

profund

Das Magazin der Gründungsförderung an der Freien Universität Berlin | November 2010

*Die Welt ist
ein Netzwerk*





Nach rechts gucken, bedeutet nach rechts fahren.

Foto: Christian Kielmann

Augen auf im Straßenverkehr!

Wissenschaftler der Freien Universität steuern Auto allein mit den Augen

Augen auf im Straßenverkehr: Was bisher als einfache Verhaltensregel galt, erhält durch Informatikprofessor Raúl Rojas der Freien Universität und seine Mitarbeiter eine ganz neue Bedeutung. Das Team der „AG Künstliche Intelligenz“ hat ein Fahrzeug entwickelt, das sich allein durch Augenbewegungen steuern lässt.

[Lesen Sie weiter »](#)

www.fu-berlin.de/campusleben

Durch unternehmerisches Handeln die Welt verändern



Die Freie Universität Berlin ist ein studentisches Start-up: Ihre Gründung war nicht staatlich veranlasst, durch Ministerialbürokratie oder Professorenschaft initiiert. Sie wurde von jungen Studierenden mit fruchtbaren Ideen für eine neue Form akademischen Arbeitens ins Leben gerufen. Studentischer Gründergeist steckt ihr also in den Knochen.

Auch heute gibt es viele drängende Gründe, die Welt durch unternehmerisches Handeln zu verändern. Die wichtigsten Voraussetzungen – eine gute Idee und starke Motivation – müssen die angehenden Gründerinnen und Gründer selbst mitbringen. *Profund* – die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin – steht bereit, ihnen den Weg zu weisen und zu ebnen. Die Universität kann dabei nur Hilfe zur Selbsthilfe leisten. Die Erfolgsbilanz von *profund* zeigt jedoch, dass diese Unterstützung in vielen Fällen den positiven Unterschied ausmacht, dass sie Gründern ermöglicht, mit ihren Ideen ein funktionierendes Unternehmen aufzubauen.

Berlin ist Deutschlands Gründerhauptstadt, nirgendwo sonst entstehen so viele neue Unternehmen und nirgendwo sonst gibt es auf engstem Raum so viel Unterstützung für die Gründer. Warum sollte sich auch noch die Freie Universität auf diesem Gebiet besonders hervortun? Die Antwort ist einfach: Sie hat 28.500 Studierende und 4.300 Doktoranden in mehr als 160 Studi-

engängen und 16 Promotionsprogrammen. Eine wachsende Zahl dieser jungen Menschen wird in Zukunft ihren Lebensunterhalt mit einer selbstständigen Tätigkeit verdienen. Deshalb gehören entsprechende Qualifizierungsprogramme zur Vorbereitung beruflicher Selbstständigkeit in ein Bildungskonzept, das wir unseren Studierenden, Doktoranden und Beschäftigten auf exzellentem Niveau bieten.

Es gibt noch einen weiteren Grund: Auf dem „Forschungscampus Dahlem“, zu dem ich auch die außeruniversitären Forschungsinstitute in unserer Nachbarschaft zähle, arbeiten auf einem Radius von rund 1,5 Kilometern mehr als 3.400 Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen, davon 2.400 an der Freien Universität. Dass dabei Innovationen und Erfindungen entstehen, liegt auf der Hand und ist hoch erwünscht. Diese Schätze sollten wir noch systematischer als bisher heben. Zwar gibt es – auch in diesem Magazin – bereits viele gute Beispiele dafür, wie es gelingen kann, als Forscherin oder Forscher die Ergebnisse seiner Arbeit im eigenen Unternehmen auf den Markt zu bringen. Das Potenzial für diese Art des Technologietransfers ist aber längst noch nicht ausgeschöpft. Wir können mehr erreichen, wenn wir auch unsere Nachbarn einbeziehen. Die Zusammenarbeit zwischen *profund* und der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung liefert bereits ein gelungenes Vorbild. Um noch mehr zu bewegen, sollten wir die verborgenen unternehmerischen Talente der ein oder anderen Wissenschaftlerin und des ein oder anderen Wissenschaftlers wecken. *Profund* ist auf dem besten Weg, die Brücken von der Universität zum Unternehmertum und von der Wissenschaft in die Wirtschaft zu schlagen.

Univ.-Prof. Dr. Peter-André Alt

Präsident der Freien Universität Berlin

Das *profund*-Team



Aneta Bärwolf

Finanz-Scout

Tel.: (030) 838-736 34

E-Mail: aneta.baerwolf@fu-berlin.de



Ute Reetz

Projektassistenz

Tel.: (030) 838-736 30

E-Mail: ute.reetz@fu-berlin.de



Dr. Lutz Essers

Projektmanager TOP 50

Tel.: (030) 838-736 58

E-Mail: lutz.essers@fu-berlin.de



Ulrike Ernst

Studentische Mitarbeiterin

Tel.: (030) 838-736 30

E-Mail: ulrike.ernst@fu-berlin.de



Dr. Jan Girnus

Technologie-Scout Life Sciences

Tel.: (030) 838-736 32

E-Mail: jan.girnus@fu-berlin.de



Christoph Hameister

Studentischer Mitarbeiter

Tel.: (030) 838-736 30

E-Mail: christoph.hameister@fu-berlin.de



Alina Hain

Koordination Gründungsförderung

Tel.: (030) 838-736 33

E-Mail: alina.hain@fu-berlin.de



Marc Hines

Studentischer Mitarbeiter

Tel.: (030) 838-736 30

E-Mail: marc.hines@fu-berlin.de



Marion Kuka

Öffentlichkeitsarbeit

Tel.: (030) 838-736 56

E-Mail: marion.kuka@fu-berlin.de



Felix Moniac

Studentischer Mitarbeiter

Tel.: (030) 838-736 30

E-Mail: felix.moniac@fu-berlin.de



Eleonora Kabbani

Projektadministration

Tel.: (030) 838-736 55

E-Mail: eleonora.kabbani@fu-berlin.de



Britt Perlick

Studentische Mitarbeiterin

Tel.: (030) 838-736 36

E-Mail: britt.perlick@fu-berlin.de

Impressum

Herausgegeben vom Präsidium
der Freien Universität Berlin
Abteilung VI: Forschung
profund – Die Gründungsförderung
der Freien Universität Berlin

Kaiserswerther Straße 16–18
14195 Berlin
Telefon: (030) 838-736 30
profund@fu-berlin.de
www.profund.fu-berlin.de

Titelbild: photocase.de/table
Gestaltung: unicom-berlin.de
Druck: Druckerei H. Heenemann GmbH & Co

Netzwerke: Ein alter Hut, der immer noch passt



Zugegeben – neu ist der Gedanke nicht: Netzwerke sind das A und O für Gründer. Wer ganz von vorn anfängt, kann von den Erfahrungen anderer in höchstem Maße profitieren – von Beratern, Experten, Industriepartnern, Mentoren und Gleichgesinnten. Mit den richtigen Kontakten kommt sie oder er schneller voran. Obwohl diese Einsicht fast den Bekanntheitsgrad einer Binsenweisheit erreicht hat, widmet *profund* – die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin – ihr einen großen Teil der Arbeit und viele Seiten dieses Magazins. Bei aller Augenfälligkeit sind Netzwerke noch immer ein wenig undurchsichtig: Wie funktionieren sie, wann und für wen? Kritiker wittern „Vetternwirtschaft 2.0“ oder „Seilschaften“ im neuen Gewand, andere schwärmen schwammig von „Synergien“.

Professor Dr. Jörg Sydow, Inhaber des Lehrstuhls für Unternehmenskooperation an der Freien Universität Berlin, und sein Mitarbeiter, Dr. Frank Lerch, der auch

selbst Gründer ist, betrachten die Sache systematisch: Sie untersuchen, wie Netzwerke strukturiert sein müssen, damit sie Vorteile für die Beteiligten generieren, und wie sie optimal gemanagt werden können (siehe Seite 19 und 44).

Profund, sonst in der aktiven Rolle des Netzwerk-Managers, ist für dieses Magazin auch in die Rolle des Beobachters geschlüpft und hat auf zwei „Business & Beer“-Gründertreffen in der Gründer-Villa durch die Linse dokumentieren lassen, was dort eigentlich passiert: Wer kommt? Wer redet mit wem? Und wohin führt das? Über das ganze Heft verteilt sind Fotos von zwei Gründertreffen im März und Mai 2010 zu sehen, und jedes Bild erzählt eine kleine Geschichte über Netzwerke.

Ich möchte alle Leserinnen und Leser herzlich einladen, auf den folgenden Seiten die Arbeit von *profund* sowie eine Auswahl der Talente und Gründungsideen aus dem Umfeld der Freien Universität Berlin kennenzulernen. Seien Sie außerdem herzlich eingeladen, Kontakt aufzunehmen, ein Teil des Netzwerks zu werden und den fruchtbaren Austausch zwischen Gründern, Wirtschaft und Universität zu pflegen.

Brigitta Schütt

Univ.-Prof. Dr. Brigitta Schütt

Vizepräsidentin der Freien Universität Berlin



Profund fördert Gründer – und solche, die es werden wollen

Von der Idee zur Gründung –	
So fördert <i>profund</i> unternehmerisches Denken und Handeln an der Freien Universität Berlin.	8
Wie wird man Gründer? – Qualifizierung und Gründerlehre an der Freien Universität Berlin.	10
Interview: Funpreneur-Wettbewerb – mit fünf Euro Startkapital zur eigenen Gründungsidee	14
Den besten Erfindungen auf der Spur –	
Technologie-Scouts helfen Forschern dabei, gute Geschäftsideen zu entdecken	15
Forschung, Lehre und noch Zeit für Praxis –	
Für viele Professoren ist Entrepreneurship mehr als bloße Theorie	16
Interview mit Prof. Dr. Rupert Mutzel: „Es ist gut, dass sich heute auch die Universität hinter Gründer stellt.“ . . .	21
Der klare Blick von außen – <i>profund</i> vermittelt Experten für jeden Schritt auf dem Weg zum Unternehmen . . .	22
Interview mit Nilgün Cön: „Unternehmerpersönlichkeiten brauchen Herz, Kopf und Bauch“	23
Gemeinsam stark – <i>profund</i> hat die besten Partner für Beratung, Coaching und Finanzierung	24
Viele Pfade führen zur Finanzierung –	
Der <i>profund</i> -Finanz-Scout unterstützt Gründer bei der Suche nach Startkapital	27
Interview mit Markus Kuntze: „Ein Forum für junge Unternehmen“	31
Auf dem Platz zählt die Teamleistung – <i>profund</i> kooperiert mit der Charité – Universitätsmedizin Berlin, der BAM Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung sowie mit Berliner Gründungsnetzwerken	32
Schmerzmonitor – Analgesie auf einen Blick	33
Isotopenanalyse für Industrie und Dienstleister	35
CardioAccel – Ein Personal-Trainer für die Gefäße	37
Mehr als die Summe seiner Teile – Mit Veranstaltungen sorgt <i>profund</i> für Vernetzung unter den Gründern . . .	38
Die erste Adresse für Geschäftsideen – Die Gründerhäuser der Freien Universität Berlin.	40



Wie funktionieren Netzwerke?

„Zeit für Häppchen“ – <i>profund</i> im Gespräch mit Dr. Frank Lerch über Bedeutung von Netzwerken	44
--	----



Profund wirkt: Erfolgreiche Gründungen an der Freien Universität Berlin

Centuplico – Innovative Museumskommunikation	48
exploreB2B GmbH– Facebook für Profis	49
Laubwerk GmbH – Digitale Botanik für digitale Architektur	50
Mobile Event Guide – Der digitale Helfer für Konferenzen und Kongresse	51
mobile melting GmbH – Ortsbasierte Städte-Touren und Geschichten für das Handy	52
Motivado – Der Date-Doctor fürs Internet	53
reqorder – Besser mit Feedback	54
sciencenter – Wissenschaftsjournalismus von Profis	55
Project Scio – Moderne Werkzeuge für das wissenschaftliche Publizieren	56
Siimbyant UG (haftungsbeschränkt) – Umweltmanagement leicht gemacht.	57
StatEval GmbH Gesellschaft für Statistik und Evaluation – Zahlen, die jeder versteht	58
stravio UG (haftungsbeschränkt) – Neue Strategien gegen Mobbing in der Schule	59
Symplektikon – Barrierefreie Medienintegration für Menschen mit Einschränkung	60
Die Temperatur-Referenz-Platte – Laborgeräte schneller und günstiger überprüfen.	61
Traverdo GmbH – Das Portal für nachhaltiges Reisen	62
vismath – Mathematik mit Spaß vermitteln	63
Wettbewerb von Anfang an – Neben Ruhm und Preisgeldern bieten Gründer-Wettbewerbe ihren Teilnehmern oft ein qualifiziertes Feedback und hilfreiche Kontakte	64
Interview mit Thomas Straßburg und Stefan Arndt: Gründer-Wettbewerbe – Gewinnen um jeden Preis?	67
bovicare GmbH – Gesundheitsvorsorge für das liebe Vieh.	68
Confabs Management Consulting GmbH (CMC) – Gründerpioniere auf Erfolgskurs	69
gorilla cases GmbH – Smartphones schick in Schale	70
Humedics GmbH – Schlankes Verfahren für die Leber-Diagnostik.	71
nanopartica GmbH – Neue Lösungen für nanotechnologische Produkte	72
Neutron Games GmbH – Handball Challenge, das erste Handball-Game für PC und Spielkonsole	73
Clasoft GmbH – Rezeptefuchs.de – das Portal für vegane Produkte und Ernährung	74
S.W.i.M. UG (haftungsbeschränkt) – Studenten machen Schule	75
Rückblicke	76
So finden Sie uns	78



*Profund fördert Gründer –
und solche, die es werden wollen*

Mit dem richtigen Netzwerk fallen die ersten Schritte in Richtung Unternehmensgründung leicht. Die Freie Universität Berlin unterstützt ihre Studierenden, Absolventen und Wissenschaftler deshalb von Anfang an dabei, ihre Geschäftsidee umzusetzen: Für einen optimalen Start sorgen Lehrveranstaltungen, umfassende Prozessberatung und Förderprogramme.

Bei „Business & Beer“ in der Gründer-Villa in der Altensteinstraße können sich Gründer mit Experten, Coaches und Gleichgesinnten austauschen. Über das ganze Heft verteilt sind Fotos dieser Gründertreffen im März und Mai 2010 zu sehen, und jedes Bild erzählt eine Geschichte über Netzwerke.



Von der Idee zur Gründung

So fördert *profund* unternehmerisches Denken und Handeln an der Freien Universität

Die Freie Universität Berlin ist nicht nur mit der Wirtschaft vernetzt, sie sieht sich auch als Motor der Wirtschaft. Ziel von *profund* – der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin – ist es, in allen Fachbereichen eine Kultur unternehmerischen Denkens und Handelns zu verankern und zu einem festen Bestandteil des universitären Lebens werden zu lassen. *Profund* möchte Studierenden schon während des Studiums vermitteln, dass Selbstständigkeit eine attraktive Alternative zu einer Beschäftigung im Angestelltenverhältnis sein kann. Bei Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern möchte *profund* das Bewusstsein und Interesse dafür wecken, dass die Ergebnisse ihrer Arbeit in vielen Fällen zum Beispiel im Rahmen einer Ausgründung auch wirtschaftlich verwertet werden können. Schließlich begleitet die Gründungsförderung Studierende, Absolventen und Wissenschaftler auf ihrem Weg von der Geschäftsidee bis hin zum eigenen Unternehmen. Die Arbeit von *profund* wird durch den Europäischen Sozialfonds (ESF) und durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) im Rahmen des EXIST-Programms gefördert.

Qualifizierung: Gründen muss man ausprobieren

Wer es nicht ausprobiert, kann nicht wissen, ob er Freude daran hat, sein eigener Chef zu sein. Deshalb bietet *profund* in Zusammenarbeit mit verschiedenen Fachbereichen Seminare und Veranstaltungen in der Gründer-

Alina Hain, *profund*, Koordination Gründungsförderung

Telefon: (030) 838 - 736 33

E-Mail: alina.hain@fu-berlin.de

lehre an (siehe Seite 10-14). Der Funpreneur-Wettbewerb beispielsweise ist inzwischen in der Region Berlin-Brandenburg bekannt und etabliert: Mit fünf Euro Startkapital setzen Studierende eine eigene Geschäftsidee innerhalb von fünf Wochen am Markt um. Dass Entrepreneurship und „Fun“ sich dabei gut ergänzen, zeigen die steigenden Teilnehmerzahlen: Beim 8. Wettbewerb im Sommersemester 2010 waren erstmals mehr als 100 Teilnehmer dabei. *Profund* aktiviert damit in Berlin so viele Studierende wie die Fünf-Euro-Business-Wettbewerbe aller anderen deutschen Hochschulen zusammen. Eine intensive Erfahrung mit Höhen und Tiefen und ein dickes Plus für den Lebenslauf nimmt fast je-



Team und Coach: *profund*-Experte Andreas Müller (stehend) erkundigt sich nach dem Stand der Dinge. Anne Kahnt, Philip Hornig und Tobias Pfeiffer (v.l.n.r.) vertreiben über ihre Plattform *vismath.de* spannende Filme, Bücher und Bastelbögen für den Mathematik-Unterricht.

der aus den Qualifizierungsmaßnahmen mit. Wer dabei außerdem den Gründer in sich entdeckt hat, erhält von *profund* die nötige Unterstützung für seine Karriere.

Technologie-Scouting: Erfindungen auf der Spur

Profund macht sich auch aktiv auf die Suche nach wissenschaftlichen Erkenntnissen, die in der Forschung an der Freien Universität Berlin entstehen und sich möglicherweise vermarkten lassen. In den Lebenswissenschaften sowie in Physik und Informatik halten die Technologie-Scouts von *profund* Kontakt zu wissenschaftlichen Arbeitsgruppen. Sie identifizieren kommerzialisierbare Forschungsergebnisse, prüfen diese auf ihr Ausgründungspotenzial und beraten bei der wirtschaftlichen Verwertung, vor allem in Form einer Ausgründung (siehe Seite 15). Da sie nicht in allen Fällen selbst über die notwendige Expertise zu spezifischen Technologien oder Märkten verfügen, beziehen die Scouts auch Industriepartner ein.

Experten-Netzwerke: für jeden Bedarf der richtige Fachmann

Für Studierende, ehemalige Angehörige der Freien Universität Berlin, Wissenschaftlerinnen und Wissen-

schaftler mit einer konkreten Geschäftsidee bietet *profund* eine Erstberatung an und analysiert, welche Unterstützung die Interessenten brauchen, um langfristig erfolgreich am Markt bestehen zu können. Je nach Bedarf werden sie an interne und externe Experten, Coaches und Mentoren vermittelt, die die Gründer langfristig betreuen oder zu speziellen Themen wie Teamstruktur, Steuern, Patente, Rechtsformen und Verträge beraten (siehe Seite 16-25).

Finanz-Scouting: Optimale Förderung für Gründer

Der *profund*-Finanz-Scout erarbeitet zusammen mit den Gründern Finanzierungsmodelle und hilft ihnen dabei, Fördermittel zu beantragen und Kontakte zu privaten Investoren aufzubauen (siehe Seite 27-31). Im wissens- und technologiebasierten Bereich brauchen die Gründer häufig eine bedeutende Anschubfinanzierung, ohne die an Gründung nicht zu denken ist, die aber mit den üblichen Förderprogrammen nicht eingeworben werden kann. In solchen Fällen sucht *profund* mit den Gründern nach einem Risikokapitalgeber, der bereit ist, in das Start-up zu investieren. Der Finanz-Scout kann dabei auf ein etabliertes und umfassendes Netzwerk zurückgreifen, weil er kontinuierlich mit Kapitalgebern zusammenarbeitet, etwa dem High-Tech-Gründerfonds.

Kooperationen: Auf dem Platz zählt die Teamleistung

Im Rahmen einer Kooperation können die Humanmediziner der Charité – Universitätsmedizin Berlin seit 2009 die Angebote von *profund* nutzen. Um das Potenzial für Ausgründungen aus der gemeinsamen medizinischen Fakultät von Freier Universität Berlin und Humboldt-Universität systematisch zu erschließen, ist dort ein Gründer-Scout angesiedelt, der nach der bewährten Methode der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin arbeitet. Auch die Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung, kurz BAM, profitiert inzwischen vom Know-how von *profund* (siehe Seite 32-37). *Profund* arbeitet außerdem in der regionalen Initiative

B!GründeT mit und tauscht dort Erfahrungen mit anderen Berliner Hochschulen aus. Für mehr Synergien zwischen Wissenschaft und Wirtschaft engagiert sich *profund* in der Arbeitsgruppe Gründungsmanagement der „Transferallianz“, einem regionalen Netzwerk zur Förderung des Technologietransfers.

Business, Beer und Vitamin B: Netzwerke erleichtern das Gründen

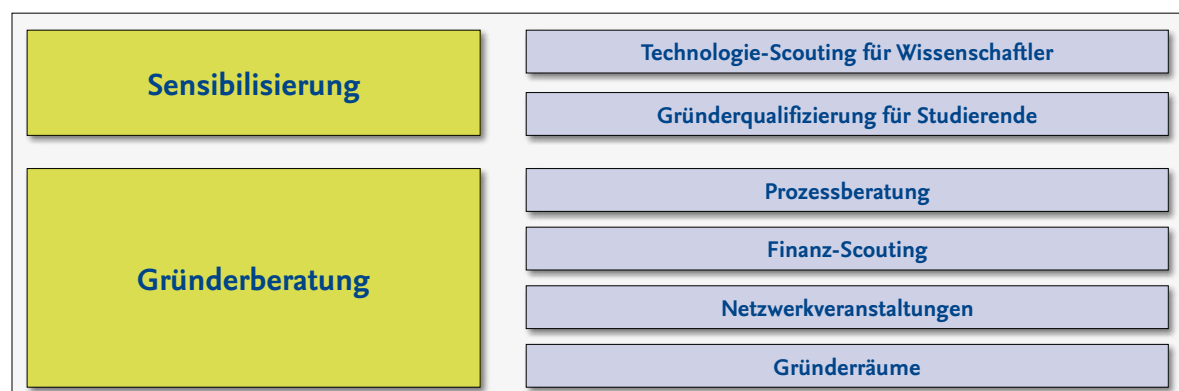
Um die Startphase zu erleichtern, stellt *profund* in fünf Gründerhäusern Büroräume mit mehr als 100 Arbeitsplätzen kostenfrei für Start-ups zur Verfügung (siehe Seite 38-39). Das monatliche Netzwerktreffen „Business & Beer“ in einem der Gründerhäuser hat sich als feste Größe etabliert. An jedem letzten Mittwoch im Monat treffen sich dort Gründungsinteressierte und Gründer mit Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft, präsentieren ihre Geschäftsideen und bauen sich ein Netzwerk auf (siehe Seite 40-41).

Erfolgsgeschichten sind die beste Motivation

Von 2006 bis Mitte 2010 hat die Arbeit von *profund* zu 52 Gründungen aus dem Umfeld der Freien Universität Berlin geführt. Viele der vor zwei bis drei Jahren entstandenen Unternehmen haben sich erfolgreich entwickelt und beschäftigen zwischen fünf und 20 Mitarbeitern (siehe Seite 69-75).

Die Freie Universität Berlin wurde im Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg drei Mal in Folge (2007, 2008 und 2009) als erfolgreichste Hochschule Berlins mit dem Titel „Ideenschmiede“ ausgezeichnet. Bundesweit belegt sie den dritten Platz unter den Hochschulen, die die meisten EXIST-Gründerstipendien des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie eingeworben haben. Die Qualität der Gründerteams zeigt sich auch beim Abschneiden in nationalen und internationalen Gründer-Wettbewerben (siehe Seite 64-67): So schaffte es das Team parelectrics zum Beispiel unter die fünf Besten des europäischen Unica-Wettbewerbs.

So arbeitet *profund*:



Wie wird man Gründer?

Qualifizierung und Gründerlehre an der Freien Universität Berlin



Mit ihrer Gründung stravio belegten Stephan Warncke (2.v.l.) und Kirsten Rohardt (2.v.r.) den ersten Platz im universitätsinternen Businessplan-Wettbewerb. Peter Lange, Kanzler der Freien Universität Berlin (rechts), übergab den Preis bei „Business & Beer“ an die Preisträger und ihren Coach, Dr. Christof Schaffranek (links).

Gute Vorbereitung ist alles, sagen die einen. Die Persönlichkeit entscheidet, sagen die anderen. Sicher ist: Wer es nicht ausprobiert, kann nicht wissen, ob er Freude daran hat, sein eigener Chef zu sein. Deshalb bietet *profund* in Zusammenarbeit mit verschiedenen Fachbereichen Seminare und Workshops im Bereich der Gründerlehre an. Die Qualifizierungsmaßnahmen machen sich nicht nur gut im Lebenslauf, sondern wirken sich auch direkt darauf aus: Viele Teilnehmer stellen fest, dass sie Spaß daran haben, selbstständig und unternehmerisch aktiv zu sein und entdecken so neue Perspektiven für ihre Zukunft.

Funpreneur-Wettbewerb

Mit dem Funpreneur-Wettbewerb möchte *profund* – die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin – Studierenden aller Berliner Hochschulen den Blick für die Selbstständigkeit als Berufsperspektive öffnen. In einem zweitägigen Workshop entwickeln die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihre Geschäftsideen und finden ein Team. Kompaktkurse vermitteln anschließend Grundkenntnisse in Projektmanagement, Marketing, Vertrieb und Recht. Nach der Theorie geht es in die Praxis: Die Funpreneure gründen ein Unternehmen auf Zeit, erhalten fünf Euro Startkapital und bringen ihre Produkte oder Dienstleistungen in fünf Wochen auf

den Markt. Dabei werden sie von Paten aus der Wirtschaft unterstützt. Zum Schluss schreiben sie einen Geschäftsbericht.

Die Teams mit den zehn besten Geschäftsberichten präsentieren ihre Ergebnisse auf der Abschlussveranstaltung einer Jury und dem Publikum. Neben klassischen Powerpoint-Folien sehen die Zuschauer auch selbstproduzierte Videos und Showeinlagen – denn schließlich geht es auch um den Spaß an der Sache! Die drei besten Teams gewinnen Preisgelder von insgesamt 2.500 Euro. Das Publikum vergibt außerdem einen Sonderpreis für die beste Standpräsentation und auch die erfolgreichste Medienarbeit wird zusätzlich prämiert.

Der Funpreneur-Wettbewerb steht Studierenden aller Fachbereiche und Hochschulen in Berlin und Bran-

Britt Perlick, *profund*, Gründerqualifizierung
Telefon: (030) 838-736 36
E-Mail: britt.perlick@fu-berlin.de

denburg offen. Für Bachelor-Studiengänge können fünf ABV-Leistungspunkte angerechnet werden.

Der Funpreneur-Wettbewerb der Freien Universität Berlin wurde von der Initiative „Deutschland – Land der Ideen“ und der Deutschen Bank als „Ort im Land

der Ideen 2010“ ausgezeichnet. „Deutschland – Land der Ideen“ ist eine gemeinsame Standortinitiative der Bundesregierung und der deutschen Wirtschaft, vertreten durch den Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI). Schirmherr der Initiative ist Bundespräsident Christian Wulff. Der bundesweite Wettbewerb „365 Orte im Land der Ideen“ wird seit 2006 gemeinsam mit der Deutschen Bank durchgeführt.

Das Sommersemester 2010 brachte einen Teilnehmerrekord: Über 100 Studierende gingen in insgesamt 30 Teams an den Start. Den ersten Platz eroberte „Pocket Sight“: Vier BWL-Studierende entwarfen einen Berlin-Reiseführer im Postkartenformat, der Quizfragen, Tipps und Anekdoten enthält und flexible Fußrouten durch Berlin ermöglicht. Der kleine Stadtführer entpuppte sich als Verkaufsschlager, mit dem Preisgeld wird das Team die Geschäftsidee fortführen und ausbauen.

BusinessplanLab@FUB

Profund bietet erneut zusammen mit der AG Netzbasierete Informationssysteme am Institut für Informatik und einigen Fachbereichen im Wintersemester 2010/2011 einen universitätsweiten Businessplan-Wettbewerb für Studierende an. Beim sogenannten BusinessplanLab@FUB werden Studierende bei der Entwicklung und Planung eines eigenen Geschäftskonzepts unterstützt. Mit dem Wettbewerb soll vor allem die interdisziplinäre Zusammenarbeit innerhalb der Hochschule gefördert werden.

Zu Beginn des Semesters erfahren die Teilnehmer, wie ein Businessplan aufgebaut ist, welche betriebswirt-

Britt Perlick, *profund*, Gründerqualifizierung
Telefon: (030) 838-736 36
E-Mail: britt.perlick@fu-berlin.de

schaftlichen Grundlagen dafür benötigt werden und auf welche Kriterien man bei der Ausarbeitung besonders achten muss. Das für das jeweilige Fach und die Branche spezifische Wissen im Bereich der Existenzgründung wird an den einzelnen Fachbereichen mit weiteren Veranstaltungen vermittelt.

Im Verlauf des Semesters setzen die Teilnehmer ihre Geschäftsidee mit einem entsprechenden Coaching konkret in einen Businessplan um. Dies findet parallel zur ersten Stufe des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg statt, wo die entstandenen Pläne eingereicht werden sollen. Ein besonders anschaulicher Teil des Programms sind die BusinessplanLab@FUB-Expertengespräche. Prominente Gäste aus der Grün-

derszene und verschiedenen anderen Branchen werden zu Expertenvorträgen, Präsentationen von Fallstudien und Diskussionen eingeladen und geben ihr Wissen an Studierende weiter.

Innerhalb jedes Fachbereichs werden die besten Geschäftsideen von einer internen Jury ausgewählt. Die maximal zwei besten Gründer-Teams vertreten dann ihren Fachbereich im universitätsweiten Businessplan-Lab@FUB-Wettbewerb. Hier lernen die Studierenden, wie man eine Geschäftsidee selbst einem fachfremden Publikum kurz und verständlich präsentieren kann. Zur Bewertung der Businesspläne werden externe Experten der Gründerbranche eingeladen. Die besten Pläne werden prämiert. Auch für dieses Angebot können Leistungspunkte erworben werden.

creare! Gründerbildung mit Herz, Hand, Hirn – und Humor

Das lateinische Verb „creare“ bedeutet: „(er)schaffen, verursachen, erfinden, wählen“. Der Titel des Entrepreneurship-Programms „creare! StartUp“ bringt auf den Punkt, worauf es inhaltlich ankommt: Gefördert werden Menschen, die etwas bewegen wollen und ihr Leben selbst in die Hand nehmen. Gesucht sind daher kreative Querköpfe voller Tatendrang, die selbstständig Entscheidungen treffen und mit Eigeninitiative dazu beitragen, wirtschaftliche, soziale, kulturelle oder politische Probleme auf unternehmerische Weise zu lösen.

creare! StartUp ist aufgeteilt in sieben wöchentlich stattfindende Tagesseminare und eine anschließende dreimonatige Praxisphase, die von einer Nachbereitung abgerundet wird. Das Programm sensibilisiert Studierende und Hochschulabsolventen für die Selbstständigkeit als Karrierealternative. Ziel ist die intensive Auseinandersetzung mit der eigenen Selbstständigkeit, die Entwicklung und Planung eines tragfähigen unternehmerischen Projekts und dessen praktische Umsetzung. Bei creare! StartUp schärfen die Teilnehmer ihr Gründerprofil, eignen sich konkretes unternehmerisches Wissen und Können an, trainieren ihr unternehmerisches Gespür und den Umgang mit unternehmerischen Herausforderungen. Außerdem bauen sie sich

Ines Robbers
Telefon: 0176 6298 1992
E-Mail: mail@creare-online.de
www.creare-online.de

ein Netzwerk auf, das von persönlichen Beziehungen und Partnerschaften lebt.

Gelernt wird eigeninitiativ, selbstständig und handlungsorientiert. In den Seminaren reicht die Metho-

den- und Formatvielfalt von Kreativ-Workshops und kollegialer Beratung über Podiumsdiskussionen mit Experten und Tauschbörsen bis zu Netzwerk-Treffen mit Unternehmern. In der Praxisphase setzen die Teilnehmer, unterstützt von einer Gründergruppe und der Online-Plattform, ihr unternehmerisches Projekt in die Praxis um.

Zweites Standbein von create! sind die unternehmerische Methodenentwicklung und Train-the-Trainer-Angebote für Akteure der Gründerbildung. Mit Events wie dem „create! Tag für Selbstständigkeit“ richtet sich das Programm an die breite Öffentlichkeit.

Kompass: Der Weg zur beruflichen Kursbestimmung

Für viele Bachelor-Studierende ist nicht immer von Anfang an klar, welche Berufschancen sich nach dem Abschluss für sie ergeben. Das betrifft vor allem Studierende der Geistes- und Sozialwissenschaften. Hier setzt das Projekt Kompass an, das zum Wintersemester 2009/2010 an der Freien Universität Berlin begonnen hat. Speziell Bachelorstudierende sollen damit ihre Potenziale und Kompetenzen der beruflichen Selbststeuerung entdecken.

Das Modul von Kompass umfasst fünf aufeinander aufbauende Lehr- und Beratungsangebote, sogenannte Bausteine, die über zwei Semester verteilt angeboten werden. In der Einführung werden die individuellen Ausgangsbedingungen beim Einstieg in den Arbeitsmarkt reflektiert. Baustein zwei vermittelt Me-

Professor Dr. Ernst-H. Hoff, E-Mail: ehoff@zedat.fu-berlin.de
PD Dr. Hans-Uwe Hohner, E-Mail: hohner@zedat.fu-berlin.de
Telefon: (030) 838-557 72
www.kompass4u.de

thoden, um persönliche, berufliche und private Ziele zu definieren und Möglichkeiten der Umsetzung zu erarbeiten. Baustein drei beleuchtet die eigenen Potenziale mit Blick auf berufliche Chancen. In Baustein vier werden Arbeitsgruppen gebildet, in denen die Studierenden verschiedene Optionen wie Selbstständigkeit oder Gründung einer Firma durchgehen. Baustein fünf besteht aus einem laufenden Einzelcoaching, das die Umsetzung handlungsorientiert begleitet.

