

# profund

Das Magazin der Gründungsförderung an der Freien Universität Berlin | November 2011

*Von der Idee  
zum Markt*



the place to be  
for sciences.

# Berlin. Wissenschaft auf einen Klick.

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

## Im Dienst der Wissenschaft.

Berlin, die höchste Forschungsdichte Europas. Rund 200.000 experimentierfreudige Menschen studieren, lehren und arbeiten an 15 staatlichen und 19 privaten Hochschulen sowie rund 100 außeruniversitären Forschungsstätten. Darunter internationale Institute wie die Fraunhofer- und Max-Planck-Gesellschaften. Die enge Verzahnung von Wirtschaft, Wissenschaft und Politik sowie attraktive Förderbedingungen sind Katalysatoren für eine dynamische Szene im Dienste der Wissenschaft. Erforschen auch Sie diesen lebendigen Nährboden für Wissenschaftler und Unternehmen. Im Berliner Wissenschaftsportal mit aktuellen Terminen, Projekten und Navigator durch die gesamte Berliner Wissenschaft.

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



# Innovationen aus der Wissenschaft



Die postindustrielle Gesellschaft benötigt dringend Lösungen für Probleme, die u. a. durch demographischen Wandel, Klimaveränderungen, Migration und Anforderungen an neue Technologien hervorgerufen werden. Auch Ausgründungen aus der Freien Universität Berlin spielen eine wichtige Rolle, wenn es darum geht, Wissen von Experten für die Gesellschaft nutzbar zu machen. Das Fächerspektrum der Freien Universität Berlin, einschließlich der Universitätsmedizin (Charité) bietet ausgezeichnete Chancen, um beispielsweise Innovationen im Gesundheitswesen herbeizuführen, die in einer sich ständig verändernden Gesellschaft erforderlich sind und künftig auch Entwicklungs- und Schwellenländern zugutekommen werden.

Als internationale Netzwerkuniversität fördert die Freie Universität Berlin die Kooperation von Forscherinnen, Forschern und Entrepreneurern aus der ganzen Welt. Sie schafft hervorragende Rahmenbedingungen für ein schnelles Wachstum von Ausgründungen, die Lösungen für globale Probleme entwickeln. Dass der Dahlemer Campus auch für ausländische Gründerinnen und Gründer aus dem akademischen Umfeld eine der ersten Adressen ist, beweisen Teams aus Ländern wie etwa der Schweiz, Australien, England und den USA, die über ihre enge Verbindung zur Freien Universität Berlin bereits von Angeboten der Gründungsförderung profitiert haben und im Kontakt zu Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern der Universität stehen. Diese Entwicklung wollen wir verstärken. Mit zahlreichen universitären und außeruniversitären Instituten in räumlicher Nähe bietet der „Forschungscampus Dahlem“ ideale Voraussetzungen und ein enormes Potenzial für Innovationen. Um die Ideen auch bis zur Marktreife zu entwickeln, Verbindungen zwischen Wirtschaft und Wissenschaft zu stärken und Ausgründungen in der Nähe der Forschung anzusiedeln, benötigt Dahlem ein Techno-

logiezentrum. Die Freie Universität Berlin setzt sich gemeinsam mit ihren Partnern dafür ein, dass dieses Zentrum in der Fabeckstraße entsteht.

Der Zeitpunkt ist günstig, denn das Klima für Gründerinnen und Gründer ist derzeit in Berlin so gut wie in keiner anderen Region in Deutschland: Auf 10.000 bestehende Unternehmen kamen im ersten Halbjahr des Jahres 2011 rund 900 Neueintragungen – mehr als in jeder anderen deutschen Stadt. Günstige Mieten und die kreative Atmosphäre haben ihren Anteil daran. Die einzigartige Dichte von Forschungseinrichtungen liefert die Voraussetzung dafür, dass Berlin nach und nach den Ruf eines europäischen Silicon Valley gewinnt. So ist die Gründungsaktivität an der Freien Universität Berlin in denjenigen Branchen besonders stark, die auch von der Innovationsstrategie Berlin-Brandenburg adressiert werden: Lebenswissenschaften, Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Medien- und Kreativwirtschaft. Die Lebenswissenschaften können ihr Potenzial besonders gut entfalten, weil die Freie Universität Berlin eine gemeinsame Gründungsförderung mit der Charité – Universitätsmedizin Berlin unterhält. Doch nicht nur in den Lebenswissenschaften, sondern auch in den Fachbereichen Erziehungswissenschaften und Psychologie, Wirtschaftswissenschaft oder Mathematik und Informatik gibt es gemeinsame Gründungsvorhaben – individualisierte Medizin, Telemedizin oder altersgerechtes Leben sind beispielhafte Anwendungsgebiete. Bei aller Aufmerksamkeit für neue Technologien sind vor allem auch die international renommierten Geistes- und Sozialwissenschaften unserer Universität, die an der Spitze weltweit bedeutender Rankings stehen, Ursprung für Innovationen in unserer Gesellschaft. Gründungen aus diesen Fachbereichen bringen etwa neue Strategien gegen Mobbing zur Anwendung oder helfen ihren Kunden mit Online-Coaching bei persönlichen Problemen. Diese und viele andere Beispiele zeugen davon, dass sich eine Innovationskultur in allen Fachbereichen der Freien Universität Berlin etabliert. Um diese Kultur noch weiter zu stärken, beteiligt sich die Freie Universität Berlin jetzt gemeinsam mit der Charité an dem Gründungs-Exzellenzwettbewerb „EXIST-Gründungskultur – die Gründerhochschule“.

Univ.-Prof. Dr. Peter-André Alt

Präsident der Freien Universität Berlin

**So arbeitet *profund***

Überblick: Von der Idee zum Markt . . . . . 6

Gründerlehre und Qualifizierung: Gründen muss man probieren . . . . . 9

Von Wettbewerben profitieren: Am Wettstreit wachsen. . . . . 13

Unterstützung durch Professorinnen und Professoren: Die Brückenbauer . . . . . 15

Beratung durch externe Expertinnen und Experten: Der klare Blick von außen . . . . . 20

    Interview mit Patrik Straßer, Steuerberater . . . . . 21

Finanz-Scouting: Treibstoff für Ideen. . . . . 22

    Förderung durch ZIM: autoaid GmbH. . . . . 24

    Förderung durch VIP: Technology Enhanced Textbook . . . . . 26

    Förderung durch VIP: BioStore . . . . . 28

Unterstützung durch Gründer-Alumni: Man geht nie ganz . . . . . 29

    Interview mit Dr. Sven Klussmann, NOXXON Pharma AG . . . . . 31

Kooperation mit der Charité: Wissen geteilt, Wirkung verdoppelt . . . . . 32

    Biotaktil i. V. – Den Herzdruck ohne Eingriff messen . . . . . 33

    Interview mit Professor Karsten Heyne, Humedics GmbH . . . . . 34

Veranstaltungen zum Netzwerken: Business, Beer und Vitamin B . . . . . 38

    Interview mit Valerie Bönström, Mrs. Sporty GmbH . . . . . 39

Gründerhäuser: Die erste Adresse für Geschäftsideen . . . . . 40

**BIOTECHNOLOGIEPARK LUCKENWALDE**

**OPTIMALES UMFELD FÜR DIE  
BIOTECHNOLOGIE UND MEDIZINTECHNIK**

**Unser Service überzeugte bereits 40 Unternehmen**



- ▶ Technologie- und Gründerzentrum mit kompletter Laborausstattung
- ▶ GMP-ISO 9001 konforme zentrale Technik
- ▶ Privates Bildungszentrum für Biotechnologie und Chemie
- ▶ Konferenzzentrum mit Restaurant
- ▶ Gründungsberatung und Finanzierungsnetzwerk
- ▶ Kooperationsnetzwerk von Zulieferern und Dienstleistern
- ▶ Überzeugende Ansiedlungskonditionen
- ▶ Exzellente Verkehrsanbindung nur 50 km vom Berliner Zentrum



**Biotechnologiepark Luckenwalde**  
 Abteilung der Struktur- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Landkreises Teltow-Fläming mbH  
 Kontakt: Christoph Weber  
 Im Biotechnologiepark, TGZ I, 14943 Luckenwalde, Tel.: 03371 681-100, Fax: 03371 681-105, [www.bio-luck.de](http://www.bio-luck.de)

## Erfolge: Neue Gründungen

Agora Internet GmbH – Konsumgüter online kaufen und liefern lassen . . . . .	44
doxter – Online-Termine für Ihre Gesundheit . . . . .	45
Farfromhomepage – Das Internet als Erzählung . . . . .	46
fubalytics – Professionelle Videoanalyse für alle Ligen . . . . .	47
German Center for Market Entry UG (haftungsbeschränkt) – Die Wegbereiter für den Markteintritt in Deutschland . . . . .	48
KAIORIZE GmbH – Celebrity-Shopping für den guten Zweck . . . . .	49
Klickfilm – Ein neuer Vermarktungskanal für bewegte Bilder. . . . .	50
Mednodes – Patientendaten intelligent vernetzen . . . . .	51
REIGN OF ART GmbH – Ein virtueller Showroom für junge Kunst . . . . .	52
Uplivion Technologies GmbH i. G. – Schneller zum Spiel . . . . .	53
viasto GmbH – Die Lösung für modernes Recruiting . . . . .	54

## Interview

Lars Hinrichs und Lydia Horn: „Ohne den gewissen Gründer-Gendefekt geht nichts“ . . . . .	55
---	----

## Erfolge: Aus Gründungen wurden Unternehmen

chocri GmbH – Schokolade mit Persönlichkeit . . . . .	58
DE Druck Europa GmbH – Erst Bücher, dann Badminton . . . . .	59
Goldmedia Custom Research GmbH – Fernsehen, Radio, Internet: wissen, was ankommt! . . . . .	60
mashero GmbH – Individualisierte Web-Werbung in Echtzeit . . . . .	61
Scopis GmbH – Lasergestützte Navigation für die minimal-invasive Chirurgie . . . . .	63
Rückblick . . . . .	64

### Titelbild: Ohne Fahrer durch die Stadt



„MadelnGermany“ ist das erste Fahrzeug, das in Berlin eine Ausnahmegenehmigung für eine Fahrt mit autonomer Steuerung quer durch das Zentrum Berlins erhalten hat: 20 Kilometer, 46 Ampeln und 4 Kreisver-

kehre hat es mehrfach souverän zurückgelegt. Der umgebaute VW Passat erkennt seine Umgebung mithilfe spezieller Sensoren. Entwickelt wurde er im Innovationslabor AutoNOMOS, einem Projekt der Arbeitsgruppe Künstliche Intelligenz von Prof. Dr. Raúl Rojas am Institut für Informatik der Freien Universität Berlin. Die Wissenschaftler arbeiten an Autonomie- und Fahrerassistenzsystemen mit dem Ziel, Verkehrsunfälle zu vermeiden und die Sicherheit im Straßenverkehr durch Einsatz moderner Computer- und Sensortechnik zu erhöhen. In den drei Laboratorien Computer Vision,

3D-Umwelterfassung und Kognitive Navigation werden gemeinsam Ideen zur Gestaltung der Mobilität der Zukunft vorangetrieben. Das Vorhaben wird durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung im Rahmen des Förderprogramms ForMaT (Forschung für den Markt im Team) gefördert. Die Arbeitsgruppe wertet die Ergebnisse nach Projektende auf mehreren Wegen: Für ein Gründungsvorhaben konnte bereits eine Anschlussfinanzierung gewonnen werden; außerdem sichert das Team Schutzrechte und berät Projektpartner bei der Entwicklung eigener Lösungen im Bereich Sensordatenverarbeitung und Automatisierung. So steuert „MadelnGermany“ zielstrebig in Richtung Markt: Auf privatem Gelände – etwa auf Flughäfen oder in Fabriken – sei es bereits jetzt möglich, autonome Fahrzeuge einzusetzen, sagt Professor Rojas. Auf Autobahnen sei autonomes Fahren in zehn Jahren denkbar, im Stadtverkehr sei dagegen eher in 20 bis 30 Jahren damit zu rechnen.

## Das *profund*-Team



### Aneta Bärwolf

Finanz-Scout

Tel.: (030) 838-736 34

E-Mail: [aneta.baerwolf@fu-berlin.de](mailto:aneta.baerwolf@fu-berlin.de)



### Felix Moniac

Studentischer Mitarbeiter

Tel.: (030) 838-736 30

E-Mail: [felix.moniac@fu-berlin.de](mailto:felix.moniac@fu-berlin.de)



### Ulrike Ernst

Gründer-Alumni

Tel.: (030) 838-736 35

E-Mail: [ulrike.ernst@fu-berlin.de](mailto:ulrike.ernst@fu-berlin.de)



### Britt Perlick

Gründerqualifizierung

Tel.: (030) 838-736 36

E-Mail: [britt.perlick@fu-berlin.de](mailto:britt.perlick@fu-berlin.de)



### Anne Flath

Projektkoordination

Tel.: (030) 838-736 33

E-Mail: [anne.flath@fu-berlin.de](mailto:anne.flath@fu-berlin.de)



### Nina Prehm

Studentische Mitarbeiterin

Tel.: (030) 838-736 30

E-Mail: [nina.prehm@fu-berlin.de](mailto:nina.prehm@fu-berlin.de)



### Sabine Hellwig

Studentische Mitarbeiterin

Tel.: (030) 838-736 30

E-Mail: [sabine.hellwig@fu-berlin.de](mailto:sabine.hellwig@fu-berlin.de)



### Ute Reetz

Projektassistenz

Tel.: (030) 838-736 30

E-Mail: [ute.reetz@fu-berlin.de](mailto:ute.reetz@fu-berlin.de)



### Eleonora Kabbani

Projektadministration

Tel.: (030) 838-736 55

E-Mail: [eleonora.kabbani@fu-berlin.de](mailto:eleonora.kabbani@fu-berlin.de)



### Steffen Terberl

Teamleiter

Tel.: (030) 838-736 09

E-Mail: [steffen.terberl@fu-berlin.de](mailto:steffen.terberl@fu-berlin.de)



### Marion Kuka

Öffentlichkeitsarbeit

Tel.: (030) 838-736 56

E-Mail: [marion.kuka@fu-berlin.de](mailto:marion.kuka@fu-berlin.de)

## Impressum

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

*profund* – Die Gründungsförderung  
der Freien Universität Berlin  
Telefon: (0 30) 838-73630  
[profund@fu-berlin.de](mailto:profund@fu-berlin.de)  
[www.profund.fu-berlin.de](http://www.profund.fu-berlin.de)

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

**Titelbild:** Claudia Heinstein | [www.blitzsaloon.de](http://www.blitzsaloon.de)

**Gestaltung:** unicom-berlin.de

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

# Gute Idee!

*Los, das bringen wir  
auf den Markt.*

An einer Universität mit mehr als 30.000 Studierenden, Forschenden und Lehrenden entstehen pausenlos Ideen. Ergebnis langjähriger Experimente oder Geistesblitz in der Gruppenarbeit – manchmal weiß man es einfach: Die Idee ist genial! Aber was nun? Kann man sie schützen lassen? Wie setzt man sie um? Taugt sie für den Markt? Wie lange wird das dauern? Und wie geht man es an? Manche Hochtechnologie-Gründungen brauchen fünf Jahre und mehr. Funpreneure beweisen, dass manches auch in fünf Wochen geht. Profund ist für alle da und weist den Weg. Dieses Heft erzählt in vielen Geschichten, wie an der Freien Universität Berlin aus Ideen Unternehmen wurden und werden. All denen, die sich auf diesen Weg gemacht haben, verdankt die Freie Universität Berlin einen schönen Titel: 2011 wurde sie im Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg zum vierten Mal in fünf Jahren zur „Ideenschmiede Berlin“ gekürt.

# Von der Idee zum Markt

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

Die Freie Universität Berlin ist nicht nur mit Unternehmen 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 ei-

Steffen Terberl, *profund*, Teamleiter  
 Telefon: (030) 838-73609  
 E-Mail: steffen.terberl@fu-berlin.de

ner Beschäftigung im Angestelltenverhältnis sein kann. Bei Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern möchte *profund* das Interesse dafür wecken, die Ergebnisse ihrer Arbeit zum Beispiel im Rahmen einer Ausgründung auch wirtschaftlich zu verwerten. Schließlich begleitet die Gründungsförderung Studierende, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler auf ihrem Weg von der Geschäftsidee bis

zum eigenen Unternehmen. Die Arbeit von *profund* wird durch den Europäischen Sozialfonds (ESF) und durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie im Rahmen des EXIST-Programms gefördert.

### Qualifizierung: Gründen muss man probieren

Wer es nicht probiert, kann nicht wissen, ob er Freude daran hat, sein eigener Chef oder seine eigene Chefin zu sein. Deshalb bietet *profund* in Zusammenarbeit mit verschiedenen Fachbereichen Seminare und Veranstaltungen in der Gründerlehre an (siehe Seite 9). Der Funpreneur-Wettbewerb beispielsweise ist inzwischen in der Region Berlin-Brandenburg bekannt und etabliert: Mit fünf Euro Startkapital verwirklichen Studierende eine eigene Geschäftsidee innerhalb von fünf Wochen auf dem Markt. Dass Entrepreneurship und „Fun“ sich dabei gut ergänzen, zeigen die steigenden Teilnehmerzahlen: Inzwischen sind jährlich rund 50 Teams aus zwei bis vier Studierenden dabei. Damit beteiligen sich in Berlin am von *profund* ausgerichteten Wettbewerb so viele Studierende wie an den Fünf-Euro-Business-Wettbewerben aller anderen deutschen Hochschulen zu-

### Gründungsförderung an der Freien Universität Berlin in Zahlen:

- ▶ Jährlich zwischen 150 und 200 Erstberatungsgespräche
- ▶ Jährlich rund 50 Teams mit zwei bis vier Studierenden im Funpreneur-Wettbewerb, „ausgezeichneter Ort 2010“ der Initiative Deutschland – Land der Ideen
- ▶ Jährlich etwa 1.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer bei den Gründertreffen „Business & Beer“
- ▶ Der an der Freien Universität Berlin ausgerichtete Entrepreneurship Summit von Prof. Dr. Faltin ist mit 1.500 Teilnehmerinnen und Teilnehmern das europaweit größte Event dieser Art.
- ▶ Erfolgreichste Berliner Hochschule im Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg: „Ideenschmiede“ 2007, 2008, 2009 und 2011
- ▶ Jährlich rund 60 Expertenvermittlungen
- ▶ Mit mehr als 120 Mitarbeiterplätzen in fünf Gründerhäusern stellt die Freie Universität Berlin eine deutschlandweit einmalige Gründungsinfrastruktur.
- ▶ Bundesweit auf den vorderen Plätzen bei der Einwerbung von Drittmitteln der Förderprogramme EXIST-Gründerstipendium (53), EXIST-Forschungstransfer (7), VIP – Validierung des Innovationspotenzials wissenschaftlicher Forschung (2) und ForMaT (4) – insgesamt mehr als 15 Millionen Euro Fördermittel seit 2007
- ▶ Hohe Erfolgsquote bei der Vermittlung von Anschlussfinanzierungen durch Investoren (fünf Ausgründungen wurden zum Beispiel durch den High-Tech Gründerfonds finanziert)
- ▶ Im „Schmude-Ranking“ zur akademischen Gründungsförderung gehört die Freie Universität Berlin 2011 erstmals zu den zehn besten Universitäten Deutschlands (Platz 7 von 63).
- ▶ Ausgründungen von mehr als 65 Kapitalgesellschaften

sammen. Eine intensive Erfahrung mit Höhen und Tiefen und ein dickes Plus für den Lebenslauf nimmt fast jeder aus der Qualifizierung mit. Wer dabei außerdem die Gründerin oder den Gründer in sich entdeckt hat, erhält von *profund* die nötige Unterstützung für die weitere Karriere.

#### Technologie-Scouting: Erfindungen auf der Spur

*Profund* macht sich aktiv auf die Suche nach wissenschaftlichen Erkenntnissen, die in der Forschung an der Freien Universität Berlin entstehen und sich möglicherweise vermarkten lassen. So steuert der Referent für Patent- und Lizenzangelegenheiten nicht nur gemeinsam mit der Verwertungsagentur ipal GmbH den Patentierungs- und Verwertungsprozess, sondern führt auch Gespräche mit Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern, um Erfindungen und forschungsnahe Gründungsideen aufzuspüren. In den Lebenswissenschaften geschieht dies häufig gemeinsam mit dem Aktionszentrum BioTOP, das über ein exzellentes Industrie-Netzwerk verfügt und frühzeitig Kontakte herstellt.