Jeweils 48 Studierende können pro Semester teilnehmen. Voraussetzung ist die regelmäßige und aktive Teilnahme am kompletten Modulprogramm, das mit zehn Leistungspunkten im Rahmen der ABV-Anteile der BA- und Masterstudiengänge bewertet wird. Der nächste Durchgang beginnt im Wintersemester 2010/11. Für Informationen und Bewerbungen steht die Internetseite www.kompass4u.de zur Verfügung.

SIFE

SIFE steht für „Students In Free Enterprise“ und ist eine nicht-staatliche, unpolitische Non-Profit-Organisation, die 1975 in den USA gegründet wurde. SIFE-Studierende sollen ihr theoretisches Wissen aus der Universität in selbstbestimmte Praxisprojekte einbringen, die zur Entwicklung der jeweiligen Region oder des jeweiligen Landes beitragen. Die Projekte werden von den Studierenden eigenverantwortlich von der Ideenfindung bis zur Umsetzung durchgeführt. Auf diese Weise geben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihr Erfahrungs- und Projektwissen an andere weiter und eröffnen so als Unternehmer im besten Sinne wirtschaftliche Perspektiven für Dritte.

Dabei profitieren sie auch selbst vom weltweiten SIFE-Netzwerk: Führungskräfte von Top-Unternehmen enga-

Britt Perlick, *profund*, Gründerqualifizierung
Telefon: (030) 838-736 36
E-Mail: britt.perlick@fu-berlin.de

gieren sich als Sponsoren und Berater für SIFE-Projekte, so dass sich die Teilnehmer Kontakte in die Wirtschaft aufbauen können. Sie haben außerdem die Chance, durch die Zusammenarbeit mit Studierenden anderer Fachbereiche ihr Wissensspektrum zu erweitern.

Einmal pro Jahr treffen sich die Teams eines Landes zum Landeswettbewerb und präsentieren ihre Projekte

Der Funpreneur-Wettbewerb wurde von der Initiative Deutschland – Land der Ideen als „Ausgewählter Ort 2010“ ausgezeichnet. Seither spornt die Ehrentafel Nutzer und Besucher der Gründer-Villa zum Ideenreichtum an.



Foto: *profund*

und Ergebnisse. Diese werden von einer Jury aus Vertretern namhafter Unternehmen bewertet. Das Team mit den wirksamsten und nachhaltigsten Projekten wird zum „National Champion“ gekürt, vertritt sein Land auf dem jährlich stattfindenden World Cup und misst sich dort mit den anderen SIFE National Champions.

Das SIFE-Team der Freien Universität Berlin wurde im März 2009 gegründet. Studierende verschiedener Fachbereiche arbeiten derzeit an drei Projekten zu den Themen Quartiersmanagement, Schutz der Ressource Wasser und Sensibilisierung von Schülerinnen und Schülern für ihre Berufswahl. Neue Teammitglieder sind jeweils zum Semesteranfang herzlich willkommen.

EXIST-priME-Cup

Der EXIST-priME-Cup ist ein Planspielwettbewerb zwischen gründungsorientierten Hochschulen. Der Wettbewerb verläuft in mehreren Stufen. In den Vorausscheidungen werden zunächst Sieger-Teams im gesamten Bundesgebiet ermittelt, nach weiteren Auswahlverfahren gelangen schließlich die zwölf besten Hochschulteams ins Finale.

Das Szenario der Master-Cups 2009: Jedes Hochschulteam übernahm das Management eines mittelständischen Herstellers von Fernsehgeräten, der in Schieflage geraten war. Ein globales Sportereignis sollte den Absatz der neu entwickelten HDTV-Geräte ankurbeln. Aufgabe der Teams war es, diese Chance zu nutzen und rechtzeitig wieder die Weichen für den „Normalbetrieb“ zu stellen. Dabei mussten unternehmerische Entscheidungen getroffen werden, die entscheidende Be-

Britt Perlick, *profund*, Gründerqualifizierung
Telefon: (030) 838-736 36
E-Mail: britt.perlick@fu-berlin.de
www.exist.de, www.primecup.de

deutung für die einzelnen Mitarbeiter und für die Zukunft des Unternehmens hatten.

Der Wettbewerb richtet sich auch an Studierende in den Anfangssemestern und Studierende ohne wirtschaftlichen Hintergrund, die ihre Management-Kenntnisse erweitern wollen. *Profund* – die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin – veranstaltet die nächste Wettbewerbsrunde für Einsteiger, den universitätsweiten CampusCup, am 19. und 20. November 2010.

Entrepreneurship-Lehrveranstaltungen an der Freien Universität Berlin

Larry Ellison, der Gründer von Oracle, war überzeugt, dass Universitäten die besten und zugleich

schlechtesten Orte sind, um Unternehmer zu werden: „Das Geheimnis des unternehmerischen Erfolges ist es, Fehler in den Lehrbuchweisheiten zu finden. Dies ist allerdings auch der schnellste Weg von der Universität zu fliegen.“

Dass Unternehmertum und Universität gut zusammenpassen, demonstriert Professor Dr. Günter Faltin in seinen Lehrveranstaltungen, die auf seiner Idee des „konzeptkreativen Gründens“ aufbauen. Systematisch zeigt er den Studierenden, wie sie aus einer Anfangsidee ein innovatives und nachhaltiges Geschäftskonzept entwickeln können. Eine Idee ist jedoch keine Teilnahmevoraussetzung: Im Seminar werden auch Methoden vermittelt, um eigene Ideen zu entwickeln.

Die Veranstaltungen sollen vor allem Menschen aus Bereichen ansprechen, die bisher nicht der Wirtschaft im engeren Sinne zugerechnet wurden. Die zwei Lehrveranstaltungen, „Entwicklung eines Geschäftsmodells“ im Sommersemester, sowie „Grundlagen, Ideen und Business Models zur Unternehmensgründung“ im Wintersemester, zeichnen sich durch einen hohen Praxisbezug aus. Als erfolgreicher Gründer der Teekampagne verfügt Professor Faltin über einen reichen Erfahrungsschatz. Zudem ist er heute als Business Angel Berater erfolgreicher Start-ups wie eBuero AG, direktzu GmbH, clickyourpic.de oder RatioDrink AG tätig. Im Laufe eines Semesters haben Studierende also des Öfteren die Gelegenheit, mit erfolgreichen Entrepreneuren zu diskutieren.

Professor Dr. Günter Faltin
Telefon: (030) 838-550 20
E-Mail: faltin@zedat.fu-berlin.de
www.entrepreneurship.de

Studierende, die bereits fortgeschrittene Konzepte entwickelt haben, sind herzlich willkommen im „Labor für Entrepreneurship“. Diese Veranstaltung findet abends in den Räumen der Projektwerkstatt statt und steht auch externen Studierenden offen. Im Rahmen des Labors interviewt Professor Faltin mehrere Gäste zum Thema Entrepreneurship, anschließend haben die Teilnehmer die Gelegenheit, sich untereinander auszutauschen.

Mit diesem Angebot möchte Professor Faltin den Entrepreneur als treibende Kraft in Wirtschaft und Gesellschaft wieder in den Mittelpunkt der Ökonomie stellen. Konzeptkreative Gründungen können zu einer offenen Unternehmerrkultur beitragen und machen so Unternehmertum für Studierende als Berufsperspektive erfahrbar.

Funpreneur-Wettbewerb: Mit fünf Euro Startkapital zur eigenen Gründungsidee

Christoph Ohm, Ingo Kugler, Anna Kendeva und Marcel Kaiser haben im Sommersemester 2010 den Funpreneur-Wettbewerb gewonnen. Ihre Geschäftsidee: ein postkartengroßer Stadtführer für Berlin, der auch als Städtequiz genutzt werden kann. Die vier BWL-Studenten haben sich damit gegen dreißig andere Teams durchgesetzt. Im Interview mit *profund* berichten sie über ihre Erfahrungen.

profund: Warum haben Sie an dem Wettbewerb teilgenommen?

Christoph Ohm: Weil es im Studium ja nicht unbedingt die Zeit gibt, im Bereich Management gelernte Theorien praktisch anzuwenden. Und als Funpreneur kann man selbst alles einmal ausprobieren. Planung, Vertrieb, Marketing – das haben wir ja alles selbst gemacht. Gerade in Rechtsfragen haben wir einen spannenden Einblick bekommen.

profund: Was hat die Jury von Ihrer Geschäftsidee überzeugt?

Marcel Kaiser: Ich glaube, das eine ist die Größe: Unser Pocket Sight passt wirklich in jede Tasche, andere Stadtführer sind da viel umständlicher. Zum anderen der Aspekt der Unterhaltung – man kann sehr spielerisch Berlin erkunden. Wir haben im Vorfeld schon ausprobiert, ob die Route funktioniert und ob alles Sinn und Spaß macht. Aber wir haben auch Freunde damit losgeschickt.

Ingo Kugler: Im nächsten Schritt würden wir dann vielleicht auch solche Pläne für weitere Stadtteile wie Kreuzberg und Friedrichshain oder auch für andere Städte machen.

profund: Wie hat das zeitlich mit der Universität funktioniert? Sie studieren ja alle...

Anna Kendeva: Man muss einiges für die Uni machen, und es waren ziemlich viele lange Nächte, aber wir haben es hinbekommen.

Marcel Kaiser: Unser Zeitaufwand stand natürlich in keinem Verhältnis zu den Punkten, die man für den Wettbewerb bekommt, aber darum ging es uns auch nicht. Wir wollten tatsächlich die Theorie in die Praxis umsetzen.

profund: Wobei hatten Sie den größten Aha-Effekt?

Christoph Ohm: Bei der Recherche der Bildrechte. In unserem Berlin-Führer sind 18 Sehenswürdigkeiten abgebildet. Und man kann nicht einfach irgendwelche Fotos verwenden und abdrucken, da mussten wir viel recherchieren, denn wir sind ja keine Juristen. Die juristischen Probleme haben wir gelöst, indem wir die Fotos selbst geschossen und einen eigenen Stadt-



plan für Berlin erstellt haben. So hatten wir dann keine Probleme mit dem Copyright.

profund: Wie kam der Kontakt zu Ihren ersten Abnehmern – immerhin Dussmann und das KaDeWe – zustande?

Marcel Kaiser: Man muss einfach auf die Leute zugehen und sich ausprobieren. Wir sind zum KaDeWe, zu Dussmann und zu Hugendubel gegangen und haben einfach gefragt. Vorher haben wir uns überlegt, was man erzählen könnte, haben einen Gesprächsleitfaden entwickelt und das war dann sehr gut. Jetzt ist unsere erste Auflage komplett weg.

profund: Wie wird es mit Ihrer Idee weitergehen?

Christoph Ohm: Wir haben uns überlegt, dass wir uns das Preisgeld nicht teilen, sondern in das Projekt stecken werden. Wir wollen eine neue Auflage drucken, eine englische Ausgabe soll auch entstehen.

Ingo Kugler: Außerdem arbeiten wir daran, den Stadtführer auch digital umzusetzen. Nach so viel positivem Feedback wollen wir jetzt auch weitermachen.

Marcel Kaiser
Telefon: (0174) 93 64 313
E-Mail: info@pocketsight.de
www.pocketsight.de

Den besten Erfindungen auf der Spur

Technologie-Scouts helfen Forschern dabei, gute Geschäftsideen zu entdecken

Forschungsergebnisse, die sich kommerziell verwerten lassen, sind heiß begehrt, aber oft schwer zu erkennen. Damit diese Schätze gehoben werden können, kommt dem Technologie-Scouting an der Freien Universität Berlin eine wichtige Rolle zu.

Immer häufiger wird Know-how aus den Universitäten in die Wirtschaft transferiert. Mithilfe staatlicher Programme erhält die Industrie Zugang zu den Ergebnissen der Forschung an den Universitäten – im

Netzwerken wirkt: Jan Girnus (rechts), Technologie-Scout bei *profund*, vermittelte Bartosz Kosmecki einen Industriepartner, bei dem der Scopis-Gründer nun Teile seiner Produkte herstellen lässt. Die Scopis GmbH entwickelt und vermarktet das weltweit erste Messsystem, das eine präzise endoskopische Vermessung in der minimal invasiven Chirurgie ermöglicht.



Gegenzug soll sie die Universitäten an der Wertschöpfung beteiligen.

An der Freien Universität Berlin halten die Technologie-Scouts Kontakt zu wissenschaftlichen Arbeitsgruppen und sichten deren Forschungsergebnisse daraufhin, ob sie auch für eine kommerzielle Nutzung interessant sein könnten. Sie prüfen gemeinsam mit den Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern die Optionen und beraten sie auf dem Weg zur Verwertung. In manchen Fällen bietet sich dafür die Gründung eines eigenen Unternehmens an.

Ein Schwerpunkt des Technologie-Scoutings liegt derzeit auf den Fächern Lebenswissenschaften, Physik,

Dr. Jan Girnus, *profund*, Technologie-Scout Life Sciences
 Telefon: (030) 838-736 32
 E-Mail: jan.girnus@fu-berlin.de

Informatik und Geowissenschaften. In diesen Feldern gibt es besonders viele Möglichkeiten für anwendungsorientierte Forschung, wenn es zum Beispiel um Innovationen bei Arzneimitteln, Medizinprodukten, Nanomaterialien, Bioinformatik oder um das semantische Web geht.

Um profitable technologiebasierte Innovationen der Freien Universität Berlin schneller zu entdecken und zu verwerten, arbeitet *profund* mit Industriepartnern zusammen. Das Industriepartner-Netzwerk soll in Zukunft noch weiter ausgebaut werden, denn durch den Austausch mit den Partnern wächst bei Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern das Verständnis dafür, welche Technologien in der Industrie besonders gefragt sind. Im besten Fall entstehen durch diesen Austausch gemeinsame Projekte und Synergieeffekte.

Von dem Netzwerk profitieren besonders technologiebasierte Ausgründungen, weil die Initiatoren gerade bei der Produktentwicklung in den Lebenswissenschaften und in den naturwissenschaftlich-technischen Fächern viele Hürden nehmen müssen, bevor ihr Produkt zur Marktreife gelangt. Gemeinsam mit Industriepartnern gelingt es oft besser, den Weg zur Zulassung eines Produkts und zum Markteintritt schnell und reibungslos zu beschreiten, und zwar durch eine Effektivierung der Entwicklungsprozesse und Produktzulassungen.

Forschung, Lehre und noch Zeit für Praxis

Für viele Professoren ist Entrepreneurship mehr als bloße Theorie

Im Gründergeschehen an der Freien Universität Berlin übernehmen die Professoren und Dozenten eine wichtige Rolle: Ohne ihre Unterstützung und Anregung würde manches Forschungsergebnis in der Schublade landen. An dieser Stelle werden Hochschul-lehrerinnen und -lehrer vorgestellt, die sich besonders für Gründerinnen und Gründer einsetzen – mit ihrer Forschung, ihrem Engagement und ihrem Gespür dafür, was Entrepreneurship voranbringt.

Bühne und Business

Professorin Dr. Doris Kolesch



Zwischen den Brettern, die die Welt bedeuten, und der Welt der Unternehmen ist der Unterschied nicht besonders groß. Das merkt Doris Kolesch, Professorin für Theaterwissenschaft an der Freien Universi-

tät Berlin, immer wieder. „In Unternehmen geht es viel um Kommunikation – vom Verkaufsgespräch bis zur Krisenverhandlung. Genau dafür haben Theaterwissenschaftlerinnen und Theaterwissenschaftler ein sehr gutes Gespür.“

Die Kommunikation als verbale, aber auch physische Interaktion, mit vielen Facetten und Ausprägungen – für diese unterschiedlichen Aspekte hätten Theaterwissenschaftler durch ihre akademische Ausbildung eine

Prof. Dr. Doris Kolesch
Telefon: (030) 838-503 38
E-Mail: mail@doris-kolesch.de

besonders große Sensibilität und einen ganz eigenen Zugang, sagt Doris Kolesch: „Damit verbunden ist ja auch die wichtige Frage der Präsentation – der Darstellung einer Leistung oder eines Unternehmens.“ In Fragen der Darstellung hätten Theaterwissenschaftler einen Wissensvorsprung vor anderen Disziplinen.

Das wurde Doris Kolesch vor allem als Mentorin von iversity bewusst. Die interdisziplinäre Online-Plattform für Forschung und Lehre ist eine Gründungs-Initiative von Studierenden der Freien Universität Berlin. Auf iversity können Materialsammlungen und Arbeitsergebnisse in passwortgeschützten Gruppen bearbeitet, gespeichert und auf Wunsch online publiziert werden. „Da konnten meine Studierenden und ich einiges zu

den ungelösten Fragen von Präsentation und Kommunikation beitragen.“ iversity kann von Dozenten, Wissenschaftlern oder Studierenden, von Hochschulen, Forschungseinrichtungen oder Stiftungen genutzt werden. Studierende können dort beispielsweise ihre Arbeitsgruppen organisieren, Dozenten und Dozentinnen Lehrmaterial abspeichern und Forscher ihre Arbeiten präsentieren.

„In der Anfangszeit habe ich iversity in meinen Seminaren versuchsweise eingesetzt und dann ganz pragmatisch Feedback gegeben: Wo ist vielleicht ein Bild zu klein? Welche Funktion fehlt? Könnte die Nutzung noch einfacher werden?“ Mittlerweile nutzen über 9.000 Lehrende und Studierende aus über 80 Hochschulen iversity. „Jedesmal, wenn ich das höre, freue ich mich sehr für das Team und die Gründer“, sagt die Professorin. Jetzt soll in Zusammenarbeit mit der Freien Universität Berlin das Angebot um neue Funktionen erweitert werden.

Dass Geisteswissenschaftler auch in der unternehmerischen Praxis sehr engagiert sind, zeigt ein zweites Projekt, das Doris Kolesch betreut: „FarFromHomepage“ heißt das Gründungsvorhaben von Manuel Scheidegger und Janosch Asen. Sie entwickeln ein browserbasiertes Gestaltungs- und Präsentationsprogramm, mit dem die Nutzer beliebige Internetinhalte online neu zusammenstellen und anderen Nutzern zugänglich machen können. So kann man damit zum Beispiel E-Learning-Einheiten oder journalistische Beiträge erstellen. „Unseren Studierenden ist von Anfang an klar, dass sie sich beruflich ihre »Nische« suchen müssen.“ Ein klares Berufsbild – wie bei einem Lehramtsstudium – gebe es in der Theaterwissenschaft nicht, das schule die Eigenständigkeit und das Nachdenken über die eigenen Ziele und Interessen. Sich mit dem Theater intensiver zu beschäftigen, könnte aber auch Gründerinnen und Gründer aus anderen Disziplinen inspirieren. „Besonders eigenständige und eigenwillige Charaktere gibt es in der Theaterliteratur zuhauf“, weiß Professorin Kolesch. Unternehmerische Rollenvorbilder gibt es also auch auf der Bühne.

Der Unterhaltungsfaktor der Mathematik

Professor Dr. Konrad Polthier



Kinder lieben Seifenblasen, Erwachsene auch. Woran wohl die wenigsten denken, wenn sie im Sommer die fragilen Gebilde aus Seifenlösung und Luft fliegen lassen, ist Mathematik. Dabei stecken hinter

Seifenblasen komplexe mathematische Grundlagen, die in Architektur, Physik und Chemie Anwendung finden. Der Film „Palast der Seifenhäute“ beschäftigt sich spielerisch und sehr anschaulich mit den Problemen der Mathematik. Auf die Idee kam kein Drehbuchautor oder Regisseur – sondern der Mathematik-Professor Konrad Polthier von der Freien Universität Berlin.

Schon als Student begann er, Zahlen und Formeln in Bilder zu verwandeln. „Mir war Mathematik manchmal zu wenig anschaulich. Deshalb habe ich in Bibliotheken bewusst nach Bildern gesucht, nach Skizzen oder Darstellungen von Formeln“, erzählt der Wissenschaftler. Er nutzte auch schon früh Computer, um eigene Modelle und Darstellungen von mathematischen Problemen zu entwerfen. „Palast der Seifenhäute“ war Polthiers erster Film, die Idee dazu kam ihm während seiner Promotion. „1995 haben wir die Film Premiere im Kantkino noch selbst mit Plakaten und Flyern beworben, und das ganze Kino war ausverkauft. Da merkte ich, wie gut diese Idee ankommt“, erzählt der Mathematiker. 2006

Prof. Dr. Konrad Polthier

Telefon: (030) 838 758 71

E-Mail: Konrad.Polthier@fu-berlin.de

folgte „Mesh“, ein 3D-Film, der geometrische Probleme von der Antike bis ins 21. Jahrhundert behandelt – so, dass es Kindern, Eltern und Lehrern Spaß macht. Der Film wurde mehrfach auf internationalen Filmfestivals ausgezeichnet. Zum Jahr der Mathematik schlug Polthier vor, ein großes Filmfest zur Mathematik zu organisieren. „Dazu sollte es aber nicht nur eine Veranstaltung in Berlin geben, sondern Vorstellungen in ganz Deutschland“, berichtet der Forscher. Deshalb richtete er mit seinen Mitarbeitern eine Internet-Seite ein, über die Lehrer und Schüler, aber auch Museen, Filme auswählen konnten und so die Möglichkeit hatten, an der eigenen Universität oder Schule ein eigenes kleines Festival zu veranstalten.

Die Idee lief so gut, dass daraus jetzt eine Gründung entstand: vismath, eine Onlineplattform für mathematische Multimediainhalte (siehe Seite 63). Hier finden Eltern, Lehrer und Dozenten Filme, Bilder, Bücher und interaktive Materialien für jede Altersstufe. „Die Idee zu der Plattform ist aus dem Mathe-Festival entstanden. Denn am Ende des Festivals gab es immer noch Bedarf und viele Nachfragen.“ Dass es sich dabei um eine Geschäftsidee handeln könnte, darauf kamen die Gründer und Professor Polthier auch durch die Arbeit von *profund*. „Das hat sich gut ergänzt“, sagt der Professor, der als Mentor nicht nur vismath unterstützt, sondern auch das Start-up „Laubwerk“ (siehe Seite 50).

Sein nächstes Großprojekt soll 2012 an den Start gehen – Konrad Polthier plant eine Konferenz zum Thema Mathematik und Kunst. Dort werden sich dann auch Künstler mit Mathematik auseinandersetzen. Vielleicht werden sie mit Seifenblasen arbeiten. Thematisch würde es passen.

„120 Prozent Überzeugung“

Professor Dr. Volker Roth



Volker Roth ist Professor für Informatik an der Freien Universität Berlin und seit März vergangenen Jahres Inhaber der Stiftungsprofessur „Sichere Identität“. Wie wichtig bei Start-up-Unternehmen die Begeisterung ist, erfuhr er nicht nur in Silicon Valley, sondern

auch in Dahlem.

Das Internet erscheint heute als bunte Welt mit Bildern, Filmen und Ton auf dem Bildschirm. Nur wenige Menschen denken daran, dass es bei einer Nutzung immer auch Probleme bei der Datensicherheit geben kann. Aus Browsern, die man zum Surfen im Netz braucht, sind mittlerweile komplexe Betriebssysteme für Programme geworden, die aus schwer überschaubaren Quellen geladen werden. Ob es um Konsumverhalten oder persönliche Daten geht – wer im Internet surft, gibt ungewollt vieles von sich preis. Volker Roth beschäftigt sich mit Sicherheitsproblemen, die das Internet und die digitale Kommunikation mit sich bringen. „Die Forschung zu sicheren IT-Architekturen hat mehr zu bieten, als das, was tagtäglich im Internet angewendet wird“, sagt Roth.

In seiner Forschungsarbeit versucht er deshalb auch, der Entwicklung neuer Technologien vorzugreifen. Bald

könnten sogenannte „Multi-Touch“ Systeme wie die sogenannte Microsoft-Surface zur Koordination von Krisenreaktionen in Einsatzzentralen oder in der Wirtschaft genutzt werden. Diese Systeme kann man sich wie einen Tisch mit einem überdimensionierten iPad als Tischoberfläche vorstellen, an dem mehrere Nutzer gleichzeitig zusammenarbeiten können. Auch dabei treten Architektur- und Sicherheitsprobleme auf, an denen Lösungen Roth jetzt schon forscht.

IT-Sicherheit und Schutz der Privatsphäre spielen auch bei seiner Tätigkeit als Mentor eine Rolle: Volker Roth berät beispielsweise MobileEventGuide, die einen Veranstaltungsführer für Smartphones entwickelt haben (siehe Seite 51), und Agora Internet, die sich auf zielgruppenspezifische Werbung spezialisieren. Als Mentor kann Roth auch auf eigene Erfahrungen zurückgreifen: Vor

Prof. Dr. Volker Roth
Telefon: (030) 838 752 81
E-Mail: volker.roth@mi.fu-berlin.de

seiner Berufung an die Freie Universität Berlin lehrte er nicht nur an der University of Nebraska at Omaha, sondern arbeitete auch als Chief Technology Officer eines Start-up-Unternehmens. In Silicon Valley bekam er einen Einblick in die Welt der amerikanischen Start-ups nach dem Zusammenbruch der sogenannten New Economy. „In der Anfangsphase wurde viel Lehrgeld bezahlt, deshalb hat sich dort einiges verändert. Heute sieht man genau darauf, wo das Geld investiert wird.“

Über den Erfolg entscheide jedoch nach wie vor die Begeisterung der Gründer, erläutert Roth: „Man erwartet einfach, dass sie zu 120 Prozent hinter der Idee stehen.“ Neben dem Enthusiasmus gehe es aber auch nicht ohne Geschäftssinn, um das Wachstum voranzutreiben. Auch wenn er den Ausdruck „think big“ für plakativ hält – ein bisschen Phantasie brauche jede Gründung, sagt Volker Roth: „Man muss mental in der Lage sein, sich vorzustellen wie man Geschäft richtig groß macht. Klein-Klein-Denken beschränkt den Einsatz und auch den Erfolg.“ Auch als Mentor achte er deshalb darauf, dass die Motivation stimmt: „Bei den beiden Start-ups die ich betreue, bin ich fest davon überzeugt, dass sie ihre volle Energie für ihren Erfolg einsetzen.“

„Die Nähe zur Industrie ist ein großer Vorteil für Gründer“

Professorin Dr. Monika Schäfer-Korting

Monika Schäfer-Korting ist Vizepräsidentin der Freien Universität Berlin, Professorin für Pharmakologie und



Toxikologie und Mitglied zweier Forschungsgruppen des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF). Dass sie darüber hinaus auch einiges zum Thema Gründungen zu sagen hat, liegt vor allem

an ihrem Fach. „Pharmazie steht schon immer in einem engen Kontakt zur Industrie“, sagt sie. Das gilt auch für den Bereich der pharmakologischen Grundlagenforschung, der ihren akademischen Lebenslauf bestimmt hat.

Sechs Jahre lang, bis 2008, war sie Sprecherin der interdisziplinären DFG-Forschergruppe „Innovative Arzneistoffe und Trägersysteme“, die neue Wege zur Therapie von schwer heilbaren entzündlichen Erkrankungen erforschte. Als Projektleiterin des NanoDerm-Konsortiums arbeitet sie an der Entwicklung von speziellen Dermatika auf Basis von Nanopartikeln, die bei der Therapie von therapieresistenten Hautkrankheiten helfen können. Eine Ausgründung dieser Forschung ist das Unternehmen parelectrics, das Monika Schäfer-Korting als Mentorin unterstützt: Im Rahmen der medizinischen und pharmazeutischen Forschungsprojekte

Prof. Dr. phil. nat. Monika Schäfer-Korting
Erste Vizepräsidentin der Freien Universität Berlin (VP1)
Telefon: (030) 838-731 10
E-Mail: vp1@fu-berlin.de

entwickelten Professor Klaus Kramer und Dr. Tobias Blaschke ein Verfahren, das eine Charakterisierung von Nanopartikeln und eine nichtinvasive Diagnostik von Hautkrebs ermöglicht. Dieses Verfahren wurde im Bereich der Arzneimittelforschung und an verschiedenen Organismen beziehungsweise gesundem und Tumorgewebe getestet, und es wurden Messgeräte entwickelt. „Damit steht parelectrics für das ideale Gründungsprinzip – Grundlagenforschung mit Praxisbezug“, sagt Schäfer-Korting. Der Erfolg gibt den Gründern Recht: Mit dem parelectrics-Geschäftsplan gewann das Team 2009 alle drei Stufen im Businessplan-Wettbewerb Berlin und kam unter die ersten Drei in einem europaweiten Wettbewerb.

Als Vizepräsidentin sieht Monika Schäfer-Korting die Freie Universität Berlin mit der Gründungsförderung und ihrem Angebot gut aufgestellt. „Das ist sehr gut organisiert und hat sich in den letzten Jahren positiv entwickelt. Mittlerweile gibt es an der Freien Universität Berlin eine mehrjährige Gründer-Tradition.“ Für

die kommenden Jahre könne dieser Bereich auch hochschulpolitische Aktualität bekommen. „Für die Profilbildung wird es auch entscheidend sein, welche Universitäten enge Kooperationen mit Unternehmen haben und welche nicht.“ Zwar sei die Industrie in Berlin und im Umland nicht so stark wie im Südwesten Deutschlands. Doch an ein schlechtes Vorzeichen mag Schäfer-Korting deshalb noch nicht glauben – sie sieht es ganz unternehmerisch: „Ob sich Gründungen im Umfeld von Universitäten tatsächlich lohnen, wird oft von einer Fähigkeit abhängen – nämlich das, was man an Unternehmen aufgebaut hat, danach gewinnbringend zu verkaufen. Dies gilt sowohl bezüglich der entwickelten Produkte als auch für das Unternehmen selbst, wenn die Entwicklung der Produkte bis zur Marktreife nur größeren, stark differenzierten Unternehmen möglich ist – wie das zum Beispiel bei der Arzneimittelentwicklung der Fall ist.“ Auch die Tatsache, dass beispielsweise die Wirtschaftszeitung brandeins auf der Suche nach unternehmerischen Professoren an der Freien Universität Berlin bei Professor Günter Faltn fündig wurde, ist für sie eine Bestätigung.

„Die Universität kann von Ausgründungen profitieren“

Professor Dr. Martin Schwab



Manche Gründungs-ideen entstehen zwischen Tür und Angel. Martin Schwab, Professor für Bürgerliches Recht, Verkehrs- und Insolvenzrecht an der Freien Universität Berlin erinnert sich trotzdem noch gut

daran, wie er zum ersten Mal Mentor einer Gründungs-idee wurde. „Es war ein längerer Plausch mit zwei Studenten nach einer Vorlesung. Sie fragten mich, ob man nicht vielleicht irgendwie Jura-Absolventen und künftige Arbeitgeber besser zusammenbringen könnte.“ Nach einer Stunde gemeinsamen Brainstormings entstand die Geschäftsidee zu jurCC, einem Recruitingportal für Juristen. Studenten und Absolventen der rechtswissenschaftlichen Studiengänge können auf der Online-Plattform ein Profil von sich und ihren Leistungen erstellen. Interessierte Arbeitgeber holen sich dort dann Informationen über Abschlussnoten, Schwerpunkte und sonstige Qualifikationen ein. Dafür bezahlen sie eine Gebühr, für Bewerber ist der Dienst kostenlos. „Damals bin ich das erste Mal an *profund* herangetre-

ten – und die Zusammenarbeit hat so gut funktioniert, dass ich mich dann bald darauf erneut als Mentor engagiert habe“, erzählt Schwab. Von jurCC sollen auch die Universitäten profitieren – die Gebühren sollen teilweise als Drittmittel an den Fachbereich der Bewerber gehen. Professor Schwab war von der Idee der Studierenden angetan: „Wenn es einer solchen Gründung gelingt, auch noch wirtschaftliche Vorteile für die Universität herauszuarbeiten, dann ist das doch eine gute Sache.“

Ein weiteres Projekt im Bereich der Rechtswissenschaften hat gerade begonnen: Law Connect soll die Vernetzung von Anwälten fördern. „Dafür haben wir gerade die Bewilligung eines EXIST-Gründerstipendiums bekommen“, erzählt Professor Schwab. Das Amt des Mentors sieht er nicht als Belastung: „Ich finde es toll, wenn junge Leute solche Ideen haben. Und wenn

Prof. Dr. Martin Schwab
Telefon: (030) 838-548 17
martin.schwab@fu-berlin.de

ich sie bei der Umsetzung unterstützen kann, bin ich dabei. Damit kann ich eventuell auch etwas beitragen zu Wandlung des Berufsbildes des Juristen. Ich selbst habe leider überhaupt kein unternehmerisches Talent.“ Obwohl er als Dekan am Fachbereich sehr gefordert ist, will er den Gründern deshalb auch weiterhin als Mentor zur Verfügung stehen. „Offenbar vertrauen mir Studenten als Ansprechpartner. Und wenn ich sie auf diese Weise auch fördern kann, dann tue ich das gerne.“

Mehr als eine Masche: Netzwerke

Professor Dr. Jörg Sydow



In der Wirtschaft, der Arbeitswelt, bei Gründern und in der Politik wird dieses Schlagwort oft als Synonym für den Weg zum Erfolg verwendet: Netzwerke. Stamm-tische und Vortragsreihen werden mit dem Ti-

tel „Netzwerk“ versehen, und wer ein Profil auf einem der sozialen Netzwerke wie facebook oder myspace besitzt, spricht schnell von der eigenen „Networking-Kompetenz“. Doch was ein Netzwerk eigentlich genau ist, wissen viele oft nicht: „Die Vielfältigkeit hat zu einer Inflation der Nutzung des Netzwerkbegriffs geführt“, sagt Professor Jörg Sydow. Er lehrt am Institut für Management der Freien Universität Berlin

und forscht seit mehr als 20 Jahren im „Netzwerkdschungel“.

Von Flughafenbetreibern bis Fernsehproduzenten oder in der Gesundheitswirtschaft: Netzwerke sind ein branchenübergreifendes Forschungsfeld. Derzeit beschäftigt sich Professor Sydow mit Netzwerken in den optischen Technologien im Raum Berlin-Brandenburg. Sie zählen zu den Schlüssel- und Querschnittstechnologien für das 21. Jahrhundert und sind das, was man wissensbasierte Technologien nennt: Wenn Forschung und Wirtschaft hier nicht optimal zusammenarbeiten, gibt es kaum Aussichten auf die Entwicklung von Produkten, die Schaffung von Arbeitsplätzen und ökonomischen Erfolg. In Berlin und Brandenburg sind schon heute zahlreiche Firmen auf diesem Gebiet tätig; auch die Anzahl führender Forschungs- und Entwicklungs-

Prof. Dr. Jörg Sydow
Telefon (030) 838-537 83
E-Mail: joerg.sydow@fu-berlin.de

einrichtungen ist groß. So zählt das Kompetenznetz Optische Technologien in Berlin und Brandenburg 61 Firmen und 30 wissenschaftliche Einrichtungen zu seinen Mitgliedern. Die reine Menge macht aber auch noch kein Netzwerk aus, sagt Jörg Sydow: „Uns reicht nicht die Feststellung, dass es hier zahlreiche Betriebe und Forschungseinrichtungen gibt, sondern uns interessiert die Frage, was sie miteinander verbindet.“ Wie jedes Netz bestehen auch Netzwerke in der Wirtschaft

aus Knoten und Kanten, die sie zu einzelnen Maschen verbinden. Erst anhand der Beziehungen der Organisationen untereinander könne man untersuchen, ob es sich um einen starken regionalen Cluster handelt, der den Namen auch verdient. Gibt es zum Beispiel Initiativen für eine gemeinsame Produktentwicklung oder bewirbt man sich gemeinsam um Fördergelder, gibt es also gemeinsame Aktionen, dann ist das Netzwerk tatsächlich aktiv und lebendig. „Es ist nicht die Anzahl der beteiligten Organisationen, die zählt, sondern, wie gut die Vernetzung genutzt wird und wie aktiv das Netzwerk ist“, erklärt Sydow. Neben Unternehmen und Universitäten zählten in Berlin auf der Seite der Wissenschaft auch das Heinrich-Hertz-Institut sowie das Max-Born-Institut für Nichtlineare Optik und Kurzzeitspektroskopie zu den Akteuren, die Netzwerken wichtige Impulse geben.

Für Gründer in diesem Bereich könnten solche aktiven Netzwerke besonders attraktiv sein. „Das bedeutet, dass man sich innerhalb des Netzwerkes mit anderen zusammenfindet und mit der Idee gemeinsam in die Entwicklung und später auf den Markt geht.“ Funktionierende Netzwerke könnten dann zu einem bedeutenden Standortvorteil für die Region werden: „Gerade bei Schlüsseltechnologien wie der Optik könnte es gut sein, dass in Zukunft nur noch dort gegründet wird, wo solche Netzwerke bestehen.“ Wenn es darum ginge, kreatives Potenzial im Bereich der Spitzentechnologie anzulocken, hätte eine Hauptstadt der Netzwerke viele gute Argumente auf ihrer Seite.

Ellen Fröhlich (Mitte) leitet die Abteilung Forschung der Freien Universität Berlin und ist auch für die Gründungsförderung verantwortlich. Professor Dr. Heather Cameron (links) hat das Entrepreneurship-Programm create! StartUp initiiert, ist Social Entrepreneur und Ashoka Fellow, Professor Dr. Liv Kirsten Jacobsen (rechts) ist *profund*-Expertin für Businesspläne und Steuerrecht.



Fotos: links: profund; rechts: Rupert Muizel

„Es ist gut, dass sich heute auch die Universität hinter Gründer stellt.“

Interview mit Professor Dr. Rupert Mutzel

Rupert Mutzel ist Professor für Mikrobiologie an der Freien Universität Berlin. Was Gründer in der Biotechnologie beschäftigt, kennt er aus eigener Erfahrung: Vor seinem Ruf nach Berlin entwickelte er zusammen mit einem französischen Kollegen ein Verfahren zur gesteuerten Evolution von Mikroorganismen.

profund: Herr Professor Mutzel, sind Mikroorganismen denn wirtschaftlich interessant?

Prof. Mutzel: Schwerpunkt unserer Forschung ist experimentelle Evolution. Wir versuchen zum Beispiel, Bakterien dazu zu bringen, auch in salzigen Medien zu überleben. Akademisch interessieren uns die Mechanismen der molekularen Adaption. Das bietet aber auch direkte Anwendungsmöglichkeiten, etwa bei der Reinigung von Abwässern, die stark salzig und auch noch mit Giftstoffen belastet sind. Dafür braucht man Mikroben, die diese Giftstoffe auch in Salzwasser abbauen können.

profund: Sie kennen Firmengründungen auch aus der Praxis. Welche Erfahrungen haben Sie als Gründer gemacht?

Prof. Mutzel: Vor 15 Jahren war ich an einer Life Science-Firma beteiligt. Damals habe ich mitbekommen, wie groß der Aufwand ist, so etwas auf die Beine zu stellen. Meine eigene Beteiligung habe ich nach dem Ruf an die Freie Universität Berlin aufgegeben. Ich wollte lieber in Forschung und Lehre tätig sein als in der Wirtschaft. Denn mir macht es mehr Spaß, mit Studierenden zu tun zu haben als mit Industriellen – aber auch das muss man erst einmal herausfinden.

profund: Sind Ihnen damals auch Fehler passiert, vor denen Sie jetzt als Mentor immer warnen?

Prof. Mutzel: Ich glaube, ein typischer Anfängerfehler passiert vor allem bei Wissenschaftlern, wenn sie gleich am



Anfang einen Businessplan schreiben müssen. Als Forscher ist man oft viel zu sehr auf die Technik fixiert, dabei kommt es eher darauf an nachzuweisen, dass diese Gründung tatsächlich in wirtschaftlicher Hinsicht lebensfähig ist. Ich brauchte damals eine ganze Weile, bis ich dieses Prinzip verstanden hatte.

profund: Die meisten Gründer kennen auch schwierige Phasen – was haben Sie dabei gelernt?

Prof. Mutzel: Man muss einen langen Atem haben. In den Lebenswissenschaften dauert es etwa zehn Jahre, bis eine Gründung läuft. Die Suche nach ersten Aufträgen ist deshalb frustrierend. Oft ist es bei der Akquise so, dass die Leute erst begeistert sind, und dann hört man länger nichts. Und wenn man dann nachhakt, heißt es: „Der Chef ist gerade im Urlaub.“ Das sind Zeiten, in denen man das Gefühl hat, es geht nicht sehr viel vorwärts.

profund: Warum sind Sie heute als Mentor aktiv?

Prof. Mutzel: Wir haben das damals alles ganz ohne Unterstützung gemacht. Das war ein Ansporn, mich jetzt als Mentor zu engagieren. Ich finde es gut, wenn sich die Universität auch hinter ihre Gründer stellt. Als Mentor ist man ja Mittler zwischen Gründern und Universität. Man kann auch bei Anträgen unterstützen, und gelegentlich mischt man sich mit einem Rat auch in strategische und taktische Überlegungen ein. Aber das hält sich in Grenzen. Zu erleben, wie so ein „Start-up-Baby“ auf die eigenen Füße kommt, ist sicher die schönste Belohnung.

Der klare Blick von außen

Profund vermittelt Experten für jeden Schritt auf dem Weg zum Unternehmen

Nicht immer können Gründer von Anfang an alle Probleme eines jungen Unternehmens selbst lösen. Dann helfen die externen Experten von *profund*: Sie beraten Gründer der Freien Universität Berlin zu Sonderkonditi-

Alina Hain, *profund*, Koordination Gründungsförderung
Telefon: (030) 838 - 736 33
E-Mail: alina.hain@fu-berlin.de

onen. *Profund* stellt den Kontakt her und betreut die Beratung.

Dr. Gunnar Baumgärtel (MAIKOWSKI & NINNEMANN) berät Gründungen in Bezug auf Patent-Anmeldungen, Lizenzvereinbarungen, Marken und Geschmacksmuster.

Nilgün Cön (Nilgün Cön Political Counseling, Intercultural & Business Coaching) ist Spezialistin für Marketing-Mix Entwicklung, Persönlichkeits- und Führungskulturentwicklung, Teambildung und Konfliktmanagement.

Anne-Catherine Coppens (THE MARKETING CATALYSTS) berät Gründer aus Kreativberufen, Kultur und Medien in Marketingfragen.

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

Dr. Thomas Frischmuth (Gradus Venture GmbH und Medipoint Venture Fonds Zwei GmbH) ist Spezialist für Finanzierung von Life-Sciences-Ausgründungen.

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

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

Prof. Dr. Liv Kirsten Jacobsen (Prof. Dr. Jacobsen Steuerberatungsgesellschaft mbH) ist Expertin für die Entwicklung der Businesspläne und für steuerrechtliche Fragen.

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

Dr. Dierk Lesemann (MCG – Management Consulting im Gesundheitswesen) verfügt über Branchenkenntnisse in den Life Sciences und der Gesundheitswirtschaft.

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

Andreas Müller (Opitz Müller und Partner GbR) vermittelt Gründern seine Erfahrungen und Kenntnisse in den Bereichen IT, Multimedia und Engineering.

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

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

Dr. Christoph Regierer (Röver Brönner KG) berät als Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater unter anderem zu Verträgen für die Rechtsform GmbH.

Dr. Christof Schaffranek (Opitz Müller und Partner GbR) kennt sich bestens mit Finanzierungen, Fördermitteln, Businessplanentwicklung und Gründung aus.

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

Thorsten Schreiber (Schreiber & Partner GbR Unternehmensberatung) berät rund um die Lebensmittelbranche und steht Gründern in Krisenphasen zur Seite.

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

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

Patrick Straßer (KÜHN & PARTNER Steuerberater) ist Experte für Jahresabschlüsse, Steuererklärungen und Buchhaltung; er berät Gründer bei der Beteiligung externer Geldgeber.

Dr. Brigitta Varadinek (lindenpartners) leistet umfassende Rechtsberatung für Gründer - von A wie Arbeitsrecht bis Z wie Zivilrecht.

„Unternehmerpersönlichkeiten brauchen Herz, Kopf und Bauch“

Interview mit Nilgün Cön

Nilgün Cön ist externe Expertin im Berater-Netzwerk von profund. Dieses Netzwerk besteht aus erfahrenen Praktikern, die die Gründerinnen und Gründer individuell beraten. Nilgün Cön berät in Fragen zur Marketing-Mix-Entwicklung, Persönlichkeits- und Führungskulturentwicklung, Teambildung und Konfliktmanagement.

profund: Frau Cön, seit wann beschäftigen Sie sich mit dem Thema Gründungen?

Nilgün Cön: Nach der Wende hatte ich mein zweites Studium abgeschlossen. Da wurde das Thema Qualifizierung von Frauen sehr wichtig – also die Qualifizierung von Frauen, die in der DDR hochqualifiziert waren und über Nacht arbeitslos wurden. Deren Fortbildung und der Weg in die Selbstständigkeit waren mein erster Kontakt zu Gründungen. Nach der Krise der letzten Jahre kamen vermehrt Existenzgründungen dazu. Seit etwa vier Jahren bin ich in diesem Bereich tätig.

profund: Wie hat sich die wirtschaftliche Lage auf die von Ihnen betreuten Gründungen ausgewirkt?

Nilgün Cön: Das war sehr spannend zu sehen, denn in einer solchen Krise ist immer viel Mut erforderlich. Gleichzeitig ist sie eine große Chance. Denn wenn jetzt ein Unternehmen mit einer neuen spannenden Idee gegründet wird, sind die Idee und ihre Nachhaltigkeit wirklich entscheidend. Es geht darum, die Herzensangelegenheiten auf den Markt zu bringen – deshalb glaube ich, dass Gründungen aus dieser Situation heraus sehr erfolgreich sein können.

profund: Wie finden Gründer einen Berater, der zu ihnen passt?

Nilgün Cön: Da sollte man sehr gut auf seinen Bauch hören – ähnlich wie bei einem Psychologen. Aber auch auf den Verstand: Kann dieser Berater denn Erfolge vorweisen? Lebt er das, was er anderen empfiehlt?

profund: Welche Gründer kommen zu Ihnen, um sich Rat zu holen?

Nilgün Cön: Das ist ganz unterschiedlich. Einerseits renommierte Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler, zum Beispiel aus dem Bereich Informationstechnologie, die sich Rat



für größere Gründungen holen. Aber es sind auch ganz andere dabei – zum Beispiel aus der Kreativwirtschaft, aus Kultur und Bildung.

profund: Welche Fragen bewegen die Gründer?

Nilgün Cön: Wenn sie zu mir kommen, interessiert sie vor allem: „Wie erreiche ich meine Kunden?“ und: „Ist meine Ansprache dazu tatsächlich die richtige?“ Es geht also oft um die Konkretisierung der Marketingstrategie. Aber auch um Fragen der eigenen Unternehmerpersönlichkeit.

Was ist wichtig, um mit dem eigenen Produkt authentisch zu sein? Oft geht es um die Kernkompetenzen und Alleinstellungsmerkmale. Häufig sind hochqualifizierte Menschen, ja schon selber zu einem großen Teil das Produkt. Dann ist es sehr wichtig, das zu konkretisieren: Warum soll jemand das, was ich anbiete, konsumieren? Warum soll man mein Produkt auswählen und kaufen?

profund: Gibt es etwas, was für Gründerpersönlichkeiten typisch ist?

Nilgün Cön: Das ist vermutlich der starke Glaube an die eigene Mission und das eigene Anliegen. Es sind Personen, die alle ihre Ressourcen aufrufen und sich vernetzen können, um voranzukommen. Das heißt: Sie hören nicht nur auf ihren Kopf, sondern auch auf ihr Herz und ihren Bauch. Und wer diese drei wichtigen Punkte miteinander verbindet, hat die optimale Basis, um als Gründer erfolgreich zu sein.

profund: Wenn jemand so überzeugt ist – warum braucht er dann trotzdem einen Berater?

Nilgün Cön: Freunde und Familie können Gründern mit ihren gut gemeinten Ratschlägen das Leben eher schwerer machen als erleichtern. Der Blick von außen ist wichtig. Außerdem: Eine Gründung ist wie ein Baby – da sollte man sich auch eine gute Hebamme suchen und nicht in der Familie fragen!

Gemeinsam stark

Profund hat die besten Partner für Beratung, Coaching und Finanzierung

Berliner Business Angels beflügeln junge Unternehmer
Engel gibt es tatsächlich – und sie halten ihre schützende Hand häufig auch über Unternehmensgründer: Der Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V. (BAC) wurde 1998 ins Leben gerufen. Als „Business Angels“ engagieren sich dort erfahrene Unternehmer oder leitende Angestellte, Manager aus kleinen und mittelständischen

Andreas Müller, E-Mail: mueller@bacb.de

Telefon: (0172) 395 1925

Peter Matthies, E-Mail: matthies@bacb.de

Telefon: (0172) 383 5223

www.bacb.de

Unternehmen oder aus internationalen Großkonzernen. Sie konnten schon unzähligen Unternehmen die entscheidende Starthilfe geben. Mit ihrem Kapital, ihrem Know-how und ihren Kontakten stehen sie Existenzgründern beim Unternehmensaufbau zur Seite. Die Mitglieder des Business Angels Clubs Berlin-Brandenburg e.V. unterstützen *profund* zum Beispiel durch Praktikumsplätze in ihren Unternehmen. Oder sie prüfen Gründungsvorhaben auf ihr Potenzial zur Marktfähigkeit. Vor allem aber lassen sie junge Unternehmen von ihren geschäftlichen Erfahrungen profitieren. Business Angels beteiligen sich auch mit Risikokapital an Erfolg versprechenden Unternehmen in der Gründungs- und Expansionsphase. Sie engagieren sich entweder direkt oder in einem gemeinsamen Investment über die vereinseigene Business Angels Fondsgesellschaft mbH. Aber auch mit Risikokapital-Gesellschaften oder anderen öffentlichen oder privaten Kapitalgebern bestehen Kooperationen, wie etwa mit dem High-Tech Gründerfonds. Ein gemeinsames Investment erfolgte etwa bei autoaid.de, einem Gründerteam der Freien Universität Berlin.

Der High-Tech Gründerfonds: Startkapital für junge Technologie-Unternehmen

Junge Unternehmen im Technologiebereich sehen sich häufig mit langen Entwicklungs- und Verkaufszyklen konfrontiert, die häufig nicht aus eigener Kraft finanzierbar sind. Umso wichtiger ist es, bereits in der Gründungsphase einen Finanzierungspartner zu finden, der die Technologie versteht und dem Unternehmen erfolgreich in den Markt verhilft. Der High-Tech Gründer-

fonds investiert bereits seit 2005 in junge Technologie-Unternehmen. Insgesamt stehen dem Fonds 272 Millionen Euro für Unternehmensgründungen zur Verfügung. Investiert wird in innovative Unternehmen, die höchstens ein Jahr alt sind, nicht mehr als 50 Mitarbeiter beschäftigen und maximal zehn Millionen Euro Umsatz pro Jahr erzielen. Der Fonds beteiligt sich zunächst mit maximal 500.000 Euro; insgesamt stehen bis zu zwei Millionen Euro pro Unternehmen zur Verfügung. Die Gründer können schnell und unbürokratisch über den direkten Weg oder über regionale Coaches ihre Businesspläne einreichen, um eine Einschätzung über eine mögliche Finanzierung ihrer Ideen zu erhalten. Geprüft werden beispielsweise die patentrechtliche Absicherung der Technologie, die zukünftige Finanzierungsplanung der Firma, die Marktchancen sowie das Managementteam. Der Bonner Kapitalgeber bietet seinen Gründern

High-Tech Gründerfonds Management GmbH

E-Mail: info@high-tech-gruenderfonds.de

www.high-tech-gruenderfonds.de

außerdem Wissen und wertvolle Netzwerke an. Mittlerweile hat der Gründerfonds rund 190 Start-ups zu einem gelungenen Start verholfen.

IBB Beteiligungsgesellschaft –Beteiligungskapital für Berliner Technologieunternehmen und Unternehmen der Kreativwirtschaft

Die IBB Beteiligungsgesellschaft stellt innovativen Berliner Technologieunternehmen und Unternehmen der

Thomas Look ist Managing Partner bei Laukaz Analytics & Investment GmbH und Coach beim TCC Berlin. Bei „Business & Beer“ diskutiert er mit dem Team von Project Scio.



Foto: profund

Kreativwirtschaft Venture Capital zur Verfügung. Seit 1997 wurden in Konsortien mit Partnern über 650 Millionen Euro in aussichtsreiche Berliner Unternehmen investiert, wovon die IBB Beteiligungsgesellschaft und die von ihr gemanagten VC Fonds rund 83 Millionen Euro übernommen haben. Aktuell befinden sich zwei Fonds in der Investitionsphase:

Der mit einem Volumen von 52 Millionen Euro ausgestattete VC Fonds Technologie Berlin finanziert technologieorientierte Unternehmensgründungen mit Wachstumspotenzial, die über ein schlüssiges Unter-

Rayk Reitenbach
Telefon: (030) 21 25 32 01
E-Mail: venture@ibb-bet.de
www.ibb-bet.de

nehmenskonzept, eine unternehmerische Persönlichkeit, technologische Alleinstellungsmerkmale sowie eine gute mittelfristige Exit-Perspektive verfügen.

Darüber hinaus managt die IBB Beteiligungsgesellschaft auch den VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin mit einem Volumen von 30 Millionen Euro. Dessen Fokus liegt auf jungen Berliner Unternehmen, die in den Bereichen Film, Rundfunk und Fernsehen, Verlage, Musik und Entertainment, Werbung, Mode und Design, Multimedia, Games und Software sowie in Kunst und Kultur tätig sind und über ein entsprechendes Wertsteigerungspotenzial verfügen.

Beide Fonds befinden sich bis 2013 in der Investitionsphase. Das Betreuungskonzept der IBB Beteiligungsgesellschaft sieht eine engagierte, aktive Beratung und Begleitung der Portfolio-Unternehmen vor. In der ersten Finanzierungsrunde werden in der Regel 500.000 bis zu einer Million Euro in Konsortien mit weiteren privatwirtschaftlichen Investoren bereitgestellt.

ipal GmbH – Kooperationspartner für Patente und Lizenzen an der Freien Universität Berlin

Ideen sind geistiges Eigentum, und sie sind wertvoll: Der Schutz der eigenen Erfindungen ist für Wis-

ipal GmbH
Telefon: (030) 21 25 48 20
E-Mail: info@ipal.de
www.ipal.de, www.patentportal-berlin.de

senschaftler ein wichtiges Thema. Seit 2002 wurden an der Freien Universität Berlin mehr als 170 Erfindungen gemeldet, mehr als die Hälfte davon wurde zum Patent angemeldet. Der Patent- und Lizenzservice (PULS) arbeitet eng mit der Patentverwertungsge-

sellschaft ipal GmbH zusammen. Ipal wurde von der Freien Universität gemeinsam mit anderen Berliner Hochschulen und der Investitionsbank Berlin gegründet, um Erfindungen auf Patentfähigkeit und Wirtschaftspotenzial hin zu untersuchen. Bei Erfindungen mit besonders guten Aussichten auf wirtschaftlichen Erfolg koordiniert ipal die Patentierung und Verwertung. Die Mitarbeiter von ipal und PULS unterstützen die Wissenschaftler außerdem, wenn Schutzrechte in Forschungs- und Entwicklungsverträgen verhandelt werden müssen.

Um zusätzliche Anreize für Erfindungen zu schaffen, hat die Freie Universität Berlin 2005 als erste deutsche Universität eine interne Erfindungsförderung eingerichtet. Insgesamt stehen 150.000 Euro für die Weiterentwicklung zur Verfügung. Gemeinsam mit der Technischen Universität Berlin bietet PULS im Wintersemester außerdem das Seminar „Wissenschaftliche Ergebnisse patent verwertet“ an. In acht Workshops soll Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern das Wichtigste zu Erfindungen, Patenten, Lizenzen, Recherchen, Marken, Domainnamen, Urheberrechten und Verträgen vermittelt werden.

lindenpartners

lindenpartners ist ein Newcomer auf dem Anwaltsmarkt: Gegründet vor vier Jahren von Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten aus internationalen Wirtschaftskanzleien ist die Kanzlei auch ein „start up“ und mit den He-

lindenpartners
Telefon: (030) 755 424 00
Dr. Anne Grunwald, E-Mail: grunwald@lindenpartners.eu
Dr. Kathrin Korte, E-Mail: korte@lindenpartners.eu
www.lindenpartners.eu

erausforderungen der Unternehmensgründung aus eigener Erfahrung bestens vertraut. Das Konzept ist aufgegangen: lindenpartners hat erfahrene Anwälte aus Großkanzleien und viele hoch qualifizierte junge Kolleginnen und Kollegen für die Arbeit in der jungen Kanzlei begeistern können. Heute beraten 24 Anwälte eine Vielzahl von Unternehmen im Gesellschaftsrecht, Kapitalmarktrecht, Steuerrecht, allgemeinen Zivil- und Wirtschaftsrecht, in den Bereichen IT und Internet und Intellectual Property, Miet- und Immobilienrecht, öffentliches Recht, Arbeitsrecht sowie bei Rechtsstreitigkeiten.

Ein Team der Kanzlei hat sich auf die Beratung von Start-ups spezialisiert. Die Anwälte kennen aus ihrer bisherigen Tätigkeit die besonderen Bedürfnisse junger Unternehmen und wollen diesen eine möglichst umfassende Rechtsberatung aus einer Hand anbieten.

Sie wissen, dass häufig pragmatische Lösungen gefragt sind und die Kosten im Blick bleiben müssen. Um Gründern, die noch ganz am Anfang stehen, den Einstieg zu erleichtern, hat das Team einen Rechts-Check entwickelt, mit dessen Hilfe junge Unternehmer zunächst herausfinden können, welche rechtlichen Fragen und Probleme sich für sie bei der Gründung überhaupt stellen. Bei der Lösung dieser Probleme hilft lin-denpartners.

TCC und KCC – Individuelles Coaching für junge Unternehmen

Die Anforderungen sind hoch: Gründerinnen und Gründer sollten neben dem Fachwissen, einer guten Idee und dem richtigen Team auch BWL-Kenntnisse und bestenfalls Erfahrung als Führungskraft mitbringen. Viele Fragen wollen beantwortet und Entscheidungen getroffen werden, und qualifizierter Rat scheint oft teuer.

Für Gründungen der Technologie- und Kreativbranche in Berlin gilt dies jedoch nicht. Die TCC-Technologie Coaching Center GmbH ist eine 100-prozentige Tochter der Investitionsbank Berlin (IBB) und macht es dank der Förderung durch die Europäische Union (EFRE) und des Landes Berlin für kleine und mittlere Unternehmen möglich, Coaching mit hochqualifizierten Branchenspezialisten zu subventionierten Preisen zu nutzen.

Insgesamt bieten fast 70 Beraterinnen und Berater in den Pools der beiden Projekte Technologie Coaching Center (TCC) und Kreativ Coaching Center (KCC) mit ihrem langjährigen Know-how „Hilfe zur Selbsthilfe“ in betriebswirtschaftlichen Fragen. Von der Überarbeitung des Businessplans bis zu Fragen zu Vertrieb, Con-

Gabriele Gruber
Telefon: (030) 46 78 28-0
E-Mail: info@tcc-berlin
Website: www.tcc-berlin.de

trolling oder Unternehmensorganisation erarbeiten die TCC- und KCC-Coaches zusammen mit den Gründungsteams individuelle Lösungsansätze. Zusätzlich kann das weitreichende Netzwerk der Coaches dabei helfen, Zugang zu möglichen Geschäftspartnern, neuen Märkten und Kapitalgebern zu verschaffen.

Junge und etablierte Unternehmen aus kreativen Branchen wie Film, Musik, Multimedia und Games, Design, Mode, Verlagswesen oder Kunst werden seit 2008 durch das Kreativ Coaching Center (KCC) in betriebswirtschaftlichen Fragen unterstützt. Ein Pool von rund 20 Experten steht bereit, um gemeinsam mit den Unternehmen individuelle Lösungsansätze zu erarbeiten.

Sie geben Antworten auf Fragen zu relevanten Themen etwa aus den Bereichen Geschäftsplanung, Finanzie-

Ines Kretschmar
Telefon: (030) 467 828 - 14
E-Mail: kretschmar@tcc-berlin.de
www.tcc-berlin.de/kcc.phtml

rung oder Marketing. Gefördert werden kann, wer die fünf vorgegebenen Kriterien erfüllt: Firmensitz in Berlin, Alleinstellungsmerkmal, erkennbares Wachstum (Arbeitsplätze, Umsatz, Netzwerk), eine nachweisbare kreative Eigenleistung und ein professioneller Auftritt. Knapp 200 Projekte haben die Beratungsleistung bereits in Anspruch genommen.

Die Zukunft im Blick – Wirtschaftsjuniores Berlin

Die Wirtschaftsjuniores Berlin sind ein Netzwerk junger Unternehmer und Führungskräfte und Teil der Wirtschaftsjuniores Deutschland, dem größten Verband seiner Art. Die Wirtschaftsjuniores möchten zu unternehmerischem Handeln, sozial verantwortlichem Führen und internationalem Denken anregen. Mit ihrem ehrenamtlichen Engagement treiben

Wirtschaftsjuniores Berlin
Telefon: (030) 31 51 03 40
E-Mail: wjb@berlin.ihk.de
www.wjb.de

die Wirtschaftsjuniores aber auch Zukunftsthemen in unterschiedlichen Projekten voran. Besondere Aufmerksamkeit widmen sie dem Bereich Bildung. Die Wirtschaftsjuniores haben sich bereits in vielen bundesweiten Projekten an Schulen, Bildungseinrichtungen und Hochschulen engagiert. In Trainings und Seminaren erweitern die Juniores ihr eigenes Know-how und geben dies im Ehrenamt weiter. Internationale Anbindung haben die Wirtschaftsjuniores durch ihre Mitgliedschaft im Weltverband Junior Chamber International, kurz JCI, der mehr als 110 nationale Verbände vereint. Darüber hinaus pflegen die Wirtschaftsjuniores Berlin Partnerschaften mit Organisationen in Ankara, London, Moskau, Osaka, Warschau und Wien. Die Freie Universität Berlin unterstützen die Juniores ebenfalls: Von Anfang an engagieren sie sich beim Funpreneur-Wettbewerb von *profund* und stehen den Teilnehmern als „Wirtschaftspaten“ mit Rat und Tat zur Seite. Ihre Tipps – aus der Praxis für die Praxis – fördern den Unternehmergeist und tragen dazu bei, dass aus innovativen Ideen erfolgreiche Firmengründungen entstehen.

Viele Pfade führen zur Finanzierung

Der profund-Finanz-Scout unterstützt Gründer bei der Suche nach Startkapital



Drei Minuten, drei Folien, anschließend eine Fragerunde mit dem Publikum: So funktioniert der „Elevator-Pitch“. Dr. Sime Pervan präsentiert das Unternehmen Symplektikon.

Ohne die richtige Anschubfinanzierung bleiben Geschäftsideen meist nur Ideen. Zu jeder Gründungsförderung gehört deshalb auch eine Finanzberatung, bei der alle Fragen rund um die Finanzierung schnell und kompetent geklärt werden. Der Finanz-Scout von *profund* informiert über Förderprogramme und Finanzierungsmodelle, vermittelt Kontakte zu internen und externen Beratern, Finanzinstitutionen sowie zu Partnern in der Wirtschaft. Sechs Förderprogramme, die für Gründungen im Umfeld von Hochschulen besonders interessant sind, sollen hier kurz vorgestellt werden. *profund* unterstützt die Gründer außerdem dabei, private Investoren zu finden, zum Beispiel in Zusammenarbeit mit der Continua AG, die regelmäßig den European Venture Market organisiert (siehe Interview Seite 31).

EXIST-Gründerstipendium

Mit dem EXIST-Gründerstipendium unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie innovative Gründungsvorhaben aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen, um dem Wissens- und Technologietransfer in Form von Ausgründungen den Weg zu bereiten. Das Stipendium gibt Gründern die Chance, sich und ihre Idee zu erproben und ein Netzwerk für den Start in die Selbstständigkeit aufzubauen: Ohne Finanznöte können Geschäftsideen entwickelt, erste Kun-

den gewonnen und Umsätze erzielt werden. Dank der Arbeit von *profund* profitieren an der Freien Universität Berlin besonders viele Gründer von diesem Förderprogramm: Im Vergleich mit anderen Hochschulen liegt die Freie Universität Berlin bei der Anzahl der bewilligten Stipendien bundesweit auf dem dritten Platz.

Wer kann sich bewerben?

Das Programm richtet sich an Studierende, junge wissenschaftliche Mitarbeiter und Absolventen bis fünf Jahre nach Studienabschluss. Bewerben können sich Gründer, die eine technische Produkt- oder Prozessinnovation oder innovative Dienstleistungen entwickeln. Das wichtigste Kriterium ist die sogenannte „Innovationshöhe“. Einfache Modifikationen bestehender Online-Geschäftsmodelle sind zum Beispiel keine nachhaltigen Alleinstellungsmerkmale und erfüllen deshalb meist nicht die Voraussetzungen für eine Förderung durch ein EXIST-Gründerstipendium. Im Antrag muss deutlich werden, dass die Innovation und damit die Gründung auf wissenschaftlichen Grundlagen basiert, die während der Tätigkeit bzw. Ausbildung der Gründer an der Hochschule oder Forschungseinrichtung erarbeitet wurden.

Es können maximal drei Personen eines Gründerteams gefördert werden; der Förderzeitraum beträgt ein

Jahr. Das EXIST-Gründerstipendium unterstützt vor allem solche Ideen, die Aussicht auf nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg haben. Um die Mittel zu erhalten, darf das Unternehmen noch nicht gegründet sein. Ein Mentor der Hochschule erklärt sich bereit, das Vorhaben zu betreuen. Die Gründer reichen ihre Geschäftsidee bei *profund* in Form eines Ideenpapiers ein, Antragstellerin ist die Hochschule. Anträge können laufend eingereicht werden.

Das EXIST-Gründerstipendium im Überblick:

- ▶ Personengebundene monatliche Stipendien: 2.500 Euro für Promovierte, 2.000 Euro für Absolventen und Absolventinnen, 800 Euro für Studierende,
- ▶ Zuschüsse für Sachmittel: bei Einzelgründungen bis zu 10.000 Euro, bei Teamgründungen bis zu 17.000 Euro,
- ▶ Förderung von Beratungsleistungen bis zu 5.000 Euro,
- ▶ Zuschuss von 1.200 Euro pro Kind,
- ▶ kostenfreier Arbeitsraum sowie Benutzung der Werkstätten, Laboratorien, Rechenzentren und sonstigen Einrichtungen der Hochschule.

EXIST-Forschungstransfer

Auch für technologisch aufwendige Gründungsvorhaben gibt es bei *profund* die richtige Unterstützung: Das

Programm EXIST-Forschungstransfer fördert mit Mitteln des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, für die risikoreiche Entwicklungsarbeiten nötig sind.

Das Programm besteht aus zwei Förderphasen: In der ersten Phase werden Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technologischen Machbarkeit, die Entwicklung von Prototypen, die Ausarbeitung des Businessplans und die Gründung des Unternehmens gefördert. Die zweite Förderphase soll Gründer bei den Entwicklungsarbeiten bis hin zur Marktreife, bei der Aufnahme der Geschäftstätigkeit sowie bei der Organisation einer externen Anschlussfinanzierung unterstützen.