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

Für Studierende, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler und Alumni der Freien Universität Berlin mit einer konkreten Geschäftsidee bietet *profund* eine Erstberatung an und analysiert, welche Unterstützung sie brauchen, um langfristig erfolgreich am Markt bestehen zu können. Je nach Bedarf werden sie an ausgewählte interne und externe Expertinnen und Experten, Coaches und Mentorinnen und Mentoren vermittelt, die sie langfristig betreuen oder zu Themen wie Steu-

ern, Patente und Rechtsformen beraten, aber auch zu spezifischen Themen der Branche oder Technik (siehe Seite 15). Die Teams, die durch ein EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie gefördert werden, erhalten zudem ein intensives Coaching in Bezug auf die Entwicklung ihres Geschäftsmodells, die Ausrichtung des Marketingkonzeptes und andere strategische Fragen. Die Qualität der Beratung wird durch regelmäßige Evaluationen und einen Leitfaden für den Vermittlungs- und Beratungsprozess gewährleistet.

#### Finanz-Scouting: Optimale Förderung für Gründungen

Der *Profund*-Finanz-Scout erarbeitet zusammen mit Gründerinnen und Gründern Finanzierungsmodelle und hilft ihnen dabei, Fördermittel zu beantragen und Kontakte zu privaten Investoren aufzubauen (siehe Seite 22). Gründungen, die auf Wissen oder Technik basieren, brauchen häufig eine beträchtliche Anschubfinanzierung, die durch Förderprogramme allein nicht abgedeckt werden kann. In solchen Fällen sucht *profund* mit den Gründerinnen und Gründern nach einem Risikokapitalgeber, der bereit ist, in das Start-up zu investieren. Der Finanz-Scout kann dabei auf ein etabliertes und umfassendes Netzwerk zurückgreifen, weil er kontinuierlich mit Kapitalgebern zusammenarbeitet, etwa dem High-Tech Gründerfonds. Der Finanz-Scout begleitet viele Teams intensiv über die gesamte Gründungsphase hinweg.

#### Gründerhäuser: Raum für neue Ideen

Um den Start zu erleichtern, stellt die Freie Universität Berlin in der Vorgründungs- und unmittelbaren

Sie suchen...

abwechslungsreiche Aufgaben...

persönliche, individuelle Betreuung...

klare Karriereperspektiven?

Dann bewerben Sie sich!

TRINAVIS GmbH & Co. KG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft  
karriere@trinavis.com

TRINAVIS  
BÖCKMANN.SCHULZ

Gründungsphase kostenfreie Büroräume zur Verfügung (siehe Seite 40). In fünf Gründerhäusern werden durch *profund* Büroräume mit mehr als 120 Arbeitsplätzen vermittelt. Wer die Anbindung zur Hochschule benötigt, kann auch nach der Gründung kostenpflichtige Mietverträge abschließen. Spin-offs aus der Forschung bekommen durch die Kooperation mit ihren ehemaligen Professorinnen und Professoren zudem häufig Zugang zu Laboren und Geräten. In Planung des Bezirks Steglitz-Zehlendorf ist derzeit ein Technologiezentrum in der Fabekstraße, in unmittelbarer Nähe zur Freien Universität Berlin, um die Anbindung der Ausgründungen an die Forschungseinrichtungen vor Ort zu verbessern.

#### Business, Beer und Alumni: Netzwerke erleichtern das Gründen

Das monatliche Netzwerktreffen „Business & Beer“ in der Gründer-Villa in der Altensteinstraße 44 b hat sich als feste Größe etabliert. An jedem letzten Mittwoch im Monat treffen sich dort zahlreiche Gründungsinteressierte mit Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft, präsentieren ihre Geschäftsideen und bauen sich ein Netzwerk auf (siehe Seite 38). *Profund* will künftig den Kontakt zu der wachsenden Zahl der Gründer-Alumni ausbauen und die bereits erfolgreichen Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem Umfeld der Freien Universität Berlin besser mit Gründungsinteressierten,

Gründerinnen und Gründern vernetzen. Die geschieht zum Beispiel durch die Veranstaltungsreihe „Praxislektionen – Vom Hörsaal in die Chefetage“, bei der sich Gründer-Alumni an ihren ehemaligen Fachbereichen den Studierenden, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern vorstellen. Für 2012 ist außerdem die Einrichtung eines Clubs für Gründer-Alumni geplant (siehe Seite 29).

#### Wissen geteilt, Wirkung verdoppelt: Kooperation mit der Charité – Universitätsmedizin Berlin

Im Rahmen einer Kooperation können Gründungsinteressierte der Charité – Universitätsmedizin Berlin seit 2009 die Angebote von *profund* nutzen. Um das Potenzial für Ausgründungen aus dem gemeinsamen medizinischen Fachbereich von Freier Universität Berlin und Humboldt-Universität zu Berlin systematisch zu erschließen, ist dort ein Gründer-Scout angesiedelt, der nach der bewährten Methode der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin arbeitet (siehe Seite 32). *Profund* engagiert sich außerdem in der regionalen Initiative B!GRÜNDET und tauscht dort Erfahrungen mit anderen Berliner Hochschulen aus. In Arbeitsgruppen werden hochschulübergreifende Angebote entwickelt und Veranstaltungen geplant (siehe Seite 38). Mitglied bei B!GRÜNDET sind auch *Profund*-Partner wie das Technologie Coaching Center (TCC) und die Patentverwertungsagentur ipal GmbH.

So sieht ein Computer von innen aus: Mit dem Modell testet die Arbeitsgruppe von Professor Stefanie Reich am Fachbereich Physik der Freien Universität Berlin eine innovative Wärmeleitpaste. Sie enthält Kohlenstoffnanoröhren und ermöglicht einen besonders guten Wärmefluss zwischen Prozessor und Kühler. Gemeinsam mit Partnern aus der Industrie wird das Produkt unter dem Namen CNTherm nun zur Marktreife entwickelt.



Foto links: CNTherm; rechts: mykona GmbH

# Gründen muss man probieren

## Gründerlehre und Qualifizierung an der Freien Universität Berlin



Leckeren Kaffee online bestellen: Nach einem Aufenthalt auf Hawaii wollte Michael Flingelli zu Hause nicht mehr auf den Kona-Kaffee von der Insel verzichten. Im Funpreneur-Wettbewerb testete er mit Ariel Levin die Geschäftsidee für Mykona. Heute führen beide einen Online-Shop für Kaffee-Spezialitäten aus vielen Ländern – direkt von der Plantage, schön verpackt und ganz ohne Kolonialromantik.

Kann man das Gründen lernen? Oder entscheidet am Ende doch die Persönlichkeit? Im Interview auf Seite 55 diskutieren Lars Hinrichs, Gründer von XING, und Lydia Horn, Erfinderin der Erzähl-Plattform *storytude*, über diese Frage. An der Freien Universität Berlin hebt sich die Gründerlehre von der anderer Hochschulen und Universitäten dadurch ab, dass sie ihren Schwerpunkt auf praxis- und handlungsorientierte Qualifizierung legt. Auf diese Weise können Studierende ihre unternehmerische Kompetenz schon während des Studiums in sicherem Rahmen proben und verbessern. Solche Erfahrungen machen sich nicht nur gut im Lebenslauf, sondern verändern diesen auch: Viele Studierende stellen dadurch fest, dass sie Spaß daran haben, unternehmerisch aktiv zu sein und entdecken neue Perspektiven für ihre Zukunft.

Die Lust am Unternehmertum zu wecken, ist auch ein Ziel des „Funpreneur-Wettbewerbs“ und des Seminars „BusinessplanLab@FUB“, die *profund* gemeinsam mit dem Fachbereich Wirtschaftswissenschaft im Bereich der Gründerlehre anbietet. Beide Lehrveranstaltungen werden fachlich betreut von Martin Gersch, Professor für Betriebswirtschaftslehre und Leiter des Kompetenzbereichs Organisation und Management im Rahmen der Allgemeinen Berufsvorbereitung. Einen weiteren Ansatz der Gründerlehre vertritt Professor Günter Faltn, Leiter des Arbeitsbereiches Entrepreneurship der Freien Universität Berlin. In Vorlesungen, Seminaren und im „Labor für Entrepreneurship“ lehrt er anhand von praktischen Beispielen die Methoden des „konzeptkreativen Gründens“ und des „Gründens mittels Komponenten“. Wer den frisch erworbenen Un-

ternehmergeist in eigener Regie unter Beweis stellen will, findet die Gelegenheit dazu bei der Initiative SIFE (Students in Free Enterprise) und dem Planspielwettbewerb EXIST-prIME-Cup, die an der Freien Universität Berlin ebenfalls von *profund* koordiniert werden.

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

### Funpreneur-Wettbewerb

Mit dem Funpreneur-Wettbewerb möchte *profund* Studierenden aller Berliner Hochschulen den Blick für die Selbstständigkeit als Berufsperspektive öffnen. In Kooperation mit Professor Martin Gersch findet der Wettbewerb seit fünf Jahren in jedem Semester statt; er zieht regelmäßig 60 bis 100 Teilnehmerinnen und Teilnehmer an. In einem zweitägigen Workshop entwickeln sie ihre Geschäftsideen und gründen 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 Patinnen und Paten aus Unternehmen unterstützt. Zum Schluss schreiben sie einen Geschäftsbericht. Die Teams mit den zehn besten Geschäftsberichten präsentieren ihre Ergebnisse einer Jury und dem Publikum auf der Abschlussveranstaltung. Neben klassischen Powerpoint-Folien sehen die Zuschauerinnen und 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 die erfolgreichste Medienarbeit wird zusätzlich prämiert. Der Funpreneur-Wettbewerb steht Studierenden aller Fachbereiche und Hochschulen in Berlin und Brandenburg offen. Für Bachelor-Studiengänge können fünf ABV-Leistungspunkte angerechnet werden.

2010 wurde der Wettbewerb von der Initiative „Deutschland – Land der Ideen“ und der Deutschen Bank als „Ort im Land der Ideen 2010“ ausgezeichnet. Schirmherr des Wettbewerbs ist Dr. Eric Schweitzer, Präsident der Industrie- und Handelskammer (IHK) Berlin. Hauptsponsor des Wettbewerbs ist die Berliner Bank. Weitere Partner sind die IHK Berlin, die Kanzleien Härting sowie Maikowski & Ninnemann, die Unternehmensberatung Accenture, die Steuerberater Kühn & Partner sowie Berlin Partner.

Auch die Kooperation mit den Wirtschaftsunioren Berlin hat sich bewährt: Das Netzwerk junger Unternehmerinnen, Unternehmer und Führungskräfte möchte zu unternehmerischem Handeln, sozial verantwortlichem Führen und internationalem Denken anregen. Mit ihrem ehrenamtlichen Engagement treiben die Wirtschaftsunioren Zukunftsthemen in unterschiedlichen Projekten voran. Besondere Aufmerksamkeit widmen sie der Bildung. Beim Funpreneur-Wettbewerb stehen sie den Studierenden als Wirtschaftspatinnen und -paten 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.

### BusinessplanLab@FUB

*Profund* bietet zusammen mit Professor Martin Gersch vom Fachbereich Wirtschaftswissenschaft, Professor Robert Tolksdorf vom Fachbereich Mathematik und Informatik und mit einigen weiteren Fachbereichen auch im Wintersemester 2011/2012 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. Bachelor-Studierende erhalten Leistungspunkte für die Teilnahme.

Zu Beginn des Semesters erfahren die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, wie ein Businessplan aufgebaut ist, welche betriebswirtschaftlichen Grundlagen dafür benötigt werden und auf welche Kriterien man bei der Ausarbeitung besonders achten muss. Das für das Fach

und die Branche spezifische Wissen der Existenzgründung wird an den einzelnen Fachbereichen mit weiteren Veranstaltungen vermittelt.

Im Verlauf des Semesters setzen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihre Geschäftsidee mit einem entsprechenden Coaching in einen Businessplan um. Dies findet parallel zur ersten Stufe des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg statt, bei dem die Pläne in der Kategorie „BPWstudy“ eingereicht werden sollen. Ein besonders anschaulicher Teil des Programms sind die BusinessplanLab@FUB-Expertengespräche. Prominente Gäste aus der Gründerszene und verschiedenen Branchen werden zu Expertenvorträgen, Präsentationen von Fallstudien und Diskussionen eingeladen und geben ihr Wissen an Studierende weiter.

Innerhalb eines jeden Fachbereichs werden die besten Geschäftsideen von einer internen Jury ausgewählt. Die zwei besten Teams vertreten ihren Fachbereich anschließend im universitätsweiten BusinessplanLab@FUB-Wettbewerb. Dabei lernen die Studierenden, wie man eine Geschäftsidee selbst einem fachfremden Publikum kurz und verständlich präsentiert. Zur Bewertung der Businesspläne werden externe Expertinnen und Experten der Gründerbranche eingeladen. Die besten Pläne werden prämiert.

Tape That: Vier Studierende verschönern Clubs und Wohnungen mit Kunstwerken aus Klebeband. Als Funpreneure haben sie erste Aufträge ausgeführt und für großes Medienecho gesorgt. Jetzt läuft das Geschäft fast wie von selbst.



Fotos: links: Oliver Elsner/Wirtschaftsunioren Berlin - rechts: Stiftung Entrepreneurship



Von der Plantage direkt zum Kunden: Die Teekampagne von Professor Günter Faltin spart Material und Wege und kann deshalb hochwertigen Darjeeling-Tee viel günstiger anbieten als die Wettbewerber.

#### SIFE

SIFE steht für „Students in Free Enterprise“ und ist eine nichtstaatliche, politisch unabhängige 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 Region oder des Landes beitragen. Die Projekte werden von den Studierenden eigenverantwortlich von der Ideenfindung bis zur Umsetzung gestaltet. Auf diese Weise geben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihre Erfahrung und ihr Projektwissen an andere weiter und eröffnen als Unternehmer Perspektiven für Dritte.

Dabei profitieren sie auch selbst vom weltweiten SIFE-Netzwerk: Führungskräfte von führenden Unternehmen engagieren sich als Sponsoren und Berater für SIFE-Projekte, sodass sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Kontakte in die Wirtschaft aufbauen können. Sie haben außerdem die Chance, durch die Zusammenarbeit mit Studierenden anderer Fachbereiche ihr Wissensspektrum zu erweitern.

Einmal jährlich treffen sich die Teams eines Landes zum Wettbewerb und präsentieren ihre Projekte und Ergebnisse. Diese werden von einer Jury aus Vertreterinnen und Vertretern namhafter Unternehmen bewertet. Das Team mit den besten 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 auf Initiative von *profund* gegründet und wird seither von dessen Mitarbeitern unterstützt. Studierende verschiedener Fachbereiche arbeiten derzeit

an zwei Projekten zu den Themen Recycling sowie Integration von Flüchtlingen. Neue Teammitglieder sind jeweils zum Semesteranfang herzlich willkommen.

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

#### 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. Der Wettbewerb richtet sich auch an Studierende in den Anfangssemestern und Studierende, die ihre Management-Kenntnisse erweitern wollen. Für Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Freien Universität Berlin und der Charité – Universitätsmedizin Berlin veranstaltet *profund* die nächste Wettbewerbsrunde für Einsteiger, den universitätsweiten CampusCup, im Wintersemester 2011/2012.

[www.exist-primecup.de](http://www.exist-primecup.de)

#### Entrepreneurship-Lehrveranstaltungen von Professor Günter Faltin an der Freien Universität Berlin

Larry Ellison, der Gründer des Software-Konzerns 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 die Gründung eines Unternehmens und die 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 zu haben ist jedoch keine Teilnahmevoraussetzung: Im Seminar werden auch Methoden vermittelt, um neue Ideen zu entwickeln.

Die Veranstaltungen sollen vor allem Menschen aus Bereichen ansprechen, die bisher nicht der Wirtschaft im engeren Sinne zugerechnet wurden. Die Lehrveranstaltung „Entwicklung eines Geschäftsmodells“ im Sommersemester zeichnet sich durch einen hohen Praxisbezug aus. Als erfolgreicher Gründer der Teekampagne verfügt Professor Faltin über einen reichen Erfahrungs-

schätz. Zudem ist er heute als Business Angel Berater erfolgreicher Start-ups wie eBuero AG, direktzu GmbH, PaperC GmbH oder RatioDrink AG tätig. Im Laufe eines Semesters haben Studierende mehrfach die Gelegenheit, mit erfolgreichen Entrepreneuren zu diskutieren.

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 befragt Professor Faltn mehrere Gäste zum Thema Entrepreneurship, anschließend haben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Gelegenheit, sich untereinander auszutauschen.

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

Professor Dr. Günter Faltn  
 Telefon: (030) 838-55020  
 E-Mail: [faltn@zedat.fu-berlin.de](mailto:faltn@zedat.fu-berlin.de)  
[www.entrepreneurship.de](http://www.entrepreneurship.de)

## Freie Universität Berlin vergibt Stipendien an junge Entrepreneure

Die Freie Universität Berlin unterstützt engagierte Studierende vom Wintersemester 2011/2012 an mit dem Deutschlandstipendium. Das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung initiierte Programm fördert junge Talente mit 300 Euro im Monat; 150 Euro übernimmt der Bund, die andere Hälfte wirbt die Hochschule über private Stifter ein. Nach den gesetzlichen Vorgaben können Studierende gefördert werden, die herausragende Leistungen vorweisen. Darüber hinaus werden bei der Auswahl auch gesellschaftliches Engagement, der soziale und familiäre Hintergrund und die Bereitschaft berücksichtigt, Ver-

antwortung für andere zu übernehmen. An der Freien Universität sind bisher zwei Stipendien für Studierende vorgesehen, die außerdem noch unternehmerisch aktiv sind.

Die Stifter dieser Stipendien bekommen die Gelegenheit, Teilnehmerinnen und Teilnehmer der zurückliegenden Funpreneur-Wettbewerbe und der Veranstaltung „BusinessplanLab@FUB“ kennenzulernen und sich für das Unternehmertum an der Freien Universität Berlin einzusetzen.

[www.fu-berlin.de/deutschlandstipendium](http://www.fu-berlin.de/deutschlandstipendium)



„Ich gehe zum Briefkasten, ohne von der Couch aufzustehen.“  
 Bequem und sicher im Netz – der **E-POSTBRIEF**.

Jetzt kostenlos registrieren\* unter:  
[www.epost.de](http://www.epost.de)

**Deutsche Post**   
 Die Post für Deutschland.

\* Nur für Sendungen innerhalb von Deutschland an für den E-POSTBRIEF registrierte Empfänger (bis 20 MB).  
 Zustellung an nicht registrierte Empfänger durch Ausdruck und Briefzustellung (bis max. 96 Seiten, je nach Umfang aufpreispflichtig). Registrierung erst ab 18 Jahren. Gesetzl. oder vertragl. Regelungen können Nutzbarkeit ausschließen (z. B. bei Schriftformerfordernissen). Registrierungs- und Nutzungsvoraussetzung: Handy mit Nummer eines dt. Mobilfunkbetreibers. Weitere Informationen zur Nutzung und zu Preisen des E-POSTBRIEFES unter [www.epost.de](http://www.epost.de)

## Am Wettstreit wachsen

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



Software für digitale, dreidimensionale Pflanzenmodelle: Mit dieser Geschäftsidee erreichte die Laubwerk GmbH den zweiten Platz im europaweiten Gründerwettbewerb des Hochschulnetzwerks UNICA. Den mit 10.000 Euro dotierten Preis nahm Gründer Philip Paar in Tallinn (Estland) in Empfang.

Business bedeutet Wettbewerb. Bei Businessplan-Wettbewerben können angehende Unternehmerinnen und Unternehmer ihre Ideen vor Fachleuten 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 Gründerinnen und Gründer und sind hilfreich für die Suche nach Kooperationspartnern und Investoren. *Profund* ermutigt Gründer-Teams zur Teilnahme an passenden Wettbewerben und unterstützt sie bei der Vorbereitung. Mit großem Erfolg: Bei den wichtigsten Wettbewerben sind bundesweit regelmäßig Teams der Freien Universität Berlin und der Charité – Universitätsmedizin Berlin auf den vorderen Plätzen. Aktuelle Informationen über weitere lohnenswerte Wettbewerbe und Anmeldefristen sind auf der Website von *profund* zu finden.

### Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg e. V.

Beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (BPW) steht die Praxis im Vordergrund. Teilnehmen können Gründerinnen, Gründer und Gründungsinteressierte. Sie lernen in Seminaren, wie sie aus ihren Ideen tragfähige Konzepte machen. Das Feedback der Jury hilft ihnen, sich weiter 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 kopiert werden. 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 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. 2007, 2008, 2009 und 2011 stellte die Freie Universität Berlin die meisten Teams mit guten Platzierungen und wurde dafür mit dem Titel „Ideenschmiede“ als erfolgreichste Berliner Hochschule ausgezeichnet.

*Preisträger 2011: SpreeLabs, Symplektikon, vismath, Laubwerk, iSee (BPWstudy)*

Am 21. Oktober 2011 fiel der Startschuss für den Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg 2012. Organisiert wird der BPW von der Investitionsbank Berlin, der Investitionsbank des Landes Brandenburg und der Vereinigung der Unternehmensverbände in Berlin und Brandenburg e. V.

Telefon: (030) 21 25 21 21

E-Mail: [info@b-p-w.de](mailto:info@b-p-w.de)

[www.b-p-w.de](http://www.b-p-w.de)

### Der *profund*-Preis der Freien Universität Berlin

Für die erste Stufe des BPW lobt *profund* auch 2012 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. Neben den allgemeinen Vorgaben des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg gibt es weitere Kriterien: Zum einen wird das wissenschaftliche Niveau des Plans bewertet. Wie ausgeprägt ist der wissenschaftliche Anspruch des Projektes? Wie hoch ist der wissenschaftliche Fortschritt bei 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 angemessenen Verhältnis? Zu gewinnen sind Preisgelder von insgesamt 1.000 Euro.

**Preisträger 2011:** *Laubwerk, Symplektikon, vismath, Uplivion, fubalytics*

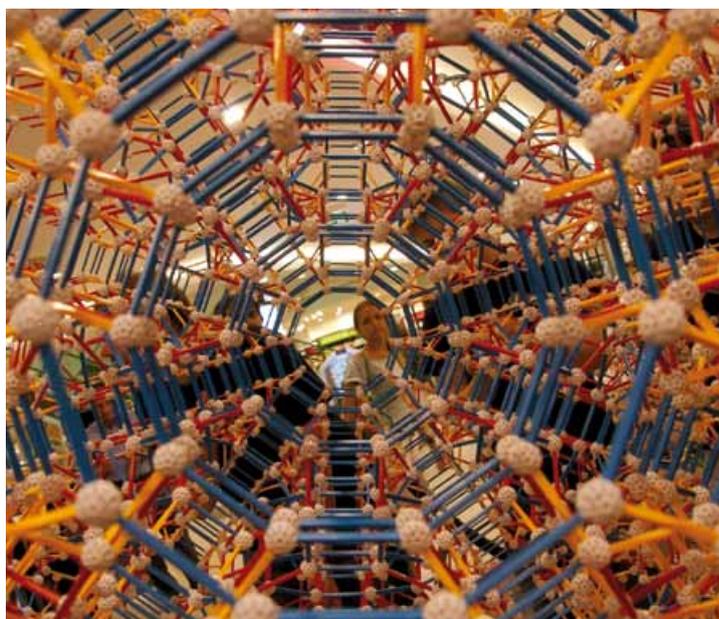
### Gründerwettbewerb – IKT Innovativ

2011 fand zum zweiten Mal der „Gründerwettbewerb IKT Innovativ“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie statt. Er 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 Gründungsideen mit einem Hauptpreis von jeweils 30.000 Euro ausgezeichnet. Das Preisgeld soll als Startkapital für eine Unternehmensgründung dienen. Ein Teilbetrag von 6.000 Euro wird sofort ausbezahlt. Die Auszahlung der weiteren 24.000 Euro ist an die Unternehmensgründung in Form einer GmbH oder einer AG gebunden. Darüber hinaus werden in jeder Wettbewerbsrunde bis zu 15 weitere Gründungsideen mit Geldpreisen von jeweils 6.000 Euro ausgezeichnet, die nach der Preisverleihung ausbezahlt werden. Alle Preisträgerinnen und Preisträger erhalten außerdem ein auf ihre Bedürfnisse abgestimmtes umfangreiches Coaching- und Qualifizierungsprogramm.

**Preisträger 2011:** *Klickfilm, Motivado*

### Science4Life Venture Cup

Der „Science4Life Venture Cup“ ist ein Businessplan-Wettbewerb in den Lebenswissenschaften und der Chemie. Seit 1998 wird er gemeinsam vom Land Hessen und dem Unternehmen sanofi aventis ausgerichtet. Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer des „Venture Cup“ werden durch Branchenkenner bei der Umsetzung ihres Geschäftskonzeptes unterstützt. Die Siegerinnen und Sieger erhalten Preisgelder in Höhe von insgesamt 75.000 Euro. Das „Science4Life-Netzwerk“ bietet den



Mathematik neu erleben: Aus über 20.000 Teilen errichtete *vismath* mit 20 Studierenden im KaDeWe das größte in Deutschland gebaute Modell eines platonischen Körpers im vierdimensionalen Raum. Mit ihrer Plattform für unterhaltensame Mathematik belegte das Team den dritten Platz in der 2. Stufe des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg.

Teilnehmenden während der einzelnen Phasen professionelle Unterstützung. Das Weiterbildungsangebot des Wettbewerbs orientiert sich praxisnah an den branchenspezifischen Bedürfnissen der Existenzgründerinnen und -gründer. So werden beispielsweise Online-Seminare zu gründungsrelevanten Themen in den Lebenswissenschaften angeboten.

**Preisträger 2011:** *SpreeLabs*

### UNICA Entrepreneurship Competition for Students and Young Researchers

Alle zwei Jahre schreibt das UNICA-Netzwerk einen Entrepreneurship-Wettbewerb aus; 2011 nahmen daran 22 europäische Universitäten teil. Der Wettbewerb ist offen für Studierende und wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bis fünf Jahre nach Abschluss ihres Studiums; er bietet den Teilnehmenden 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 der Hochschulleitungen nimmt ein Gründerteam pro Universität teil und reicht einen Businessplan zu seiner Geschäftsidee in englischer Sprache ein. 2011 fand die Preisverleihung in Tallinn statt.

**Preisträger 2011:** *Laubwerk*

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

# Die Brückenbauer

## Unternehmerische Professorinnen und Professoren sorgen dafür, dass Ideen aus der Forschung auf den Markt gelangen

*Im Gründergeschehen an der Freien Universität Berlin übernehmen die Professorinnen und Professoren, Dozentinnen und Dozenten eine wichtige Rolle: Ohne ihre Unterstützung und Anregung würde manches verwertbare Forschungsergebnis in der Schublade landen. An dieser Stelle werden Hochschullehrerinnen und -lehrer vorgestellt, die sich besonders dafür einsetzen, dass Ideen aus der Forschung über Ausgründungen der Gesellschaft zugutekommen.*

### Die Philosophie dahinter

Professor Dr. Georg Bertram



Klischees über die geisteswissenschaftliche, speziell die philosophische Forschung sind weit verbreitet: wichtig und interessant, aber nicht gerade alltagstauglich. Und schon gar kein Stoff, aus dem Gründerideen sind.

Soweit das Vorurteil. Die Realität sieht wie immer etwas anders aus. „Wenn man sich in Unternehmensberatungen umschaute, wird man feststellen, dass dort ziemlich viele der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein Philosophie-Studium abgeschlossen haben“, sagt Georg Bertram. Das sei nicht verwunderlich, fügt der Professor für Ästhetik und Theoretische Philosophie hinzu: „Das Philosophie-Studium schult außerordentlich die Denk- und Sprachfähigkeit und die Fähigkeit, Ideen zu präsentieren.“ Mit anderen Worten: das analytische Denken. Und das sei in der Wirtschaft sehr gefragt.

Zudem forschen und lehren Philosophinnen und Philosophen auch interdisziplinär – sie sind gute „Teampoker“ in vielen Sonderforschungsbereichen. „Es gibt enge Berührungspunkte mit verschiedenen anderen Disziplinen – etwa mit kulturwissenschaftlichen oder auch mit multimedialen Fragen“, sagt Bertram, der seit 2007 an der Freien Universität Berlin arbeitet und seit 2008 das Teilprojekt „Sinnliche und symbolische Reflexivität in Medien ästhetischer Erfahrung“ im Sonderforschungsbereich „Ästhetische Erfahrung im Zeichen der Entgrenzung der Künste“ leitet. Zu diesen Berührungspunkten gehört beispielsweise die Frage, wie soziale Netzwerke unser Denken und unsere Wahrnehmung beeinflussen. Auf diesem Gebiet bewegt sich auch die junge Gründerfirma Farfromhomepage, deren Mentor Georg Bertram ist. Hinter Farfromhomepage steckt

ein browserbasiertes Gestaltungs- und Präsentationsprogramm, mit dem die Nutzer beliebige Internetinhalte online neu zusammenstellen und anderen Nutzern zugänglich machen können. So lassen sich damit zum Beispiel E-Learning-Einheiten oder journalistische Beiträge erstellen.

Prof. Dr. Georg Bertram  
Telefon: (030) 838-55822  
E-Mail: georg.bertram@fu-berlin.de

Bertram kennt die jungen Gründer – Philosophen und Kulturwissenschaftler – zum Teil bereits aus seiner Zeit an der Universität Hildesheim, an der er eine Juniorprofessur innehatte. Der 44-Jährige gibt ihnen – neben seiner Unterstützung bei pragmatischen Dingen wie Personalfragen oder Finanzierung – vor allem „Input“ auf wissenschaftlicher Ebene. „In meiner Forschungsarbeit beschäftige ich mich unter anderem mit der Frage, inwieweit es bestimmte Formprinzipien gibt, die in verschiedenen Künsten beheimatet sind. Meine Überlegungen dazu bieten immer auch Diskussionsstoff mit meinen Mentees.“ Denn auch diese loten natürlich immer wieder Grenzen und Möglichkeiten ihrer Geschäftsidee unter kulturwissenschaftlich-philosophischen Aspekten aus.

### Winzlinge als nützliche Helfer

Professor Dr. Rainer Haag

„Entdecke die Möglichkeiten!“ – mit diesem Motto macht ein nicht ganz unbekanntes schwedisches Möbelhaus auf sich aufmerksam. Auch das Forschungsgebiet der Nanotechnologie könnte wunderbar mit dem Slogan werben: Ob Medizin, Kosmetik oder Bekleidungsindustrie – die Einsatzmöglichkeiten scheinen unbegrenzt. „Das ist es auch, was mich schon immer an der Nanotechnologie fasziniert hat“, schwärmt Chemiepro-



fessor Rainer Haag. „Für uns Forscher ist sie wie eine endlose Spielwiese, auf der sich immer wieder Neues und Wegweisendes entwickeln lässt.“

Viel gelernt zu seinem Fachgebiet, mit dem er sich seit mittlerweile 15

Jahren beschäftigt, habe er während seiner Postdoc-Jahre an der britischen Universität Cambridge und der US-amerikanischen Harvard-Universität. An der Freien Universität Berlin ist Haag seit 2004 Inhaber der Professur für Organische und Makromolekulare Chemie. Derzeit forscht er zu Nano-Transportsystemen und sogenannten Dendritischen Polymer-Architekturen.

„Generell ist die Chemie eine Disziplin, in der man sehr anwendungsbezogen arbeiten kann“, sagt der 43-Jährige. Der Transfer von der Forschung in die Anwendung habe ihn schon immer interessiert. So verwundert es nicht, dass Haag sich gern als Mentor zur Verfügung gestellt hat und seit 2008 als akademischer Berater das Unternehmen nanopartica GmbH betreut, eine Gründung zweier junger Wissenschaftler aus seiner Arbeitsgruppe. Die Idee hinter der jungen Firma: Die Gründer entwickeln nanopartikuläre Systeme, mit

Prof. Dr. Rainer Haag  
Telefon: (030) 838-52633  
E-Mail: haag@chemie.fu-berlin.de

denen Stoffe transportiert und stabilisiert werden – beispielsweise Wirkstoffe in der Medizin oder in der Kosmetik. Gerade auf dem Gebiet der medizinischen und kosmetischen Crèmes und Salben wird oft bezweifelt, ob die enthaltenen Wirkstoffe tatsächlich „durch die Haut“ gelangen und somit etwas bewirken können. Mithilfe von Nanotransportern kann dies gelingen. Neben diesen zulassungspflichtigen biomedizinischen Anwendungen setzten die Gründer von nanopartica aber zunächst auf technische Lösungen, etwa die Stabilisierung von Metallnanopartikeln in elektrischen Steckkontakten und die bakterielle Entkeimung von Kühlflüssigkeiten in Kooperation mit der Largentec GmbH.

Haag hält die Geschäftsidee seiner Mentees für zukunftssträftig. Was er den jungen Wissenschaftlern von Anfang an mit auf den Weg gegeben hat: „Gutes Marketing ist das A und O. Es genügt nicht, neue Materialien zu entwickeln und diese dann verkaufen zu wollen. Man muss die konkreten Ideen und Produkte für Anwendungsmöglichkeiten gleich mitliefern und dafür Prototypen entwickeln.“ Haag weiß, wovon er

spricht. Auch er war mal Gründer – er und seine Mitstreiter hatten diesen wichtigen Punkt damals außer Acht gelassen und waren letztlich an den hohen Herstellungskosten für ein neues multifunktionales Trägermaterial gescheitert.

## Die Möglichkeiten der angewandten Psychologie

Professor Dr. Detlev Liepmann



Zwar hat Professor Detlev Liepmann längst das Alter eines Emeritus erreicht. Auch, wenn man ihm das nicht ansieht. „Aber innerlich habe ich noch so viel Energie, dass ich mir vorstellen könnte, mindestens zehn

Jahre so weiterzumachen“, sagt der 69-jährige Wirtschafts- und Organisationspsychologe, der nach seiner Pensionierung an der Freien Universität Berlin weiterhin als Gastprofessor lehrt und forscht.

Liepmann arbeitet in der angewandten Psychologie und hat sich in den vergangenen Jahrzehnten mit der Erforschung und Konzipierung von Personal- und Organisationsentwicklungsmaßnahmen einen Namen gemacht sowie im Rahmen der Eignungsdiagnostik (speziell Testentwicklung). Er hat viele Generationen von Studierenden und Doktoranden betreut; seit ein paar Jahren begleitet er als Mentor auch junge Gründerinnen und Gründer, die mithilfe von *profund* ein Unternehmen starten. Motivado heißt sein aktuelles Projekt – ein interaktives Coaching-Portal, das – unter anderem in Form von Videos – maßgeschneiderte Beratung und Lebenshilfe in den Bereichen Job, Gesundheit und Liebe anbietet. „Gerade die angewandte Psychologie eröffnet ideale Möglichkeiten für Unternehmensgründungen – vor allem für Online-Angebote, von denen Nutzer durch das interaktive Element mehr

Prof. Dr. Detlev Liepmann  
Telefon: (030) 838-55639  
E-Mail: liepmann@zedat.fu-berlin.de

Transparenz und unmittelbarerem Vorteil haben als von Büchern“, meint Liepmann.

Die Idee und die entsprechende Coaching-Software bauen auf den Erkenntnissen der Eignungsdiagnostik im Forschungsgebiet der Organisationspsychologie auf. Die fünf Gründerinnen und Gründer bilden ein

interdisziplinäres Team: Sie kommen aus der Informatik, der Psychologie und der Medienwissenschaft. Ihr Ziel ist es, die Grenzen aufzubrechen, die üblichen Ratgeber in Buchform gesetzt seien: „Das Motivado-Team kann das Coaching individuell auf die Benutzerin oder den Benutzer zuschneiden, weil jeder Ratsuchende zunächst einmal einen Online-Fragebogen ausfüllt, der anschließend ausgewertet wird“, erläutert Liepmann, den das Konzept von Anfang an überzeugt hat. „Es ist eine gute Mischung aus etwas komplett Neuem, das auf Bewährtem aufbaut. Diese Art des Coachings gewinnt im Zeitalter von Social-Media-Plattformen wie Facebook natürlich immer mehr an Bedeutung.“

Ein Erfolg versprechendes Geschäftsmodell also – „wenn zuvor genau ergründet wird, was die Kunden wollen“. Dieses Wissen müsse ganz am Anfang stehen. Ebenso müssten rechtliche und ethische Richtlinien eingehalten werden. Liepmann steuert als „alter Hase“ wichtige Ratschläge und Hinweise bei: „Gerade wenn persönliche Daten der Nutzer abgefragt werden, müssen alle Vorschriften, die es hierzu gibt, streng eingehalten werden. Der Schutz der Persönlichkeit steht an erster Stelle. Und selbstverständlich ist eine ebenso klare Abgrenzung zu den Social-Media-Plattformen unabdingbar“, betont er. Denn es gehe ja nicht darum, ein Chat-Portal mit zweifelhafter Datensicherheit zu etablieren, sondern wissenschaftlich fundierte Beratung. „Doch das war den jungen Gründern von vorn herein klar und auch beabsichtigt: Die Motivado-Nutzer können sich deshalb nur mit dem Coach austauschen, nicht aber im Chat untereinander.“

Im Augenblick macht das Gründerteam regelmäßig von Liepmanns Rat Gebrauch. „Es gibt keine Büro-Anschaffung und keine Rechnung, über die ich nicht Bescheid weiß. Diese Rolle kommt ihm bekannt vor: Kürzlich hat er seinen eigenen Sohn beim Schritt in die Selbständigkeit beraten.

## Den kindlichen Forscher in uns wecken

### Professor Dr. Volkhard Nordmeier

Von Friedrich Schiller stammt der Satz: „Der Mensch ist nur da ganz Mensch, wo er spielt.“ Das bedeutet so viel wie: Viele Menschen wollen ihrer natürlichen Neugier folgen und dabei auf möglichst spielerische und unterhaltsame Art etwas lernen. „Denken Sie nur an Experimente in Chemie oder an den Physikunterricht: Wenn's zischt, blitzt oder funkelt, Gegenstände plötzlich schweben oder sich in Wassertropfen die ganze Umwelt spiegelt, werden auch alltägliche Phänomene



spannend, weil man sich über sie wundert und ihnen auf den Grund gehen möchte“, sagt Professor Volkhard Nordmeier. „Im Grunde genommen steckt in uns allen ein kindlicher Forscher, der am liebsten alles an-

fassen und sich die Welt auf diese Weise erschließen möchte“, meint der Physikdidaktiker, der seit 2005 an der Freien Universität Berlin lehrt und forscht.

Und genau hier, nämlich bei der natürlichen Neugier, setzen zwei Gründerprojekte an, die Nordmeier als Mentor unterstützt. Bei beiden geht es um die interaktive Vermittlung von Wissen: Centuplico und Technology Enhanced Textbook (TET). Die drei Centuplico-Gründerinnen und -Gründer werden bereits von *profund* unterstützt, das Projekt TET dagegen befindet sich noch in der ersten Sondierungsphase.

Nordmeier leitet an der Freien Universität Berlin unter anderem das von der „Deutsche Telekom Stiftung“ geförderte Didaktik-Forschungsprojekt „MINT-Lehrerbildung neu denken“, er ist also selbst ganz nah dran

Prof. Dr. Volkhard Nordmeier  
Telefon: (030) 838-53033  
E-Mail: volkhard.nordmeier@fu-berlin.de

am Thema. „Diese Didaktik-Erfahrungen gebe ich an meine Mentees weiter“, sagt er.

Die drei Centuplico-Gründerinnen und -Gründer haben spezielle Tools für Museumsbesucher entwickelt, die es diesen unter anderem ermöglichen, wertvolle Exponate, die sie normalerweise nur in gebührendem Abstand hinter Glas bewundern dürfen, an Multimedia-Terminals virtuell anzufassen, zu untersuchen und auszuprobieren. Auch eine „Nachbereitung“ am heimischen PC ist möglich.

„Das sogenannte Hands-on-Prinzip spielt vor allem in der naturwissenschaftlichen Bildung – ob in Museen oder in der Schule – eine immer größere Rolle“, sagt Nordmeier. Er ist überzeugt: „Neuentwicklungen, die dieses Prinzip vorantreiben und perfektionieren, haben als Geschäftsideen eine Zukunft.“ Zumal Bildung für Deutschland auch ein wertvolles Exportgut sei, in das – in Ermangelung anderer „Rohstoffe“ – langfristig immer mehr Geld investiert werde.

Auch das Projekt TET hält Nordmeier für zukunfts-trächtig: Dahinter steckt die Entwicklung multimedialer Schulbücher, die beispielsweise auf flachen Tablet-Computern gespeichert werden können. Sie ermög-

lichen dabei völlig neue Aktionen: Das Einfügen von persönlichen Anmerkungen, das Speichern von Daten und Links und das Nachvollziehen von Experimenten in naturwissenschaftlichen Fächern. Der Nutzer kann durch Berühren des Bildschirms selbst aktiv werden und virtuell Versuche durchführen. Die Zukunftsvision, so Nordmeier, sei das adaptive Schulbuch, weil es selbst lernfähig sei und sich den Gewohnheiten wie dem Wissensstand des Lernenden anpasse. „Das mag ein wenig nach Harry Potter und seinen Zauberbüchern klingen“, sagt Nordmeier schmunzelnd. Aber das Prinzip sei tatsächlich ähnlich.

## Neue Welten im WorldWideWeb erschließen

### Professor Dr. Adrian Paschke



Seine Begeisterung für Bits und Bytes ist dem Informatiker Adrian Paschke in die Wiege gelegt worden, denn seine Eltern verlegen Computerbücher und Software. „Schon als Grundschüler habe ich Programme

an meinem ZX 86 geschrieben und war fasziniert davon, wie man damit neue Welten erschaffen kann“, sagt der 34-Jährige, der seit 2008 Juniorprofessor für Corporate Semantic Web an der Freien Universität Berlin ist und eine gleichnamige, vom Bundesforschungsministerium geförderte Arbeitsgruppe leitet. Diese Faszination erfüllt ihn noch heute – sie ist deutlich zu spüren, wenn er von seiner AG Corporate Semantic Web (CSW) am Institut für Informatik berichtet. Es sei ein sehr anwendungsbezogenes Forschungsgebiet: Semantic-Web-Technologien sollen Informationen für Maschinen „verstehbar“ und auswertbar machen, der Name ist abgeleitet von Semantik, also der Wissenschaft von der Bedeutung von Begriffen. Die Technologien bieten das dafür nötige Hintergrundwissen. Ein Beispiel hierfür sind Suchanfragen über Internet-

Prof. Dr. Adrian Paschke  
Telefon: (030) 838-75225  
E-Mail: paschke@inf.fu-berlin.de

Plattformen, in denen das sogenannte intelligente Retrieval zum Einsatz kommt, um zielgenauere Ergebnisse zu erhalten.

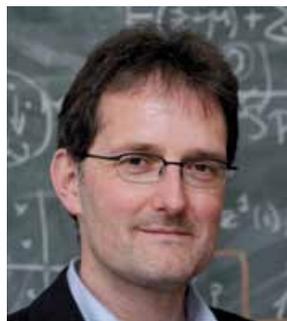
„Semantic-Web-Technologien eignen sich hervorragend als Grundlage für Geschäftsideen“, sagt Paschke.

In seiner Forschungsgruppe betreut er als Mentor zwei Gründerteams, die sich solche Technologien für ganz unterschiedliche Geschäftsmodelle zunutze machen. „Das Internet entwickelt sich derzeit hin zur Generation 3.0 – klassische Webinhalte fließen zusammen mit Multimediaformaten“, erläutert der Wissenschaftler. Und in diese Richtung geht auch das bereits von *profund* geförderte Projekt Klickfilm. Die Gründer entwickeln und vermarkten eine Internetsoftware für Verlage und Fernsehsender, die in Werbe- oder Spielfilmen enthaltene Objekte erkennt und mit weiterführenden Informationen verlinkt, etwa für Werbezwecke. Die zweite Geschäftsidee – Chariteam – soll kleinen und mittelständischen Unternehmen, die sich gemeinnützig einsetzen wollen, dabei helfen, über eine Suchmaschine passgenaue Projekte für ihr Engagement zu finden. Beide Vorhaben hält Paschke für zukunftsträchtig, weil sie aktuelle Trends aufnehmen.

Die jungen Gründerinnen und Gründer hätten kaum einen besseren Mentor finden können, denn Paschke hat selbst einschlägige Erfahrungen vorzuweisen: Während eines Forschungsaufenthalts im kanadischen New Brunswick gründete er mit Kollegen RuleML – eine Firma, die sich ebenfalls auf semantische Webtechnologien spezialisiert hat. Welchen Rat gibt er seinen Mentees mit auf den Weg? „Haupt Stolpersteine sind die Schnellebigkeit des Mediums Internet und die große Konkurrenz auf diesem Gebiet. Man sollte seine Idee also zügig zur Marktreife bringen.“

## Mathematik kennt keine Grenzen

### Professor Dr. Christof Schütte



Über die Frage, warum er sich für die Mathematik entschieden habe, muss Christof Schütte nicht lange nachdenken. „Weil man mit Mathematik alles machen kann – es gibt keine Fächergrenzen“, sagt

der 45-jährige Professor für Numerische Mathematik/Scientific Computing an der Freien Universität Berlin. Der beste Beweis ist seine Forschungsgruppe am von der Deutschen Forschungsgemeinschaft geförderten Zentrum Matheon, zu dessen Leitungsteam er gehört. „Ich arbeite dort im Bereich Bio Computing sehr interdisziplinär, unter anderem mit Bioinformatikern, Chemikern und Medizinerinnen.“ Die Gruppe erforscht das Design funktioneller Moleküle. Das ist An-

gewandte Mathematik, die beispielsweise grundlegend für die Entwicklung von Medikamenten ist. Den nächsten Schritt von der Grundlagenforschung hin zur Anwendung geht Schütte im Innovationslabor Innolab

Prof. Dr. Christof Schütte  
 Telefon: (030) 838-75353  
 E-Mail: schuette@mi.fu-berlin.de

m4d (math for diagnostics) der Freien Universität Berlin. „Hier werden Forschungsergebnisse aus der mathematischen Modellierung und Datenanalyse mithilfe industrieller Partner bis zur Marktnähe weiterentwickelt“, sagt Schütte.

Die Mathematik, findet der Wissenschaftler, sei gerade wegen ihrer Vielseitigkeit ein guter Impulsgeber für Geschäftsideen. Deshalb ist er auch gern Mentor der beiden Gründungsvorhaben NovaGaDe und fubalytics geworden. „Es macht mir Spaß zu sehen, wie sich Ideen aus der Grundlagenforschung verselbstständigen, wachsen und wie sie ganz neue, ursprünglich gar

nicht anvisierte Wege gehen“, begründet Schütte sein Engagement. NovaGaDe etwa bietet Lehrerinnen und Lehrern die Möglichkeit, gemeinsam mit ihren Schülerinnen und Schülern innerhalb eines Workshops Lernspiele am Computer zu entwickeln. Die Schülerinnen und Schüler werden also selbst zu Schöpfern dieser sogenannten Serious Games, die den Reiz von Computerspielen mit Lerninhalten verknüpfen. „Besonders gut gefällt mir, dass Ideen aus der mathematischen Forschung letztlich der Bildung zugute kommen“, sagt Schütte, der selbst Vater von vier Kindern ist. Fubalytics wiederum analysiert statistische Daten eines Fußballspiels: Wann welcher Spieler wo im Feld steht und was für Auswirkungen dies letztlich auf das taktische Verhalten im Spiel hat. Beide Geschäftsideen seien vielseitig einsetzbar und somit ausgesprochen zukunftssträftig, sagt Schütte. „Das Wichtigste ist: Die Gründer dürfen sich in der Anfangsphase nicht verzetteln und ihr Ziel nicht aus den Augen verlieren.“ Dieses Problem, fügt er augenzwinkernd hinzu, sei ihm auch als Leiter einer Forschungsgruppe nicht fremd.

HÄRTING 

## Kostenlose Sprechstunde für profund-Gründer

am 14.12.2011, 18.01. und 15.02.2012

Bitte rufen Sie uns an oder  
schreiben Sie uns eine Mail.

HÄRTING Rechtsanwälte  
Chausseestraße 13  
10115 Berlin

Tel +49 30 - 28 30 57 40

Fax +49 30 - 28 30 57 44

mail@haerting.de

www.haerting.de

# Der klare Blick von außen

## Profund vermittelt Fachleute für jeden Schritt auf dem Weg zum Unternehmen

Start-ups sollten nicht alle Probleme einer Unternehmensgründung selbst lösen, denn erstens kostet es meist zu viel Zeit, sich in Spezialgebiete einzuarbeiten, und zweitens hilft bei schwierigen Aufgaben oft ein klarer Blick von außen. Die Expertinnen und Experten des *Profund*-Netzwerkes beraten Gründerinnen und Gründer der Freien Universität zu Sonderkonditionen. Egal, ob es um Themen wie Finanzen, Businessplan, Marketing und Vertrieb, Urheberrecht oder Arzneimittelzulassungen geht: Alle Fachleute des Netzwerkes haben Erfahrung mit Gründungen und sind gut vernetzt. *Profund* vermittelt den Kontakt und überprüft regelmäßig, ob beide Seiten mit der Zusammenarbeit zufrieden sind. Zum Qualitätsmanagement wurde außerdem ein „Leitfaden zur Gründungsberatung für Experten und Gründer“ erarbeitet, der auf der *Profund*-Website veröffentlicht ist.

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

**Dr. Gunnar Baumgärtel** (MAIKOWSKI & NINNEMANN) ist Spezialist für Patent-Anmeldungen, Lizenzvereinbarungen, Marken und Geschmacksmuster.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## TCC und KCC – Coaching für junge Unternehmen

Die Anforderungen an Gründerinnen und Gründer sind hoch; qualifizierter Rat scheint oft teuer. Für Gründungen der Technologie- und Kreativbranche in Berlin gilt dies jedoch nicht. Die TCC-Technologie Coaching Center GmbH, die auch das Kreativ-Coaching-Center als Projekt betreibt, ist eine 100-prozentige Tochter der Investitionsbank Berlin (IBB). Dank der Förderung durch die Europäische Union (EFRE) und durch das Land Berlin kann sie Coaching für kleine und mittlere Unternehmen zu subventionierten Preisen bieten. Insgesamt bieten fast 70 Beraterinnen und Berater mit ihrem langjährigen Know-how „Hilfe zur Selbsthilfe“ in betriebswirtschaftlichen Fragen. Von der Überarbeitung

des Businessplans über Fragen zu Vertrieb bis zu Controlling und Unternehmensorganisation erarbeiten die TCC- und KCC-Coaches zusammen mit den Gründungsteams individuelle Lösungen. Zusätzlich kann das Netzwerk der Coaches dabei helfen, Zugang zu möglichen Geschäftspartnern, neuen Märkten und Kapitalgebern zu finden.

Telefon: (030) 467828-0  
E-Mail: info@tcc-berlin  
www.tcc-berlin.de

# „Bis zu 80 Prozent automatisch buchen“

## Interview mit Patrick Straßer

Patrick Straßer ist Steuerberater und unterstützt Gründerinnen und Gründer aus dem Netzwerk von profund bei der Erstellung ihrer Jahresabschlüsse, Steuererklärungen und bei der Buchführung. Zu seinen Mandanten zählen unter anderem die an der Freien Universität Berlin gegründeten Unternehmen direktzu GmbH, Mobile Event Guide GmbH und StatEval GmbH.

**Profund:** Wie helfen Sie Gründungen bei der Buchhaltung?

**Straßer:** Jeder Gründer bekommt von uns einen „Sortier-Ordner“, in dem alle Rechnungen und Kontoauszüge abgelegt werden. Wer papierlos arbeiten möchte, kann seine Rechnungen auch scannen und uns online zur Verfügung stellen. Gescannte Rechnungen können bis zu 80 Prozent automatisch verbucht werden.

Den Gründern stehen Zahlen ihres Unternehmens über unsere WebAkte jederzeit online zur Verfügung. Erst kürzlich bei einer Präsentation beim High-Tech Gründerfonds in Bonn hatte ein Gründer vergessen, seine letzte Bilanz mitzunehmen. Über das Internet hat er sie sich dann einfach aus seiner



WebAkte als PDF heruntergeladen und ausgedruckt.

**Profund:** Welche Steuerfristen sind zu beachten?

**Straßer:** Beim Finanzamt gibt es unterschiedliche Abgabefristen für die Steuererklärungen und Zahlungsfristen. Werden diese Fristen überschritten, verhängen die Finanzämter sofort Verspätungs- und Säumniszuschläge. Damit die verschiedenen Steuertermine nicht mehr vergessen werden, habe ich zusammen mit dem Informatiker Sebastian Lühnsdorf den „FristenWecker“ entwickelt. Das kostenlose Online-Werkzeug erinnert per E-Mail automatisch daran, dass ein wichtiger Steuertermin näher rückt.

**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 Erfahrungen und Kenntnisse zu Informationstechnologie, Multimedia und Engineering.

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

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

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

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

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

**Dr. Christof Schaffranek** (Opitz Müller und Partner GbR) ist Berater für Finanzierungen, Fördermittel, Businessplan-Entwicklung und Unternehmensgründung.

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

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

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

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

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

# Treibstoff für Ideen

## Der Profund-Finanz-Scout unterstützt Gründerinnen und Gründer bei der Suche nach Startkapital



Unter dem Label *storytude* bietet die mobile melting GmbH Hörgeschichten und Stadtführungen für Smartphones an. Nutzer laden sich eine App herunter, werden mittels GPS-Technologie von Ort zu Ort gelotet und erleben die Stadt von einer neuen Seite. Mit Unterstützung eines EXIST-Gründerstipendiums konnte das Team Geschäftsidee und Software zur Marktreife entwickeln.

Ohne die richtige Anschubfinanzierung bleiben Geschäftsideen meist nur Ideen. *Profund* unterstützt Gründerinnen und Gründer deshalb in allen Fragen rund um die Finanzierung. Der Finanz-Scout informiert über öffentliche Fördermittel, die angehende Unternehmerinnen und Unternehmer vor, während und nach der Gründungsphase mit Unterstützung von *profund* beantragen können; er hilft zudem bei der Antragstellung. Gemeinsam mit den Gründerinnen und Gründern entwickelt er Finanzierungsmodelle, bereitet Gespräche mit Geldgebern vor und stellt Kontakte her zu öffentlichen und privaten Fonds, Banken,

Aneta Bärwolf, *profund*, Finanz-Scout  
 Telefon: (030) 838-73634  
 E-Mail: aneta.baerwolf@fu-berlin.de

Business-Angels und anderen Investoren. Einige Förderprogramme und Investoren sollen hier kurz vorgestellt werden.

### EXIST-Gründerstipendium

Mit dem EXIST-Gründerstipendium unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie innovative Gründungsvorhaben aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen, um dem Wissens-

und Technologietransfer über Ausgründungen den Weg zu bereiten. Das Stipendium gibt Gründerinnen und Gründern die Chance, sich und ihre Idee zu erproben und ein Netzwerk für den Start in die Selbstständigkeit aufzubauen: Ohne Finanznöte können sie Geschäftsideen entwickeln, erste Kunden gewinnen und Umsätze erzielen. Dank der Arbeit von *profund* haben seit Bestehen des Programms bisher mehr als 50 Gründerteams an der Freien Universität Berlin und der Charité – Universitätsmedizin Berlin, einer gemeinsamen Einrichtung der Freien Universität Berlin und Humboldt-Universität zu Berlin, von diesem Programm profitiert.

### Wer kann sich bewerben?

Das Programm richtet sich an Studierende, junge wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie an Absolventinnen und Absolventen bis fünf Jahre nach Studienabschluss. Bewerben können sich Gründerinnen und Gründer, die eine Innovation für ein Produkt, einen Prozess oder eine Dienstleistung 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 oder Ausbildung der Gründerinnen und Gründer an der Hochschule oder der Forschungseinrichtung erarbeitet wurden.

Es können maximal drei Personen eines Gründerteams für ein Jahr gefördert werden. Um die Mittel zu erhalten, darf das Unternehmen noch nicht gegründet worden sein. Eine Mentorin oder ein Mentor der Hochschule erklärt sich bereit, das Vorhaben zu betreuen. Die Gründerinnen und Gründer reichen ihre Geschäftsidee bei *profund* in Form eines Ideenpapiers ein, wobei Antragstellerin die Hochschule ist. Anträge können laufend eingereicht werden.

#### Das EXIST-Gründerstipendium im Überblick:

- ▶ personengebundene monatliche Stipendien: 2.500 Euro für Promovierte, 2.000 Euro für Absolventinnen und Absolventen, 800 Euro für Studierende,
- ▶ Zuschüsse für Sachmittel: bei Einzelgründungen bis zu 10.000 Euro, bei Teamgründungen bis zu 17.000 Euro,
- ▶ Förderung von Coaching- und Beratungsleistungen bis zu 5.000 Euro,
- ▶ Zuschuss von 100 Euro monatlich pro Kind,
- ▶ kostenfreier Arbeitsraum sowie Benutzung der Werkstätten, Labore, Rechenzentren und sonstigen Einrichtungen der Hochschule.

#### EXIST-Forschungstransfer

Auch für technologisch aufwendige Gründungsvorhaben gibt es bei *profund* Unterstützung: Das Programm EXIST-Forschungstransfer fördert mit Mitteln des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, für die risikoreiche Entwicklungsarbeiten nötig sind. Sieben Projekte von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern der Freien Universität Berlin und der Charité – Universitätsmedizin Berlin haben mit *profund* bisher insgesamt 1,7 Millionen Euro aus dem Programm eingeworben.

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 Gründungen bei den Entwicklungsarbeiten bis zur Marktreife, bei der Aufnahme der Geschäftstätigkeit sowie bei der Orga-

nisation 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 übernommen, Sachausgaben bis zu 60.000 Euro; in begründeten Einzelfällen kann die Summe 60.000 Euro übersteigen. Die zweite Förderphase dauert höchstens 18 Monate. Hier können die Anträge von dem Unternehmen gestellt werden, das als Ergebnis der ersten Förderphase 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 zu 3 (maximal 50.000 Euro) zur Verfügung stellen. Anträge können jeweils zum 30. Juni und 31. Dezember eines Jahres gestellt werden.

#### Pro FIT – Programm zur Förderung von Forschung, Innovationen und Technologien

Von diesem Programm der Investitionsbank Berlin können Existenzgründerinnen und -gründer im Bereich technologischer Neu- oder Weiterentwicklungen profitieren. Schwerpunkte sind die Branchen Informations- und Kommunikationstechnologie, Biotechnologie, Medizintechnik, optische Technologien und Verkehrstechnologie. Gefördert werden vorrangig kleine und mittlere Unternehmen sowie Forschungseinrichtungen im Verbund mit Unternehmen – vorausgesetzt, sie haben eine Betriebsstätte in Berlin. Sie erhalten projektbezogene Zuwendungen für Vorhaben der industriellen Forschung, der experimentellen Entwicklung sowie des Produktionsaufbaus, der Marktvorbereitung und der Markteinführung. Die Förderung wird abhängig von der Innovationsphase in Form von nichtrückzahlbaren Zuschüssen oder zinsverbilligten Darlehen gewährt. Die Förderung durch Zuschüsse ist auf insgesamt 400.000 Euro je Projekt oder Projektpartner begrenzt. Das Darlehen ist grundsätzlich auf insgesamt drei Millionen Euro begrenzt und auf bis zu 80 Prozent der förderfähigen Kosten. Die Darlehenslaufzeit beträgt maximal acht Jahre. Die von *profund* betreuten Gründungen Neutron Games, shopotainment, OMQ, ExploreB2B, Mashero (siehe Seite 61) und viasto (siehe Seite 54) wurden bereits von Pro FIT unterstützt.

## Förderung durch ZIM: Künstliche Intelligenz für Kfz-Diagnose



Moritz Funk, Professor Dr. Raúl Rojas

Von September 2010 bis September 2011 entwickelte die autoaid GmbH im Rahmen eines ZIM-Projekts gemeinsam mit der Arbeitsgruppe Künstliche Intelligenz von Professor Raúl Rojas ein innovatives Kfz-Diagnosesystem für den Einsatz in der Werkstatt. Das Projekt wurde vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie mit 150.000 Euro für das Unternehmen und 175.000 Euro für die Arbeitsgruppe von Professor Rojas gefördert.