Gefördert werden höchstens drei Wissenschaftler, Techniker und Laboranten aus Forschungsteams an Hochschulen. Nach einem halben Jahr kann das Team um eine Person mit betriebswirtschaftlicher Kompetenz erweitert werden. Die Anträge werden durch die Hochschule gestellt. Die erste Förderphase hat eine Laufzeit von 18 Monaten, eine Verlängerung um sechs Monate ist möglich. Personalausgaben werden für maximal drei Mitglieder des Forscherteams und Sachausgaben bis zu 60.000 Euro übernommen, in begründeten Einzelfällen auch über 60.000 Euro hinaus.

Die zweite Förderphase dauert höchstens 18 Monate. Hier können die Anträge von dem Unternehmen gestellt

Erfolgreich mit EXIST-Forschungstransfer: Die durakult GmbH identifiziert Mikroorganismen ohne Gentechnik für die Industrie

Die durakult GmbH identifiziert und optimiert Mikroorganismen für die industrielle Verwertung mit Hilfe eines speziellen biotechnologischen Verfahrens. Mittlerweile beschäftigt das Unternehmen fünf fest angestellte Mitarbeiter und bearbeitet Entwicklungsaufträge aus der Lebensmittel- und Chemieindustrie. Für Kunden aus der Getränkebranche forscht

Dr. Claudia Keil-Dieckmann
Dr. Jens Baumgardt
Telefon: (030) 83 85 31 10
E-Mail: c.keil@durakult.de
www.durakult.de

das Team zum Beispiel nach neuen natürlichen Lebensmittelzutaten, die ohne Gentechnik hergestellt werden können.

So sind Dr. Jens Baumgardt und Dr. Claudia Keil in der glücklichen Situation, dass sie schon in dieser



Dr. Jens Baumgardt, Dr. Claudia Keil-Dieckmann

frühen Phase Umsätze erzielen. Um auf dem neuesten Stand der Technik zu bleiben, sind sie aber auch darauf bedacht, geförderte Kooperationen einzugehen. Der technische Ausbau des Labors steht an, damit das Unternehmen seinen Service erweitern und die eigene Forschung vorantreiben kann.

werden, das als Ergebnis der Förderphase I gegründet wurde. Der Zuschuss beträgt höchstens 75 Prozent der vorhabenspezifischen Kosten und ist auf 150.000 Euro begrenzt. Das Unternehmerteam muss eigene Mittel und gegebenenfalls Beteiligungskapital im Verhältnis 1:3 (maximal 50.000 Euro) zur Verfügung stellen.

Zwei Ausgründungen der Freien Universität Berlin – durakult und OMQ (siehe Seite 28 und unten) – haben die erste Phase so gut gemeistert, dass sie 2010 auch mit ihrem Antrag auf Förderung in Phase II erfolgreich waren. Mit Unterstützung von *profund* – Der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin – haben außerdem zwei Projekte an der Charité den Zuschlag für Phase I erhalten (siehe Seite 33 und Seite 37).

VIP – Validierung des Innovationspotenzials wissenschaftlicher Forschung

VIP klingt wichtig – und ist es auch. Mit dieser besonderen Förderung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung sollen Innovationslücken zwischen akademischer Forschung und wirtschaftlicher Anwendung geschlossen werden. So können Hochschuleinrich-

tungen leichter die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Verwertung erfüllen.

Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler an Hochschulen und öffentlichen Forschungseinrichtungen sollen durch VIP noch stärker motiviert werden, ihre Forschungsergebnisse auf wirtschaftliche Verwertbarkeit zu prüfen. Damit trägt VIP auch zur akademischen Transferrkultur bei: Begleitforschung zur Förderung soll zeigen, wie die optimalen Bedingungen für die Validierung künftig gestaltet werden müssen. Die Förderung beträgt maximal 1,5 Millionen Euro pro Projekt. Gesucht werden Ideen aus der Grundlagenforschung, die ein hohes Verwertungspotenzial hätten, denen aber noch der Nachweis des Innovationspotentials fehlt. Durch einen Innovationsmentor wird auch die Wirtschaft aktiv eingebunden.

ZIM – Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand

Mit dem Förderprogramm will das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie die Innovationskraft kleiner und mittlerer Unternehmen nachhaltig unterstützen. Gefördert werden deshalb Forschungs-

Erfolgreich mit EXIST-Forschungstransfer: OMQ sorgt automatisch für besseren Support

OMQ entwickelt Produkte, die bei Softwareherstellern den Support automatisieren und ihn damit ef-

Sven Engelmann
Telefon: (030) 69 58 26 06
E-Mail: engelmann@omq.de
www.omq.de

fizienter gestalten. Softwareprobleme, die schon einmal durch einen Supportmitarbeiter gelöst wurden, werden zentral gespeichert und stehen später anderen Kunden mit den gleichen Problemen zur Verfügung. Darüber hinaus bietet das System mehrere Kommunikationswege, um mit Supportmitarbeitern Kontakt aufzunehmen. Ein besonderes Feature ist die integrierte Chat-Komponente. So reduziert OMQ manuelle Tätigkeiten, beschleunigt den Support und steigert die Effizienz um bis zu 20 Prozent.

Die Idee dazu hatte der Informatiker Matthias Meisdrock, als er selbst in einem Softwareunternehmen arbeitete: Täglich erreichten ihn die gleichen Anfragen, weshalb er beschloss, ein selbst lernendes Support-Tool zu entwickeln. Mitte 2008 zog er ge-

meinsam mit Sven Engelmann in ein Gründerhaus der Freien Universität Berlin ein und ging an die technische Umsetzung.

Seit Anfang 2010 ist das erste Produkt – OMQ diagnostic web – erfolgreich im Einsatz. OMQ erhielt eine Finanzierung durch die Investitionsbank Berlin (IBB), erreichte die zweite Stufe des EXIST-Forschungstransfers und zog in ein größeres Büro in Berlin-Kreuzberg um. Letzteres war dringend nötig, denn das Team ist inzwischen auf zehn Mitarbeiter angewachsen.

Alexander Boers, Sven Engelmann, Matthias Meisdrock



und Entwicklungs-Projekte (FuE) innovativer Produkte, Verfahren oder technischer Dienstleistungen ohne Einschränkung auf bestimmte Technologien und Branchen. Projekte werden dann unterstützt, wenn sie sonst nur mit deutlichem Zeitverzug oder gar nicht realisiert werden könnten und sie mit einem erheblichen technischen Risiko behaftet sind. Kooperations- und Netzwerkprojekte werden ebenso gefördert wie Einzelprojekte. Im Rahmen der Kooperationsprojekte können Forschungseinrichtungen mit einer Fördersumme von bis zu 175.000 Euro unterstützt werden.

Der High-Tech Gründerfonds (HTGF)

Auf Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) wurde 2005 der High-Tech Gründerfonds gegründet. Neben dem BMWi und der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) haben sich auch die Industrieunternehmen BASF, Deutsche Telekom, Siemens, Daimler, Robert Bosch und Carl Zeiss am Fonds beteiligt. Der Public Private Partnership-Fonds hat ein Volumen von 272 Millionen Euro. Für die Umsetzung von innovativen Geschäftsideen stellt der HTGF Kapital für die Gründungsphase bereit. Der High-Tech Gründerfonds investiert in junge, innovative Technologieunternehmen mit Standort in Deutschland. Die Finanzierung von jungen Technologie-Unternehmen umfasst:

- ▶ derzeit bis zu zwei Millionen Euro Risikokapital, davon in einer ersten Finanzierungsrunde bis zu 500.000 Euro
- ▶ ein umfangreiches Coaching-Programm und ein branchenübergreifendes, deutschlandweites Netzwerk
- ▶ die Unterstützung bei der Einwerbung von zusätzlichem Kapital im Rahmen einer Anschlussfinanzierung mit weiteren Investoren.

Bis jetzt ist der HTGF an mehr als 190 Unternehmen beteiligt, rund 156 Anschlussfinanzierungen mit einem Volumen von rund 220 Millionen Euro wurden so ebenfalls realisiert (siehe auch Seite 24).

ProFIT – Programm zur Förderung von Forschung, Innovationen und Technologien

Von diesem Programm können Existenzgründer im Bereich technologischer Neu- oder Weiterentwicklungen profitieren. ProFIT fördert Unternehmensgründungen in den Schwerpunktfeldern Informations- und Kommunikationstechnologie, Biotechnologie, Medizintechnik, optische Technologien und Verkehrstechnologie von der Forschung und Entwicklung über den Produktionsaufbau bis zur Markteinführung. Gefördert wer-

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

den Unternehmen und Forschungseinrichtungen mit einer Betriebsstätte in Berlin. Die Förderung wird in Abhängigkeit von der Innovationsphase in Form von nicht rückzahlbaren Zuschüssen, zinsverbilligten Darlehen und/oder Beteiligungen gewährt. Die maximalen Fördersätze bei den nicht rückzahlbaren Zuschüssen sind phasenabhängig und betragen zwischen 25 und 100 Prozent. Die Förderung ist auf insgesamt 400.000 Euro begrenzt. Darlehen oder stille Beteiligungen sind grundsätzlich auf insgesamt eine Million Euro begrenzt bzw. auf bis zu 80 Prozent der förderfähigen Kosten. Die Laufzeit des Darlehens hängt vom Vorhaben ab, die Laufzeit der Beteiligungen beträgt in der Regel bis zu drei Jahren. Die von *profund* betreuten Gründungen Neutron Games, shopotainment, OMQ und Mashero wurden bereits von ProFIT unterstützt.

Kremena Nikolova von eventurecat Corporate Finance Advisors findet auf Anhieb Stoff für Gespräche mit Dr. Tobias Knobloch (links) von reqorder.



„Ein Forum für junge Unternehmen“

Interview mit Markus Kuntze

Markus Kuntze ist Vorstand der Continua Unternehmensentwicklung AG. Seine jahrelange Erfahrung im Finanzsektor nutzt er dort und beim European Venture Market, um interessierte Investoren und Unternehmensgründer zusammenzubringen.

profund: Sie organisieren jährlich in Berlin den European Venture Market – was ist das?

Markus Kuntze: Continua veranstaltet den European Venture Market (EVM) seit 2004, im November 2010 findet er zum 14. Mal – diesmal in Liechtenstein – statt. Die Idee ist, jungen Unternehmern ein Forum zu bieten, auf dem sie an zwei Tagen viele neue Kontakte zu Investoren und Dienstleistern knüpfen können. Mit einer knackigen, fünfminütigen Präsentation stellen sie ihre Geschäftsidee vor. Darauf werden sie am Vortag mit einem Coaching gut vorbereitet.

profund: Wie viele Investoren erreichen Sie?

Markus Kuntze: Für unsere letzte Veranstaltung konnten wir über 50 Investoren gewinnen - eine Leistung, auf die wir stolz sind. Sie kommen zu uns, weil wir bei der Bewerbung der Unternehmen sehr darauf achten, dass es sich um wirklich neue Projekte handelt. In der persönlichen Präsentation kommt ein Unternehmer ganz anders „rüber“, als es aus einem Businessplan jemals ersichtlich wird. Der Investor kann sich sehr schnell ein Bild von der unternehmerischen Persönlichkeit machen. Stark zugelegt hat in den letzten Jahren auch das Interesse der deutschen und europäischen Business Angels Netzwerke.

profund: Wann ist für ein Start-up die Teilnahme an einem Investorenforum sinnvoll?

Markus Kuntze: Das kommt darauf an, wie weit das Unternehmen ist. Ist es eine bahnbrechende Neuentwicklung, die nach sorgfältiger Recherche den Markt revolutionieren wird, dann sollte man gemeinsam mit einem Berater nur wenige Investoren persönlich ansprechen. Ist es eine tolle technische Neuentwicklung, aber die Marktchancen noch nicht ganz klar, dann ist ein Forum wie der EVM sicher perfekt, weil viele Ansprechpartner mit viel Know how zur Verfügung stehen.

profund: Wie viele Start-ups finden so tatsächlich einen Investor?



Markus Kuntze: Unsere letzte Recherche hat ergeben, dass 16 Unternehmen, die in den letzten drei Jahren an unserem Event teilgenommen haben, eine Finanzierung realisieren konnten. Da nicht alle Unternehmer ihre Beteiligungen bekannt geben, liegt der Erfolgsfaktor aber sicher noch höher. Ich glaube, dass ein Unternehmen sich mindestens sechs Monaten Zeit für die Suche geben sollte. Die Teilnahme am EVM kann ein guter Start sein.

profund: Wie geht ein Start-up vor, das Interesse am European Venture Market hat?

Markus Kuntze: Die Gründer können sich auf unserer Internetseite informieren oder uns einfach anrufen. Der Fokus der Veranstaltung im November 2010 wird auf Cleantech, ICT und Hightech-Unternehmen liegen. Wer sich über profund anmeldet, bekommt zehn Prozent Rabatt auf die Teilnahmegebühr.

Jeanette Marschner, jeanette.marschner@continua.de
Telefon: (030) 44 03 86 38

Martin Longy, martin.longy@continua.de
Telefon: (030) 44 03 86 58

www.europeanventuremarket.com

Auf dem Platz zählt die Teamleistung

profund kooperiert mit der Charité – Universitätsmedizin Berlin, der BAM Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung sowie mit Berliner Gründungsnetzwerken

Gemeinsam ist man stärker, und wer kooperiert, kommt zumeist schneller ans Ziel. Für Gründer sind Kooperationen auch deshalb wichtig, weil aus ihnen Netzwerke entstehen können: Wenn die Zusammenarbeit gut funktioniert, schließen sich auch neue Partner an. Die Arbeit von *profund* ist dafür ein gutes Beispiel: 2009 fiel der Startschuss für die dauerhafte Partnerschaft mit der Charité – Universitätsmedizin Berlin, der gemeinsamen medizinischen Fakultät von Freier Universität Berlin und Humboldt-Universität. Ein erstes gemeinsames Gründungsprojekt gibt es mittlerweile auch mit der BAM Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung. Durch die Mitwirkung im Netzwerk B!GründeT und in der Berliner Transfer-Allianz bringt *profund* das eigene Know-how und die eigenen Erfahrungen auch berlinweit ein und trägt dazu bei, dem Gründergeschehen in der Hauptstadt neue Dynamik zu verleihen.

profund unterstützt Spin-offs der Charité

Seit 2009 stehen die Angebote von *profund* auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Charité zur Verfügung. Die Kooperation zwischen der Technologietransferstelle der Charité und der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin kann bereits eine Reihe von Erfolgen vorweisen: Auch 2010 wurden mehrere vielversprechende Ideen für Ausgründungen identifiziert und mithilfe von *profund* wurden erfolgreiche Förderanträge für das Programm EXIST-Forschungstransfer und für EXIST-Gründerstipendien gestellt. Hier hat sich das *profund*-Modell der intensiven Unterstützung mit internen und externen Netzwerken bewährt: Die Gründungsprojekte „CardioAccel“ (siehe Seite 37) und „Schmerzmonitor“ (siehe Seite 33) zeigen, wie die Kooperation dazu beitragen kann, Berlin als Standort der Medizintechnologie voranzubringen.

Die Charité – Universitätsmedizin Berlin ist das größte Universitätsklinikum Deutschlands und eine der regesten Forschungseinrichtungen Berlins: Sie ist an sechzehn Sonderforschungsbereichen beteiligt. Jährlich werden Drittmittel in Höhe von weit über 100 Millionen Euro eingeworben. Mit mehr als 270 Professoren, 3.000 Wissenschaftlern und Ärzten sowie 7.000 Studierenden verfügt die Charité über ein immenses

Potenzial für technologieorientierte Unternehmensgründungen. Das macht auch die große Zahl von Erfindungs- und Patentanmeldungen deutlich.

Unternehmerische Professoren bringen auch an der Charité so manchen Stein ins Rollen. Ein Beispiel dafür ist Professor Dr. Erwin Keeve. Auf seinem Spezialgebiet, der bildgeführten und minimalinvasiven Chirurgie, entwickelt er neue Methoden für die Bildgebung

Dr. Ron Lehnert studierte an der Charité. Seine Geschäftsidee: Eine Automatisierung der Terminvergabe für Patienten und Ärzte. Bei „Business & Beer“ holte er sich Rat für seine Gründung doxter.de ein.

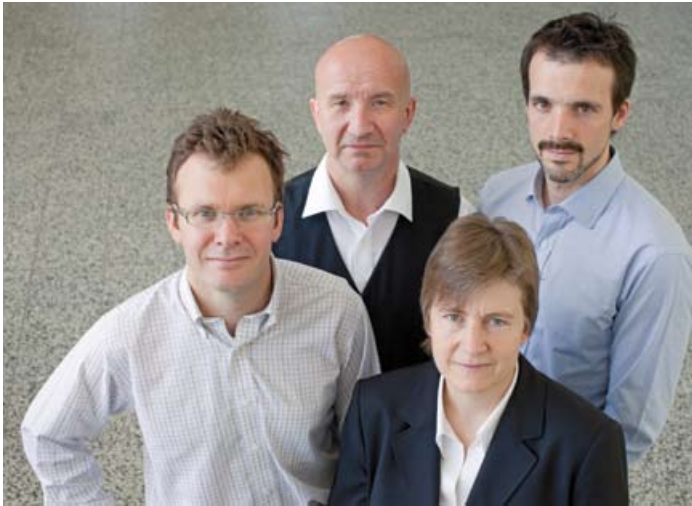


Dr. Christian Manthey (rechts) geht als Vertreter der Florenus AG „dahin“, wo Innovationen geplant werden und sorgt dafür, dass Zukunft entsteht“. Die Florenus AG befasst sich mit der gewinnbringenden Vermarktung von Technologien. Bei „Business & Beer“ plaudert er mit Patrik Varadinek vom Patent- und Lizenzservice der Freien Universität Berlin.



Fotos: links: *profund*; rechts: Andreas Meichner

Schmerzmonitor: Analgesie auf einen Blick



Dr. med. Jan Baars, Dr. med. Jan-Philipp Breuer, Veronika Fick,
Reinhard Schulte

Ohne Narkoseschlaf könnten die meisten intensivmedizinischen Therapien nicht durchgeführt werden. Anästhesisten schalten den Schmerz aus, denn unzureichende Schmerzausschaltung (Analgesie) kann während der intensivmedizinischen Behandlung zu Stressreaktionen führen und den Patienten gefährden. Aber auch ein Zuviel hat Nachteile, weil der Patient dann länger beatmet werden muss.

Gesucht ist deshalb der „goldene Mittelweg“. Doch die Möglichkeiten, den Grad der Schmerzen und die Wirksamkeit der Schmerzmittel zu messen, sind begrenzt: Bewegungsreaktionen, Mimik, Herzfrequenz, Blutdruck und Puls lassen einen großen Spielraum für Interpretationen. Ein valides apparatives Verfahren fehlt bislang.

Dr. med. Jan Baars ist Facharzt für Anästhesiologie an der Klinik für Anästhesiologie und operative Intensivmedizin CVK und CCM der Charité – Universitätsmedizin Berlin. Zusammen mit seiner Arbeitsgruppe entwickelte er ein neues Verfahren, das Ärzten ermöglicht, das Analgesieniveau zuverlässig zu messen. Aufgrund ihrer Erfahrung mit Narkoseeffekten stießen sie auf den sogenannten Flexorreflex: Schmerzen

werden zuerst im Rückenmark verarbeitet. Bei der Schmerzverarbeitung ebenso wie bei der Schmerzunterdrückung durch Schmerzmittel kommt dem Rückenmark daher eine wichtige Bedeutung zu. An verschiedenen Rückenmarksreflexen untersuchten die Forscher, inwieweit Bewegungen unter Narkose als wesentliches Indiz für Schmerzverarbeitung und -weiterleitung genutzt werden können. Der Flexorreflex lieferte gute Anhaltspunkte für einen starken Schmerzreiz – und damit für den Wirkungsgrad von Schmerzmitteln. Die Forscher wollen den Reflex zur Überwachung des Analgesie-Niveaus bei Intensivpatienten sowie während der Operation nutzen und haben ihr Verfahren bereits zum Patent anmelden lassen. Um die Idee für die Entwicklung eines kompakten Medizingeräts zu nutzen, arbeiten sie seit knapp einem Jahr mit dem Ingenieurbüro Schulte zusammen. Als Vierer-Team, bestehend aus den beiden Ärzten Dr. med. Jan Baars und Dr. med. Jan-Philipp Breuer und den beiden Ingenieuren Dr.-Ing. Veronika Fick und Reinhard Schulte, stellten sie mit Unterstützung von *profund* erfolgreich einen Antrag auf Fördermittel des Programms EXIST-Forschungstransfer. Angestrebt wird die Gründung eines neuen Unternehmens als Ausgründung aus der Charité, welches einen Schmerzmonitor entwickelt und herstellt, mit dem das Analgesieniveau eines Patienten gemessen und überwacht werden kann.

Zielgruppe sind zunächst Universitätskliniken. Weil der Schmerzmonitor die intensivmedizinische Behandlungsdauer verkürzt, kann er aber mittelfristig allen Krankenhäusern mit Intensivstationen dabei helfen, Kosten zu senken und die Behandlungsqualität zu steigern.

Jan Baars
Telefon: (030) 450 63 11 28
E-Mail: jan.baars@charite.de
<http://anaesthesieintensivmedizin.charite.de>

während der Operation. In seinem Team arbeiten Ingenieure der Elektrotechnik, Informatiker und Mediziner eng zusammen. Als Mentor unterstützt er die Gründer der Scopis GmbH, die das weltweit erste Messsystem auf den Markt bringen, das eine präzise endoskopische Vermessung in der minimal invasiven Chirurgie ermöglicht.

Die Herausforderungen einer Gründung kennt Professor Keeve aus eigener Erfahrung, denn er war selbst am Aufbau einer Firma beteiligt, die heute 30 Mitarbei-

Marcus Luther, Charité – Universitätsmedizin Berlin,
Gründer-Scout
Telefon: (030) 450 570 348
E-Mail: marcus.luther@charite.de

ter beschäftigt. „Spin-offs sind für die angewandte Wissenschaft ein sehr gutes Instrument, um technologische Entwicklungen in den Markt zu bringen“, sagt der Wissenschaftler. „Gut gemacht sind sie eine sehr gute Basis, um langfristig mehr Praxisnähe in die Forschung zu tragen.“ Als Mentor kennt er sich deshalb nicht nur mit den Förderungsmöglichkeiten aus, sondern berät die angehenden Unternehmer auch dabei, langfristig ihre eigenen Interessen zu wahren.

BAM entdeckt ihr Gründerpotenzial mit Hilfe von *profund*

Nicht nur an Universitäten, sondern auch an Forschungsinstituten entstehen viele Geschäftsideen. Ein Beispiel

Dr.-Ing. Jürgen Lexow
Telefon: (030) 81 04 10 04
E-Mail: juergen.lexow@bam.de

ist die BAM Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung in Dahlem. Das Expertenwissen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist für Gründungsvorhaben gut geeignet, spezielle Dienstleistungen der Bundesanstalt wie etwa die Isotopenanalyse (siehe Seite 35) werden als Service bisher in Deutschland nicht angeboten. Als BAM-Wissenschaftler Dr. Martin Rosner die Idee für eine Ausgründung hatte, kam er über Netzwerk-Verbindungen in Kontakt mit *profund* – der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin. Dort konnte man ihm weiterhelfen und ihn bei einem inzwischen bewilligten Antrag auf ein EXIST-Gründerstipendium unterstützen. Die gelungene Zusammenarbeit stieß auf Interesse im Kollegenkreis der BAM, sodass *profund* nun eingeladen ist, die Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler auf internen Veranstaltungen ausführlich über die Option von Ausgründungen zu informieren.

B!GründeT bringt Gründungsförderer in Berlin zusammen

Keine andere Stadt in Deutschland hat eine so vielfältige Wissenschaftslandschaft wie Berlin. Viele der

Marcel Tilmann
Telefon: (030) 2125-4872
E-Mail: marcel.tilmann@ipal.de

zahlreichen Universitäten, Fachhochschulen und Forschungsinstitute fördern Unternehmensgründungen aus den eigenen Reihen. Damit sich die Gründungsförderer regelmäßig austauschen und gemeinsam in der Öffentlichkeit präsentieren können, wurde im Juli 2005 B!GründeT, das Gründernetzwerk der Berliner Hochschulen, ins Leben gerufen.

Profund engagiert sich regelmäßig in gemeinsamen Projekten und initiierte unter anderem die gemeinsame Präsentation der Hochschulen auf den Deutschen Gründer- und Unternehmertagen im Oktober 2010 in Berlin. Partner des Netzwerkes sind neben den Hochschulen Berlins auch die Wissenschaftsgemeinschaft Leibniz, das ExistenzGründer-Institut Berlin, die Technologie Coaching Center GmbH (TCC) sowie ipal, das IP Asset Management Unternehmen der Berliner Hochschulen.

Transfer-Allianz bringt Wirtschaft und Wissenschaft zusammen

profund arbeitet auch mit außeruniversitären Initiativen zusammen, um in Berlin innovative Zukunftsfelder zu erschließen. 2010 wurde die Transfer-Allianz gegründet. 44 Berliner Einrichtungen – darunter Hochschulen, Verbände, die Handelskammer und die TSB Innovationsagentur Berlin GmbH – wollen mit der Allianz eine engere Zusammenarbeit von Unternehmen und Wissenschaftseinrichtungen erreichen, um den Technologietransfer zu intensivieren.

profund engagiert sich in der Arbeitsgruppe Gründungsmanagement, um den Maßnahmenplan der

Martin Mahn
Telefon: (030) 2093 - 707 52
E-Mail: mm@humboldt-innovation.de

Transfer-Allianz konsequent umzusetzen. Der enge Schulterschluss mit Wirtschaft und Politik soll den Technologietransfer in Berlin ankurbeln. *profund* wird sein Know-how und seine Erfahrungen an dieser Stelle einbringen, um die Zusammenarbeit zwischen den Hochschulen und mit außeruniversitären Einrichtungen voranzutreiben.

Isotopenanalyse für Industrie und Dienstleister



Dr. Martin Rosner, Eike Meinhold

Isotope sind unterschiedlich schwere Atome eines chemischen Elements. Das Verhältnis der Isotope zueinander kann bei den Nahrungs- oder Stoffkreisläufen gemischt und fraktioniert werden. Abhängig von den geographischen und geologischen Gegebenheiten einer Region weisen Pflanzen und Lebewesen daher unterschiedliche und charakteristische Isotopenverhältnisse auf. Die Isotopenanalyse wird deshalb bei der Authentizitäts- und Herkunftsbestimmung von Lebensmitteln, Kulturgütern oder Materialien angewendet.

Auch im technischen und wissenschaftlichen Bereich dient die Isotopenanalyse dazu, Materialeigenschaften zu bestimmen. Unterschiedliche Isoto-

pe eines Elements bedingen mitunter auch Unterschiede in der Verwendung des gleichen Materials. Eine hohe Konzentration des Borisotops ^{10}B in Metallen etwa ist wichtig, um sie als Neutronenabsorber in der Nuklearindustrie einsetzen zu können. Trotz der kommerziellen Nachfrage wird die Analyse einiger interessanter Isotopensysteme bislang nur von staatlichen Institutionen angeboten.

Eine Ausgründung der BAM Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung will diese Marktlücke schließen. Der Geochemiker Dr. Martin Rosner, seit Langem in der geochemischen Isotopenanalytik tätig, wird dazu gemeinsam mit der Betriebswirtin Eike Meinhold ein Dienstleistungsunternehmen gründen. Ein EXIST-Gründerstipendium wurde bereits bewilligt.

Die Gründer wollen Isotopenanalytik der chemischen Elemente Bor, Strontium und Blei für die Industrie, den Handel und den öffentlichen Sektor anbieten. Zielgruppe sind Firmen aus der industriellen Produktion, die Isotopenverhältnisse zur Zulassung beziehungsweise Echtheitsprüfung ihrer Produkte benötigen. In diesem Bereich können Rosner und Meinhold für ihre Auftraggeber die Isotopenzusammensetzung von Bor in Stählen, Legierungen und anderen Proben analysieren. Dr. Jochen Vogl von der BAM Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung wird der Gründung als Mentor zur Seite stehen; Gründung und Geschäftsbeginn sind für Anfang 2011 geplant. Einen Vorsprung hat das junge Unternehmen bereits: Das große Know-how der Gründer, die Nutzungsmöglichkeit hoch spezialisierter, teurer Anlagen und die angestrebte Akkreditierung bei der DAKKS Deutsche Akkreditierungsstelle GmbH heben sie von potenziellen Konkurrenten ab.

Dr. Martin Rosner
Telefon: (030) 81 04 41 12
E-Mail: martin.rosner@bam.de



Technologietransfer



Mit uns kriegen Sie die Kurve

www.charite.de

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

Kontakt: Dr. Anette Schröder | technologietransfer@charite.de | Tel. 030 450 570 273

CardioAccel: Ein Personal-Trainer für die Gefäße



Katharina Funke, PD Dr. Ivo R. Buschmann, Robert Paeschke

„Treiben Sie mehr Sport!“ Fast jeder Patient mit Durchblutungsstörungen hat diesen Satz schon von seinem Arzt gehört. Doch ganz so einfach ist es nicht, denn es gibt sehr unterschiedliche Gefäßkrankheiten. Allein von der „Schaufensterkrankheit“, bei der Patienten wegen Durchblutungsstörungen der Beine starke Schmerzen beim Gehen haben und sich deshalb immer wieder vor Schaufenstern erholen, sind in Deutschland etwa viereinhalb Millionen Menschen betroffen. Nicht immer ist klar, welcher Sport für sie der Beste ist. Radfahren oder lieber laufen? Und was können Ärzte älteren Patienten empfehlen, die nicht mehr richtig trainieren können?

Als eine Möglichkeit des passiven Trainings haben Wissenschaftler der Charité – Universitätsmedizin Berlin unter der Leitung des Gefäßspezialisten PD Dr. Ivo R. Buschmann die „Herzhose“ weiterentwickelt. Sie besteht aus mehreren aufblasbaren Manschetten, die dem Patienten um Unter- und Oberschenkel gelegt werden. Diese Manschetten massieren durch den Luftdruck die Beine im Rhythmus des Herzschlags. Das Blut fließt schneller und der Druck auf die Blutgefäße wird erhöht. Damit werden die körpereigene Regeneration und die Bildung biologischer Bypässe stimuliert. Bei einigen Pati-

enten kann dadurch sogar auf eine Operation verzichtet werden.

Um dieses passive Training genau auf den einzelnen Patienten anzupassen und zu dosieren, entwickelten die Mediziner am Gefäßzentrum Berlin gemeinsam mit Diplom-Ingenieur Robert Paeschke einen sogenannten Gefäßtachometer. Ähnlich wie bei einem Tachometer im Auto wird es mit der patentierten Technik von CardioAccel künftig möglich sein, den pulsartigen Blutfluss im Gefäß abzulesen und das Training entsprechend zu dosieren. Damit ergibt sich erstmals auch die Möglichkeit, passive Trainingsverfahren wie die Herz hose individuell auf den Patienten abzustimmen. So können Nebenwirkungen vermieden und die Zahl der Gefäßoperationen reduziert werden. Anstelle einer sechswöchigen Standardtherapie erhält jeder Patient ein individuelles Therapieschema.

Der Prototyp ist bereits entwickelt und wird in mehreren Studien am Gefäßzentrum Berlin unter der Leitung von Professor Karl-Ludwig Schulte und Dr. Ralf Langhoff sowie in Kooperation mit der Charité klinisch geprüft. Mithilfe von *profund* stellten Ivo Buschmann, Eva Buschmann und Katharina Funke erfolgreich einen Antrag für das Programm EXIST-Forschungstransfer des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Das Team will die erste Förderphase bis Ende September 2011 nutzen, um CardioAccel weiterzuentwickeln und eine Unternehmensgründung vorzubereiten.

PD Dr. med. Ivo Buschmann
Telefon: (030) 450 525 326
E-Mail: ivo.buschmann@charite.de
www.cardioaccel.com

Mehr als die Summe seiner Teile

Mit Veranstaltungen sorgt *profund* für Vernetzung unter den Gründern



Hartes Training in der Gründer-Villa: Im wahren Leben haben sich Bastian Hecht und Dr. Sime Pervan (v.l.) bereits strategisch clever platziert. Mit ihrer Gründung Sympлектikon entwickeln sie ein Gerät, das blinden Menschen Zugang zum Internet verschafft.

Business & Beer

In der Theorie ist „Social Space“ eine wichtige Komponente erfolgreicher Netzwerke (siehe Seite 44-45). In der Praxis kann „Social Space“ etwa ein netter Grillabend

Business & Beer

jeden letzten Mittwoch im Monat ab 18.00 Uhr
Gründer-Villa, Altensteinstraße 44 b, 14195 Berlin

sein, auf dem man bei Bier und Würstchen über Ideen und Erfahrungen beim Gründen reden kann – „Business & Beer“ eben. *Profund* veranstaltet das informelle Treffen für Gründer und Gründungsinteressierte aus ganz Berlin gemeinsam mit der Tomarni GmbH an jedem letzten Mittwoch im Monat. Etwa 80 Teilnehmer kommen regelmäßig in der Gründer-Villa in Dahlem zusammen, um Kollegen und Experten zu treffen, Kontakte zu pflegen, Ideen und Pläne zu diskutieren, Tipps auszutauschen und gemeinsam Spaß zu haben. Stammgäste sind dort ebenso anzutreffen wie solche, die nur

einmal hineinschnuppern. Es kommen Gründer, die es längst geschafft haben, und solche, die noch ganz am Anfang stehen. Dass in dieser lockeren Atmosphäre auch spontan neue Ideen entstehen, gehört zum Konzept.

Der Abend beginnt in der Regel mit einem kurzen Programm: Drei bis fünf Gründerteams stellen sich und ihr Unternehmen mit einem dreiminütigen Elevator-Pitch vor. Denn wer die Gesichter und ihre Geschichten kennt, kann sich anschließend besser vernetzen – Fragen stellen, Vorschläge machen oder Kooperationen anregen. *Profund* selbst nutzt diese Möglichkeit auch, um Angebote und Aktivitäten der Gründungs-

Thomas Straßburg, TOMARNI GmbH
Telefon: (030) 838-736 87
E-Mail: strassburg@tomarni.de

förderung vorzustellen und das Feedback der Gründer einzuholen. Die Veranstaltung wird von den Geschäfts-

führen der Tomarni GmbH organisiert, die auch in der Gründer-Villa arbeiten. Damit geben die Jungunternehmer einen Teil der Unterstützung, die sie durch *profund* erfahren haben, an das Netzwerk zurück.

Das aktuelle Programm wird eine Woche vor den Treffen auf der Internetseite von *profund* angekündigt. Interessierte können sich in den Einladungs-Verteiler aufnehmen lassen – oder einfach vorbeikommen.

Das Treffen der EXIST-Gründerstipendiaten an der Freien Universität Berlin

Gründerteams, die durch ein EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie gefördert werden, treffen sich auf Einladung von *profund* einmal im Monat zum Erfahrungsaustausch. Mindestens eine Person pro Team sollte dabei anwesend sein, denn hier geht es um die Grundlagen

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

einer Gründung. Auch über Fragen zur Projektabwicklung, Details der bevorstehenden Gründung und die weitere Finanzierung nach der EXIST-Förderung wird hier diskutiert. Jedes Team stellt alle vier Monate seine Fortschritte und eventuelle Hemmnisse vor. Professionelle Unterstützung gibt es von externen Experten, Professoren und Mitarbeitern der Drittmittelverwaltung, die regelmäßig eingeladen werden. An dem Treffen nehmen EXIST-Teams der Freien Universität Berlin und anderer Berliner Hochschulen teil.

Thomas Straßburg (rechts), Gründer der Tomarni GmbH und Mitarbeiter bei CN-Therm, organisiert die Gründertreffen in der Villa. Auch Nanjiang Liao, Gründer von DE Druck Europa GmbH, und *profund*-Experte Dr. Christof Schaffranek sind regelmäßig dabei (v.l.n.r.).



Sie stehen längst auf eigenen Füßen, doch Dr. Christian Fidelak (links), Gründer der bovicare GmbH, und Alexander Puschkin (rechts), Gründer der direktzu GmbH, kehren gern zu ihren Wurzeln zurück. Elisabeth Busse (2.v.l.), ehemalige Mitarbeiterin von *profund*, und Alina Hain (2.v.r.), Koordinatorin der Gründungsförderung, erinnern sich noch gut an die Erstberatung.

Gründerwoche Deutschland

Die Global Entrepreneurship Week ist eine weltweite Aktionswoche, die den Unternehmergeist junger Menschen zwischen 14 und 30 Jahren wecken soll. 2010 koordiniert das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie erstmals den deutschen Beitrag und ruft vom 15. bis 21. November die „Gründerwoche Deutschland“ aus. Jugendliche und junge Erwachsene, die ein Start-up gründen möchten, finden in dieser Woche gebündelt Angebote wie Ideenworkshops, Chats, Beratung oder Events zum gegenseitigen Kennenlernen. Auch wer erst einmal einfach nur wissen möchte, wie Unternehmerinnen und Unternehmer so ticken und was das Besondere am Unternehmergeist ist, kann in dieser Woche viel erleben. Die „Week 2010“ bietet außerdem Möglichkeiten, weltweite Kontakte aufzubauen und sich über Start-ups, ausgefallene Geschäftsideen oder besondere Angebote für junge Gründerinnen und Gründer in anderen Ländern zu informieren.

Als Partner der Global Entrepreneurship Week präsentierte sich *profund* bereits 2008 und 2009 mit einem umfangreichen Programm. Dazu gehörten unter anderem Vorträge des Berliner Finanzsenators Ulrich Nuss-

Marion Kuka, *profund*, Öffentlichkeitsarbeit
Telefon: (030) 838-736 56
E-Mail: marion.kuka@fu-berlin.de
www.gruenderwoche.de

baum und des Unternehmers Hans Wall sowie eine Podiumsdiskussion zum Thema „Apropos: Start-up – Vom Studium in die Selbstständigkeit“, die von rbb Inforadio ausgestrahlt wurde. Auch 2010 ist *profund* Partner der Gründerwoche Deutschland. Ein Höhepunkt steht bereits fest: *profund* wird zu einem „Business & Beer Special“ am 16. November 2010 im Botanischen Garten der Freien Universität Berlin einladen.

Die erste Adresse für Geschäftsideen

Die Gründerhäuser der Freien Universität Berlin

Ein eigenes Büro zu finden, ist für junge Unternehmen oft eine Herausforderung: Die erste eigene Adresse sollte möglichst wenig Kosten verursachen, und sie sollte idealerweise an einem Standort sein, an dem sich Jungunternehmer mit anderen Gründern austauschen können, ein anregendes Umfeld und eine gute Infrastruktur haben. Ein solches Umfeld bietet *profund* mit den fünf Gründerhäusern auf dem Campus der Freien Universität Berlin. In jedem Gründerhaus finden sich moderne Arbeitsplätze, deren Ausstattung jeweils auf die Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnitten sind. Die meisten Häuser sind mit Konferenzräumen ausgestattet, damit Gründer mit Partnern und Kunden in professioneller Umgebung über das Geschäft sprechen können.

Die offene und kreative Atmosphäre der Gründerhäuser, in denen jeweils mehrere Teams untergebracht sind, lädt ein zum Informations- und Gedankenaustausch und zur Zusammenarbeit. Besonders günstig ist auch die räumliche Nähe zu den Forschungseinrichtungen der Freien Universität Berlin; dies ermöglicht den Gründern den direkten Kontakt zu Wissenschaftlern vor Ort. Nirgendwo sonst ist es so einfach, direkt vor der Bürotür Netzwerke zu knüpfen und Synergieeffekte zu nutzen.

Die Räume stehen Stipendiaten des EXIST-Gründungsprogrammes als Teil des Stipendiums an der Freien Universität Berlin kostenfrei zur Verfügung. Auch die Gründungsideen von ambitionierten Studierenden, Absolventen oder Mitarbeitern finden hier ein Zuhause. Nach maximal einem Jahr sollten die Gründer eigene Geschäftsräume beziehen, sodass die Büros der nächsten Gründergeneration zur Umsetzung ihrer Ideen zur Verfügung stehen.

Gründer, die sich für einen Büroraum interessieren, können sich schriftlich bewerben. Die Bewerbung sollte folgende Angaben enthalten:

- ▶ Namen, Kontaktdaten und Bezug zur Freien Universität Berlin (Student, Absolvent, Mitarbeiter)
- ▶ Fachlicher Hintergrund
- ▶ Kurze Skizze der Gründungsidee (zwei bis drei aussagekräftige Sätze genügen)
- ▶ Empfehlungsschreiben durch einen Professor als Mentor

Ute Reetz, *profund*, Projektassistentin
Telefon: (030) 838-736 30
E-Mail: profund@fu-berlin.de



Gründerhaus Kelchstraße 31

In dem roten Backsteinhaus stehen den Gründern im Erdgeschoss mehrere frisch renovierte Räume zur Verfügung. Hier können Gründer direkten Kontakt zu den Arbeitsgruppen der Pharmazie knüpfen, die ebenfalls in dem Gebäude untergebracht sind. Zugleich ist das Haus an der Kelchstraße der ideale Ort, um Ideen in aller Ruhe weiterzuentwickeln.



Gründerhaus Arnimallee 14

Dieses Gründerhaus bietet fünf Büros auf dem Dach des Physikgebäudes. Die Terrasse mit freiem Blick über den Campus erweitert buchstäblich den Horizont. Von hier aus haben Gründer den kürzesten Weg zur Forschung: Die Fachbereiche Physik sowie Mathematik und Informatik der Freien Universität Berlin sind nur ein Stockwerk entfernt.



Gründerhaus Haderslebener Straße 9

In direkter Nachbarschaft zu *profund* treffen sich kreative Erfinder und engagierter Unternehmensnachwuchs. Hier kommen vor allem Gründer zusammen, die noch am Anfang ihrer Konzeptphase stehen und ihre Ideen weiterentwickeln wollen.

Gründerhaus Malteserstraße 74–100

Im grünen Südwesten der Stadt liegt das Gelände des neu gestalteten Campus Lankwitz der Freien Universität Berlin. Seit Januar 2008 bringen Gründerteams neuen Schwung in das Haus L, in dem *profund* über 23 Räume verfügt. Damit ist Lankwitz der Standort mit den meisten Gründerteams in einem Haus. Sie können dort auch einen großen Konferenzraum für interne Meetings und Kundengespräche nutzen. Auch eine Mensa und ein Café sind in der Nähe. Neue Impulse und Kontakte ermöglicht die Nähe zum Fachbereich Geowissenschaften.



Gründerhaus Altensteinstraße 44 b

Die Villa gehört der Projektwerkstatt GmbH, die bereits seit 1985 erfolgreich das Unternehmen Teekampagne betreibt und für die Anfänge des akademischen Entrepreneurship an der Freien Universität Berlin steht. Heute ist dieses Haus ein Ort für Gründer, die ihr Geschäftsmodell kreativ und systematisch zugleich weiterentwickeln wollen. Die ungezwungene Atmosphäre ist die ideale Voraussetzung, um mit dem Entrepreneurship-Ansatz von Professor Dr. Günter Faltn innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln. Nicht zuletzt durch das monatlich stattfindende Gründertreffen Business & Beer ist die Villa zum Networking-Zentrum für Gründer und Gründungsinteressierte an der Freien Universität Berlin geworden.



Welche Vorteile bringen Netzwerke, unter welchen Bedingungen und für wen? Kritiker wittern „Vetternwirtschaft 2.0“, Anhänger schwärmen von „Synergien“, Pragmatiker kommen mit ihrer Hilfe einfach schneller ans Ziel. Dr. Frank Lerch, Mitarbeiter des Lehrstuhls für Unternehmenskooperation der Freien Universität Berlin und selbst ein Gründer, betrachtet sie systematisch: Er untersucht, wie Netzwerke strukturiert sein müssen, damit sie Vorteile für die Beteiligten erzeugen, und wie sie optimal gemanagt werden können. Im folgenden Interview beantwortet er die Fragen von *profund*.



Wie
funktionieren
Netzwerke?

„Zeit für Häppchen“

profund im Gespräch mit Dr. Frank Lerch über Bedeutung von Netzwerken

Dr. Frank Lerch ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Unternehmenskooperation von Professor Dr. Jörg Sydow am Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin. Er hat über „Netzwerkodynamiken im Cluster“ promoviert und gründete im März 2009 die NRC – Network Research and Consulting UG (haftungsbeschränkt). Gemeinsam mit zwei Mitgründern berät er Institutionen, Unternehmen und Verbände mit dem Ziel, ihre Netzwerke effizient zu gestalten.

profund: Herr Dr. Lerch, was ist ein Netzwerk?

Lerch: Ein Netzwerk entsteht, wenn Sie mindestens drei Akteure haben, die mit einem bestimmten Ziel zusammenarbeiten. Beispiel profund: Sie managen ein Netzwerk aus Experten unterschiedlicher Branchen, aus Wissenschaftlern, Kapitalgebern und Gründungswilligen, um Ausgründungen zu fördern.

Ein regionales Netzwerk entsteht dann, wenn die Akteure sich in einer Region befinden, eher gleichberechtigt organisiert sind und die Zusammenarbeit relativ langfristig ausgerichtet ist.

profund: Und was ist ein Cluster?

Lerch: Das Phänomen, das oftmals mit „Cluster“ umschrieben wird, ist eine regionale Agglomeration, also Ansammlung oder Clusterung von Unternehmen, Forschungseinrichtungen und angrenzenden Industrien. Mitte der 1990er wurden die Cluster in Deutschland entdeckt, und in fast jedem Bundesland wurden Förderprogramme zur Clusterbildung aufgelegt.

profund: Also ist der Unterschied zwischen einem regionalen Netzwerk und einem Cluster gar nicht so groß?

Lerch: Wenn man ihn sich näher anschaut, schon. Aufgegriffen wurde der Begriff des Clusters Ende der 1980er von Michael Porter, der sich die Frage stellte, warum bestimmte Nationen wettbewerbsfähiger als andere sind. Ein Cluster hat nach der Definition von Porter das große Wettbewerbsmoment, das aus meiner Sicht sehr wichtig ist: Im Cluster stehen sich die Akteure im Wettbewerb gegenüber. Es entsteht eine Dynamik, weil sie sich gegenseitig antreiben und dadurch produktiver und innovativer werden und sich ein kreatives Milieu entwickelt. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Textilindustrie in Italien.

profund: Wie können denn Wettbewerber zusammenarbeiten? Da will doch keiner seine Geheimnisse verraten?



Lerch: Sie können zum Beispiel im vorwettbewerblichen Bereich zusammenarbeiten, beispielsweise in der Grundlagenforschung. Es gibt viele Wettbewerber, die gemeinsam forschen, um Technologien zu entwickeln. Dabei sind sie noch so weit von einem marktfähigen Produkt entfernt, dass eine Differenzierung für den Kunden noch nicht stattgefunden hat.

profund: Was können Netzwerke leisten und was nicht?

Lerch: Aus meiner Sicht kommt das ganz stark auf die Personen an. Wer managt dieses Netzwerk? Dabei ist es nicht so wichtig, ob es ein BWLER oder ein Physiker ist. Es kommt darauf an, dass die Person den Netzwerkgedanken lebt und dass sie Unterstützung aus der Community hat. Denn was nützt Ihnen ein Netzwerkmanager, wenn die Gemeinschaft nicht mitzieht? Ein Netzwerk ist ständig prekär. Es ist eine Kunst, es am Leben zu erhalten.

profund: Und was ist das Geheimnis dieser Kunst? Können Sie uns eine Liste mit Dos und Don'ts geben?

Lerch: Professor Sydow und ich warnen immer davor: Best Practice ist absoluter Unsinn, es hängt einfach zu viel vom Kontext ab. Denn was nutzt Ihnen Best Prac-

tice, wenn die Leute nicht miteinander können? Ein Beispiel zur Begründung: Wir wollten den VDI/VDE bei einer Studie unterstützen und untersuchen, ob es Erfolgsfaktoren für Netzwerke gibt. Aber was ist Erfolg? Ein Erfolg könnte zum Beispiel schon sein, dass die Netzwerke überhaupt bestehen bleiben, denn viele schlafen auch ein.

Der Erfolg bemisst sich natürlich an den Erwartungen der Akteure, und die sind ganz unterschiedlich. Manche wollen einfach nur keinen Trend verpassen und sich oberflächlich austauschen. Andere wollen gemeinsam Lobby-Arbeit betreiben oder die Aus- und Weiterbildung im Netzwerk organisieren oder Labore und Geräte gemeinsam nutzen. Beim Netzwerk der optischen Technologien in Berlin-Brandenburg geht es zum Beispiel auch darum, sich über Kompetenzen in der Region auszutauschen, um gemeinsam Innovationsprojekte

Dr. Frank Lerch
Telefon: (030) 838 563 15
E-Mail: frank.lerch@fu-berlin.de
www.wiwiss.fu-berlin.de

durchzuführen. Bei so unterschiedlichen Zielen und Bedingungen kann man keine generellen Erfolgsfaktoren aufstellen.

profund: Bei *profund* sind die Gründer meist nicht in einer ähnlichen Branche, aber in einer ähnlichen Situation. Welche Vorteile bringt ein solches Netzwerk?

Lerch: Ich bin ja auch Gründer und kann aus eigener Erfahrung sprechen: Schon allein zu wissen, dass es diese Unterstützung und die Infrastruktur von *profund* gibt, ist sehr hilfreich, ebenso wie die Möglichkeit der Raumnutzung. Für uns war es wichtig, ein Büro am Standort der Freien Universität zu haben. Hätten wir damals die Räume nicht nutzen können, hätten wir es nicht gemacht, weil die Kosten für ein Büro eine Barriere gewesen wären. Rechtsberatung und Buchhaltung machen für uns bis heute noch die Experten, die wir gleich zu Anfang über das *profund*-Netzwerk kennengelernt haben. Bei Business & Beer haben wir einen fruchtbaren Kontakt mit der Tomarni GmbH aufgebaut, der bis heute hält.

profund: Manche Gründer sind offen mit ihren Geschäftsideen, andere wollen nicht darüber sprechen. Wer ist erfolgreicher beim Netzwerken?

Lerch: Ich vermute, dass die Geheimnisvollen genauso erfolgreich sein können wie die Plaudertaschen. Einen „Elevator-Pitch“ sollte man auf jeden Fall bestreiten

können, aber: Netzwerken heißt nicht, dass man ganz offen mit seiner Idee umgehen muss. Jeder sollte für sich selbst den Kern seiner Geschäftsidee definieren. Darüber würde ich dann auch nicht offen reden. Auch bei bestimmten Technologien sollte man vorsichtig sein.

profund: Gehören Quasselrunden zur Grundausrüstung von Netzwerken?

Lerch: Der Aspekt des „Social Space“ ist sehr wichtig. Bei guten Veranstaltungen gibt es einerseits Themen, die die Branche beschäftigen. Es gibt aber auch immer genügend Zeit für „Häppchen“, bei deren Genuss man sich in lockerer Atmosphäre austauschen kann, sich unterhalten, sich kennenlernen und diskutieren. Alte Kontakte werden gepflegt, neue geknüpft. Neben dem Social Space ist es aber auch wichtig, Workshops zu organisieren, die ein bestimmtes Thema haben – so, wie *profund* es macht. Das bietet den Leuten eine Plattform, über ein bestimmtes Thema zu reden.

profund: Kann man auch zu viel netzwerken?

Lerch: Ja, es gibt sogar ein Fachwort dafür: „over-embeddedness“. Ab einem bestimmten Punkt nehmen die Vorteile, die aus dem Netzwerk bezogen werden, ab. Das passiert auch, wenn man zu viel unternehmen muss, um das Netzwerk zu erhalten.

profund: Wie unterscheidet man zwischen guten und schlechten, wichtigen und unwichtigen Netzwerken?

Lerch: Das ist vor allem eine Zeitfrage. Ein Netzwerk zum Thema Gründen ist natürlich hilfreich, weil man unter Gleichen Erfahrungen austauschen und dadurch Fehler vermeiden kann. Daneben sind aber auch die Branchennetzwerke enorm wichtig. Ob Bio-Tech, Optik, Energie, IKT oder Medizin – es gibt sie in fast allen Branchen: auf regionaler Ebene, auf Landesebene und bundesweit. Dort sollte man sich auf jeden Fall umsehen. Das geht ganz einfach: Man ruft den Leiter der Geschäftsstelle an, sagt, wer man ist und was man macht und fragt, ob und bei welcher Gelegenheit man sein Unternehmen im Netzwerk vorstellen kann. Mein persönlicher Favorit sind außerdem die „Berliner Wirtschaftsgespräche“. Dahinter steht ein unabhängiger Verein, der Themen aus der Stadt aufgreift und Gesprächsforen, Business-Lunches und Arbeitskreise dazu organisiert. Man kann sogar selbst Themen vorschlagen.

profund: Wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch.

A photograph showing the lower half of a person standing on a grassy area. The person is wearing dark, possibly black, trousers and black shoes. The grass is green with some dry leaves scattered around. The lighting is natural, suggesting an outdoor setting.

**Profund wirkt:
Erfolgreiche Gründungen an
der Freien Universität Berlin**



Aus dem Umfeld der Freien Universität Berlin sind bereits viele Gründungen hervorgegangen, und jedes Jahr werden es mehr. Auf den Seiten 48-63 werden einige der aktuellen Gründungsprojekte vorgestellt, die profund zurzeit betreut. Die Seiten 69-75 zeigen dagegen junge Unternehmen, die das Nest längst verlassen haben und auf ein paar Jahre erfolgreicher Entwicklung zurückblicken können. Ein Blick ist auch das Erfolgsprinzip von Luis, genannt Wursti: Sein Frauchen, Saskia Czempel, gründete 2009 den „Tiernotarzt Berlin“, der inzwischen vier Tierärzte und zahlreiche Assistenten im Einsatz hat. Als Gründer-Hund ist Luis begeisterter Stammgast von „Business & Beer“ – denn dort können viele seinem Blick nicht widerstehen und teilen gern.



Einmal den Dresdner Grünen Diamanten in Händen halten, in die Seerosen von Monet eintauchen oder die Nofretete berühren: Wenn sie dürften, würden Museumsbesucher viele Exponate am liebsten aus nächster Nähe kennenlernen. Doch dafür, dass der nötige Abstand zwischen Ausstellungsstück und Betrachter eingehalten wird, sorgen meist Museumspersonal und Alarmanlagen. Die Gründer von Centuplico wollen diese museale Distanz nun mithilfe moderner Kommunikation überbrücken.

Mit innovativen Ideen unterstützen die Gründer Gwendoline Blumenthal, Sven Haraß und Arne Oberländer ihre Kunden dabei, Ausstellungen möglichst direkt an den Mann und die Frau zu bringen: Besucher können Exponate an Multimedia-Terminals in virtueller Form untersuchen, ausprobieren und mehr Informationen dazu bekommen. Sie haben die Möglichkeit,

Sven Haraß
Telefon: (030) 838-507 27
E-Mail: kontakt@centuplico.de
www.centuplico.de

ein Interessenprofil anzugeben und werden dann auf für sie attraktive Inhalte in der Ausstellung oder in anderen Ausstellungshäusern hingewiesen. Und auf der zum Angebot passenden Webseite können sie ihren Be-

such nachbereiten. Wem das alles noch nicht genug ist, der erhält dort auch Empfehlungen für seine persönliche Museumsroute.

Centuplico hilft den Museen außerdem dabei, die Besucherströme zu analysieren und zu lenken. Pädagogen und Vermarkter erfahren mehr über die Interessen und Wünsche der Besucher; sie können ihr Angebot auf diese Weise optimieren und eine langfristige Kundenbindung aufbauen.

Das Team wird seit Juni 2010 mit einem EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie gefördert. Die Gründer entwickeln die bestehenden Module weiter und bauen das Angebot aus. Dafür bringen sie Wissen und Erfahrung in Mediengestaltung und -produktion, Kunstgeschichte, Ausstellungenskonzeption, Web-Technologien, Publizistik, Projektmanagement und nicht zuletzt im kaufmännischen Bereich mit. Als Mentor steht ihnen Professor Dr. Volkhard Nordmeier vom Institut Didaktik der Physik der Freien Universität Berlin zur Seite. Im nächsten Schritt heißt es für Centuplico: Ran an das Objekt. Ein Pilotprojekt in Zusammenarbeit mit der Stiftung Preußischer Kulturbesitz ist bereits in Vorbereitung, und weitere große Museen haben Interesse signalisiert. Nach einer erfolgreichen Pilotphase wird das Team die Unternehmensgründung in Angriff nehmen.

Sven Haraß, Gwendoline Blumenthal, Arne Oberländer



Fotos: Andreas Meichsner

exploreB2B GmbH

Facebook für Profis

Tagungen und Messen haben für Unternehmen in Business-to-Business-Branchen eine wichtige Funktion: Man präsentiert seine Themen und Leistungen, lernt potenzielle Kunden und Partner kennen, nimmt Kontakt auf und erfährt, was auf dem Markt gerade gefragt ist. Die meisten Branchentreffen dieser Art fin-

Dr. Susanna Gebauer
Telefon (030) 838 70 329
E-Mail: susanna@exploreB2B.com
www.exploreB2B.com

den allerdings nur ein- bis zweimal pro Jahr statt – und in der übrigen Zeit ruht die Netzwerk-Arbeit. Auch im Netz der Netze, im Internet, gibt es bisher noch keine geeignete Alternative, die genau diese Aufgabe übernehmen könnte. Denn die Geschäftsanbahnung im B2B-Bereich funktioniert fast immer über das Präsen-

tieren von Themen – und weniger über die Selbstdarstellung von Personen.

Die Geschwister Susanna und Jonathan Gebauer wollen mit ihrer Plattform exploreB2B.com ein solches Angebot schaffen. Die Plattform bildet genau diese Prozesse im Internet ab: Jeder kann auf der Plattform seine Themen veröffentlichen – etwa Forschungsanfragen, Technologiebeschreibungen, Dienstleistungen oder Problemlösungen – und dort dazu mit anderen Nutzern ins Gespräch kommen. Die Branchen werden auf dem Portal vorgegeben, Kategorien können die Nutzer aber selbst anlegen. So ist eine branchenspezifische Vernetzung ebenso möglich wie eine disziplinenübergreifende. Über neue Inhalte aus dem eigenen Interessenbereich kann man sich automatisch informieren lassen.

Zielgruppe für das Angebot sind Personen, die im beruflichen Umfeld auf die Erweiterung ihres Netzwerks angewiesen sind, zum Beispiel Unternehmer, Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung, Produktvermarkter und Dienstleister. Die Plattform [exploreB2B](http://exploreB2B.com) ermöglicht damit die zielgerichtete Vernetzung zwischen Wissenschaftlern in Forschungseinrichtungen und Unternehmen.

Die [exploreB2B GmbH](http://exploreB2B.com) wurde im März 2010 von Jonathan und Susanna Gebauer gegründet. Beide haben an der Freien Universität Berlin Mathematik und Informatik studiert. Susanna Gebauer arbeitete zunächst als wissenschaftliche Mitarbeiterin, promovierte im Fach Mathematik und wechselte anschließend in eine Unternehmensberatung. Ihre Erfahrungen beim Aufbau von Kontakten und bei der Kundenakquise führten sie zu der Frage: Geht das auch einfacher? Und schließlich zu der Idee für exploreB2B.com. Unterstützt wird das Team von Professor Dr.-Ing. Jochen Schiller vom Fachbereich Mathematik und Informatik der Freien Universität Berlin.

Bis Ende 2010 wird die Plattform schrittweise geöffnet und aufgrund der Erfahrungen mit den ersten Nutzergruppen kontinuierlich weiterentwickelt. Wer schon in dieser Phase teilnehmen möchte, kann über die Startseite eine Einladung anfordern. Parallel zur Programmierung führen die Gründer Gespräche mit Forschungseinrichtungen und Unternehmensverbänden und bewerben dort ihr Angebot. Bei Unternehmen und Wissenschaftlern stießen sie bereits auf reges Interesse.

Jonathan Gebauer, Susanna Gebauer



Laubwerk GmbH

Digitale Botanik für digitale Architektur



„Die Natur findet immer einen Weg“, hieß es schon in Steven Spielbergs Film „Jurassic Park“. Mittlerweile finden extraterrestrische Riesenpflanzen den Weg in die Kinos („Avatar“) – mit riesigem Produktionsbudget und riesiger Rechnerkapazität. Die Gründer der Laubwerk GmbH bringen erstmals die irdische Pflanzenwelt in atemberaubender Qualität und Performance auf die Standardrechner von Visualisierern und Architekten.

Bisher waren Architekturvisualisierungen mit 3D-Pflanzen für Anwender zeitaufwendig und nervenaufreibend, sodass für Pflanzendarstellungen oft notgedrungen zur manuell aufwendigen, grafisch ebenso unzulänglichen 2D-Fotomontage gegriffen werden musste. Die hochwertige Laubwerk-Lösung bietet erstmals zügiges Arbeiten mit detailreichen Pflanzenmodellen bei der Gestaltung von 3D-Szenen und ermöglicht die realistische Simulation von Jahreszeiten, Sonneneinstrahlung

Philip Paar

Telefon: (030) 46 99 54 42

E-Mail: paar@laubwerk.com

www.laubwerk.com

und Schatten. Die Kunden von Laubwerk können auf eine Vielzahl naturgetreuer Modelle von Bäumen, Sträuchern, Blumen und Gräsern zurückgreifen und damit zum Beispiel architektonischen Entwürfen eine besondere Tiefe verleihen.

Ein klarer Wettbewerbsvorteil für die Architekturvisualisierer – denn Hollywood und Computerspiele haben die Ansprüche an virtuelle Darstellungen unserer Umwelt in den vergangenen Jahren drastisch erhöht. Die Software von Laubwerk spart Arbeitszeit und Kosten. Schnelle und stabile Bildbearbeitungsprozesse, auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Plug-in-Funktionalität und ein großes Pflanzenangebot für unterschiedliche Klimazonen unterstützen die Anwender dabei entscheidend.

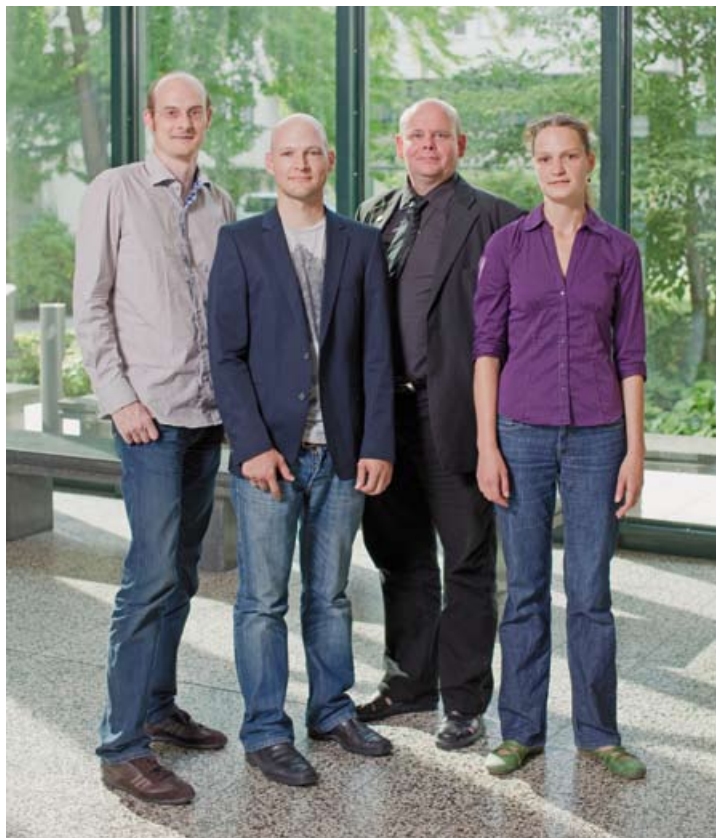
Das Team hat dafür eine neuartige Technologie rund um ein kompaktes Speicherformat und eine Softwarebibliothek entwickelt, um mithilfe flexibler Geometriergenerierung 3D-Pflanzenmodelle im jeweils erforderlichen Detailgrad zu berechnen. Die innovative Technik sorgt für schnelle Grafik im Entwurfsmodus und für höchste Qualität und Geschwindigkeit bei der High-End-Visualisierung.

Die Laubwerk-Produkte richten sich zunächst an Architekturvisualisierer. Später sollen die sofort einsetzbaren 3D-Pflanzenmodelle sowie Software-Erweiterungen, die Laubwerk Plug-ins, auch für virtuelle Welten in Werbung, Kino und Fernsehen, Computerspielen und bei der Gartenplanung zum Einsatz kommen.

Zum Gründerteam gehören der Geschäftsführer und Diplom-Landschaftsplaner Philip Paar, der Softwareentwickler und Visual- Effects-Spezialist Timm Dapper, die Diplom-Informatikerin Jaldá Dworzak und der Biologe Dr. Wieland Röhrich. Mentor des Projekts ist Professor Dr. Konrad Polthier, Professor für Mathematik an der Freien Universität Berlin und am DFG-Forschungszentrum MATHEON – „Mathematik für Schlüsseltechnologien“.

Seit Januar 2010 wird das Team durch ein EXIST-Gründerstipendium des Ministeriums für Wirtschaft und Technologie gefördert. Im April wurde die Laubwerk GmbH gegründet. Noch 2010 sollen die ersten digitalen Laubwerk-Pflanzen das Labor verlassen und ein erstes Plug-in Marktreife erlangt haben.

Timm Dapper, Philip Paar, Dr. Wieland Röhrich, Jaldá Dworzak



Fotos: Andreas Meichner

Mobile Event Guide

Der digitale Helfer für Konferenzen und Kongresse



Deutschland ist als Kongress- und Tagungsstandort seit Jahren Europameister: In jedem Jahr finden hier mehr als 450 internationale Verbandskongresse und ein Vielfaches an wissenschaftlichen Tagungen mit Tausenden von Teilnehmern statt. Als Wegweiser im Veranstaltungdschungel helfen den Besuchern bisher Programme und Pläne auf Papier, häufig sind es dicke Bücher. Wie unpraktisch und fehlerhaft diese Wälzer oft sind, fiel Marc Schuba, Nick Thomas und Felix Swoboda auf, als sie selbst an verschiedenen Konferenzen teilnahmen. Um zu erfahren, wo ein Vortrag stattfindet, mussten sie mühsam im Konferenzbuch blättern. Und je größer die Veranstaltung, desto umständlicher war die Suche nach den wichtigen Informationen.