Die Idee für das Diagnosesystem stammt von Moritz Funk und Holger Arndt, die 2008 mit Unterstützung von *profund* die autoaid GmbH gründeten. Die Steuergeräte moderner Fahrzeuge können zwar in Form von Fehlercodes melden, was gerade nicht funktioniert. Damit wussten Mechaniker einer Werkstatt bisher aber noch nicht, welches defekte Bauteil den Fehler verursacht und ausgetauscht werden muss. Das internetbasierte System von autoaid übernimmt die aufwendige Suche nach der Ursache und reduziert die Zeit für die Fehlersuche bei komplexen elektronischen Problemen erheblich. Über das Netzwerk von *profund* fand autoaid den passenden Partner für die Umsetzung der Idee: Da große Teile des Systems auf maschinellen Lernverfahren basieren, nahm Professor Rojas sich der Aufgabe mit Begeisterung an und betraute drei seiner Mitarbeiter mit der Entwicklung. Bei autoaid ist Holger Arndt, Ingenieur für Elektrotechnik und Experte für Künstliche Intelligenz, gemeinsam mit sieben weiteren Mitarbeitern für das Produkt verantwortlich. Mit dem Know-how der Wissenschaftler gelangte sein Team deutlich schneller zum Ziel: Nach einem Jahr war das System unter dem Namen „autoaid Diagnose+“ reif für die Markteinführung. Sogar noch vor dem offiziellen Start konnte autoaid einen der größten Autoteilezulieferer der Welt als ersten Lizenznehmer gewinnen.

Moritz Funk  
 Telefon: (030) 4677 77 50  
 info@autoaid.de  
 www.autoaid.de



Rauchentwicklung durch eine Brandquelle im Treppenhaus – das kommt in Berlin leider öfter vor. Wie verhält man sich richtig? Die INURI GmbH – Interessengruppe Numerische Risikoanalyse klärt mit Simulationsfilmen zum Brandschutz auf. Die Ausgründung des Fachbereichs Mathematik und Informatik wurde durch ein EXIST-Gründerstipendium unterstützt.

#### Transfer BONUS

Durch den Transfer BONUS erhalten kleine und mittlere Unternehmen Zuschüsse für Kooperationen mit wissenschaftlichen Einrichtungen. Das Programm bezuschusst die Leistungen von Wissenschaftseinrichtungen aus Berlin und Brandenburg zur Umsetzung von Projekten der angewandten Forschung und Entwicklung. Dabei muss es sich um eine Leistung des Technologie- und Wissenstransfers handeln. Gefördert werden Unternehmen, deren Projekt einen ausgeprägten Technologiebezug aufweist und die ihren Sitz oder mindestens eine Betriebsstätte in Berlin haben. Schwerpunkte des Programms sind unter anderem die Branchen IT, Elektrotechnik, Medizintechnik, Optik und Chemie. Die Laufzeit soll sechs Monate nicht überschreiten. In der „Einstiegsvariante“ können bis zu 3.000 Euro Zuschuss bewilligt werden, in der „Standardvariante“ bis zu 15.000 Euro. Förderfähig ist nur die Leistung der Wissenschaftseinrichtung, auf der Basis eines entsprechenden Angebotes und Auftrages. Zuständig für die Abwicklung ist die TCC Technologie-Coaching-Center GmbH, eine Tochter der Investitionsbank Berlin. Unter anderem haben die Gründungen INURI, viasto (siehe Seite 54) und Klickfilm (siehe Seite 50) über Transfer BONUS Zuschüsse für Forschungsk Kooperationen mit der Freien Universität Berlin erhalten.

#### VIP – Validierung des Innovationspotenzials wissenschaftlicher Forschung

Mit diesem Förderprogramm des Bundesministeriums für Bildung und Forschung sollen Innovationslücken zwischen akademischer Forschung und wirtschaftlicher Anwendung geschlossen werden. Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler an Hochschulen und öffentlichen

Forschungseinrichtungen sollen durch VIP motiviert werden, ihre Forschungsergebnisse auf wirtschaftliche Verwertbarkeit zu prüfen. 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 Innovationspotenzials fehlt. Durch eine Innovationsmentorin oder einen Innovationsmentor wird auch die Wirtschaft aktiv eingebunden. Anträge können bis zum 30. Juni 2012 gestellt werden. Mit Unterstützung von *profund* waren 2011 die Projekte „Technology Enhanced Textbook“ von Professor Volkhard Nordmeier und „BioStore“ von Professor Knut Reinert erfolgreich; sie werden nun über drei Jahre mit insgesamt 2,4 Millionen Euro aus dem VIP-Programm gefördert (siehe Seite 26 und Seite 28).

#### ZIM – Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie will mit ZIM die Innovationskraft kleiner und mittlerer Unternehmen stärken. Gefördert werden deshalb die Forschung und Entwicklung (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 umgesetzt werden könnten und wenn sie mit einem erheblichen technischen Risiko behaftet sind. Kooperations- und Netzwerkprojekte werden ebenso gefördert wie Einzelprojekte. Im Rahmen einer Kooperation können Forschungseinrichtungen eine Fördersumme von bis zu 175.000 Euro erhalten; die beteiligten Unternehmen bekommen zusätzliche Mittel. Anträge können bis zum 31. Dezember 2013

## Förderung durch VIP: Technology Enhanced Textbook



Sebastian Haase, Ron Bösl, André Albrecht, Oliver Schulze, Christian Hindermann, Wolfgang Neuhaus, Jürgen Kirstein, Gunnar Keuer, Prof. Dr. Volkhard Nordmeier, Timo Bleimling, Martin Pluta

Welche Masse hat die Erde? Wie funktioniert ein sogenannter Ultraschall-Doppler-Velozimeter? Natürlich gibt es Formeln dafür, aber die Zusammenhänge versteht man besser, wenn sie in Experimenten anschaulich und nachvollziehbar werden. Weil Zeit und Raum für echte Experimente begrenzt sind, hat die Arbeitsgruppe für Didaktik der Physik der Freien Universität Berlin das Interaktive Bildschirmexperiment (IBE) entwickelt: Fotografisch repräsentierte Experimente lassen sich durch realitätsnahe Handlungen mit der Maus oder per Touchscreen am Bildschirm bedienen und liefern sofort ein Feedback – generiert aus realen Bild-, Ton- und Messdaten. Dadurch entfällt der in vielen Fällen enorme Aufwand für computergenerierte Modellierung und dreidimensionale Visualisierung, der bei herkömmlichen Simulationen von Experimenten notwendig ist.

Die Bildschirmexperimente der Arbeitsgruppe um die beiden Physikdidaktiker Jürgen Kirstein und Volkhard Nordmeier werden in der Lehre und Ausbildung bereits seit vielen Jahren erfolgreich eingesetzt. Mit Fördermitteln in Höhe von 1,4 Millionen Euro aus dem VIP-Programm des Bundesministeriums für Bildung und Forschung validiert ein Team der Arbeitsgruppe nun aus diesem Ansatz bis zum Oktober 2013 das Innovationspotenzial eines „Technology Enhanced Textbook“ (TET): Es unterstützt

seine Nutzer durch didaktisch-technologische Erweiterungen der Realität sowie durch neuartige Werkzeuge zur Wissenskonstruktion und zum kooperativen Lernen. Alltagssituationen werden mit Experimenten verknüpft, reale Räume können interaktiv erkundet werden. Hat ein Nutzer zum Beispiel mit der in das TET integrierten Kamera die Radaranlage eines Flughafens im Blick, kann das TET dabei helfen, das technische Prinzip der Anlage mit Informationen und Experimenten erfahrbar und verständlich zu machen.

Die neuen interaktiven Medienformate und Lernwerkzeuge des TET sind für vielfältige Anwendungen in Bildungseinrichtungen, im Fernsehen und Hörfunk, in technisch-naturwissenschaftlichen Museen sowie in der Öffentlichkeitsarbeit in Wissenschaft und Forschung interessant. Partner für das Projekt sind unter anderem die Stiftung Deutsches Technikmuseum Berlin, namhafte Medienunternehmen sowie Universitäten und Schulen.

Prof. Dr. Volkhard Nordmeier  
 Telefon: (030) 838-53033  
 E-Mail: volkhard.nordmeier@fu-berlin.de  
<http://didaktik.physik.fu-berlin.de>

gestellt werden. *Profund* beriet die autoaid GmbH, eine Ausgründung der Freien Universität Berlin, erfolgreich bei einem gemeinsamen Antrag mit der Arbeitsgruppe Künstliche Intelligenz von Professor Raúl Rojas (siehe Seite 24).

#### High-Tech Gründerfonds (HTGF)

Auf Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie wurde 2005 der High-Tech Gründerfonds ins Leben gerufen. Neben dem Bundesministerium und der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) beteiligen sich die Industrieunternehmen BASF, Deutsche Telekom, Siemens, Daimler, Robert Bosch und Carl Zeiss am Fonds. 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 Förderung umfasst:

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

Der High-Tech Gründerfonds hat inzwischen 228 Beteiligungen und 213 Anschlussfinanzierungen mit einem Volumen von 305 Millionen Euro (Stand März 2011) unterstützt. Zu den Beteiligungen gehören auch die von *profund* betreuten Unternehmen autoaid (siehe Seite 24), Krauttools (reqorder), Scopis (siehe Seite 63) und Humedics (siehe Seite 34).

#### IBB Beteiligungsgesellschaft

Die IBB Beteiligungsgesellschaft stellt innovativen Berliner Technologieunternehmen und Unternehmen der Kreativwirtschaft Venture Capital zur Verfügung. Sie wurde 1997 als 100-prozentige Tochtergesellschaft der Investitionsbank Berlin mit dem Ziel gegründet, die Eigenkapitalbasis von Technologieunternehmen zu stärken und ihre Ideen schneller in marktfähige Produkte umzusetzen. Seit 1997 hat die IBB Beteiligungsgesellschaft mbH Berliner Technologieunternehmen in Konsortien mit Partnern mehr als 727 Millionen Euro zur Verfügung gestellt, wovon die IBB Beteiligungsgesellschaft mbH 93 Millionen Euro als Lead-, Co-Lead- oder Co-Investor investiert hat.

Derzeit befinden sich zwei Fonds in der Investitionsphase: Der VC Fonds Technologie Berlin finanziert technologieorientierte Unternehmensgründungen, die über ein schlüssiges Unternehmenskonzept, eine unternehmerische Persönlichkeit, technologische Alleinstellungsmerkmale sowie eine gute mittelfristige Exit-Perspektive verfügen. Darüber hinaus managt die IBB Beteiligungsgesellschaft auch den VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin. Dessen Fokus liegt auf jungen Berliner Unternehmen aus den Bereichen Film, Rundfunk und Fernsehen, Verlagswesen, Musik und Unterhaltung, Werbung, Mode und Design, Multimedia, Spiele und Software sowie Kunst und Kultur.

#### Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V.

Im Business Angels Club Berlin-Brandenburg e.V. (BAC) engagieren sich erfahrene Unternehmerinnen und Unternehmer, leitende Angestellte sowie Managerinnen und Manager aus kleinen und mittelständischen Unternehmen oder aus internationalen Großkonzernen und geben jungen Unternehmen Starthilfe. Mit ihrem Kapital, ihrem Know-how und ihren Kontakten stehen sie Existenzgründerinnen und -gründern beim Unternehmensaufbau zur Seite und prüfen Gründungsvorhaben auf ihr Potenzial zur Marktfähigkeit. Business Angels beteiligen sich auch mit Risikokapital an erfolgversprechenden 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, einem Gründer-team der Freien Universität Berlin.

Mobile Event Guide bietet Smartphone-Apps für Messen und Konferenzen an. 2011 stiegen der High-Tech Gründerfonds und ein großer europäischer Telekommunikationskonzern als Investoren ein.



## Förderung durch VIP: Effiziente Programme für die Genomforschung



David Weese, Björn Kahlert, Prof. Dr. Knut Reinert, Sabrina Krakau, Manuel Holtgrewe, Jochen Singer

Mit der Technologie des Next Generation Sequencing (NGS) wird es in naher Zukunft möglich sein, für rund 1.500 Euro ein Genom komplett zu sequenzieren. Dies eröffnet vollkommen neue Anwendungsmöglichkeiten, etwa in der personalisierten Medizin, Metagenomik und klinischen Forschung. Die Sequenzierung verursacht allerdings extrem große Datenmengen. Kleineren Pharmafirmen und Laboren fehlen die nötige Expertise und die IT-Kapazitäten, um diese Daten bioinformatisch und statistisch zu analysieren. Sie benötigen Programme, die gleichzeitig effizient und bedienerfreundlich sind.

Diesem Problem widmet sich die Arbeitsgruppe für algorithmische Bioinformatik von Knut Reinert, Professor am Fachbereich für Informatik der Freien Universität Berlin. Mit Unterstützung von *profund* erhielt die Gruppe im Juli 2011 den Zuschlag für Drittmittel in Höhe von knapp einer Million Euro aus dem Förderprogramm „VIP – Validierung des Innovationspo-

tenzials wissenschaftlicher Forschung“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung. Über den Zeitraum von drei Jahren werden die Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler untersuchen, wie Computerprogramme zur Anwendung einer neuen Generation von Genomsequenz-Daten effizient entwickelt und vertrieben werden können. Die Vision des Teams ist der „BioStore“; dieser soll ähnlich wie die App-Stores für Smart-Phone-Anwendungen ein standardisiertes Werkzeug für Programmiererinnen und Programmierer bereitstellen und fertige Anwendungen zum Kauf anbieten.

Prof. Dr. Knut Reinert  
 Telefon (030) 838-75222  
 E-Mail: [knut.reinert@fu-berlin.de](mailto:knut.reinert@fu-berlin.de)  
[www.seqan-biostore.de](http://www.seqan-biostore.de)

# Man geht nie ganz

## Profund baut das Netzwerk für Gründer-Alumni aus



Handball für PC und Konsole: Nach zwei Jahren Entwicklungszeit brachte die Neutron Games GmbH im Oktober 2011 das Videospiel „IHF Handball Challenge 12“ auf den Markt. Aus den Gründern Gregor Ilg und Björn Kaminski wurden Unternehmer, die ihr Produkt nun europaweit vermarkten und stetig verbessern.

Seit 2006 sind mit Unterstützung von *profund* mehr als 65 Kapitalgesellschaften entstanden. Aus den Gründerinnen und Gründern sind Unternehmerinnen und Unternehmer geworden, die auf eine erfolgreiche Entwicklung zurückblicken können. Die Verbindungen zwischen *profund* und den Gründer-Alumni sind vielfältig: Einige wurden durch Förderprogramme wie dem EXIST-Gründerstipendium unterstützt, andere nutzten kostenlose Büroräume, das Expertennetzwerk von *profund*, Beratungsangebote oder besuchten regelmäßig das Netzwerktreffen „Business & Beer“. Als Gründungsförderung der Freien Universität Berlin stellt *profund* auch den Kontakt zu Alumni her, die ihren Erfolg vor der Entstehung von *profund* im Jahr 2006 auf den Weg brachten.

Was sie damals nicht hatten, geben sie nun dem Gründernachwuchs: kompetente Unterstützung in der schwierigen Startphase einer Gründung. *Profund* wendet sich auch an Alumni der Freien Universität Berlin, die nach ihrem Studienabschluss zunächst Berufserfahrung gesammelt haben und erst später den Schritt in die Selbstständigkeit wagen wollen. Durch die Kooperation mit dem Alumni-Büro der Freien Universität Berlin und der Ernst-Reuter-Gesellschaft sowie durch die steigende Zahl der Ausgründungen an der Freien Universität Berlin wird die Gruppe der Gründer-Alumni kontinuierlich größer.

*Profund* hat Gründer-Alumni im Sommer 2011 befragt, um mehr über ihre Hintergründe, ihre Zufriedenheit mit der Zusammenarbeit und über Wünsche und Anregungen zu erfahren. Der Online-Fragebogen wurde an 131 Personen verschickt, die Rücklaufquote lag bei 52 Prozent. Die Ergebnisse bilden nun die Grundlage für den Ausbau der auf die Gründer-Alumni ausgerichteten Angebote.

Wie die Umfrage ergab, ist das zentrale Anliegen der Gründer-Alumni die langfristige und nachhaltige Vernetzung untereinander, mit *profund* als Netzwerk und der Freien Universität Berlin als Dach. Um diesem Bedürfnis entgegenzukommen, wird *profund* 2012 einen Alumni-Club ins Leben rufen. Doch die Gründer-Alumni wollen nicht nur von dem Kontakt untereinander profitieren, sondern ihr Wissen auch an junge Gründerinnen und Gründer sowie Gründungsinteressierte weitergeben. „Gründer in Kontakt mit erfolgreichen, semi-erfolgreichen und mit schon mal gescheiterten Unternehmern zu bringen, ist das Beste, was Universitäten tun können“, lautet etwa der Ratschlag von Dr. Sven Klussmann, dem Gründer der NOXXON Pharma AG (siehe auch Interview, Seite 31). *Profund* greift diese Anregung auf und wird künftig im Rahmen eines Mentorenprogramms erfahrene Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem Umfeld der Freien Universität

## Kontakt erwünscht

70 Gründer-Alumni nahmen an der *profund*-Umfrage im Sommer 2011 teil – mit folgendem Ergebnis:

- ▶ 75 % stehen auch nach der Gründungsphase in aktivem Kontakt zu *profund*.
- ▶ 73 % besuchen auch nach der Gründungsphase „Business & Beer“, 21 % davon sogar monatlich.
- ▶ 59 % würden sich gern als Mentorin oder Mentor für Gründungsinteressierte engagieren.
- ▶ 62 % sehen in dem Kontakt zu *profund* eine gute Möglichkeit, um Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Praktikantinnen und Praktikanten zu finden.
- ▶ 35 % sind interessiert an Forschungs- und Entwicklungsprojekten mit der Freien Universität Berlin.
- ▶ 71 % können sich eine Mitgliedschaft in einem *Profund*-Alumni-Club vorstellen.
- ▶ 18 % könnten sich vorstellen, als Investor tätig zu werden.
- ▶ 7 % wären bereit, sich als Stifter oder Förderer für *profund* zu engagieren.

Berlin mit jungen Gründerinnen und Gründern zusammenbringen.

Auch der Zugang zu Forschenden und Arbeitsgruppen der Universität spielt für die Alumni eine wichtige Rolle. Über diese Verbindung können sie zum einen vom Know-how und den Forschungsergebnissen profitieren, und zum anderen hochqualifiziertes Personal für ihr Unternehmen finden. Dass aus dieser Verbindung entscheidende Wettbewerbsvorteile erwachsen, zeigt unter vielen anderen das Beispiel der autoaid GmbH, die gemeinsam mit der Arbeitsgruppe Künstliche Intelligenz von Professor Raúl Rojas ein innovatives Diagnosesystem für Kraftfahrzeuge entwickelte (siehe Seite 24).

Um diese produktive Verbindung der Gründer-Alumni zu ihren akademischen Wurzeln geht es auch bei der Veranstaltungsreihe „Praxislektionen – Vom Hörsaal in die Chefetage“, die *profund* im Herbst 2011 initiiert hat. Dabei stellen Alumni ihre Unternehmen an ihren ehemaligen Fachbereichen vor. Die Begegnung birgt Vorteile für beide Seiten: Die Alumni erhalten Anregungen aus der Forschung und können potenzielle Praktikantinnen und Praktikanten sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kennenlernen. Und die Studierenden und Doktoranden lernen unternehmerische Vorbilder kennen.

Auch im Seminar „BusinessplanLab@FUB“ (siehe Seite 10) profitieren Alumni und Studierende wechselseitig: Die Unternehmerinnen und Unternehmer lassen für ihre bisher noch nicht umgesetzten Geschäftsideen von engagierten Studierenden einen Businessplan entwickeln und geben Feedback dazu.

Je erfolgreicher die Gründer-Alumni sind, desto größer ist ihr Interesse, sich als Stifter, Sponsor oder Investor auch finanziell für Studierende einzusetzen und das Gründungsgeschehen aktiv zu gestalten. *Profund* wird einen Rahmen dafür schaffen, damit private Geldgeber sich für die Förderung der Gründungskultur an der Freien Universität engagieren können. Ab dem Wintersemester 2011/2012 werden zum Beispiel zwei unternehmerisch aktive Studierende mit einem Deutschlandstipendium unterstützt, an dem private Förderer monatlich einen Anteil von 150 Euro tragen (siehe auch Seite 12).