Hinzu kam, dass gedruckte Programme selten auf dem neuesten Stand sind: Raum-Änderungen oder neue Redner, geänderte Anfangszeiten – das passiert bei Groß-

Felix Swoboda

Telefon: (0176) 430 642 93

E-Mail: felix.swoboda@mobileeventguide.de

www.mobileeventguide.de

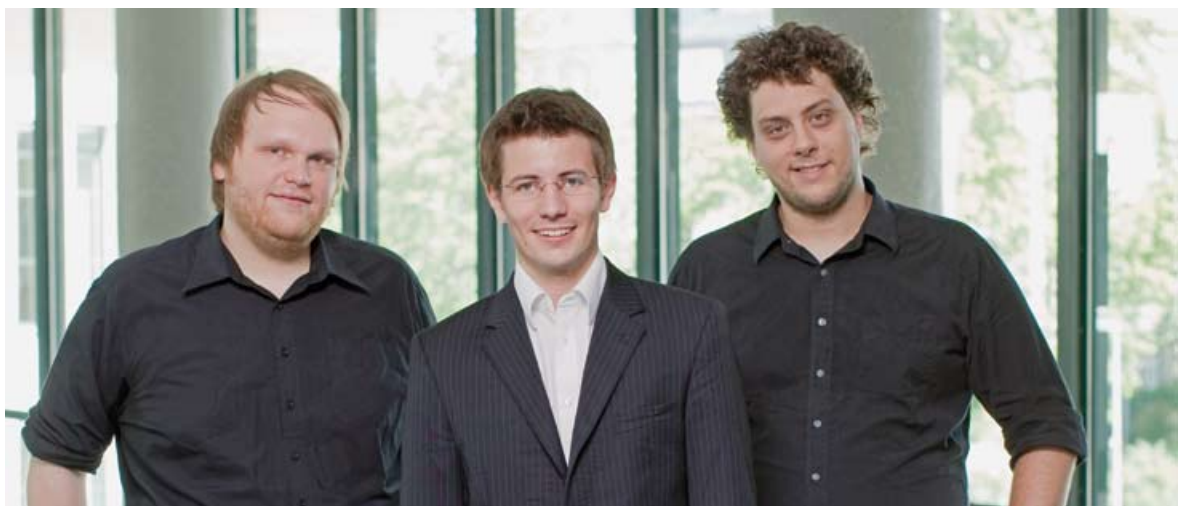
veranstaltungen häufig. So stehen Konferenzteilnehmer manchmal vor verschlossenen Türen, was für die Veranstalter unangenehme Konsequenzen haben kann. Zu allem Überfluss ist der Druck von Konferenzbüchern und Messekatalogen auch noch teuer. Dafür muss es im Zeitalter der mobilen digitalen Kommunikation eine andere Lösung geben, dachte sich das Gründerteam.

So entstand die Idee für einen „Mobile Event Guide“ – eine Anwendung, die die Konferenzbücher auf den aktuellen Stand und direkt auf die Smartphones der Besucher bringt. Mobile Event Guide synchronisiert sich automatisch mit der aktuellen zentralen Konferenzplanung. Änderungen im Ablauf oder zusätzliche Informationen erreichen die Teilnehmer immer sofort und direkt. Die Kartenfunktion verschafft einen schnellen Überblick über den Ort der Veranstaltung, und mithilfe der Zoomfunktion finden die Teilnehmer problemlos den richtigen Raum. Aussteller und Sponsoren können sich über den Mobile Event Guide präsentieren und kostenlose Nachrichten an die Teilnehmer versenden. Veranstalter schaffen durch diesen Service eine enge Kundenbindung; sie sparen außerdem Papier- und Druckkosten.

Die Entwicklung der Software ist das Werk der Diplom-Informatiker Marc Schuba und Nick Thomas, Felix Swoboda ist für die betriebswirtschaftlichen Aufgaben und die Produktentwicklung zuständig. Intensive Unterstützung erhalten die drei Gründer von ihrem Mentor Professor Dr. Volker Roth vom Fachbereich Mathematik und Informatik der Freien Universität Berlin.

Der Mobile Event Guide hat sich inzwischen bereits auf Medizinkongressen der zwei größten deutschen Veranstalter sowie auf dem Deutschen Versandhandelskongress bewährt. Die Organisatoren waren von dem Produkt ebenso begeistert wie die Teilnehmer, daher rechnet das Gründerteam nun mit langfristigen Verträgen und mit weiteren Kunden noch in diesem Jahr.

Marc Schuba, Felix Swoboda, Nick Thomas



mobile melting GmbH

Ortsbasierte Städte-Touren und Geschichten für das Handy

Bücher lesen oder Filme ansehen sind die wohl beliebtesten Hobbys im Land. Wie wäre es, wenn man nicht nur im Sessel sitzend in Geschichten eintauchen könnte, sondern in der realen Welt? Wie wäre es, mit dem Kommissar im Ohr durch die Stadt zu laufen und einen Kriminalfall zu lösen? Oder eine Geschichte an den Orten der Handlung zu erleben?

Bisher beschränkte sich Unterhaltung auf dem Handy auf klassische Medienformate wie journalistische Texte, Musik und Klingeltöne, kurze Videos und einfache Spiele. Spannende Erzählungen und touristisches Infotainment, die auf den Ort des Nutzers Bezug nehmen, fehlten dagegen auf dem Markt.

Um diese Lücke zu schließen, entwickelten Karolina Schilling, Lydia Horn und Jörg Polakowski die Storytelling-Software „kubikdesigner“ und das Webportal „kubikstadt“. Hier können Experten, etwa Autoren, Tou-

München, eine Dokumentation des Karnevals der Kulturen in Berlin und eine Stadtführung durch Hamburg. Die Stadtführung durch die Hansestadt setzte das Team im Auftrag der Hamburg Tourismus GmbH um.

Im Frühjahr 2011 soll das Portal für Endkunden bereitstehen. Der Reise-Hörbuchverlag geophon konnte bereits als erster Partner für touristische Touren gewonnen werden. Die Gründer suchen außerdem Vertriebspartner und Anbieter, die eigene Touren in weiteren Städten bereitstellen möchten. „Auch für interessierte Investoren stehen unsere Türen offen“, sagt Jörg Polakowski. „Wir haben noch viele Pläne, die wir mit neuem Kapital umsetzen könnten.“



Karolina Schilling, Lydia Horn, Jörg Polakowski

Lydia Horn

Telefon: (0160) 98 17 55 18

E-Mail: lh@mobile-melting.de

www.mobile-melting.de

rismus-Gesellschaften und Verlage, Stadt-Touren und ortsbasierte Geschichten erstellen und anbieten. Für diese „kubiktouren“ werden Texte, Fotos, Videos und Musik mit bestimmten Orten verknüpft. Sobald der Nutzer einen Ort der Tour erreicht, wird der hinterlegte Inhalt automatisch auf seinem Handy abgespielt. Mit Themen-Touren, historischen Routen oder Einkaufsführern, Kurzgeschichten und Krimis kann man die Stadt aus einer neuen Perspektive erleben. „Diese neue Form der Unterhaltung ist auch für Einwohner, Werbetreibende und Lokalmedien interessant“, sagt Jörg Polakowski.

Eine Tour zu erstellen und zu veröffentlichen, ist mit der Software von mobile melting kinderleicht: Man legt auf einer Karte Routen und Stationen fest und verknüpft sie mit seinen Mediendateien. Diese werden automatisch für verschiedene Handy-Typen konvertiert. Lädt ein anderer Nutzer sich die Tour herunter, wird sie passend für sein Gerät ausgeliefert.

Im Herbst 2009 erhielt das Team die Zusage für ein EXIST-Gründerstipendium. Seit April 2010 ist das Portal kubikstadt.de online und bietet bereits eine Fülle von Touren, zum Beispiel einen Krimi-Spaziergang durch



Fotos: links: Andreas Meichner, rechts: molivado

Motivado

Der Date-Doctor fürs Internet



Im Internetzeitalter haben Waschsalons, Diskotheken oder Chöre als Singlebörsen ausgedient. Millionen Menschen suchen heute online nach dem Partner fürs Leben. Dating-Portale und Online-Partnervermittlungen bieten ihren Nutzern zwar einen guten Zugang zu unzähligen potenziellen Partnern. Trotzdem ähnelt die Suche nach dem oder der Richtigen immer noch der Suche nach der berühmten Stecknadel im Heuhaufen. Singles werden von den Online-Anbietern bei ihrer Suche bisher weitgehend allein gelassen.

Das möchte das Gründerteam von Motivado ändern: Mit Motivado können Betreiber von Online-Dating-Plattformen ihren Nutzern bei der Partnersuche automatisch einen qualifizierten Coach zur Seite stellen.

Die Idee eines interaktiven Coaching-Systems entstand in Zusammenarbeit mit dem Arbeitsbereich Wirtschafts- und Sozialpsychologie von Professor Dr. Detlev

Benjamin Patock
Telefon: (030) 609 886 71
E-Mail: bp@motivado.de
www.motivado.de

Liepmann an der Freien Universität Berlin. Sie baut auf dessen Erkenntnissen der Eignungsdiagnostik im Forschungsgebiet der Organisationspsychologie auf.

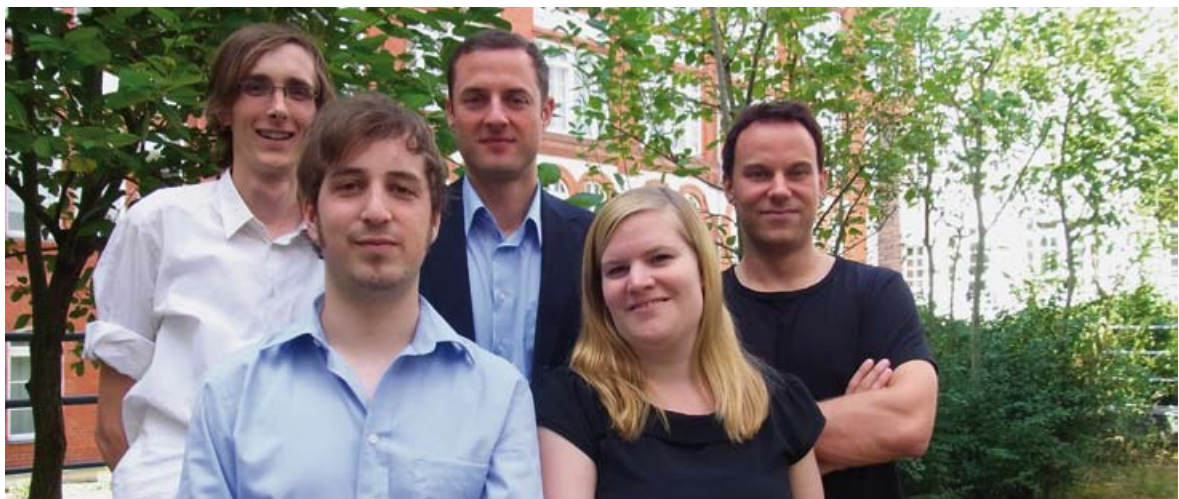
Die Coaching-Software kombiniert solche Erkenntnisse mit den Bewegungsdaten der Nutzer auf den jeweiligen Dating-Plattformen. So kann das Programm automatisch solche Inhalte suchen und vorschlagen,

die dem jeweiligen Nutzer am besten helfen und ihn motivieren. Braucht er zum Beispiel Hilfe beim digitalen Flirten, wird ihm ein interaktives Video zu diesem Thema angeboten. Da das System lernfähig ist, wird es mit der Zeit automatisch besser – und kann auch nicht einfach kopiert werden.

Zum fünfköpfigen Gründerteam von Motivado zählen Coach Emanuel Albert und Psychologin Janina Blume. Für die filmische und technische Umsetzung sind Diplom-Medienwirt Benjamin Patock sowie die Informatiker Christian Haker und Simon Sablowski verantwortlich. Gemeinsam mit dem Arbeitsbereich von Professor Liepmann entwickelte das Team in den vergangenen Monaten ein Konzept, analysierte den Markt und entwarf einen Plan zur Umsetzung der Geschäftsidee.

Die Marktchancen sind gut, denn Websites für Online-Dating erwirtschafteten in Deutschland 2008 mehr als 162 Millionen Euro und haben damit ihren Umsatz seit 2003 um mehr als 600 Prozent erhöht. Mittlerweile gibt es über 2.000 Anbieter, etwa ein Dutzend davon hat nach eigenen Angaben jeweils mehr als eine Million registrierter Nutzer. Gespräche mit potenziellen Kooperationspartnern und Investoren verliefen positiv und haben gezeigt, dass Bedarf für das Produkt von Motivado vorhanden ist. Ein EXIST-Gründerstipendium ermöglicht dem Team nun, die Anwendung bis zur Marktreife weiterzuentwickeln. Danach wollen die Gründer mit einer Anschlussfinanzierung den Grundstein für ein Unternehmen legen.

Benjamin Patock, Simon Sablowski, Emanuel Albert, Janina Blume, Christian Haker





Als Philipp Kemper, Dr. Tobias Knobloch und Bernd Nähler 2009 an einer Internetanwendung arbeiteten, fehlte ihnen ein Messwerkzeug, um die Anregungen und Meinungen ihrer Nutzer zu erfassen. Sie wollten direkt mit den Kunden und Besuchern in Kontakt treten, um Kritik und Anregungen im Sinne eines modernen Customer-Relationship-Management (CRM) schnell zu verarbeiten. Da Firmen ähnliche Anforderungen haben und es kein Werkzeug für diesen Zweck gab, entschlossen sie sich, ein solches zu entwickeln.

Zwar existiert mit „Google Analytics“ bereits ein Programm, das im Hintergrund vieler Webseiten läuft und den Betreibern verrät, was die Nutzer auf ihren Seiten tun. Das Werkzeug reqorder erfasst aber zusätzlich, warum sich Besucher und Anwender so verhalten, wie sie sich verhalten, und es gibt Aufschluss über ihre Intention, ihre individuellen Bedürfnisse und ihre Zufrie-

Philipp Kemper

Telefon: (030) 838-736 43, (0170) 81 10 220

E-Mail: pk@reqorder.com

<http://reqorder.com/>

denheit. So werden Websites und mobile Applikationen um zeitgemäße Kommunikationskanäle erweitert. Design und Inhalte sind frei wählbar. Neben individuellen Feedback-Formularen und -Foren können eigene Anwendungen erstellt und vorhandene Kanäle eingebunden werden.

Das Werkzeug lässt sich innerhalb weniger Minuten als „Widget“ in eine Website integrieren. So können die Seitenbetreiber das Feedback ihrer Nutzer bei Neuent-

wicklungen und Relaunches von vornherein berücksichtigen. Das ist nicht nur für Start-up-Unternehmen eine große Hilfe, sondern auch für Agenturen und Online-Shops – eben für alle, die ihre Seiten so kundenfreundlich wie möglich gestalten wollen. Die Ergebnisse der Analyse kann man online einsehen oder sich in einem übersichtlichen Wochenbericht zuschicken lassen.

Im Juni 2010 hat das Team eine Beta-Version veröffentlicht und arbeitet nun mit Pilotkunden daran, das Produkt zur Marktreife zu bringen. Für die Nutzung wird künftig eine monatliche Gebühr in drei Paket-Tarifen berechnet. Zusätzlich bieten die Gründer eine ganz auf das jeweilige Unternehmen abgestimmte Version, Rabatte für Start-up-Unternehmen und eine kostenlose Basis-Version an.

Mit Unterstützung ihres Mentors, Professor Dr. Volker Tolksdorf vom Fachbereich für Mathematik und Informatik der Freien Universität Berlin, feilt das Team bereits an neuen technischen Elementen: Quantitative Daten, zum Beispiel aus Google Analytics, sollen in das System von reqorder eingebunden werden, die Ergebnisse werden automatisch in die gängigen CRM-Systeme der Kunden einfließen können. Auf diese Weise soll künftig eine semantische Interpretation des Feedbacks möglich sein. Es soll außerdem die Option geben, dass Kunden ihre Nutzer für Feedbacks belohnen können. Bis Ende 2010 werden Kemper, Knobloch und Nähler durch ein EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie gefördert. Anschließend wollen sie eine GmbH gründen und auf eigenen Füßen stehen.

Dr. Tobias Knobloch, Bernd Nähler, Philipp Kemper



Fotos: links: reqorder; rechts: Andreas Meichsner

sciencenter

Wissenschaftsjournalismus von Profis



Wissenschaft ist ein weites Feld – allein in Deutschland gibt es mehr als 400 Hochschulen und über hundert Forschungszentren, in denen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler zu verschiedensten Gebieten forschen. Redaktionen sind damit häufig überfordert: „Ob Gesundheits-, Politik-, Sport- oder Feuilleton-Ressorts in Zeitungen oder Magazinen – sie alle müssen sich immer wieder mit wissenschaftlichen Themen beschäftigen, unabhängig von ihrer eigentlichen Kompetenz“, sagt Kathrin Dezer, Biologin und Gründungsmitglied von sciencenter. Auf einer Internetplattform bietet die Gründung deshalb Wissenschaftsjournalismus aus erster Hand an: fertige Artikel in unterschiedlichen Längen und Formaten, Interviews, Porträts und Reportagen ergänzt durch Fotos oder durch O-Töne für Radioreaktionen. Das Angebot soll möglichst viele Ansprache

erfüllen, sodass die Redakteure Arbeit, Zeit und Geld sparen können. „Sciencenter ist flexibel: Wer Beiträge lieber selbst schreiben will und nur auf die Recherche zurückgreifen möchte, kann das natürlich auch tun“, erklärt Konstanze Kobel-Höller, Journalistin und Biologie-Studentin.

Die Redaktionen erwerben bei sciencenter alle Rechte zur Verwendung der Artikel; verfasst werden sie von Fachautoren, die aus einem Pool ausgewählt werden.

Kathrin Dezer, Konstanze Kobel-Höller

Telefon: (030) 838-507 17

E-Mail: gff@sciencenter.de

Nach ihrem wissenschaftlichen Studium haben die Autoren außerdem eine journalistische Ausbildung an der „sciencenter academy“ absolviert. Weitere Bedingung: Begeisterung für ihr Fachgebiet. Zusätzlich betreibt sciencenter Fact-Checking und Wissensmanagement, um sicherzustellen, dass die Redaktionen tatsächlich fehlerfreie Artikel erwerben.

Die Geschäftsidee geht auf eine Initiative des Biologen Dr. Jens Baumgardt zurück: Der Absolvent der Freien Universität Berlin erkannte schon vor einigen Jahren den Bedarf, auch Laien mit guten Beiträgen für Wissenschaft zu begeistern; er schlug aber andere Wege ein, als er das Biotechnologie-Unternehmen durakult gründete. Im Netzwerk der Universität ging seine Idee jedoch nicht verloren. Konstanze Kobel-Höller und Kathrin Dezer griffen sie auf und gingen mit viel Energie an die Umsetzung. Seit Juni 2010 werden sie dabei durch ein EXIST-Gründerstipendium unterstützt. Für die technische Umsetzung des Portals stieß außerdem der Informatiker Erik Walker zum Team. Professor Dr. Rupert Mutzel vom Institut für Mikrobiologie engagiert sich als Mentor, und auch Dr. Markus Lehmkuhl vom Institut für Publizistik unterstützt die Gründung durch sein Know-how.

„Ein Motivationsschub war für uns die gute Platzierung im Businessplan-Wettbewerb 2010. Und auch das erste Interesse der Medienvertreter, mit denen wir Gespräche führen, spornt uns an“, sagt Kathrin Dezer. Im Laufe des nächsten Jahres soll aus der Idee „Wissenschaftsartikel für Redaktionen“ das erfolgreiche Unternehmen sciencenter werden.

Kathrin Dezer, Konstanze Kobel-Höller



Moderne Werkzeuge für das wissenschaftliche Publizieren



Das Verlagswesen ist im Umbruch: Google digitalisiert die Weltliteratur, E-Book-Reader wie das Amazon Kindle oder das iPad fordern das gute alte Buch heraus. Es wird mehr denn je publiziert, doch fehlen bisher die Instrumente, um die Spreu vom Weizen zu trennen. Der Markt der wissenschaftlichen Publikationen hinkt den technischen Möglichkeiten sogar noch weit hinterher: Der Zugang zu Fachliteratur ist umständlich, und das Publizieren ist immer noch zeitraubend und teuer.

Mit ihrem Gründungsprojekt Scio wollen Gerald Hiller, Moritz Krog und Max Scherer neue Werkzeuge für diesen Markt zur Verfügung stellen. Sie entwickeln Web-Anwendungen, mit deren Hilfe Wissenschaftlern der Umgang mit Publikationen und das eigene Publizieren erleichtert werden sollen. Herzstück ist der Bibliographie-Manager Shelves: Die Webapplikation dient dazu, den Überblick über die Flut an Veröffentlichungen zu be-

Max Scherer
Telefon: (0179) 90 83 45 7
maxlionscherer@projectscio.org
www.projectscio.org

halten, sie zu organisieren und darüber mit Kollegen zu diskutieren. Shelves erlaubt es außerdem, aus demselben Interface mehrere Datenbanken nach Publikationen zu durchsuchen und die Ergebnisse zu sortieren. Der Suchfilter ist auf die Bedürfnisse von Wissenschaftlern angepasst und herkömmlichen Suchmaschinen überlegen.

Die Integration von Suche und Organisation erspart zeitraubendes Surfen zwischen verschiedenen Datenbanken und das Übertragen der gefundenen Literatur auf den eigenen Rechner. Denn mit Shelves läuft der gesamte Prozess online ab und ist von überall wieder einsehbar.

„Wir haben die Vision, einen etablierten Markt auf den Kopf zu stellen“, sagt Max Scherer. Das will Scio mit dem Launch der Publikationsplattform „Impact“ erreichen: Als „Crowdsourced Open Access Journal“ soll die Online-Plattform automatisch den redaktionellen Teil der Publikationsarbeit erledigen. „Impact ist der Schritt weg vom traditionellen Publizieren, das von Verlagen und Redakteuren kontrolliert wird“, erklärt Scherer. „Wir automatisieren die zeitaufwendigsten Schritte der redaktionellen Betreuung, etwa die Auswahl der Peer Reviewer. So umgehen wir die bisherigen Engpässe im Veröffentlichungswesen und schaffen eine moderne Alternative zum Publizieren wissenschaftlicher Texte.“

Jeder der drei Gründer bringt einen anderen wissenschaftlichen Hintergrund mit: Gerald Hiller ist Physiker, Moritz Krog Bioinformatiker und Max Scherer Geograf. Sie werden von ihrem Berater Thomas Look und dem Mentor Professor Nicolas Apostolopoulos vom Center für Digitale Systeme (CeDiS) der Freien Universität Berlin unterstützt. Dank eines EXIST-Gründerstipendiums können sie sich seit Ende 2009 hauptberuflich mit der Arbeit an der Beta-Version beschäftigen. Ihre nächsten Ziele sind der Markteintritt von Shelves und der Abschluss von Finanzierungsgesprächen.

Moritz Krog, Gerald Hiller, Max Scherer



Fotos: Andreas Meichner

Siimbyant UG (haftungsbeschränkt)

Umweltmanagement leicht gemacht



Jedes Unternehmen kann zum Umweltschutz beitragen: Ressourcen schonen, Abfall vermeiden und Emissionen einsparen. Doch gerade mittelständische Unternehmen haben zunehmend Probleme, die Lawine gesetzlicher Vorschriften umzusetzen. Um die komplexen Anforderungen an ein modernes Umweltmanagement zu erfüllen, bieten die Gründer von Siimbyant jetzt die Software „Umweltcockpit“ an.

Ihre Entwicklung basiert auf neuesten Forschungsergebnissen im Bereich der Industrial Ecology. Wie der Name Siimbyant schon anklingen lässt, geht es um Synergieeffekte. Siimbyant hat es sich zum Ziel gesetzt, Synergien, wie man sie auch aus geschlossenen Kreisläufen der Natur kennt, freizusetzen und in Unternehmensnetzwerken zu etablieren. Mit Hilfe von „Umweltcockpit“ können Unternehmen in einer Art „industrieller Symbiose“ zusammenarbeiten und sich gegenseitig ergänzen. Ein einfaches Beispiel dafür ist die Nutzung von Abfallstoffen: Wenn beispielsweise Unternehmen A einen Gefahrstoff verwendet, den Unternehmen B in seinen Produktionsprozess einführen möchte, so können sie mit „Umweltcockpit“ die Verfahrenstechnik austauschen.

Für alle Aufgabenbereiche des betrieblichen Umweltmanagements stehen passende Lösungen bereit. Ob es um das Management von Audits, Genehmigungen, Gefahrstoffen, um Öko-Controlling oder Anlagen geht: In „Umweltcockpit“ laufen alle wichtigen Informationen zusammen und lassen sich zentral verwalten. Das An-

gebot wird für jedes Unternehmen maßgeschneidert: Größere Unternehmen können „Umweltcockpit“ als angepasste Vor-Ort-Lösung nutzen. Kleineren Betrieben steht das Produkt als „Software as a Service“ per Abonnement im Internet zur Verfügung. „Umweltcockpit“ ist bereits einsetzbar und wird von ausgewählten Referenzkunden genutzt. Der großflächige Vertrieb soll in Kürze anlaufen.

Das Gründerteam besteht aus fünf Informatik- und Wirtschafts-Absolventen mit Praxiserfahrung im Bereich Umweltmanagement. Ihnen fiel auf, dass verarbeitenden Unternehmen ein einheitliches System zum Verwalten ihrer Umweltinformationen fehlt. Seit November 2009 erhält das Team ein EXIST-Stipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Siimbyant wird durch die AG Netzbasierte Informationssysteme der Freien Universität Berlin und durch

Mathias Münscher

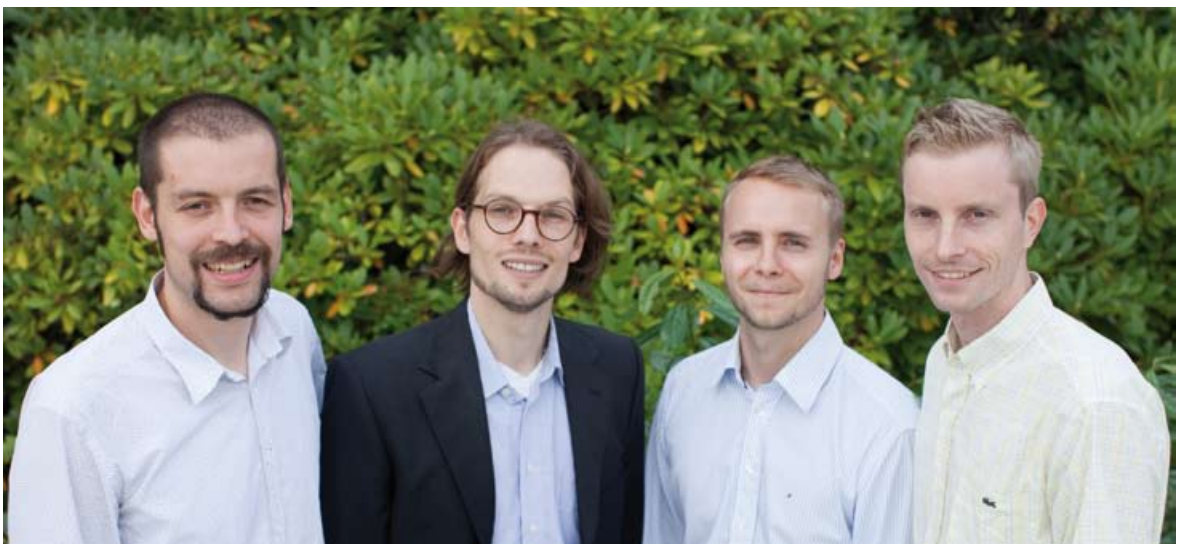
Telefon: (030) 76 23 10 83

E-Mail: mathias.muenscher@siimbyant.de

www.siimbyant.de

ihren Mentor Professor Dr. Robert Tolksdorf unterstützt. Die Gründung der Siimbyant UG im Frühjahr 2010 schafft ein sicheres Fundament für die weitere Entwicklung von „Umweltcockpit“. Bis Anfang 2011 soll das Produkt konsequent ausgebaut werden, um weitere Kunden zu gewinnen.

Boris Raeschler, Mathias Münscher, Matthias Fichna, Hendrik Lange



StatEval GmbH – Gesellschaft für Statistik und Evaluation

Zahlen, die jeder versteht



Evaluationen sind in Deutschland in den letzten Jahren für Politik und Gesellschaft ein wichtiges Thema geworden. Egal, ob es sich um Anti-Gewalttraining für kriminelle Jugendliche, um Team bildende Maßnahmen in Unternehmen oder um Gesetzesänderungen zum Tabakkonsum handelt – immer stellt sich die Frage: Was hat es eigentlich gebracht?

Diese einfache Frage ist aber meistens gar nicht so einfach zu beantworten – denn Gesetzesreformen beispielsweise haben komplexe Auswirkungen auf unter-

Julia Hapkemeyer, E-Mail: nicole.scheibner@stateval.de
 Nicole Scheibner, E-Mail: julia.hapkemeyer@stateval.de
 Telefon: (030) 838 70 938
www.StatEval.de

Unternehmen und Behörden bei der Optimierung organisatorischer Abläufe sowie bei der Teamentwicklung und führen Coachings für Führungskräfte durch.

Nach ihrem Psychologie-Studium waren Scheibner und Hapkemeyer als wissenschaftliche Mitarbeiterinnen an der Freien Universität Berlin tätig und haben sich bereits in vielen Seminaren und Evaluationen erprobt. Mit dieser Erfahrung gelang ihnen ein guter Start: StatEval ist seit dem Eintrag als GmbH ins Handelsregister bereits ein gut laufendes Unternehmen geworden und konnte einige große Aufträge verbuchen. Inzwischen sind die Gründerinnen auf der Suche nach Kooperationspartnern aus Wissenschaft und Wirtschaft.

schiedliche Personengruppen. Schon die Festlegung von Kriterien, an denen sich der Erfolg messen ließe, ist eine Herausforderung, weil je nach Perspektive unterschiedliche Aspekte im Vordergrund stehen. Nicole Scheibner und Julia Hapkemeyer, die Gründerinnen von StatEval GmbH – Gesellschaft für Statistik und Evaluation, helfen ihren Kunden bei der Beantwortung dieser Fragen und machen Erfolg messbar.

Sowohl bei der Konzeption von Studien als auch bei der Auswertung der statistischen Daten von Evaluationen gibt es großen Bedarf an professioneller Unterstützung, das wissen die beiden Gründerinnen aus eigener Erfahrung. „Wir haben bemerkt, dass viele Leute eine gewisse Angst vor Zahlen haben oder einfach mit der Auswertung überfordert sind und deshalb Unterstützung benötigen“, sagt Nicole Scheibner. Um den Kunden ihre Scheu vor Statistiken zu nehmen, legt StatEval deshalb großen Wert auf eine ebenso angenehme wie professionelle Arbeitsatmosphäre. Mit den Auftraggebern auf Augenhöhe anstatt „von oben herab“ zu kommunizieren, gehört zur Firmenphilosophie. Das positive Feedback der Kunden bestärkte die Gründerinnen in ihrem Konzept. Die Ergebnisse werden je nach den Bedürfnissen der Kunden entweder allgemein verständlich oder den wissenschaftlichen Standards der jeweiligen Disziplin entsprechend gestaltet.

Ein weiteres Geschäftsfeld von StatEval ist die Organisationsentwicklung. Die Psychologinnen beraten

Nicole Scheibner, Julia Hapkemeyer



Fotos: Andreas Meichner

stravio UG (haftungsbeschränkt)

Neue Strategien gegen Mobbing in der Schule



Von Mobbing an Schulen sind wissenschaftlichen Untersuchungen zufolge jede Woche mehr als eine Million Kinder und Jugendliche betroffen – als Täter oder als Opfer. Lehrer und Eltern stehen dieser Gewalt oft hilflos gegenüber. stravio – die Abkürzung steht für strategies against violence (Strategien gegen Gewalt) – ist eine universitäre Gründung, die auf den neuesten Ergebnissen der Forschung aufbaut und neue Präventionsansätze für Schulen und andere Jugendeinrichtungen entwickelt. Die Gründer Kirsten Rohardt, Anton Walcher und Stephan Warncke wollen Lehrer und Schüler dabei unterstützen, Gewalt an ihren Schulen zu verhindern.

Gründer beschäftigen sich bereits während ihres Studiums der Psychologie intensiv mit den Themen Gewaltprävention, Schulentwicklung und Aggressionsformen im Kindes- und Jugendalter. In enger Zusammenarbeit mit dem Arbeitsbereich ihres Mentors Professor Dr. Herbert Scheithauer, der langjährige Erfahrungen auf dem Gebiet der Prävention von Schulgewalt besitzt, werden die Angebote laufend weiterentwickelt und einer Qualitätssicherung unterzogen.

Schulklima, Problemlösungsstrategien, psychische Auffälligkeiten bei Opfern und Tätern – das Unternehmen bietet Workshops zu verschiedenen Themen



Anton Walcher, Kirsten Rohardt und Stephan Warncke

Ihr Konzept setzt auf sogenanntes Blended-Learning, eine Verknüpfung von E-Learning-Elementen und Präsenzterminen – ein Modell, das im Bereich der Gewaltprävention bisher kaum verbreitet ist. Theoretische

Stephan Warncke
Telefon: (030) 838 56 694
E-Mail: info@stravio.de
www.stravio.de

Inhalte werden dabei unter anderem über eine geschlossene Online-Community vermittelt; in den Präsenzmodulen können dagegen praktische Handlungsstrategien intensiv erprobt und eigene Erfahrungen in der Gruppe diskutiert werden.

So kann das Programm kostengünstig angeboten werden; ein entscheidender Vorteil für den von finanziellen Kürzungen betroffenen Bildungssektor. Die drei

an, die mit Mobbing zusammenhängen. Auch bei ganz konkreten Problemen können die Experten vor Ort helfen: Sie besprechen die Situation in der Klasse vorab intensiv mit Lehrern und Eltern und entwickeln mit ihnen gemeinsam einen Handlungsplan, der dann in der Klasse umgesetzt wird.

Das Konzept überzeugte auch die Gründungsexperten: Stravio erhielt ein EXIST-Gründerstipendium gewann im März 2010 den internen Businessplanwettbewerb der Freien Universität Berlin und wurde kurz darauf beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg als einer der besten Teilnehmer in der Kategorie „Service“ ausgezeichnet. Von diesem Schuljahr an sollen Schülerinnen und Schüler auch in der Praxis von der Idee profitieren. „Wir wollen dazu beitragen, dass möglichst viele Kinder und Jugendliche während ihrer Schulzeit keine Gewalt und soziale Ausgrenzung erleben“, sagt Stephan Warncke, Geschäftsführer der stravio UG.

Barrierefreie Medienintegration für Menschen mit Einschränkung

Das World Wide Web verbindet Menschen auf der ganzen Welt. Doch manche bleiben von der Informationsgesellschaft ausgeschlossen – für viele ältere oder sehbehinderte Menschen ist die Technik eine unüberwindbare Hürde. Das beschäftigt auch den Informatik-Professor Raúl Rojas von der Freien Universität Berlin. Seine Idee: ein Gerät, mit dem auch Blinde das Internet nutzen können.