Ulrike Ernst, *profund*, Gründer-Alumni  
 Telefon: (030) 838-73635  
 ulrike.ernst@fu-berlin.de

# Nitz Bürotechnik

Thomas Nitz · Weissenburger Str.23 · 13595 Berlin · Tel. (030) 35 10 50 26 · Fax (030) 35 10 50 27

Kopierer • Faxgeräte • Drucker • Toner • Kauf • Miete • Leasing & Service

Thomas Nitz · Weissenburger Straße 23 · 13595 Berlin · [www.copy-nitz.de](http://www.copy-nitz.de)

## „Freunde und meine Eltern erklärten mich damals für verrückt“

*Dr. Sven Klussmann ist ein weltweit anerkannter Experte auf dem Gebiet der therapeutischen Oligonukleotide und Mitgründer der NOXXON Pharma AG. Als Doktorand an der Freien Universität Berlin demonstrierte er als erster Wissenschaftler die Prinzipien der Spiegelmer®-Technologie. Unter seiner wissenschaftlichen Leitung entwickelte NOXXON aus diesen Forschungsergebnissen einen therapeutischen Ansatz und automatisierte unter anderem den Entwicklungsprozess für neue Medikamente. Inzwischen hat die Firma mehr als 40 Patente für Verfahren und neue Wirkstoffe angemeldet. NOXXON arbeitet mit großen Pharma-Unternehmen zusammen und hat zurzeit drei Wirkstoffe in der klinischen Erprobung. 2007 gelang es Klussmann, damals Alleinvorstand, eine der größten Finanzierungsrunden Europas über 37 Millionen Euro mit namhaften Investoren abzuschließen. Seit 2008 konzentriert er sich wieder mehr auf die Forschung.*

**Profund:** Haben Sie eine Karriere als Unternehmer bereits während Ihrer akademischen Ausbildung geplant?

**Klussmann:** Nein. Unternehmern, die mit einer Idee eine Firma aufbauen, bin ich schon immer respektvoll begegnet. Aber ich habe damals nicht daran gedacht, dass dies für Wissenschaftler ein Weg sein könnte.

**Profund:** Wann wurde Ihnen klar, dass aus Ihren Forschungsergebnissen marktfähige Produkte werden können?

**Klussmann:** Der experimentelle Teil meiner Doktorarbeit hat etwas mehr als drei Jahre gedauert. Natürlich habe ich davon geträumt, was alles möglich wäre, wenn die Experimente klappen. Aber im Vordergrund stand eine gute oder sehr gute Doktorarbeit, die möglichst in eine hervorragende Publikation münden sollte. Hinter dieser Mohrrübe bin ich wie der Esel hergelaufen. Schließlich lagen die Daten vor und wurden in der angesehenen Zeitschrift Nature Biotechnology publiziert. Das ist ein Journal, das anwendungsnahe Ergebnisse veröffentlicht. Dann haben wir die Frage der Verwertung doch intensiver diskutiert, mit den bekannten Folgen.

**Profund:** Wann haben Sie sich entschieden, die Ergebnisse im eigenen Unternehmen zur Anwendung zu bringen?

**Klussmann:** Nach der Verteidigung meiner Dissertation gab mir mein Doktorvater, Professor Volker A. Erdmann, die Gelegenheit, als Postdoc in seiner Abteilung weiterzuforschen. Parallel habe ich mir den Arbeitsmarkt angesehen und war sehr angetan, dass bereits zwei Bewerbungen bei großen Pharmafirmen schnell zu interessanten Angeboten führten. Interessant im Hinblick auf das Gehalt und auf den Ort – entweder in der Nähe von London oder in Boulder, Colorado. Dennoch habe ich abgesagt, um mit einem Team von letztlich drei weiteren Per-



sonen NOXXON zu gründen. Freunde und meine Eltern erklärten mich damals für verrückt.

**Profund:** Was mussten sie als Wissenschaftler beim Gründen eines Unternehmens lernen?

**Klussmann:** Ich hatte das Gefühl, auf die Welt der Wirtschaft nicht im Mindesten vorbereitet zu sein. Ich musste alles lernen. Insbesondere, dass wissenschaftliche Forschung in einem wirtschaftlichen Umfeld komplett anderen Regeln unterliegt. Diese Erkenntnis kam mir aber erst nach ein paar Jahren.

**Profund:** Wie kann die Universität Gründer wie Sie bei den ersten Schritten unterstützen?

**Klussmann:** Ihre Gründer in Kontakt mit erfolgreichen, semi-erfolgreichen und mit schon mal gescheiterten Unternehmern zu bringen, ist das Beste, was Universitäten tun können.

**Profund:** Was war Ihre schönste und was Ihre schlimmste Erfahrung in den ersten Jahren?

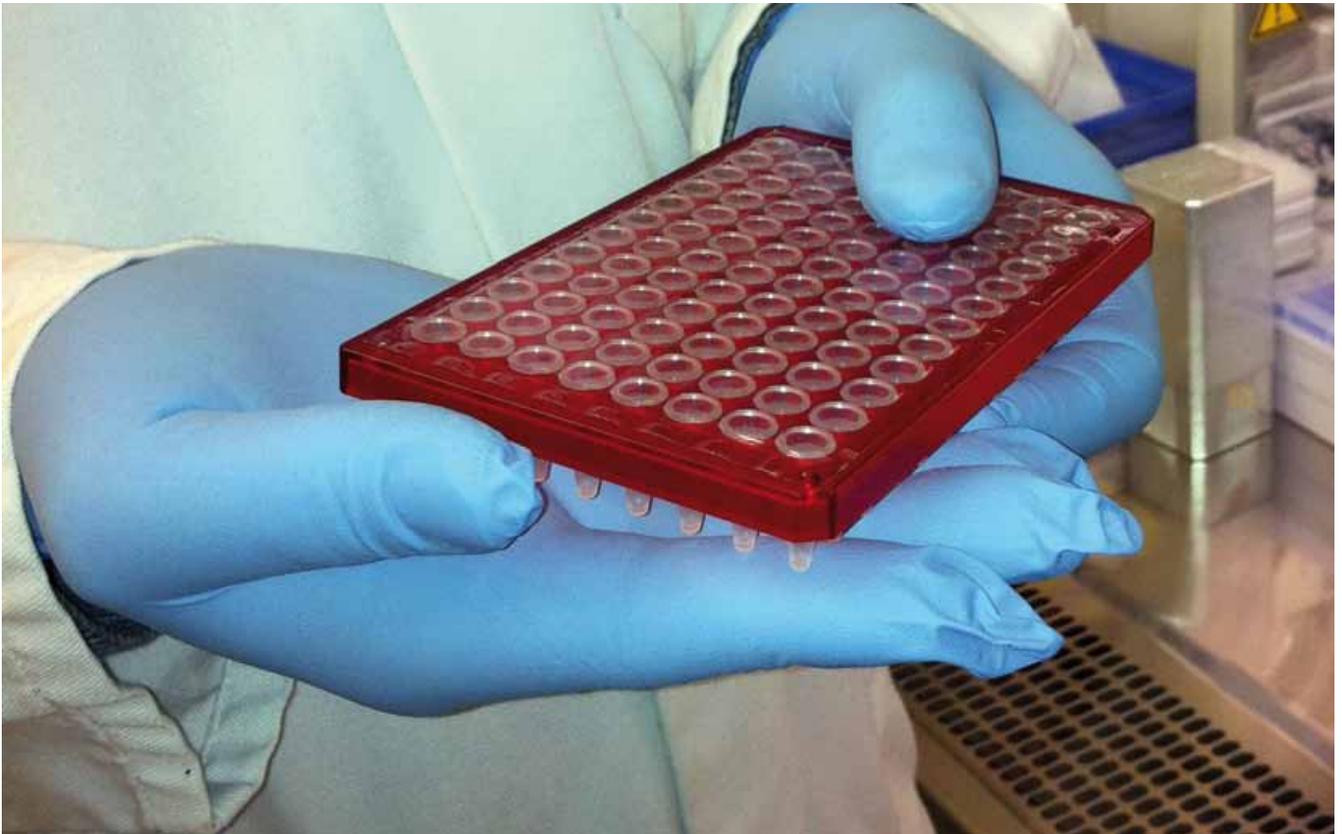
**Klussmann:** Die schönste Erfahrung war, die ersten Rechnungen zu schreiben und zu sehen, dass andere Firmen für unsere Leistungen bezahlen. Die schlimmste Erfahrung war, zu konsolidieren und Mitarbeiter – Menschen, mit denen man zum Teil befreundet ist – zu entlassen.

**Profund:** Nicht wenige Projekte, die komplexe Technologien aus der universitären Forschung auf den Markt bringen wollen, scheitern. Warum ist NOXXON erfolgreich?

**Klussmann:** Wenn eine Technologie gut ist, braucht man zusätzlich noch das richtige Team, um sie voranzubringen. In schwierigen Zeiten ist es außerdem wichtig, Investoren zu haben, die an die Firma glauben.

# Wissen geteilt, Wirkung verdoppelt

## Profund betreut auch Ausgründungen der Charité – Universitätsmedizin Berlin



Das „DNA-Thermometer“ ist eine Platte mit 96 Vertiefungen, die jeweils mit einem definierten Reaktionsgemisch gefüllt werden. Damit ist es möglich, Geräte zur DNA-Analyse exakt und schnell zu überprüfen. Das Verfahren wurde von Helmut von Keyserling an der Charité entwickelt und durch die Ausgründung SpreeLabs UG (haftungsbeschränkt) produziert und vermarktet.

Gemeinsam ist man stärker, und wer kooperiert, kommt zumeist schneller ans Ziel. 2009 fiel im Rahmen eines EXIST-III-Projektes der Startschuss für die dauerhafte Partnerschaft von *profund* mit der Technologietransferstelle der Charité – Universitätsmedizin Berlin, dem gemeinsamen medizinischen Fachbereich von Freier Universität Berlin und Humboldt-Universität zu Berlin. An beiden, in der zentralen Verwaltung angesiedelten Einrichtungen werden Gründer wie Erfinder betreut, sodass Interessenkonflikten bei der Verwertung von Erfindungen durch Gründer von vornherein vorgebeugt werden kann.

Durch die Zusammenarbeit werden doppelte Strukturen vermieden und vorhandene Ressourcen effektiver genutzt. Ergebnis ist eine höhere Qualität des Angebots. Auf der einen Seite berät *profund* Gründer-teams der Charité, begleitet und unterstützt deren Anträge auf Fördermittel und stellt ihnen Netzwerke und

Büroräume zur Verfügung. Auch Informationsveranstaltungen und Qualifizierungsangebote stehen Angehörigen beider Einrichtungen gleichermaßen offen. Auf der anderen Seite profitieren Spin-offs der Freien Universität Berlin von den Fachkenntnissen des auf Lebenswissenschaften spezialisierten Gründer-Scouts der Charité und können mit weiteren Experten etwa für klinische Studien in Kontakt treten. Durch die Zusammenarbeit bilden sich auch gemeinsame Gründer-teams.

Nach drei Jahren trägt die Kooperation sichtbare Früchte: So haben etwa die begleiteten Gründungen Scopis GmbH (siehe Seite 63) und Humedics GmbH (siehe Seite 34) inzwischen Investoren gefunden und sich zu aufstrebenden Unternehmen der Medizintechnik entwickelt. Ihr Vorbild spornt an: Viele weitere marktfähige Ideen und Technologien wurden identifiziert, und gründungsinteressierte Teams ha-

ben mithilfe von *profund* den Weg zur Unternehmensgründung eingeschlagen – zum Beispiel doxter.de (siehe Seite 45), mednodes (siehe Seite 51) und Biotaktil (siehe unten).

Von den Besten zu lernen ist auch das Prinzip von zwei Seminar- und Vortragsreihen, die die Charité-Technologietransferstelle (CTT) Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern der Charité und der Freien Universität Berlin in Kooperation mit *profund* anbietet. In der Reihe „CTT-Translation“ geht es um Probleme, die sich bei einer Produktentwicklung oder Gründung stellen können: frühe Wirksamkeitsnachweise, Finanzierung, Patentrecht, Zulassung oder Erstattung im Gesundheitssystem. Referenten geben einen Überblick über die Anforderungen und nennen Lösungswege für die

frühen Entwicklungsphasen. In der Reihe „CTT-Praxis“ berichten erfolgreiche Unternehmer über praktische Probleme und Erfahrungen mit ihren Gründungen und der Verwertung wissenschaftlicher Erkenntnisse. Zu den Referenten, die alle aus einer wissenschaftlichen Tätigkeit in den Lebenswissenschaften gestartet sind, gehören unter anderem Dr. Ijad Madisch (ResearchGate GmbH), Dr. Andreas Jordan (MagForce AG) und Dr. Jens Schneider-Mergener (ehemals Jerini AG).

Marcus Luther, Technologietransferstelle der Charité –  
Universitätsmedizin Berlin  
Telefon: (030) 450-570348  
E-Mail: marcus.luther@charite.de

## Biotaktil i. V.: Den Herzdruck ohne Eingriff messen

Ungefähr die Hälfte aller Herzfehlfunktionen ist diastolischer Art, das heißt, das Herz arbeitet bei normaler Volumenarbeit auf einem erhöhten Druckniveau. Wird diese Fehlfunktion nicht rechtzeitig behandelt, kann das Herz irreversibel geschädigt werden. Um die Erkrankung zu erkennen, konnte man bisher nur indirekte Schlüsse aus der Echokardiografie ziehen oder dem Patienten einen Herzkatheter einführen, um seinen Herzdruck zu messen. Letzteres ist mit enormen Risiken für den Patienten und mit hohen Kosten verbunden.

Die Medizinphysiker Prof. Dr. rer. nat. Ingolf Sack und PD Dr. rer. nat. Jürgen Braun, die die Elastografie-Arbeitsgruppe an der Charité – Universitätsmedizin Berlin leiten, haben mit dem Facharzt für Radiologie Dr. med. Thomas Elgeti eine Methode entwickelt, mithilfe derer die Herzfunktion anhand von Druckmessungen in den Herzkammern völlig schmerzfrei und ohne Intervention gemessen werden kann. Damit sollen Kardiologen erstmals in die Lage versetzt werden, eine diastolische Fehlfunktion frühzeitig zu erkennen und zu behandeln.

Das Team hatte zunächst die Magnetresonanzelastografie (MRE) zur Anwendung an der Leber, am Gehirn und am Herzen erforscht: Dabei wird das jeweilige Organ mittels niederfrequenter akustischer Wellen aus einem Basslautsprecher kurzzeitig in Vibration versetzt. Mithilfe von bewegungssensitiven MR-Phasenbildern kann die Ausbreitung der Wellenfelder in Organen aufgenommen werden. Daraus wiederum können Informationen über die

elastischen Eigenschaften des Gewebes und über Druckverhältnisse gewonnen werden. So sind Rückschlüsse auf Erkrankungen möglich, ohne dass das Gewebe direkt – also invasiv – untersucht werden muss. Auf diesem Gebiet nimmt die Arbeitsgruppe international eine führende Rolle ein. Ein Nachteil von MRE ist jedoch, dass die teuren Tomografen nur begrenzt verfügbar sind.

Dr. Jürgen Braun  
Telefon: (030) 450-544511  
E-Mail: juergen.braun@charite.de

Um eine kostengünstige Alternative zu schaffen, entwickelte die Gruppe ein Gerät, das die Druckmessungen im Herzen mithilfe von Ultraschall registriert und auswertet. Dies wurde durch Mittel aus dem Förderprogramm EXIST-Forschungstransfer des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie ermöglicht. Es wurden 425.000 Euro für Produktentwicklung, Zulassung und Pilotstudien über einen Zeitraum von knapp drei Jahren bewilligt. Geplant ist die Gründung einer Firma, die das Produkt und Folgeprodukte auf den Markt bringen soll. Die Finanzierung soll weitgehend durch die Erlöse aus dem Verkauf eines weiteren Produkts erfolgen: Das Team konstruierte auch ein Vibrationssystem zur Erzeugung der Wellen für die Magnetresonanzelastografie. Starke Nachfrage für diesen Vibrationserzeuger besteht vor allem zu Forschungszwecken, da dies zurzeit international ein weit verbreitetes Forschungsthema ist.

## „Ständig steht man vor einer neuen Wand“

Der Physik-Professor Karsten Heyne bringt ein Diagnosesystem zur Bestimmung der Leberfunktion in Echtzeit mit seinen Partnern im eigenen Unternehmen auf den Markt. Das Beispiel der Humedics GmbH zeigt, wie man mit wenig Geld, viel Ausdauer und guten Strukturen eine Idee der universitären Forschung für Investoren interessant machen kann.

**Profund:** Wie ist Ihr Produkt entstanden?

**Professor Heyne:** Martin Stockmann hat Leute an der Freien Universität Berlin gesucht, die etwas von Infrarotspektroskopie verstehen. Er hatte die Idee für den LiMax-Test schon als Teil seiner Habilitation entwickelt. Aber sein Infrarotmessgerät bereitete Probleme. Ich habe ihm gesagt, dass er nicht das optimale Verfahren hat und dass wir das besser können.

**Profund:** Und wie lange haben Sie dann an dem neuen Verfahren geforscht?

**Professor Heyne:** Zweieinhalb Jahre. Es waren eine Diplom-Arbeit, ein Antrag auf EXIST-Förderung und Mitarbeiter meiner Arbeitsgruppe involviert. Das Verfahren ist wirklich gut geworden. Inzwischen leisten sechs zugelassene Geräte in Universitätskliniken in Deutschland, Österreich und der Schweiz hervorragende Dienste.

**Profund:** Es gibt schon zugelassene Geräte? Zulassungsverfahren sind doch immer recht aufwendig..

**Professor Heyne:** ...bisher ist jedes Gerät einzeln für den Betrieb in einer Universitätsklinik zugelassen worden. Um es in Serie zu bauen, müssen wir noch den gesamten Produktionsprozess für die Serienproduktion zertifizieren lassen, damit auch die Seriengeräte eingesetzt werden dürfen. Wir sind zurzeit auf der Suche nach einem mittelständischen Medizintechnik-Unternehmen, das Partner für die Produktion wird. Eine wichtige Rolle spielt auch das Diagnostikum Methacetin. Es wird dem Patienten intravenös verabreicht, daher müssen wir es als Medikament zulassen. Es ist zwar schon seit 100 Jahren bekannt – es ist mit Paracetamol verwandt –, wurde aber noch nicht zugelassen, weil es als Schmerzmittel eine zu geringe Wirkung hat. Da wir es nur als Diagnostikum verwenden, ist die Zulassung etwas einfacher. Phase 1 und 2 haben wir schon abgeschlossen. Jetzt folgt nur noch Phase 3.

**Profund:** Für einen Physik-Professor verstehen Sie ganz schön viel von Medizin.



Finanzen, Technik, Forschung: Wilfried Heyne, Karsten Heyne und Martin Stockmann (von links nach rechts) haben ihre Rollen im Unternehmen nach Fachwissen verteilt. Wichtige Entscheidungen treffen sie immer gemeinsam.

**Professor Heyne:** Na ja, eigentlich nicht viel, aber immer mehr. Die Rollen im Unternehmen sind nach Fachwissen verteilt. Aber mit den Zulassungen steht und fällt das ganze Unternehmen, also muss ich mich auch mit medizinischen Fragen auseinandersetzen. Die Zulassungen verschlingen so viel Geld, dass man sie eigentlich nur mit großen Unternehmen oder Investoren stemmen kann.

**Profund:** Wer hat die Prototypen der Geräte gebaut?

**Professor Heyne:** Wir – in unseren Gründerräumen an der Freien Universität Berlin. Einen Teil der Arbeit haben wir als Auftrag an die wissenschaftliche Arbeitsgruppe vergeben. Jetzt ziehen wir gerade in neue Räu-

## Das Produkt: FLIP™-Gerät für LiMAX-Test

In Deutschland leiden etwa drei Millionen Menschen an einer Lebererkrankung. Bislang waren genaue Diagnosen zur optimalen Vorbereitung von Leberoperationen nicht möglich, denn es gab keinen Weg, die Enzymleistung der Leber zu messen. Privatdozent Dr. Martin Stockmann, Leberchirurg an der



Charité – Universitätsmedizin Berlin, und Karsten Heyne, Professor für Physik der Freien Universität Berlin, haben deshalb eine Art TÜV für das Organ entwickelt: den LiMAX-Test. Der Patient bekommt die Substanz Methacetin gespritzt – ein harmloses Molekül, das von einem Entgiftungsenzym der Leber

in 30 Minuten zu Paracetamol und  $^{13}\text{CO}_2$  abgebaut wird. Mithilfe eines Infrarotlasers misst das FLIP™-Gerät die Konzentration des Abbauprodukts  $^{13}\text{CO}_2$  in der Atemluft. Aus den gemessenen Werten kann der Arzt nun erstmals eine Aussage über die tatsächliche Leistungsfähigkeit der Leber ableiten. Durch

die einzigartige Genauigkeit der Werte kann er so viel besser einschätzen, wie sich das Organ bei einer Operation verhalten wird; so können die Risiken des Eingriffs erheblich gemindert werden. Auch die anschließende Regeneration des Organs kann mit dem LiMAX-Test besser überwacht werden.

me im Charlottenburger Gründungs- und Innovationszentrum CHIC in der Nähe der Bismarckstraße.