Diese ersten Überlegungen zu „InformA“, einem Informationsgerät für Blinde, wurden in der Arbeitsgruppe Künstliche Intelligenz von Professor Rojas weiterentwickelt. Nach dem Prinzip „weniger ist mehr“ konzipierten die Forscher ein kleines Gerät, das über WLAN mit dem Internet verbunden ist. Bedient wird es über eine einfache, postkartengroße Tastatur mit nur wenigen Tasten. Das Gerät liest zum Beispiel aus Webseiten oder Tageszeitungen vor, sagt Uhrzeit und

Dr. Sime Pervan
Telefon: (030) 838-586 77
E-Mail: info@symplektikon.de
www.symplektikon.de

Wetterbericht an, kann über Spracherkennung auch E-Mails verschicken und ist dabei genauso einfach zu bedienen wie ein Radio. Um das zu erreichen, werden einige bereits am Markt erhältliche technische Komponenten miteinander in einer einfachen Applikation neu kombiniert. Alleinstellungsmerkmale sind die barrierefreie Medienintegration in einem einfach zu bedienenden Gerät und ein auf die Zielgruppe abgestimmtes Human Interface. Aber auch der Preis soll stimmen: „InformA“ ist nicht als teures Nischenprodukt, sondern bewusst preisgünstig angelegt.

Um das Gerät auf den Markt zu bringen, hat sich ein internationales Gründerteam unter dem Namen Symplektikon zusammengetan: Dazu gehören die Informatiker Roman Guilboud, Bastian Hecht und Fabian Ruff, der Physiker Dr. Sime Pervan sowie Professor Rojas. Verstärkt werden sie durch den Blindensachverständigen Joachim Frank. Der diplomierte Tonmeister Noam Yogeve kümmert sich um die natürliche Sprachausgabe und -erkennung und für den Aufbau von Marketing und Vertrieb ist Alexandre Stassevitch zuständig.

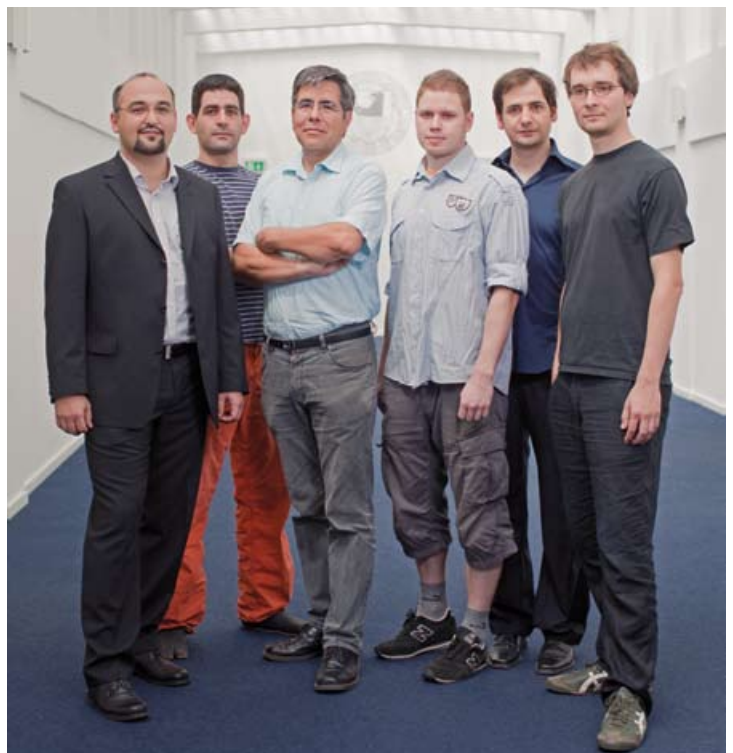
Seit Januar 2010 wird Symplektikon durch ein EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirt-

schaft und Technologie gefördert. „InformA könnte allein in Deutschland mehr als einer Million blinden und sehbehinderten Menschen den Alltag erleichtern“, sagt Sime Pervan. Der Gründer sieht aber noch weitere Anwendungen: Das Gerät könne zum Beispiel auch Autofahrern dabei helfen, ihren E-Mail-Verkehr während der Fahrt zu bewältigen oder Senioren ohne Computerkenntnisse das Tor zum Internet öffnen.

Produkt-Tests mit 50 Prototypen und Nutzern im Alter von 18 bis 88 Jahren haben die Gründer bereits erfolgreich durchgeführt. Der Allgemeine Blinden-Sehbehindertenverein Berlin (ABSV), die Deutschen Telekom Laboratories und IBM Deutschland unterstützen die Testreihe als Partner. „Der Zuspruch der Tester ist ein echtes Erfolgserlebnis“, berichtet Sime Pervan. „Sie geben uns das Gefühl, dass wir auf dem richtigen Weg sind.“

Als nächster Schritt steht die Suche nach Kapitalgebern auf der Agenda, denn mit der Markteinführung der dritten Prototypenserie will Symplektikon seine Idee des barrierefreien Zugangs zur Informationstechnologie für immer mehr Menschen umsetzen.

Dr. Sime Pervan, Noam Yogeve, Prof. Dr. Raúl Rojas, Roman Guilboud, Bastian Hecht, Fabian Ruff



Fotos: Andreas Meichner



Die Temperatur-Referenz-Platte

Laborgeräte schneller und günstiger überprüfen



Ohne sie würde kein Vaterschaftstest funktionieren und auch kein DNA-Test der Polizei: Die Polymerase-Kettenreaktion (PCR) ist ein Verfahren, bei dem mit Enzymen und starken Temperaturwechseln das Trägermolekül der Erbinformation – die DNA – vervielfältigt werden kann. Vor allem die Kettenreaktion in Echtzeit (RT-PCR) hat das molekularbiologische Arbeiten revolutioniert; es ist in Forschung und Diagnostik zu einem Milliardengeschäft geworden. RT-PCR-Geräte werden in Laboren auf der ganzen Welt genutzt. Aufgrund der hohen Nachfrage sind die teuren Geräte meist ausgelastet und verschleissen mit der Zeit. Wissenschaftler und Unternehmen sind jedoch auf Geräte angewiesen, die absolut zuverlässige und reproduzierbare Messergebnisse liefern – ohne lange Wartungsarbeiten. Deshalb sind die Laborbetreiber daran interessiert, die RT-PCR-Geräte kontinuierlich und

Helmut von Keyserling
Telefon: (030) 84 45 24 93
E-Mail: hv.keyserling@charite.de

kostengünstig auf mögliche Fehler oder Verschleißerscheinungen zu überprüfen.

Die Ingenieure Helmut von Keyserling und Thomas Bergmann entwickelten ein Verfahren, das diese Ansprüche erfüllt: Ihre Temperaturreferenzplatte (TRP) und die dazugehörige Analysesoftware ermöglichen eine im Vergleich zu herkömmlichen Methoden deut-

lich kostengünstigere und einfachere Validierung von RT-PCR-Geräten. Die TRP gewährleistet darüber hinaus eine umfangreiche Funktionsüberprüfung unter Realbedingungen. Das Verfahren entdeckte Helmut von Keyserling zufällig bei einem Versuch an der Charité – Universitätsmedizin Berlin. Der wissenschaftliche Mitarbeiter erkannte das Potenzial und entschied sich dafür, die Erfindung in einem Spin-off zusammen mit Thomas Bergmann zu vermarkten. Inzwischen wurde ein Prototyp des Gerätes zum Patent angemeldet und das Team hat den Zuschlag für ein EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie erhalten.

Nach der EXIST-Förderung ist die Unternehmensgründung als GmbH geplant. Die Gründer wollen die Produktion der Geräte zunächst gemeinsam mit einem Dienstleister in Angriff nehmen und eine Vertriebsstrategie entwickeln. Denn die Temperaturreferenzplatte – davon sind sie überzeugt – ist für alle Anwender von RT-PCR weltweit interessant. Auch der deutsche Markt wächst Prognosen zufolge stetig: Zwischen 2006 und 2013 wird bei RT-PCR Geräten ein durchschnittliches Wachstum von elf Prozent erwartet. Zudem ist in der Diagnostik eine Überprüfung der Geräte nach festgelegten Zeiten und Standards vorgeschrieben, damit medizinische Ergebnisse auch rechtlich abgesichert werden können.

Langfristig wollen die Gründer außerdem ausloten, inwieweit das Prinzip auf andere Anwendungen in der Mess- und Regelungstechnik übertragbar ist.

Thomas Bergmann, Nadine Degani, Helmut von Keyserling



Traverdo GmbH

Das Portal für nachhaltiges Reisen

Tourismus und Fairness sind zwei Ziele, die oft nur schwer zu vereinbaren sind. Wer im Internet seine Traumreise bucht, kann sich selten sicher sein, dass er damit auch wirklich Menschen vor Ort unterstützt oder die Reise einen möglichst geringen negativen Einfluss auf Natur und Umwelt hat. Ein Gedanke, der die eigene Urlaubsfreude durchaus trüben kann.

Die vier Gründer Jochen Zimmermann, Holger Haberstock, Lucas von Fürstenberg und Thomas Reinhold kannten dieses Gefühl nur zu gut: Bei ihren eigenen Ferienplanungen machten sie die Erfahrung, dass Internetseiten es Urlaubern kaum ermöglichen, die Nachhaltigkeit von Reisen zu überprüfen und zu vergleichen. Dabei wächst der Markt für nachhaltige Reisen weiter – nicht zuletzt wegen der anhaltenden Klima- und Globalisierungsdiskussion.

So entstand die Idee, selbst ein Portal für nachhal-

Holger Haberstock
Telefon: (030) 838-709 45
E-Mail: holger.haberstock@traverdo.de
www.traverdo.de

tigen Tourismus ins Leben zu rufen: Auf traverdo.de kann der Nutzer Reiseangebote, deren ökologische und soziale Nachhaltigkeit durch verschiedene Label geprüft ist, vergleichen und buchen. Eine übersichtlich

aufbereitete Präsentation erleichtert ihm die Planung. Mit anderen Besuchern kann er außerdem Erlebnisse und Tipps austauschen und man kann sich gegenseitig bei der Reiseplanung helfen.

Das Team von Traverdo arbeitete mit verschiedenen Beratern und Coaches am Konzept und an der Umsetzung – bisher sehr erfolgreich: Ein EXIST-Gründerstipendium wurde beantragt und bewilligt, Reiseveranstalter und Zertifizierer wurden als Partner gewonnen. Mitte 2010 konnte die Traverdo GmbH mit einem weiteren Gesellschafter gegründet werden, Ende September ging das Portal mit einer Beta-Version online.

Um die Benutzerfreundlichkeit zu erhöhen, wird Schritt für Schritt eine innovative Suchfunktion eingebaut. Hier geht Traverdo ebenfalls neue Wege: Die Funktion basiert auf künstlichen neuronalen Netzen, die das Team mit Unterstützung des Informatikprofessors Raúl Rojas von der Freien Universität Berlin entwickelt.

Bis Ende 2010 wollen die Gründer rund 1.500 Reisen anbieten und ihr Portal offiziell einführen. Zunächst richtet sich das Angebot an Privatkunden, die qualitativ hochwertige und gleichzeitig ökologische und sozial faire Reisen und Unterkünfte suchen. Für 2011 ist auch ein Bereich für nachhaltige Geschäftsreisen geplant. Schritt für Schritt und mit organischem Wachstum soll Traverdo bald zur ersten Anlaufstelle für nachhaltiges Reisen im deutschsprachigen Internet werden.



Jochen Zimmermann, Holger Haberstock, Lucas von Fürstenberg



Fotos: Andreas Meichner

vismath

Mathematik mit Spaß vermitteln



Wer eins und eins zusammenzählen kann, weiß, dass es ohne Mathematik nicht geht: Es gäbe keine Wettervorhersage, keinen iPod, keinen Flugverkehr. Mathematik ist nicht nur die Grundlage aller Naturwissenschaften, sondern auch die Voraussetzung für die Errungenschaften der modernen Gesellschaft. Trotzdem gilt sie als sprödes Fach, eines, das vielen in der Schulzeit fremd geblieben ist. Das Unternehmen vismath will das ändern: Unter dem Motto „Mathematik neu erleben“ bieten die Gründer auf ihrem Online-Portal Filme, Bastelbögen und Bücher an, mit denen die Wissenschaft spannend und verständlich wird.

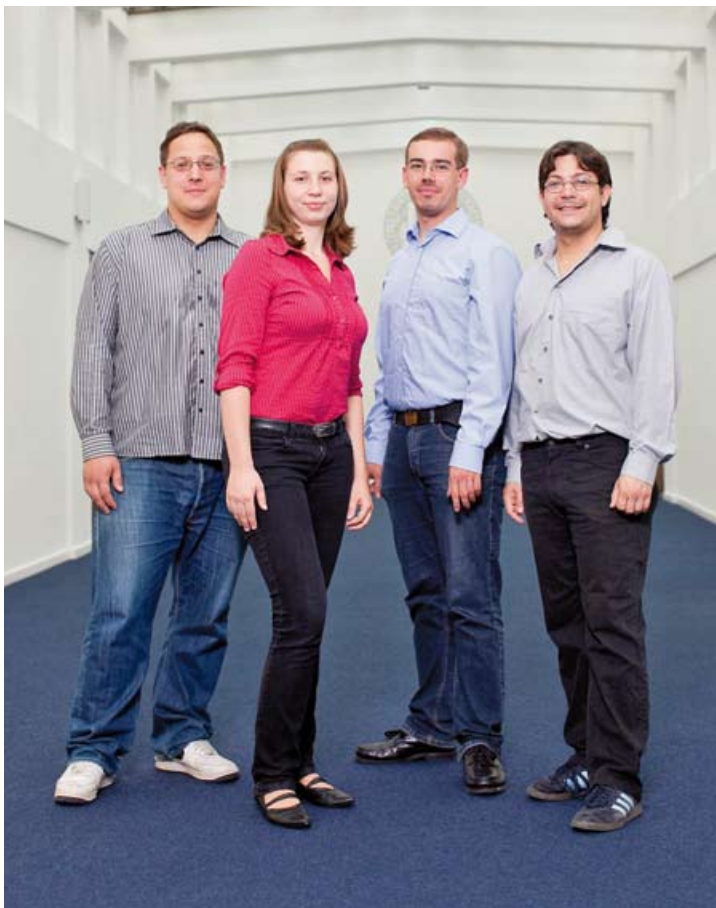
Da Mathematiker etwas von der Begeisterung für ihr Fach verstehen, sind die Anfänge der Gründung auch in einer mathematischen Arbeitsgruppe entstanden – in der AG „Mathematische Geometrieverarbeitung“ von Professor Dr. Konrad Polthier am Fachbereich Mathematik und Informatik der Freien Universität Berlin. Konrad Polthier ist nicht nur Forscher, sondern auch Pio-

nier eines besonderen Film-Genres: des Mathefilms. Seit 1995 organisiert er Kino-Vorführungen und Filmwettbewerbe. 2008 richtete er das MathFilm Festival in Berlin aus, einen internationalen Wettbewerb für Filme mit mathematischem Hintergrund. Das Festival war so erfolgreich, dass die Geschäftsidee für eine Internetplattform mit populärwissenschaftlichen Multimedia-Inhalten in der Luft lag. Anne Kahnt, Nils Halpap, Philip Hornig, Simon Krohn und Tobias Pfeiffer griffen zu: Sie konzentrieren sich bei ihrer Unternehmensgründung im ersten Schritt auf mathematische Inhalte – ein Gebiet, auf dem sie Fachwissen und gute Kontakte haben.

Vom Hollywood-Blockbuster über den informativen Lehrfilm bis hin zum Animationsfilm – im Online-Portal sind mathematische Filme aller Genres abrufbar; sie werden mit Begleittexten auf DVD angeboten. Mit den exklusiv für vismath entwickelten Bastelbögen

Simon Krohn
Telefon: (030) 838 586 76
E-Mail: info@vismath.de
www.vismath.de

Simon Krohn, Anne Kahnt, Tobias Pfeiffer, Philip Hornig



können Schülerinnen und Schüler ihr räumliches Vorstellungsvermögen spielerisch vertiefen und mathematische Objekte zum Leben erwecken: Platonische und archimedische Körper, diskrete Minimalflächen oder Durchdringungskörper nehmen mithilfe von Schere, Klebstoff und etwas Geschick drei Dimensionen an. Bilder, Bücher und interaktive Inhalte ergänzen das Angebot. Für alle Produkte hat das Team Verträge über die Vorführ- und Verwertungsrechte abgeschlossen, sodass Lehrer sie problemlos im Unterricht nutzen können. Zurzeit arbeiten die Gründer an neuen Funktionen, damit die Nutzer ihre individuelle DVD künftig nach ihren Interessen zusammenstellen und die Bastelbögen selbst gestalten können. Mittelfristig soll die Plattform um weitere Wissensgebiete erweitert werden.

So regt vismath dazu an, eine für manche spröde Wissenschaft von einer neuen Seite zu zeigen – nicht nur im Klassenzimmer, sondern auch zu Hause, vor dem Rechner und in der Freizeit. Ganz im Sinne des Mathematikers Blaise Pascal, der sagte: „Die Mathematik als Fachgebiet ist so ernst, dass man keine Gelegenheit versäumen sollte, dieses Fachgebiet unterhaltsamer zu gestalten.“

Wettbewerb von Anfang an

Neben Ruhm und Preisgeldern bieten Gründer-Wettbewerbe ihren Teilnehmern oft ein qualifiziertes Feedback und hilfreiche Kontakte



Gutes Training für Wettbewerbe: Beim Gründertreffen hat Bartosz Kosmecki drei Minuten Zeit, um seine Gründung Scopis GmbH vorzustellen. Corinna Kastner, ehemalige Mitarbeiterin von profund, stoppt die Zeit.

Business bedeutet auch immer Wettbewerb. Bei Businessplanwettbewerben können angehende Unternehmerinnen und Unternehmer ihre Ideen präsentieren und sich dabei mit anderen messen. Von diesem spielerischen Wettstreit profitieren nicht nur die Gewinner: Die Veranstaltungen dienen auch als Plattform, sie bieten Foren für Gründer und sind hilfreich bei der Suche nach Kooperationspartnern und Investoren. *Profund* ermutigt Gründer-Teams zur Teilnahme an passenden Wettbewerben und unterstützt sie bei der Vorbereitung.

Businessplan-Wettbewerb

Berlin-Brandenburg e. V.

Beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (BPW) steht die Praxis im Vordergrund. Teilnehmen können Gründer und Gründungsinteressierte. Sie lernen in Seminaren, aus Ideen tragfähige Konzepte zu entwickeln. Das Feedback der Juroren hilft ihnen dabei,

die Konzepte weiterzuentwickeln und zu verbessern. Ein individuelles Coaching und zahlreiche Veranstaltungen erleichtern den Kontakt zu potenziellen Investoren, Gründungspartnern und Experten.

Alle Beteiligten sind zur Vertraulichkeit verpflichtet, gute Ideen können deshalb nicht abgekupfert werden.

Am 29. Oktober 2010 fiel der Startschuss für die nächste Runde des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg 2011. Organisiert wird der BPW von der Investitionsbank Berlin, der Investitionsbank des Landes Brandenburg und der Vereinigung der Unternehmensverbände in Berlin und Brandenburg e. V.

BPW-Hotline: (030) 21 25 21 21,
E-Mail: info@b-p-w.de
www.b-p-w.de

Der BPW verläuft in drei Stufen: In der ersten Stufe stehen die Idee und das Gründerteam im Fokus. In der zweiten Stufe geht es vor allem um die Marktanalyse und das Marketing, und in der dritten Stufe werden Angaben zum Unternehmen und zur Organisation sowie zur Finanzplanung geprüft. Am Ende steht ein vollständiger Businessplan. Die Pläne werden in zwei Kategorien eingeteilt und bewertet: [BPWservice] für Produkte und Dienstleistungen, die nicht technikorientiert sind, und [BPWtechnology] für technische Produkte und Dienstleistungen. Die drei besten Businesspläne jeder Kategorie werden prämiert. Außerdem werden in der Kategorie [BPWstudy] die besten Businesspläne von Studierenden ausgezeichnet.

Von 2007 bis 2009 stellte die Freie Universität Berlin jeweils die meisten Teams mit Top-Platzierungen und wurde drei Mal in Folge mit dem Titel „Ideenschmiede“ als erfolgreichste Berliner Hochschule ausgezeichnet.

Preisträger 2010: stravio (2. Stufe)

Der *profund*-Preis an der Freien Universität Berlin

Für die erste Stufe des BPW lobt *profund* auch 2011 einen universitätsinternen Preis aus. Jedes Team, das sich über *profund* beim BPW anmeldet, nimmt automatisch auch am internen Wettbewerb teil. Ausgezeichnet werden die fünf besten Pläne. Zusätzlich zu den allgemeinen Vorgaben des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg sind weitere Kriterien relevant:

Zum einen wird das wissenschaftliche Niveau des Plans bewertet. Wie ausgeprägt ist der wissenschaftliche Anspruch des Projektes? Wie hoch ist der wissenschaftliche Fortschritt im Zuge der Verwirklichung des Projektes einzuschätzen?

Ein weiteres Kriterium ist die gesellschaftliche Relevanz: Wird die Verwirklichung des Projektes einen gesellschaftlichen Fortschritt bedeuten? Stehen der gesellschaftliche Nutzen und der angestrebte kommerzielle Erfolg in einem ausgeglichenen Verhältnis? Zu gewinnen sind Preisgelder von insgesamt 2.000 Euro.

Preisträger 2010: stravio, InformA, daviLUX, futingo, vismath

Britt Perlick, *profund*, Gründerqualifizierung

Telefon: (030) 838-736 36

E-Mail: britt.perlick@fu-berlin.de

Gründerwettbewerb – IKT Innovativ

Am 1. September 2010 startet zum ersten Mal der „Gründerwettbewerb IKT Innovativ“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Der Wettbewerb richtet sich branchenübergreifend an solche Gründungen, bei denen die Informations- und Kommunikationstechnik

zentraler Bestandteil der Produkt- oder Dienstleistungsinnovation ist. In jeder Wettbewerbsrunde werden bis zu sechs Gründungen mit einem Hauptpreis von jeweils 30.000 Euro ausgezeichnet, maximal 15 weitere Preisträger werden mit einer Startprämie von jeweils 6.000 Euro ausgezeichnet. Zusätzlich können in jeder Wettbewerbsrunde und in Kooperation mit der Wirtschaft Sonderpreise zu ausgewählten Themen ausgelobt werden, deren Höhe vom jeweiligen Sponsor bestimmt wird.

www.gruenderwettbewerb.de

Science4Life Venture Cup

Der „Science4Life Venture Cup“ ist ein Businessplanwettbewerb im Bereich Life Sciences und Chemie. Seit 1998 wird er gemeinsam vom Land Hessen und dem Unternehmen sanofi aventis ausgerichtet. Alle Teilnehmer des „Venture Cup“ werden durch Branchenkenner bei der Umsetzung ihres Geschäftskonzeptes unterstützt. Die Sieger erhalten Preisgelder in Höhe von insgesamt 75.000 Euro. Das „Science4Life-Netzwerk“ bietet den Teilnehmern während der einzelnen Phasen professionelle Unterstützung. Das Weiterbildungsangebot des Wettbewerbs orientiert sich praxisnah an den branchenspezifischen Bedürfnissen der Existenzgründer. So werden beispielsweise Online-Seminare zu gründungsrelevanten Themen in den Lebenswissenschaften angeboten.

Preisträger 2010: CNTherm

www.science4life.de

Innovationspreis Berlin-Brandenburg

Der Innovationspreis Berlin-Brandenburg ist einer der traditionsreichsten Gründerwettbewerbe. Teilnehmern können Unternehmensgründer, Kooperationen aus Wissenschaft und Wirtschaft, Einzelpersonen oder Teams von Hochschulen, wissenschaftlichen Einrichtungen oder Wirtschaftsunternehmen. Bis zu fünf Ideen werden mit jeweils 10.000 Euro prämiert.

Die Innovationen können sowohl technische Produkte als auch Dienstleistungskonzepte sein, vor allem aus den Bereichen Biotechnologie, Medizintechnik, Pharma, Optik, Energietechnik, Verkehrssystemtechnik, Informations-, Kommunikationstechnik und Medien. Wichtig ist der Bezug zu Berlin-Brandenburg: Die Produktion und Vermarktung der Innovation sollen hier stattfinden. Eine weitere Voraussetzung ist, dass das Produkt oder Konzept in der Entwicklung abgeschlossen ist, gute Aussichten auf einen Markterfolg hat und konkurrenzfähig ist. Bewerber beschreiben auf acht bis zehn Seiten ihre Produkte oder ihre Dienstlei-

stung, die innovativen Aspekte und die Marktsituation. Der Preis wird jährlich neu ausgeschrieben. Eine wiederholte Teilnahme ist möglich, wenn die Markteinführung nicht länger als 18 Monate zurückliegt.

www.innovationspreis-bb.de

UNICA Entrepreneurship Competition for Students and Young Researchers

Alle zwei Jahre schreibt das UNICA-Netzwerk einen Entrepreneurship-Wettbewerb aus, an dem 2009 erstmalig 22 europäische Universitäten teilgenommen haben. Der Wettbewerb ist offen für Studierende und wissenschaftliche Mitarbeiter bis fünf Jahre nach Abschluss ihres Studiums und bietet den Teilnehmern eine Plattform, ihre Geschäftsideen auf internationaler Ebene zu präsentieren. Der erste Platz ist mit 20.000 Euro dotiert, der zweite Platz mit 10.000 Euro. Auf Vorschlag des jeweiligen Hochschulpräsidenten nimmt jeweils ein Gründerteam pro Universität teil und reicht einen Businessplan zu seiner Geschäftsidee in englischer Sprache ein. Die Preisverleihung findet in Paris statt.

Preisträger 2009: parelectrics

www.entrepreneurship.unica-network.eu

Gründerwettbewerb der WirtschaftsWoche

Zum vierten Mal schreibt die WirtschaftsWoche 2010 ihren Gründerwettbewerb mit einem Preispaket im Wert von insgesamt 300.000 Euro aus. Teilnehmen dürfen alle seit Anfang 2008 gegründeten oder in Gründung befindlichen Unternehmen aus Deutschland. Das Gründerteam muss aus mindestens zwei Personen bestehen, und das Geschäft sollte so nachhaltig sein, dass damit in den nächsten zwei Jahren 20 Arbeitsplätze geschaffen werden können.

Das Unternehmen darf eine Startfinanzierung erhalten haben, Voraussetzung ist dies aber nicht. Die Investitionssumme darf eine Million Euro nicht überschreiten. Interessierte Gründer sollten neben einem Motivationsschreiben ihren maximal 30-seitigen Businessplan, ein einseitiges Exposé zur Geschäftsidee sowie ein zwei- bis vierseitiges Probe-Tagebuch über die Gründungsphase anhängen. Eine Jury ermittelt fünf Finalisten, die ihr Unternehmen in einer Präsentation vorstellen. Die Preisverleihung findet in München statt.

Preisträger 2009: chocri

www.wiwo.de/gruenderwettbewerb

Patente Gesprächspartner bei Business & Beer: Dr. Claas Junghans (links) hat 1998 die Mologen AG, ein Spin-off der Freien Universität Berlin, mit aus der Taufe gehoben. Heute ist er bei Schulz Junghans als Patentanwalt und als Coach beim Technologie Coaching Center Berlin tätig. Dr. Fabian Sokolowski (rechts) ist Patentanwalt in der Kanzlei Maikowski & Ninnemann.



Fotos: links: profund; rechts: Andreas Meichner

Gründer-Wettbewerbe: Gewinnen um jeden Preis?

Interview mit Thomas Straßburg und Stefan Arndt

Mit CNTherm entwickeln Thomas Straßburg und Stefan Arndt Kühllösungen auf der Basis von Kohlenstoffnanoröhren. Ihr Projekt, das auch durch die Initiative „ForMaT“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung unterstützt wird, wurde beim Businessplan-Wettbewerb „Science4Life Venture Cup“ ausgezeichnet. Profund fragte die beiden Gründer, welche Wirkung dieser Preis auf das Projekt hat.

profund: Was haben Gründer von der Teilnahme an einem Wettbewerb wie „Science4Life“ und wie aufwendig war dies für Sie?

Stefan Arndt: Der „Science4Life Venture Cup“ ist im Bereich Life Sciences ein sehr namhafter Wettbewerb, an dem ein junges Unternehmen dieser Branche teilnehmen sollte. Der Aufwand hielt sich für uns in Grenzen, da wir vorher schon einen vorläufigen Businessplan erarbeitet hatten. Den Wettbewerb haben wir dann als Anlass genommen, unseren Plan noch einmal grundlegend zu überarbeiten und zu verbessern. Besonders gelohnt hat sich für uns, dass wir die Gelegenheit bekommen haben, noch einmal mit Spezialisten zu sprechen, die genau aus dieser Branche kommen und uns so einen anderen Blickwinkel aufzeigen konnten.

profund: War Ihr gutes Abschneiden eine Überraschung?

Thomas Straßburg: Bei uns war es anfangs gar nicht so offensichtlich, dass wir mit Werkstoffen auf der Basis von Kohlenstoffnanoröhren auch tatsächlich in den Bereich Life Sciences passen. Aber die Veranstalter haben uns sehr ermutigt. Uns hat es dann aber dennoch überrascht, dass wir so gut abgeschnitten haben, denn die anderen Unternehmen waren vor allem aus dem Pharma-Bereich. Mit einem Werkstoff als Geschäftsidee waren wir da eher Exoten.

profund: Kann man nach dem Wettbewerb auch direkt auf Investoren treffen, die sich für die Gewinner interessieren?

Thomas Straßburg: Früher war es wohl so, dass der Wettbewerb noch stärker als Ideen- und Talent-Show funktionierte und Unternehmen direkt auf einzelne Gründer zugegangen sind, um ihnen ihre Unterstützung anzubieten. Das ist jetzt nicht mehr so – Kapitalgeber laufen einem nicht hinterher. Aber diese Erwartung hatten wir auch nicht.

profund: Sie haben zwar nicht den ersten Platz belegt – aber hat es sich trotzdem gelohnt?

Stefan Arndt: Eine Sache, die man auf jeden Fall nutzen sollte, ist das gute und ausgewählte überregionale Netzwerk mit hervorragenden Experten. Man kann sie auch über den Wettbewerb hinaus ansprechen. Bei uns waren es vor allem Patentan-



wälte. Das Feedback, das wir dort bekommen haben, war sehr fundiert.

Thomas Straßburg: Wir hatten beispielsweise viele Patente angemeldet, uns aber noch nie über Patentstrategien Gedanken gemacht. Strategisch positioniert waren wir bis dahin auch noch nicht. Hierfür haben uns die Patentanwälte schon die Augen geöffnet.

profund: Sollte also jeder Gründer mal an einem Wettbewerb teilgenommen haben?

Stefan Arndt: Es kommt drauf an – man muss wissen, was man damit erreichen will. Das Preisgeld ist zwar schön, aber lange nicht so wichtig wie das Feedback, das wir im Zuge des Wettbewerbs erhalten haben. Dies war sehr wertvoll für uns und hilft dabei, unsere Geschäftsidee langfristig weiterzuentwickeln.

bovicare GmbH

Gesundheitsvorsorge für das liebe Vieh

Dr. Christian Fidelak hat die Kuh bei den Hörnern gepackt: Der Veterinärmediziner war fast zehn Jahre an der Freien Universität Berlin als wissenschaftlicher Mitarbeiter tätig, als Experte auf seinem Gebiet hat er die Bedeutung der medizinischen Vorsorge bei Milchkühen schon früh erkannt. Mit diesem Wissen machte er sich schließlich selbstständig und gründete das Beratungs- und Betreuungsinstitut bovicare GmbH. Das Unternehmen kombiniert die optimale Überwachung und Beratung von Milchviehbetrieben mit der Diagnostik von Milchproben im eigenen Labor. Dieser Service unterscheidet sich von dem eines

Dr. Christian Fidelak
Telefon: (0331) 2300 600
E-Mail: fidelak@bovicare.de
www.bovicare.de

klassischen Tierarztes, der oft erst gerufen wird, wenn ein Tier erkrankt ist. Neben der konventionellen Tiermedizin setzt bovicare auch alternative Heilmethoden wie Homöopathie erfolgreich ein, denn in diesem Bereich forschte Fidelak viele Jahre in der ökologischen Landwirtschaft.

Zunächst wurde das Projekt durch ein EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie unterstützt. Mentor während der Förderperiode war Professor Dr. Wolfgang Heuwieser vom Fachbereich Veterinärmedizin der Freien Universität Berlin. Nach erfolgreichen Platzierungen in der zweiten und dritten Stufe des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg 2007 gründete Christian Fidelak im Juli 2009 in Potsdam die bovicare GmbH und kann inzwischen auf ein erfolgreiches erstes Geschäftsjahr zurückblicken. Die Kundenkartei verdoppelte sich innerhalb von zwölf Monaten. Auch die größten konventionellen und ökologischen Milchviehställe in der Region zählen bereits zum Kundenstamm. Mittlerweile konnte das Unternehmen über die Region Berlin-Brandenburg hinaus wachsen und bietet seinen Service aus Beratung, Bestandsbetreuung und Laboruntersuchungen auch in anderen Bundesländern an. Außerdem war bovicare an mehreren Projekten im Bereich Forschung und Entwicklung beteiligt. Neben seiner Tätigkeit als Unternehmer lehrt Christian Fidelak im Bereich ökolo-

gische Tierproduktion an der Fachhochschule Eberswalde und ist Berater für Tiergesundheit für den Öko-Anbauverband Bioland.