**Profund:** Was haben Sie als Unternehmer gelernt und von wem?

**Professor Heyne:** Man lernt etwas darüber, wie Entscheidungen getroffen werden. Solche, die man selbst trifft, und solche, die man nicht beeinflussen kann. Und dann lernt man, aus diesen Entscheidungen das Beste zu machen. Das Wichtigste ist eine hohe Frustrationstoleranz. Dicke Bretter bohren, Probleme lösen, die sehr schwer zu

lösen sind. Mein Schwiegervater ist als Mitgründer bei Humedics eingestiegen; er ist zuständig für die Finanzen. Er hat vorher viele Jahre als Geschäftsführer gearbeitet und ist mit der Führung eines Unternehmens sehr vertraut. Außerdem muss man als Gründer ungeachtet der vielen Ratschläge von Beratern immer selbst mitdenken.

**Profund:** Haben Sie auch Gespräche mit großen Unternehmen geführt und versucht, Ihre Idee zu verkaufen?

**Professor Heyne:** Ja, das haben wir versucht. Aber in großen Unternehmen dauern Entscheidungen sehr lan-

# Akademische Buchhandlung

Ihre wissenschaftliche  
Versandbuchhandlung mit den  
besonderen Dienstleistungen.

Aktuell. Kompetent. Schnell. Zuverlässig.

# Werner GmbH

Ehrenbergstraße 29  
14195 Berlin

Telefon +49 (0)30 84 19 08-0  
Telefax +49 (0)30 84 19 08-25  
E-Mail [info@akabuch.de](mailto:info@akabuch.de)  
[www.akabuch.de](http://www.akabuch.de)

ge. Bis die so weit waren, mussten wir schon einen Schritt weiter sein. Als kleines Unternehmen ist man zwar flexibler, aber es besteht ständig das Problem, dass das Geld und damit die Zeit knapp wird. Und wenn das Geld ausgeht, ist es aus. Also muss man immer irgendwie in kleinen Schritten weiter machen – und kann nicht auf die große Entscheidung von anderen warten.

**Profund:** Was hat Sie daran gereizt, selbst Unternehmer zu werden?

**Professor Heyne:** Zuerst war es Forscher-Ehrgeiz. Dann war das Ergebnis so gut, dass ich es unbedingt in der Anwendung sehen wollte. Das Glück hat man bei der Grundlagenforschung selten, dass sich eine direkte Anwendung daraus ergibt, die einen unmittelbaren Nutzen für den Menschen hat. Beim LiMAX-Test lag der Nutzen für den Patienten sofort auf der Hand. Die neue Diagnose-Methode wirkt sich direkt auf den Erfolg der Behandlung aus. Das gibt ein gutes Gefühl.

**Profund:** Wann und warum haben Sie entschieden, dass Sie das Produkt im eigenen Unternehmen auf den Markt bringen wollen?

**Professor Heyne:** Am Anfang wollte ich die Idee von Martin Stockmann einfach nur zum Laufen bringen. Aber dann habe ich gelernt, dass es einer Zulassung bedarf, wenn das Gerät in Kliniken verwendet werden soll. Dafür können schon einmal Kosten in Millionenhöhe entstehen. Weil dafür keiner nur Geld ausgibt, muss das Produkt also selbst Geld einbringen. Also muss es sich verkaufen.

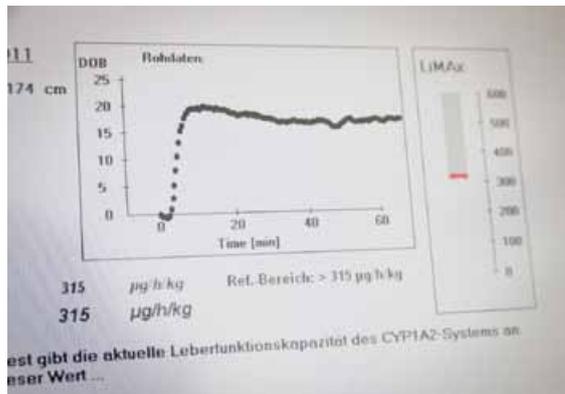
**Profund:** Wird ein solcher Prozess nicht von der öffentlichen Hand gefördert?

**Professor Heyne:** Für Grundlagenforschung – „vorwettbewerblicher Art“, wie es so schön heißt – gibt es viele Förderprogramme, für die man Drittmittel beantragen kann. Sobald aber die Anwendung und Marktnähe konkret werden, wird es eng. Es gibt nur ein Programm weit

## Der Weg: Erfindung, Gründung, Finanzierung

Den LiMAX-Test entwickelte Martin Stockmann im Rahmen seiner Habilitation. Für die technische Umsetzung suchte er einen Experten für Infrarotspektroskopie und wandte sich an Karsten Heyne. Gemeinsam entwickelten sie ein funktionierendes Gerät. Der Patent- und Lizenzservice der Freien Universität Berlin PULS meldete die Erfindung gemeinsam mit der Charité in mehreren Ländern zum Patent an. Die Wissenschaftler entschieden sich, die Erfindung in einem eigenen Unternehmen auf den Markt zu bringen. Von der Freien Universität Berlin und der Charité-Stiftung erhielt das Team finanzielle Unterstützung für die Entwicklung eines Prototyps. *Profund*, die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin, betreute die Wissenschaftler bei den ersten Schritten und stellte Räume im Gründerhaus in der Arnimallee zur Verfügung. Mithilfe eines EXIST-Gründerstipendiums des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie konnten Karsten Heyne und Martin Stockmann ihr Team erweitern. Karsten Heyne reduzierte seine Professorenstelle auf 50 Prozent, um sich stärker dem Unternehmen zu widmen. 2009 gründeten die beiden Wissenschaftler zusammen mit dem Kaufmann Wilfried Heyne als CEO die Humedics GmbH. Professor Peter Neuhäus, Direktor der Klinik für Allgemein-, Viszeral- und

Transplantationschirurgie der Charité – Universitätsmedizin Berlin, verstärkte das Gründerteam. Die Freie Universität Berlin und die Charité schlossen einen Lizenz- und Kaufvertrag mit Humedics ab, damit die Ausgründung die Patente exklusiv nutzen kann. Ende Dezember 2009 stieg der High-Tech Gründerfonds als Investor für die erste Finanzierungsrunde über 500.000 Euro ein, um die Entwicklung von Seriengeräten und das Zulassungsverfahren voranzutreiben. Mit dem Verfahren sind bereits mehrere tausend Patienten an sechs Universitätskliniken in Deutschland, Österreich und der Schweiz untersucht worden. Für die zweite Finanzierungsrunde erhält Humedics als erstes Unternehmen überhaupt Kapital aus dem Charité Biomedical Fund (CBF). Dieser Fonds wurde vom Kapitalgeber Peppermint VenturePartners im November 2010 aufgelegt und wird dort verwaltet. In einer ersten Zahlung wurden 2011 von Unternehmenskapitalgebern 1,2 Millionen Euro bereitgestellt; das durch Peppermint VenturePartners angeführte Konsortium besteht aus der IBB Beteiligungsgesellschaft, dem High-Tech Gründerfonds, der Kreditanstalt für Wiederaufbau und der Ventegis Capital AG. Der CBF wurde als unabhängiger Fonds für Risikokapital von Peppermint VenturePartners gemeinsam mit der Stiftung Charité initiiert.



Der LiMAX-Test misst die Leberleistung. Damit lässt sich errechnen, wie viel Lebergewebe um einen Tumor herum entfernt werden kann, ohne die Organfunktion zu gefährden.

und breit, das diese Phase unterstützt: EXIST vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Für private Unternehmen und Investoren ist der Markteintritt in dieser Phase noch viel zu weit weg. Die engagieren sich erst, wenn die Anwendung einwandfrei funktioniert und man am besten schon die Kunden und eine Liste mit Vorbestellungen hat. Weder bei privaten noch bei öffentlichen Geldgebern gibt es große Risikobereitschaft. Keiner will die Verantwortung übernehmen, wenn nicht alles schon hundertprozentig sicher ist. Das ist mit den teuren Zulassungen in der Medizin aber fast unmöglich. Also steht man ständig vor einer neuen Wand und kurz vor dem Aus. Man kann aber auch keine Pausen einlegen und abwarten, weil dann die guten Leute wegläufen und das Projekt zum Erliegen kommt. Also muss man jede Wand erneut erklettern und sich abstrampeln.

**Profund:** Nicht wenige Technologie-Gründungen scheitern. Was haben Sie richtig gemacht?

**Professor Heyne:** Wir dürfen nicht scheitern. Der LiMAX-Test ist extrem wichtig für Ärzte und Patienten. Zum Glück erkennen das viele, und es geht, trotz der Probleme, immer weiter. Wir hatten viel Unterstützung aus der Freien Universität Berlin und der Charité. Wir konnten Gründerräume und Infrastruktur nutzen, hatten gute Beratung über Patente durch den Patent- und Lizenzservice und gute Betreuung beim Finanz-Scouting von *profund*. Und wir haben im Management unsere Kompetenzen gut verteilt: Martin Stockmann ist für die medizinische Seite zuständig, Wilfried Heyne für die Finanzen und ich für die Technik. Gut ausgebildete Mitarbeiter finden wir schnell über das Uni-Netzwerk, in den Arbeitsgruppen. Trotz Start-up-Gehältern sind sie sehr motiviert, weil wir etwas Sinnvolles machen. Es klingt pathetisch, ist aber wahr: Viele Patienten sind durch den LiMAX-Test besser behandelt worden und konnten noch operiert und gerettet werden.

**Profund:** Wie bringen Sie im Alltag den Professor und den Unternehmer zusammen?

**Professor Heyne:** Ich habe meine Lehrverpflichtungen reduziert und einen Tag in der Woche komplett für das Unternehmen reserviert. Was zusätzlich anfällt, muss am Feierabend und am Wochenende erledigt werden. Lehre und Interaktion mit Studierenden und Arbeitsgruppen macht mir aber so viel Freude, dass ich das nicht aufgeben möchte.

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



 **co:bios** Technologiezentrum GmbH

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

durchgängige Unterstützung von der Gründungs- bis hin zur Wachstumsphase

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

**im Biotech Bogen Hennigsdorf**  
**eine Tochter der co:bios Stiftung**

Neuendorfstraße 20a • 16761 Hennigsdorf  
 Tel.: +49 (0)3302 202 1250  
 Fax: +49 (0)3302 202 1257

E-Mail: [info@cobios-technologiezentrum.de](mailto:info@cobios-technologiezentrum.de)  
 Website: [www.cobios-technologiezentrum.de](http://www.cobios-technologiezentrum.de)

# Business, Beer und Vitamin B

## Mit Veranstaltungen vernetzt *profund* Gründerinnen und Gründer untereinander

Auf Ideen und Lösungen kommt man in den seltensten Fällen nur durch angestrengtes Grübeln am Schreibtisch. Mit Anregungen von Gleichgesinnten, von Fachleuten und von Menschen mit völlig anderen Perspektiven kommt der Ideengenerator in unserem Hirn viel schneller in Gang. Umso besser, wenn diese Anregungen in entspannter Atmosphäre zirkulieren können – so wie bei Business & Beer. *Profund* veranstaltet das informelle Treffen für Gründerinnen, Gründer und Gründungsinteressierte aus ganz Berlin gemeinsam mit der Lebepur GmbH an jedem letzten Mittwoch im Monat. Etwa 70 Teilnehmerinnen und Teilnehmer kommen regelmäßig in der Gründer-Villa in der Dahlemer Altensteinstraße 44 b zusammen, um bei einem Imbiss und Getränken 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 wollen. Es kommen Gründerinnen und Gründer, die es längst geschafft

haben und solche, die noch ganz am Anfang stehen. Eingeleitet wird der Abend mit einem halbstündigen Vortrag: Gründerteams stellen sich und ihre Ideen in aller Kürze vor, und etablierte Unternehmerinnen und Un-

### Business & Beer

Jeden letzten Mittwoch im Monat ab 18.00 Uhr,  
Gründer-Villa, Altensteinstraße 44 b, 14195 Berlin  
Thomas Straßburg, Lebepur GmbH  
Telefon: (030) 838-73687  
E-Mail: thomas@lebepur.de

ternehmer berichten von ihren Erfahrungen. *Profund* selbst nutzt dieses Forum, um Angebote und Aktivitäten der Gründungsförderung vorzustellen und Feedback einzuholen. Oft geben auch externe Expertinnen, Experten oder Finanzierungspartner einen kurzen Einblick in ihre Arbeitsgebiete. Die Veranstaltung wird von Stefan Arndt und Thomas Straßburg, den Geschäftsführern der Lebepur GmbH, organisiert, die in der Gründer-Villa ihre Büroräume haben. 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 Einladungsverteiler aufnehmen lassen – oder einfach vorbeikommen.

Neben den monatlichen Treffen gibt es zwei Glanzpunkte im Jahr: „Business & Beer Special“ findet auf Einladung des Kanzlers der Freien Universität Berlin mit renommierten Gästen und in festlichem Rahmen im November statt. 2011 war zum ersten Mal die „Hörsaalruine“ im Berliner Medizinhistorischen Museum der Charité Austragungsort der Veranstaltung. Zur traditionellen Business-&-Beer-Weihnachtsfeier in der Gründer-Villa lädt *profund* im Dezember ein. Mit Beiträgen zum hoch dotierten Kochwettbewerb bestreiten die Gründerteams dort selbst das Büffet und sorgen für Partystimmung.

### B!GRÜNDET bringt Gründungsförderer in Berlin zusammen

Keine andere Stadt in Deutschland hat eine so vielfältige Wissenschaftslandschaft wie Berlin. Viele der zahlreichen Universitäten, Fachhochschulen und Forschungsinstitute fördern Unternehmensgründun-

**LexSTART.de**  
Erfolgreich selbstständig.

Lexstart ist das Online-Portal mit relevanten Informationen und umfangreichen Arbeitshilfen rund um die Existenzgründung – inkl. kostenlosem Tool für die Erstellung eines Businessplans.

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

powered by **LEXWARE**

Von  
Gründungs-  
beratern  
empfohlen!

Mit freundlicher Unterstützung:



Handwerkskammer  
Freiburg



IHK Industrie- und Handelskammer  
Südlicher Oberrhein

gen aus den eigenen Reihen. Damit sich die Gründungsförderer regelmäßig austauschen und gemeinsam in der Öffentlichkeit präsentieren können, wurde im Juli 2005 B!GRÜNDET, das Gründungsnetzwerk der Berliner Hochschulen, ins Leben gerufen. *Profund* engagiert sich regelmäßig in gemeinsamen Projekten, zum Beispiel bei der gemeinsamen Präsentation der Hochschulen auf den Deutschen Gründer- und Unterneh-

mertagen (deGUT) im Oktober in Berlin. Partner des Netzwerkes sind neben den Hochschulen Berlins die Leibniz-Gemeinschaft, die Technologie Coaching Center GmbH (TCC) sowie ipal, die Patentverwertungsagentur der Berliner Hochschulen. Im Herbst 2011 ging die neue Website von B!GRÜNDET an den Start.

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

## „Genau mein Ding“

*Valerie Bönström, Gründerin und Geschäftsführerin der Mrs. Sporty GmbH, berichtete bei Business & Beer, wie sie Unternehmerin wurde und wie man eine internationale Franchise-Kette aufbaut.*

*Während ihres Informatik-Studiums an der Freien Universität Berlin arbeitete sie für eine Filmproduktionsfirma und die Deutsche Bank. Als selbstständige Software-Beraterin betreute Valerie Bönström Kunden wie IBM und J. P. Morgan. Ihren MBA absolvierte sie in Dubai und London. 2004 gründete sie gemeinsam mit ihrem Mann Niclas Bönström und der Tennislegende Stefanie Graf die Fitness-Kette Mrs. Sporty. Das Trainings- und Ernährungskonzept spricht Frauen jeden Alters an, die in nur drei Mal 30 Minuten pro Woche mit durchgehender Unterstützung ihre Ziele erreichen wollen. Das Konzept wird zusammen mit Franchise-Partnern umgesetzt. Mittlerweile trainieren 150.000 Mitglieder europaweit in fast 500 Mrs.-Sporty-Clubs.*

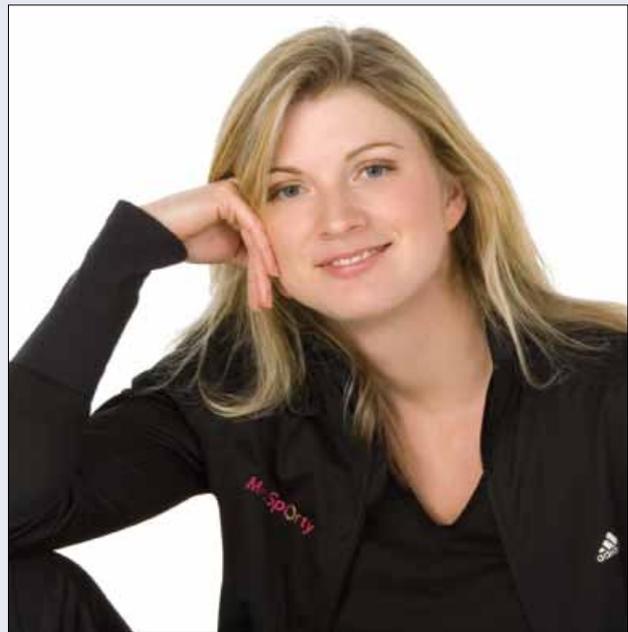
**Profund:** Wie sind Sie nach Ihrem Studium zur Unternehmerin geworden?

**Bönström:** Nach meinem Abschluss habe ich mit meiner Promotion begonnen – denn mir hatte die Uni viel Spaß gemacht. Mrs. Sporty war eine Idee meines Mannes. Plötzlich brauchte er von heute auf morgen jemanden, der den ersten Club eröffnet, das Produkt weiterentwickelt und das Management in die Hand nimmt. Ich habe einfach angefangen und gemerkt: Das ist genau mein Ding.

**Profund:** Welches Wissen aus dem Studium hat Ihnen dabei genutzt?

**Bönström:** In der Informatik ist man ständig auf Fehlersuche: Ist ein Fehler im Code, muss er gefunden und behoben werden. Diese Kompetenz ist nützlich für alle beruflichen, aber auch für private Fragen. Man lernt, Probleme zu lösen und Herausforderungen zu meistern. Während meiner Zeit als Tutorin an der Freien Universität Berlin habe ich außerdem geübt, Feedback zu geben und mit Kritik umzugehen.

**Profund:** Wie kann die Universität Studierende, Absolventinnen und Absolventen für die Selbstständigkeit interessieren und vorbereiten?



**Bönström:** Sie sollte Werte wie Risikofreudigkeit, Neugier, Offenheit und Menschlichkeit vermitteln. Da können sich die deutschen Hochschulen noch einiges von den amerikanischen Universitäten abschauen. Die Universität sollte den Raum für Ideen, Netzwerke und Finanzierung bereitstellen und dabei nicht die menschliche Ebene und Persönlichkeitsentwicklung der Studierenden aus den Augen verlieren.

# 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 man sich mit anderen Gründerinnen und Gründern austauschen kann, der ein anregendes Umfeld bietet und eine gute Infrastruktur hat. 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 ist. Die meisten Häuser sind mit Konferenzräumen ausgestattet, damit Gründerinnen und 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 direkten Kontakt zu Wissenschaftlerinnen und 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 Gründerinnen und Gründer eigene Geschäftsräume beziehen, sodass die Büros der nächsten Gründergeneration zur Umsetzung ihrer Ideen zur Verfügung stehen.

Wer sich für einen Büroraum interessiert, kann 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 von einer Professorin oder einem Professor als Mentorin oder Mentor

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



**Gründerhaus Kelchstraße 31**

In dem roten Backsteinhaus stehen im Erdgeschoss mehrere frisch renovierte Räume zur Verfügung. Hier kann man 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 hat man 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* kommen vor allem Gründerinnen und 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 Gründungen, 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 Gründungsinteressierte an der Freien Universität Berlin geworden.