Der gute Start gelang dem Gründer und seinem Vierrerteam trotz der großen Milchpreiskrise 2009, die für die Erzeuger und die Branche insgesamt starke Umsatzeinbußen bedeutete. Derzeit erholt sich der Wirtschaftszweig, und die Nachfrage nach nachhaltig erzeugten Lebensmitteln hält an. Das stimmt optimistisch. So will bovicare vor allem in Süddeutschland bald weitere Kunden gewinnen und die Beteiligung an Forschungs- und Entwicklungsprojekten vorantreiben.



Melvin Fahl, Dr. Christian Fidelak, Martina Apitz-Fidelak, Dr. Sigrun Lerch, Angelika Hille



Fotos: links: Andreas Meichner; rechts: conrads

Confabs Management Consulting GmbH (CMC)

Gründerpioniere auf Erfolgskurs



Christian Kiock, Guido Kurth

Die Confabs GmbH ist das erste Start-up-Unternehmen, das aus dem Gründerzentrum der Freien Universität Berlin hervorgegangen ist. Die Geschäftsführer Christian Kiock und Guido Kurth können mittlerweile auf sechs spannende Jahre als Unternehmer zurückblicken, in denen sich viel verändert hat.

2004 hat alles angefangen – mit der Idee, kreative Kommunikations- und E-Business-Lösungen für Unternehmen im In- und Ausland sowie für öffentliche Institutionen anzubieten. Mittlerweile ist das Gründerprojekt in der Confabs Management Consulting GmbH (CMC) aufgegangen. Als unabhängiges Beratungsunternehmen ist CMC in den Bereichen Beschaffungsmanagement und Kostenoptimierung, Controlling, Berichtswesen und Planungssysteme sowie Management-Informationssysteme tätig. Eine Spezialität von CMC ist die Kostenoptimierung. Die Berater sehen sich zum Beispiel in der Einkaufsabteilung ih-

rer Kunden um und suchen nach Möglichkeiten, um die Effizienz zu steigern. Je transparenter, desto besser, lautet eine Grundregel. Aber das ist auch schon alles, was sich verallgemeinern lässt. Für jeden Kunden wird der optimale Arbeitsablauf konzipiert und eingerichtet.

„Die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin hat es uns ermöglicht, unser Produktportfolio in Ruhe zu testen und weiterzuentwickeln. Das

Christian Kiock

Telefon: (030) 633 13 750 20

E-Mail: christian.kiock@confabs-mc.de

www.confabs-mc.de

war gerade in der ersten Zeit von großem Vorteil“, sagt Geschäftsführer Christian Kiock. Nach zwei Jahren in Räumen der Universität sind die Gründer 2006 ausgezogen, seitdem haben sie ihr Unternehmen stetig weiterentwickelt. Mit Höhen und Tiefen, wie Kiock berichtet: „Nach dem Verlassen der sicheren Umgebung an der Freien Universität hatten wir zuerst eine Krise, sind aber gestärkt daraus hervorgegangen.“ Die Jahre 2008 und 2009 waren dann sehr erfolgreich und brachten neben neuen Kunden auch neue Partner. Anfang 2010 war eine Umstrukturierung fällig, einer der drei Gründer schied einvernehmlich aus.

Mittlerweile sitzen Kiock und Kurth mit einem weiteren Unternehmen und einem insgesamt fünfzehnköpfigen Team in Berlin-Adlershof und betreuen Kunden im ganzen Bundesgebiet.

„Seit den Anfängen vor sechs Jahren haben wir viel Schwieriges, Skurriles und Schönes erlebt – und viel gelernt“, fasst der Unternehmer zusammen. Neugründern empfiehlt er vor allem eines: Alles schriftlich festhalten! „Das juristische Prinzip *Wer schreibt, der bleibt* ist wirklich wichtig – das können wir jedem Jungunternehmer nur ans Herz legen.“

gorilla cases GmbH

Smartphones schick in Schale

Das Material ist leicht und gleichzeitig stabil – und findet deshalb sowohl in noblen Autos als auch für edle Gebrauchsgegenstände Verwendung: Carbon. Die Berliner Design-Schmiede gorilla cases® hat es als idealen Werkstoff für ihre Produkte entdeckt.

Martin Heller und Tobias Wittkopf, die beiden Gründer der gorilla cases GmbH, standen 2007 vor dem Problem, ihre eigenen Laptops beim Transport nicht ausreichend schützen zu können. In den Geschäften gab es damals ausschließlich weiche Neoprentaschen, die den Computer zwar vor Kratzern und Staub schützen, nicht jedoch vor Druck und Schlägen. Die Alternative waren Alukoffer, die aber aufgrund des hohen Gewichtes nicht in Frage kamen. Ein Produktmischling wäre ideal, so ihre Überlegung – eine Neoprentasche mit der Widerstandskraft eines Metallkoffers. Mit der Lösung des Dilemmas war auch die Geschäftsidee geboren: Heller

Tobias Wittkopf
Telefon: (030) 25 58 65 85
E-Mail: info@gorilla-cases.com
www.gorilla-cases.com

und Wittkopf griffen in die „Trickkiste“ der Luft- und Raumfahrtindustrie und bauten Prototypen aus Carbonfaser-verstärkten Kunststoffen.

Die Produktentwicklung trieben sie im Rahmen eines EXIST-Gründerstipendiums an der Freien Universität Berlin voran und anschließend in der Grün-

derwerkstatt der Beuth-Hochschule. So hatten sie auch die Möglichkeit, sich mithilfe von Beratern des Technologie Coaching Center (TCC) nebenbei intensiv um Marktforschung und Marketing zu kümmern. Über einen Coach kamen sie in Kontakt zu Gravis, Deutschlands größtem Einzelhändler für Apple-Produkte. Apple brachte gerade das iPhone heraus, was die Gründer in Absprache mit Gravis dazu bewegte, die Markteinführung ihres Produktes mit Hüllen für das iPhone und für die iPod-Familie zu bestreiten.

Ihr gorilla tube® wurde prompt zum Erfolg: Es besteht aus reinem Carbon, ist extrem dünn, stabil, einzigartig im Design und passt auch für die Smartphones anderer Hersteller. Vertriebskanäle sind der Einzelhandel, Amazon, Ebay und der eigene Webshop. Die hohe Nachfrage hat das Team für einige Zeit an seine Grenzen gebracht: Sie führte zu langen Lieferzeiten und sogar dazu, dass einige Aufträge abgelehnt werden mussten. Inzwischen haben die Gründer ihre Produktionsprozesse effizienter gestaltet und können das gorilla tube® sogar als „Nature Edition“ aus nachwachsenden Jutefasern anbieten.

Ihr nächstes Ziel ist der Sprung in die Apple-Stores. Die Liebe zum Carbon und der Wunsch vieler Kunden hat sie auch dazu veranlasst, Design-Produkte anderer Hersteller aus diesem Material zu vertreiben. Außerdem ist das Team dabei, nun endlich das Produkt zur Serienreife zu bringen, mit dem eigentlich mal alles angefangen hatte: eine unzerstörbare Schutzhülle für Laptops.



Tobias Wittkopf, Moritz Kausche, Martin Heller



Fotos: Andreas Meichsner

Humedics GmbH

Schlankes Verfahren für die Leber-Diagnostik



In Deutschland leiden etwa drei Millionen Menschen an einer Leber-Erkrankung. Doch bisher warf die Diagnose von Leber-Erkrankungen im klinischen Alltag Probleme auf. Die Leberwerte im Blutbild sind nur bedingt aussagekräftig, denn sie zeigen zwar eine Veränderung an, geben aber keine Auskunft über die Leberfunktion. So kann es beispielsweise bisher passieren, dass trotz einer beginnenden Leberzirrhose normale Laborwerte gemessen werden. Um diesem Problem in der Diagnostik zu begegnen, erarbeiteten Karsten Heyne, Professor für Physik an der Freien Universität Berlin, und Privatdozent Dr. Martin Stockmann, Leberchirurg der Charité – Universitätsmedizin Berlin, gemeinsam eine Lösung.

Das Verfahren, das die beiden Forscher entwickelten, besteht aus zwei Komponenten: aus einem Diagnostikum, also einem Mittel, das der Patient zur Diagnose einnimmt, und aus einem Gerät, das Abbauprodukte des Diagnostikums in der Atemluft messen kann. Für die Messung wird dem Patienten zuerst das Diagnostikum verabreicht, das in den Leberzellen zu Paraceta-

mol und 13CO_2 abgebaut wird. Diese Abbauprodukte können in absoluter Menge direkt in der Atemluft des Patienten bestimmt werden. Innerhalb von 30 Minuten wird so die Enzymfunktion der Leber gemessen.

Mit diesem neuen Verfahren ist es möglich, die Planung leberchirurgischer Eingriffe zu verbessern, ein Leberversagen nach einer Operation vorherzusagen und somit zu vermeiden oder eine Leberregeneration zu überwachen – ohne dass ein operativer Eingriff nötig ist. Das neue Verfahren wurde bereits an mehreren tausend Patienten erfolgreich getestet und wird mit seiner schnellen und frühzeitigen Analyse der Leberleistung dazu beitragen, den Behandlungserfolg genauer als bisher möglich zu überwachen.

PULS, der Patent- und Lizenzs-service der Freien Universität Berlin, meldete die Erfindung der beiden Wissenschaftler gemeinsam mit der Charité in mehreren

Prof. Dr. Karsten Heyne
Telefon: (030) 838-561 07
E-Mail: info@humedics.de
www.humedics.de

PD Dr. Martin Stockmann, Alexander Helmke, Prof. Dr. Karsten Heyne, Theodore von Heimberg



Ländern zum Patent an. *profund* – die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin – ermunterte die Wissenschaftler, ihre Erfindung in einem eigenen Unternehmen auf den Markt zu bringen, die Mitarbeiter betreuten das Team bei ihren ersten Schritten auf dem Weg zur Firmengründung und stellten Räume im Gründerhaus in der Arnimallee zur Verfügung. 2009 gründeten Karsten Heyne und Martin Stockmann gemeinsam die Humedics GmbH; mithilfe eines EXIST-Gründerstipendiums konnten sie ihr Team mittlerweile erweitern. Ende Dezember 2009 hat Humedics vom High-Tech Gründerfonds eine Finanzierung erhalten, um die Entwicklung von Seriengeräten und das Zulassungsverfahren voranzutreiben. Das System wurde 2010 CE-zertifiziert und bereits verkauft. Da es ohne teure Eingriffe auskommt und dadurch im Vergleich zu herkömmlichen Verfahren Kosten gesenkt werden können, sehen die Gründer den Sparmaßnahmen im Gesundheitsbereich optimistisch entgegen. Ihr nächstes Etappenziel ist es, das System gemeinsam mit einem Partner bis zur Serienreife weiterzuentwickeln. Auch die Zulassung des Diagnostikums soll so bald wie möglich erreicht werden.

nanopartica GmbH

Neue Lösungen für nanotechnologische Produkte

Ihre Produkte sind so winzig, dass man sie nur mit einem Elektronenmikroskop erkennen kann. Trotzdem sind Nanopartikel in vielen Branchen groß im Kommen: Neue Medikamente oder Glasoberflächen, hochmoderne Lacke oder biotechnologische Produkte können durch Nanotechnologie verbessert werden. Die nanopartica GmbH arbeitet mit hochverzweigten Polymeren und Metallnanopartikeln. Die Ausgründung der Freien Universität Berlin verbessert bestehende Produkte seiner Kunden mithilfe von Nanotechnologie und entwickelt auch völlig neue Lösungen.

Mit seiner Spezialisierung lag das Team von nanopartica genau richtig: „Unsere Erfolgserlebnisse sind Kunden, die mit unserer Arbeit zufrieden sind. Und davon haben wir zum Glück recht viele“, sagt Gründer Philipp Hultsch. Zum Kerngeschäft gehören unter anderem „Nanotransporter“: Diese Moleküle sind wie kleine

Philipp Hultsch
Dr. Paul Servin
Telefon: (030) 838 52 678
E-Mail: info@nanopartica.com
www.nanopartica.com

Pakete in der Lage, andere Moleküle, Farbstoffe, Metall- und Feststoffpartikel oder Ionen aufzunehmen und zu verkapseln. Durch die Verkapselung werden indirekt einige Eigenschaften der eingeschlossenen Substanz verändert; ihr Anwendungsbereich vergrößert sich dadurch enorm – etwa in der Pharmaindustrie und Oberflächentechnik.

Da das Spin-off komplexe Produkte aus der Spitzenforschung vermarktet, war ein längerer Vorlauf zur Gründung einer GmbH notwendig. Von Oktober 2007 bis September 2008 wurde nanopartica durch ein EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie gefördert und arbeitete in Räumen der Freien Universität Berlin. Im Januar 2009 wurde die nanopartica GmbH gegründet. Philipp Hultsch vergleicht den Prozess mit einem Hausbau: „Wir glauben, dass ein solides Fundament ausschlaggebend für den späteren Erfolg ist. Unsere Grundsteinlegung braucht deshalb Zeit und Geduld. Die oberen Stockwerke entstehen anschließend vergleichsweise schnell.“

Den Grundstein für ihr Wissen legten Hultsch und sein Partner Dr. Paul Servin in der Arbeitsgruppe um

Professor Dr. Rainer Haag am Institut für Chemie und Biochemie der Freien Universität Berlin. Dieser Hintergrund hilft ihnen, die Probleme ihrer Kunden von der Seite der Forschung her anzugehen. Industrie-Erfahrung bringt seit 2009 Professor Dr. Uwe Landau als neuer Gesellschafter in das junge Unternehmen ein, denn er arbeitet außerdem für den Oberflächen-Spezialisten Largentec GmbH, sitzt in anderen Unternehmen im Vorstand oder Aufsichtsrat und ist im Zentralverband für Oberflächentechnik (ZVO) als Beirats- und Fachausschussvorsitzender tätig.

Seit 2010 ist das Team mit einer neuen Produktlinie auf dem Markt: dichroitisches Glas. Durch das Beimischen von Metall-Nanopartikeln entsteht bei diesen High-Tech-Gläsern der sogenannte „Lykurgusbecher-Effekt“. Namensgeber ist ein antikes Glasgefäß aus dem 4. Jahrhundert n. Chr., das seine Farbe je nach Lichteinfall verändern kann. Die dichroitischen Gläser von nanopartica machen diesen Effekt für Dekor und Schmuck sowie für technische Anwendungen des 21. Jahrhunderts nutzbar.

Dr. Paul Servin, Philipp Hultsch, Prof. Dr. Uwe Landau



Fotos: links: Nanopartica; rechts: Neutron Games

Neutron Games GmbH

Handball Challenge, das erste Handball-Game für PC und Spielkonsole



Als Deutschland 2007 Handball-Weltmeister wurde, brach auch Gregor Ilg in Jubel aus. Der aktive Handballer freute sich nicht nur über den Sieg, sondern auch über die steigende Popularität der Sportart: gute Voraussetzungen für seine Idee, das damals weltweit erste Handball-Actiongame für PC und Konsole zu entwickeln. Gemeinsam mit seinem Partner Björn Kaminski machte er sich auf den langen Weg der Umsetzung. Von Mitte 2008 an wurde das Team durch ein EXIST-Gründerstipendium unterstützt, und Ende Juli 2009 entstand die Neutron Games GmbH. Neben dem Actiongame „Handball Challenge“ arbeitet Neutron Games inzwischen an einem weiteren Spiel: „Handball Trainer 3D“ (HT3D).

Der „Handball Trainer 3D“ ist als Lernspiel (Serious Game) konzipiert und vor allem zur unterhaltsamen Schulung gedacht. In einem Trainings- und einem Schiedsrichtermodul können Spielsituationen authentisch nachgestellt werden. Es richtet sich an Jugendliche, Nachwuchsspieler, Handballtrainer und Schiedsrichter.

„Handball Challenge“ ist eine Handball-Sportspiel-Simulation für PC und Spielkonsolen, in der Spieler

aktiv ihre eigene Handballkarriere durchspielen können. Um das Potenzial des Spiels voll auszuschöpfen, arbeitet Neutron Games an einer visuell und dramaturgisch anspruchsvollen Umsetzung, an der engen

Björn Kaminski
Telefon: (030) 46 30 72 22
E-Mail: b.kaminski@neutron-games.de
www.neutron-games.de
www.handball-challenge.de

Einbindung der internationalen Handball-Ligen und am Aufbau einer eigenen Web-Community. Als bisher einziges Action-Computerspiel erhielt Handball Challenge die Lizenzrechte für die TOYOTA Handball-Bundesliga. Das vollständige Spiel wird voraussichtlich im dritten Quartal 2011 in Europa auf den Markt gebracht. Eine Serie von Minigames mit dem Titel „Handball Challenge Trainingscamp“ steht bereits zum kostenlosen Download bereit und verkürzt den Handball-Fans die Wartezeit.

Um den Aufwand der Entwicklung nicht allein schultern zu müssen, suchten sich Ilg und Kaminski viele etablierte Partner. Neben der TOYOTA Handball-Bundesliga kooperieren sie mit dem weltweit größten Handballportal „handball-world.com“, mit Handballvereinen und mit Handballstars wie den Champions-League-Gewinnern Dominik Klein und Filip Jicha vom Bundesligisten THW Kiel.

Seit der Gründung ist das Team auf 15 feste Mitarbeiter und einige freie Mitarbeiter angewachsen. Ein dritter Platz beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg 2009 und ein erster Platz beim Serious Games Award Berlin 2009 waren hilfreich bei der Suche nach Fremdkapital: Die Investitionsbank Berlin und ein privater Investor beteiligen sich inzwischen am Unternehmen. Gefördert wird Neutron Games zudem vom Medienboard Berlin-Brandenburg. „Wir haben schon viel erreicht, aber bis zur Markteinführung liegt noch sehr viel Arbeit vor uns“, sagt Björn Kaminski. „Im Moment sind zum Beispiel Social Games stark im Kommen. Diesem Trend tragen wir bereits in unserer Minigame-Serie Rechnung, wir sind damit sehr gut für die Zukunft aufgestellt. Dieser Aspekt ist besonders für die zweite Finanzierungsrunde wichtig, die gerade bei uns ansteht.“

Gregor Ilg, Björn Kaminski



Rezeptefuchs.de – das Portal für vegane Produkte und Ernährung

Ein Leben ohne Fleisch können sich viele Menschen gut vorstellen. Doch wie sieht es ganz ohne tierische Produkte aus? Wer auf Rezeptefuchs.de klickt, merkt schnell, dass auch das Backen ohne Milch und Ei kein Problem ist. Ob Nougat-Torte, Amerikaner oder Streuselkuchen – alles ist auch vegan möglich. Sogar cholesterinfrei und klimafreundlicher. Irina Itschert entwickelte 2004 während ihres Studiums gemeinsam mit Malte Clasen eine Datenbank für vegane Rezepte. 2008 wurde die Software vollständig überarbeitet, und das Portal Rezeptefuchs.de wurde online gestellt. Mittlerweile erfreut sich die Plattform großer Beliebtheit: Mit mehr als 250.000 Seitenaufrufen pro Monat ist sie die größte deutsche Plattform rund um die vegane Küche. Neben einer großen Rezeptdatenbank können Besucher dort seit 2009 auch eine Datenbank über vegane Lebensmittel für die Einkaufsplanung nutzen. Wer zum

Irina Itschert
Telefon (030): 69 20 49 81 0
E-Mail: info@rezeptefuchs.de
www.rezeptefuchs.de

Beispiel milchfreie Schokokekse aus dem Supermarkt sucht, erfährt bei Rezeptefuchs, wo es sie gibt, was sie kosten und wie sie aussehen.

„Vegan“ ist jedoch nicht nur eine Essgewohnheit, es ist vielmehr eine Lebenseinstellung. In den vergangenen Jahren hat sich ein regelrechter Trend entwickelt: Tierschutz, Ökologie, Gesundheit sind drei der Gründe für eine vegane Lebensweise. Immerhin ist die Viehzucht ein Hauptfaktor für den Klimawandel und Umweltverschmutzung, denn sie setzt mehr klimaschädliche Gase frei als der gesamte weltweite Verkehrssektor mit allen Flugzeugen und Autos zusammen. Rezeptefuchs.de hat seine Inhalte daher seit der Gründung nach und nach auch auf veganen Lifestyle und Verbraucherschutz ausgeweitet. Zurzeit baut das Team einen Bereich für Kosmetik, Shampoo und Reinigungsmittel auf. Denn nicht jeder möchte sich die Zähne mit einer Zahncreme putzen, die Rindertalg oder Schlachte-Abfälle enthält.

Vermarktet wird Rezeptefuchs.de mittlerweile exklusiv von der GLAM Media GmbH in München. Die hohen Nutzerzahlen erreichen Itschert und Clasen auch dadurch, dass sie sich kontinuierlich um Präsenz in den Medien bemühen. In Frauen- und Kochzeitschriften, in

„Schrot und Korn“, in der tageszeitung, der B.Z. oder in Online-Foren sind sie als Experten für vegane Ernährung und Produkte gefragt; sie arbeiten auch an einem Buch zum Thema.

Um die Funktionen ihrer Seite auszubauen, kooperieren die Unternehmer auch mit anderen Start-ups. Die kostenlose Software der Berliner Gründung Barcoo ermöglicht den Verbrauchern zum Beispiel, im Supermarkt per Handy den Barcode eines Produkts zu fotografieren und auf Grundlage der Rezeptefuchs-Datenbank sofort herauszufinden, ob das Produkt versteckte tierische Inhaltsstoffe enthält. Ihr erstes eigenes veganes Produkt entwickelten sie ebenfalls zusammen mit einem anderen Start-up. Nach einer gründlichen Testphase kam im September 2010 eine vegane „Milchsokolade“ auf den Markt: die „Leckerlade“.



Irina Itschert, Malte Clasen



Fotos: Andreas Meichner

S.W.iM. UG (haftungsbeschränkt)

Studenten machen Schule

Wie man am besten Eselsbrücken baut, nach wichtigen Büchern sucht oder ein gutes Referat hält, lernen viele Schüler häufig nicht in der Schule, sondern erst später – an der Universität. Wie man mit einer Klasse voller Kinder fertig wird, lernen Lehrer eher selten während ihres Studiums, sondern später – in der Schule. Damit beide Seiten früher und voneinander lernen können, bringt das Programm „Studenten machen Schule“ angehende Lehrer und Schüler in Workshops zusammen.

2007 entstand die Unternehmungsgesellschaft S.W.iM. Die Abkürzung steht für „Schlüsselqualifikationen,

Wissenschaftsvorbereitung und interaktive Medien“. Mithilfe von *profund* – der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin – konnten Robert Greve, Lisa Stock und Jasmin Bildik, alle Studierende der Freien Universität Berlin, ihre Idee eines studentischen Bildungsträgers umsetzen. Dass es eine gute Idee war, zeigt ihre Bilanz drei Jahre später: 20.000 Schülerinnen und Schüler haben in Berlin an den Workshops teilgenommen. Jede Woche geben Studierende im Auftrag von S.W.iM. parallel zu ihrem Studium Workshops an etwa 100 Berliner Grund- und Oberschulen, sie verdienen sich so etwas Geld dazu und sammeln regelmäßige Lehrerfahrung. Finanziert werden die Trainings zum wissenschaftlichen Arbeiten aus dem Personalkostenbudget der Schulen.

Im September 2010 haben die Gründer das Angebot auch auf Hamburg und Brandenburg ausgeweitet.

Jasmin Bildik, Robert Greve, Lisa Stock



Robert Greve, Lisa Stock, Jasmin Bildik
 Telefon: (030) 779 067 09
 E-Mail: info@studenten-machen-schule.de
www.studenten-machen-schule.de

Die Workshops „Du in Europa“ sind ganz neu im Programm: Sie sollen Schülerinnen und Schülern, aber auch Auszubildenden, das Thema Europa näherbringen und sie dabei unterstützen, Praktika oder einen Schüleraustausch im Ausland wahrzunehmen.

S.W.iM. ist mit den Aufgaben gewachsen: Mittlerweile arbeiten mehr als 40 Studierende für die Gründung; 35 davon als sogenannte Teamerinnen und Teamer in den Klassen. Sieben Mitarbeiter sind im Büro für die Organisation, pädagogische Konzeption, Betreuung von Schulen und Mitarbeitern sowie für die Pressearbeit verantwortlich.

Als neue Projektpartner konnten der Landesschulverband schulischer Fördervereine Berlin-Brandenburg und die Landesagentur „Partner: Schule – Wirtschaft“ gewonnen werden. Ein ganz neues Kapitel beginnt nun durch die Zusammenarbeit mit der Hansestadt Hamburg und dem dortigen Zentrum für Lehrerbildung. Trotz der Expansion soll das Unternehmen seinen studentischen Charakter behalten: Bei aller Professionalisierung wollen die Gründer auch künftig flache Hierarchien, Spaß bei der Arbeit und Kreativität als Markenzeichen behalten.

Folgende Professoren, die sich für das Gründergeschehen an der Freien Universität Berlin einsetzen, wurden in den letzten Ausgaben des *profund*-Magazins vorgestellt:

2007

Volker Erdmann
Günter Faltn
Michael Kleinaltenkamp
Christoph Schütte
Robert Tolksdorf
Ludger Wöste

2008

Robert Tolksdorf
Rainer Haag
Gerd Multhaupt
Georg Schreyögg
Heather Cameron
Stephanie Reich

2009

Martin Gersch
Karsten Heyne
Raúl Rojas
Herbert Scheithauer
Günter Faltn



Sidonie Bergau von der Deutschen Bank AG überreichte *profund* im Juni 2010 die Auszeichnung „Ort im Land der Ideen 2010“ für den Funpreneur-Wettbewerb. Um die Arbeit von *profund* kennenzulernen kam sie auch zu „Business & Beer“.

Folgende Gründungen und Gründungsprojekte der Freien Universität Berlin wurden in den letzten Ausgaben des *profund*-Magazins vorgestellt:

2007

cc-works
CONFABS
Die Fans Media
direktzu
Gorilla Casing
Insect Services
link-together
PZ Projekt
qcons
rapskernoel.info
RatioDrink AG
Rezeptefuchs.de
ScatterWeb
TOMARNI
YOUNECT

2008

academiq e.V.
autoaid.de
Bayesian Analysis and Reporting Tool (BART)
bovicare
durakult
Eysono
Gagamedia
Humedics GmbH i.G.
I-G-N-I-S
Imooty
Mashero
Loge2
MEDIAFORECAST
mycluster.tv
NanoTransportSystems (NTS)
Neutron Games
parelectrics
shopotainment
The Organizers_berlin
2posiv

2009

BeatAndMusic
betahaus
Biotaktil
Chocri
Cinexe
clickyourpic
DE Druck
direktzu
ebuero.de
fuTinGo
INVEC
NEMOSYN
N R C Network Research & Consulting
OMQ software endoscopy
Pictrs
pralimio
Scopis
YOUNECT

Die *profund*-Magazine von 2007, 2008 und 2009 sind als pdf unter www.profund.fu-berlin.de verfügbar.

Berufsbegleitend per Fernstudium zum Master of Business Administration an der DUW!

Die Deutsche Universität für Weiterbildung (DUW) bietet den weiterbildenden Masterstudiengang General Management (MBA) an. Der 24-monatige Masterstudiengang richtet sich an Personen, die sich auf Aufgaben mit wirtschaftlicher und leitender Verantwortung vorbereiten möchten.

Studieninhalte

Der Studiengang vermittelt Ihnen das Rüstzeug für einen sicheren Umgang mit den gängigen Instrumenten des Managementhandelns im Bereich der Finanzierung, des Rechnungswesens und des Controllings, der Unternehmenssteuerung und des Marketings oder der Beschäftigung mit den rechtlichen und ordnungspolitischen Grundlagen. Außerdem wird die Entwicklung und Ausprägung Ihres persönlichen Management- und Führungsstils unterstützt, sodass Sie sich souverän in Organisationen bewegen können.

Studienziele

Nach Abschluss des Studiengangs General Management (MBA) sind Sie in der Lage, Ihren vorwiegend fachlich orientierten Verantwortungsbereich mit allen Funktionsbereichen der Organisation zu verknüpfen und Ihre Tätigkeit auf deren Erfordernisse abzustimmen. Zugleich sind Sie imstande, innerhalb

der Organisation ergebnisorientiert zu kommunizieren und Sie verfügen über einen entwickelten persönlichen Führungsstil.

Mehr zum MBA und den weiteren Studienangeboten der DUW finden Sie auf www.duw-berlin.de

Termin: jederzeit möglich

Ort: ortsunabhängig per Fernstudium

Kosten: 625,00 Euro monatlich

Regelstudienzeit: 24 Monate

Kontakt:

Deutsche Universität für Weiterbildung (DUW)

Tel.: 01802 / 55 33 11 (6 Cent / Festnetzruf)

E-Mail: studienberatung@duw-berlin.de



Deutsche Universität für Weiterbildung
Berlin University for Professional Studies



Berufsbegleitend per Fernstudium zum Master

**1 Monat
Teststudium
möglich!**

Jetzt Infomaterial anfordern!
www.duw-berlin.de

0 18 02 / 33 55 11*

*6 Cent / Anruf aus dem dt. Festnetz; mobil ggf. abweichend

MASTERSTUDIENGÄNGE:

- **General Management**
Master of Business Administration
- **Compliance**
Master of Arts
- **Sicherheitswirtschaft & Unternehmenssicherheit**
Master of Arts
- **Bildungs- und Kompetenzmanagement**
Master of Arts
- **Drug Research and Management**
Master of Science
- **European Public Affairs**
Master of Arts

UNIVERSITÄTSZERTIFIKATE:

- Change Management
- Unternehmensführung & Controlling
- Bildungscontrolling
- Organisations- und Personalentwicklung
- Clinical Research and Regulatory Affairs

So finden Sie uns

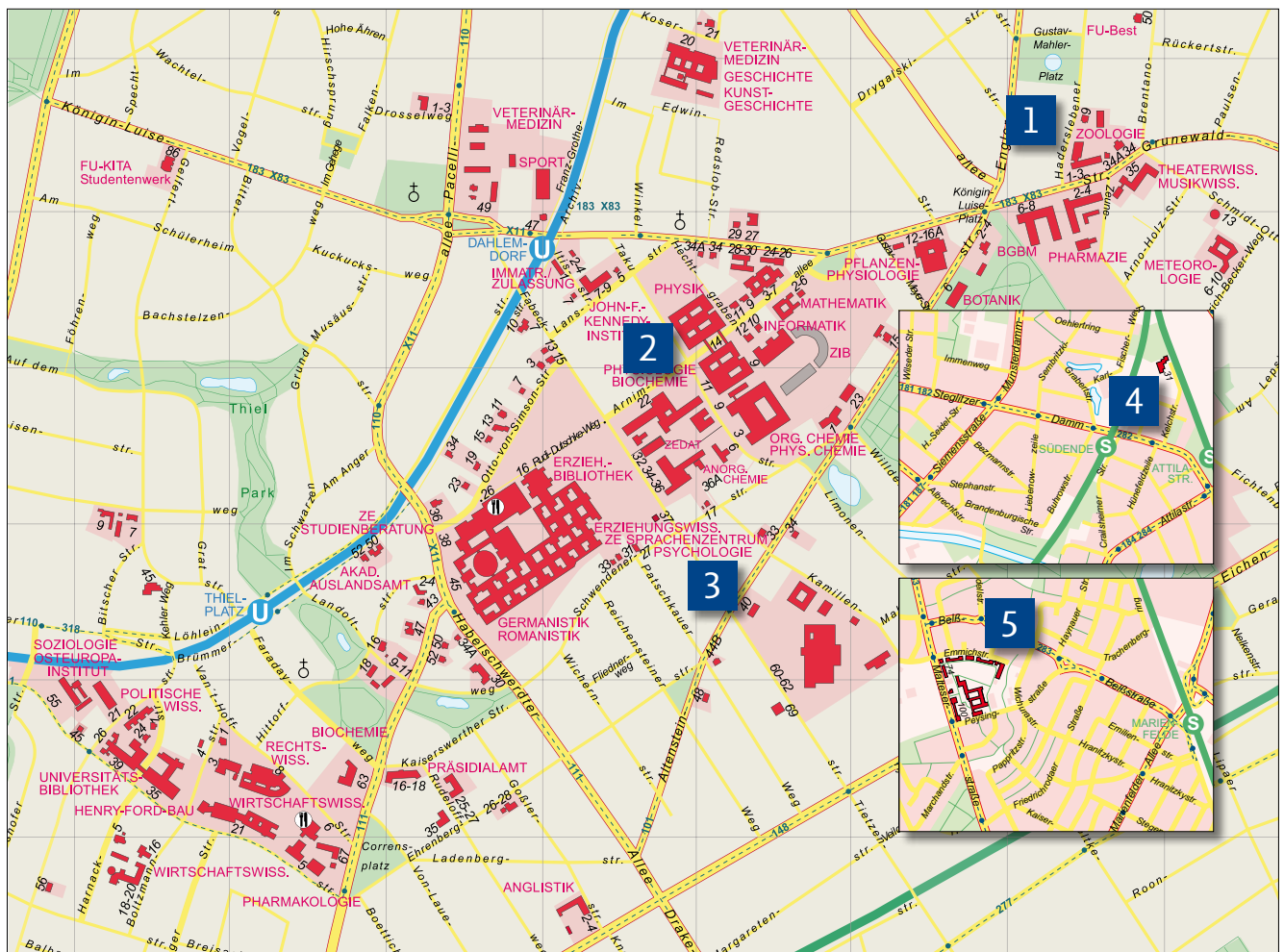


Abbildung: FU Berlin - UNICOM, Kati Gräger

1

Gründerhaus 1
Haderslebener Str. 9
12163 Berlin

2

Gründerhaus 2
Animallee 14
14195 Berlin

3

Gründerhaus 3
Altensteinstr. 44b
14195 Berlin

4

Gründerhaus 4
Kelchstr. 31
12169 Berlin

5

Gründerhaus 5
Malteserstr. 74-100
12249 Berlin

profund
Die Gründungsförderung
der Freien Universität Berlin

www.profund.fu-berlin.de