# „Werden Sie Entrepreneur.“

*Es gibt keine bessere  
Alternative.“*

Mit diesem Appell holt Professor Günter Faltin mehr als 1.500 Teilnehmerinnen und Teilnehmer zum „Entrepreneurship Summit“ an die Freie Universität Berlin. Auf Deutschlands größter Konferenz dieser Art treffen sich prominente Köpfe der Szene mit jungen Talenten, Experten und Gründungsförderern. Der wachsende Andrang spiegelt die Entwicklung Berlins zur deutschen Gründerhauptstadt mit internationaler Ausstrahlung wider. Nirgendwo sonst entstehen so viele neue Unternehmen wie hier. Gut für Gründerinnen und Gründer, denn sie profitieren doppelt: von der Unterstützung an der Freien Universität Berlin und von vielen weiteren Angeboten in Berlin. Auf den Seiten 44 bis 54 werden einige der aktuellen Gründungsprojekte vorgestellt, die profund betreut. Die Seiten 58 bis 63 zeigen dagegen Unternehmen, die das Nest längst verlassen haben und auf eine erfolgreiche Entwicklung zurückblicken können.



# Agora Internet GmbH

## Konsumgüter online kaufen und liefern lassen

Mit dem Marktplatz [lucrato.de](http://lucrato.de) greift die Agora Internet GmbH den Onlinemarkt für schnelllebige Konsumgüter über das heiße Thema „Preis“ an. Ohne selbst als Händler aufzutreten, vergleichen die Shopping-Helfer die Preise Tausender Produkte in Milliarden Kombinationsmöglichkeiten, ermitteln für jeden Einkaufskorb den günstigsten Gesamtpreis, nehmen die Bestellung auf und leiten sie an den jeweiligen Händler weiter. Bisher bündelt die Website vor allem Angebote für Drogerie-Artikel; Vergleiche für Lebensmittel sollen bald folgen. Eine Ersparnis von 20 bis 80 Prozent wollen die Gründer Philipp Pünjer und Constantin Rosset ihren Kunden ermöglichen, indem sie Sonderangebote, Preisvorteile und Versandkostenbefreiungen geschickt kombinieren. In Großbritannien ist ein ähnliches Konzept für Supermärkte bereits erfolgreich: Bei [mySupermarket](http://mySupermarket) kann man die Produkte von vier gängigen Supermärkten vergleichen, um dann möglichst günstig einzukaufen.

„Wir wenden uns aber nicht nur an die Schnäppchenjäger“, sagt Pünjer. „Hauptzielgruppe sind die Smart-Shopper, die nicht nur Geld sparen wollen, sondern auch Zeit.“ So könne der Einkauf zum Beispiel in wenigen Minuten zuhause, im Büro oder unterwegs vom Smartphone aus erledigt werden, und das rund um die Uhr. Danach werden die Waren von einem Handelspartner nach Hause geliefert, regelmäßig gekaufte Artikel werden für den nächsten Einkauf gespeichert. Hat ein Händler einmal nicht alle gewünschten Artikel im Sortiment, schlägt das intelligente System der Kundin oder dem Kunden vor, entweder auf ein ähnliches Produkt umzusteigen, bei mehreren Händlern zu bestel-

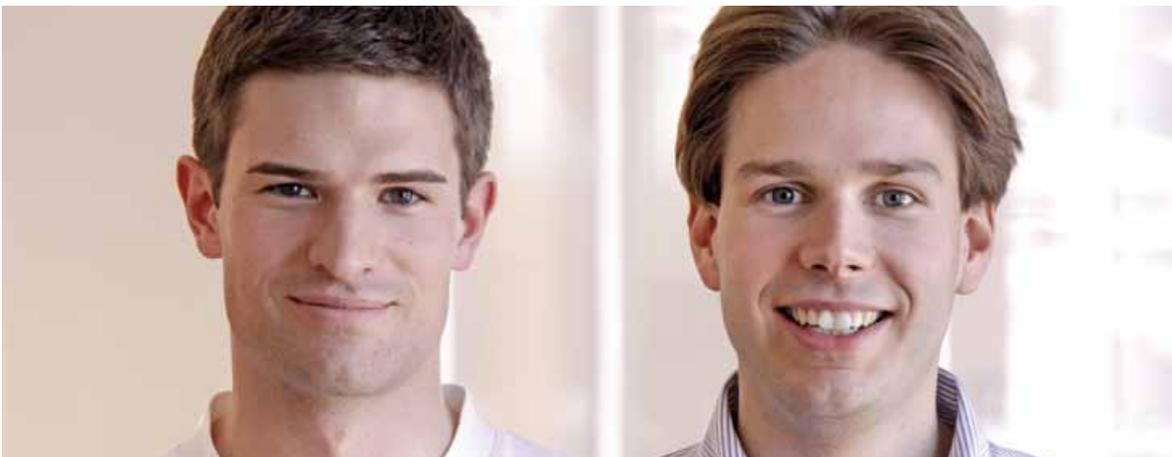
len oder von einem teureren Markenprodukt zu einem günstigeren Eigenprodukt zu wechseln.

Beim Aufbau von [lucrato](http://lucrato.de) konnten Pünjer und Rosset von ihren Erfahrungen im operativen Geschäft eines internationalen Handelskonzerns und im Internet-Inkubator der Samwer-Brüder profitieren, die unter anderem den erfolgreichen Klingeltonanbieter [Jamba!](http://Jamba!) gegründet hatten. *Profund* vermittelte die Gründer außerdem an Expertinnen und Experten, die sie auf dem Weg zur Umsetzung begleiteten. „Ursprünglich wollten wir selbst als Online-Händler mit Lieferservice agieren“, berichtet Rosset. „Dann haben wir unser Konzept geändert, weil große Handelsketten aufgrund guter Einkaufskonditionen viel günstigere Preise anbieten können. Jetzt sagen wir unseren Nutzern, wo sie die Produkte am billigsten bekommen – und zwar als Gesamtbestellung.“

Pünktlich zum offiziellen Markteintritt im Juni 2011 holten die Gründer sich starke Finanzpartner an Bord: Die PDV Inter-Media Venture GmbH und der von der IBB Beteiligungsgesellschaft verwaltete VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin investierten zusammen mit einem Business Angel-Konsortium um Rouven Dresselhaus in die GmbH. Nun geht es für Pünjer und Rosset darum, weitere Handelspartner zu gewinnen – die Branchengrößen Rossmann, Amazon und Schlecker sind schon dabei. Auch das Sortiment soll deutlich erweitert werden.

Philipp Pünjer  
 Telefon: (030) 55 57 77 040  
 E-Mail: [presse@lucrato.de](mailto:presse@lucrato.de)  
[www.lucrato.de](http://www.lucrato.de)

Constantin Rosset, Philipp Pünjer



# doxter

## Online-Termine für Ihre Gesundheit

Flugtickets, Hotelzimmer, Kinokarten und sogar Beratungstermine bei der Deutschen Rentenversicherung lassen sich heutzutage online buchen. Nur für einen Arzttermin hängt der Patient oder die Patientin oft minutenlang in der Telefonwarteschleife, bevor er oder sie mit dem Praxispersonal und dem eigenen Kalender mögliche Termine abgleichen kann. Online-Buchung ist hier nicht üblich, obwohl die wiederkehrenden Arbeitsprozesse bestens für eine Automatisierung geeignet wären.

Diese Marktlücke hat doxter für sich entdeckt. Das Gründungsprojekt der Charité – Universitätsmedizin Berlin, der gemeinsamen medizinischen Fakultät von Freier Universität Berlin und Humboldt-Universität zu Berlin, bietet Arztpraxen einen professionellen Webauftritt auf der Online-Plattform doxter.de. Die Online-Vergabe von Terminen ist gleich inbegriffen, und zwar

nach den Regeln der Praxis. Auch für Patientinnen und Patienten wird es einfacher: Mit einer Suchfunktion können sie Zahnärzte und Kieferorthopäden in der Nähe finden, vergleichen, bei wem und wann Termine frei sind und ihren Wunschtermin buchen. Per SMS können sie sich an den online vereinbarten Termin erinnern lassen. Die Betreiber von doxter planen, das Angebot auf Hautärzte, Augenärzte und andere Fachärzte auszuweiten.

Für Patientinnen und Patienten ist der Service kostenlos, Arztpraxen zahlen eine monatliche Gebühr und können die Vorteile der Plattform für Praxismarketing und Prozessoptimierung nutzen. Mit all diesen Vorzügen können die Gründer aber nur überzeugen, weil ihre Software über eine standardisierte Schnittstelle mit Programmen harmonisiert, die in der Praxisverwaltung weit verbreitet sind. Nur so kann die Praxis ihren Offline-Kalender und ihre Regeln für die Terminvergabe mit doxter synchronisieren. Zwei Anbieter von Software für Arztpraxen haben die Brücke bereits eingebaut, weitere Partner sollen in den nächsten Monaten gewonnen werden.

Das Gründerteam besteht aus den beiden Entwicklern Dipl.-Ing. Julian Hoffmann und Dipl.-Ing. Kai Rubarth sowie Dr. med. Ron Lehnert, der für Kunden, Finanzen und Geschäftsführung zuständig ist. Lehnert bringt sowohl Branchenkenntnisse als auch Gründungserfahrung mit: Sein erstes Start-up operationaue.de, eine Plattform für Augenlaseroperationen, konnte er bereits erfolgreich an einen Investor verkaufen. Mit fachlichem Rat steht dem Team außerdem ihr Mentor Dr. Martin Schultz vom Telemedizinzentrum der Charité (TMCC) zur Seite.

Im Rahmen einer Kooperation mit der Charité betreut profund die Gründer, unterstützte sie im Frühjahr 2011 erfolgreich bei der Bewerbung um ein EXIST-Gründerstipendium und stellt ihnen Räume in einem Gründerhaus der Freien Universität Berlin zur Verfügung. Kunden sind bereits mehr als 200 Berliner Zahnärzte, vor allem aus Mitte, Friedrichshain und weiteren Bezirken.

Ron Lehnert, Kai Rubarth, Julian Hoffmann



Dr. med. Ron Lehnert  
 Telefon: (030) 838 - 70727  
 E-Mail: ron.lehnert@charite.de  
<http://doxter.de>

# Farfromhomepage

## Das Internet als Erzählung

Das Internet besteht zurzeit aus etwa 50.000.000.000.000 Links. Jede Nutzerin und jeder Nutzer kann aber nur einen Link auf einmal auswählen und anschauen. Dann klickt man weiter, studiert den nächsten Link, bedient sich einer Suchmaschine, wählt einen weiteren Link aus und klickt wieder. Diese monolineare Rezeption wird dem Medium als vernetztem Raum aber weder inhaltlich noch ästhetisch gerecht – so die Überlegung von Manuel Scheidegger und Janosch Asen. Beide haben sich im Studium mit Szenischen Künsten und Medienkultur auseinandergesetzt und das Internet aus dem Blickwinkel eines Künstlers, Erzählers und Dramaturgen betrachtet: Wie ließen sich die Strukturen des Surfens verändern? Wie wäre es, wenn Filme, etwa auf Youtube, Fotos, beispielsweise von Flickr, Kurznachrichten, Spiele und Multimediaprogramme wie Flash, Musik von Seiten wie MySpace oder Texte, etwa im PDF-Format, nicht mehr nur für sich allein stünden, sondern verbunden und in eine Erzählung eingefügt werden könnten?

Als Antwort entwickelten der Philosoph und der Medienwissenschaftler die Vision vom „creative browsing“ für alle. Das Problem: Eine Software dafür gab es nicht. Also entschieden sie sich, ihre Idee im eigenen Start-up zu verwirklichen. *Profund*, die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin, und Professor Georg Bertram, Direktor des Instituts für Philosophie der Freien Universität Berlin, standen beratend zur Seite. „Durch unsere Forschung über neue Medien und über die Erzählweise von Geschichten hatten wir eine genaue Vorstellung davon, wie das Werkzeug aussehen und funktionieren sollte“, sagt Scheidegger. Von diesem Plan ließ sich auch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie überzeugen und gewährte ein EXIST-Gründerstipendium für das Projekt. IT-Kompetenz holten sich die Geisteswissenschaftler mit mehreren Programmierern und ihrem zweiten Mentor, Lutz Prechelt, Professor am Institut für Informatik der Freien Universität Berlin, ins Team.

Seit Anfang 2011 arbeitet Farfromhomepage an der Umsetzung: „Mit unserer Web-Applikation namens ‚Guido‘ kann man Web-Inhalte auf einer Zeitachse nach gestalterischen Prinzipien komponieren, sie mit eigenen Kommentaren ergänzen und als Erzählung oder Kunstwerk veröffentlichen“, erklärt Asen. Betrachter können die Touren in jedem Browser abrufen und

sich führen lassen. Sie können aber auch anhalten, vor- und zurückspringen oder Einzelseiten näher betrachten, denn jede URL wird angezeigt. So werden die User zu kreativen Erzählern, und das Surfen wird zum interaktiven Unterhaltungsformat – gesteuert und effektiv inszeniert. Neben Privatpersonen haben Scheidegger und Asen auch Firmen als Zielgruppe im Blick, die mit „Guido“ ihre Kunden führen und überzeugen können.

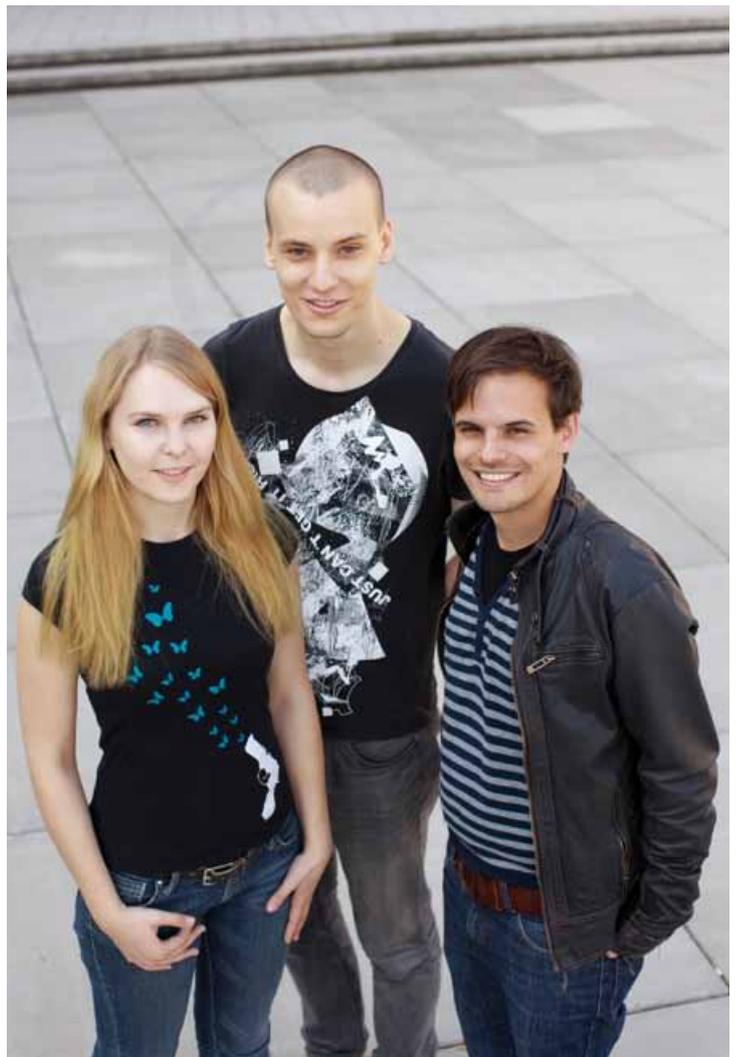
Manuel Scheidegger und Janosch Asen

Telefon: (030) 838 - 73685

E-Mail: [presse@farfromhomepage.net](mailto:presse@farfromhomepage.net)

[www.farfromhomepage.net](http://www.farfromhomepage.net)

Andrea Franke, Daniel Spaude, Manuel Scheidegger



Fotos: Andreas Meichsner

# fubalytics

## Professionelle Videoanalyse für alle Ligen

Nach spannenden Fußballabenden vor dem Fernseher oder im Stadion diskutierte das fubalytics-Team oft endlos, welche Faktoren zu Sieg oder Niederlage ihrer Lieblingsmannschaften geführt hatten. Das Ergebnis war eine lange Liste – und die Hobby-Fußballer fragten sich, wie man diese spielentscheidenden Faktoren systematisch erfassen und verbessern könnte. Ihre Recherche ergab, dass zwar einige Analysesysteme auf dem Markt existierten, allerdings beschränkten sich diese allein auf

gestellt. Also nahmen wir uns vor, ein neues Informations- und Analysesystem für Mannschaftssportarten zu entwickeln.“ Unterstützung holten sich die angehenden Gründer bei Professor Christof Schütte, dem Leiter der Biocomputing Group am Fachbereich für Mathematik und Informatik der Freien Universität Berlin, und bei *profund*, der Gründungsförderung der Freien Universität Berlin. Ein EXIST-Gründerstipendium wurde bewilligt und startete im Januar 2011.



Sebastian Hahn, Eugen Funk, Alexander Bitzke, Rene Lindner

quantitative Daten, etwa gelaufene Kilometer und Anzahl der Pässe. Das Team um Alexander Bitzke, Eugen Funk und Rene Lindner blieb am Ball und erfuhr von mehreren Trainerinnen und Trainern der ersten vier Ligen, dass solche quantitativen Daten nicht besonders hilfreich seien. Stattdessen wünschten diese sich qualitative Informationen, zum Beispiel darüber, wie Spielerinnen, Spieler oder Mannschaften in unterschiedlichen Situationen reagieren und ob sie bestimmte Verhaltensmuster zeigen. Wären solche Muster nachzuweisen, könne man im Training und bei Entscheidungen über die Taktik gezielt darauf eingehen und präzise Anweisungen geben.

„Das war eine passende Herausforderung“, berichtet Alexander Bitzke über die Anfänge ihres Projekts. „Mit Abschlüssen in Sportwissenschaft und BWL, Informatik und Wirtschaftsingenieurwesen waren wir gut auf-

Im September 2011 ging die Basisversion von fubalytics bei den Nachwuchsmannschaften zweier Fußball-Bundesliga-Vereine in die Testphase: Training und Spiele werden mit mehreren fest installierten Kameras am Spielfeldrand gefilmt. Die Software generiert aus den Bewegungsdaten der Spieler und des Balls eine Taktikanalyse, die den Trainern die Chancen und Risiken – zum Beispiel Lücken in der Abwehr, Leistungsschwächen oder fehlende Antizipation von Spielsituationen – zeigt und ihnen dabei hilft, entsprechend zu reagieren. Informationen, die nicht direkt zu erfassen sind, etwa die Antizipation von Pässen oder das Zweikampfverhalten, werden dabei mithilfe von Algorithmen und einer selbstlernenden Software errechnet. Die Installation der Technik auf dem heimischen Platz dauert in der Regel ein bis zwei Tage. Die Wartung der Kameras übernimmt bundesweit ein Dienstleister. Auch eine mobile Anlage für Auswärtsspiele ist schon im Einsatz. Die guten Ergebnisse stimmen Alexander Bitzke optimistisch: „Wenn der Vertrieb bei den Fußballvereinen läuft, werden wir das System auf weitere Teamsportarten übertragen.“

Alexander Bitzke  
 Telefon: (030) 57 70 62 290  
 E-Mail: kontakt@fubalytics.de  
 www.fubalytics.de

# German Center for Market Entry UG (haftungsbeschränkt)

## Die Wegbereiter für den Markteintritt in Deutschland

Wirtschaftliche Aktivitäten der sogenannten BRIC-Staaten, das sind Brasilien, Russland, Indien und China, beschränken sich in Deutschland schon längst nicht mehr auf das China-Restaurant oder die Caipi-Bar an der Ecke. Unternehmen aus diesen aufstrebenden Volkswirtschaften treten zunehmend als Aufkäufer, Fusionspartner oder Investoren auf. Die Deutsche Bundesbank registrierte für das Jahr 2008 eine Summe von rund 5,3 Milliarden Euro, die als Direktinvestitionen aus BRIC-Ländern nach Deutschland geflossen sind.

Trotz fortschreitender Globalisierung stoßen die Unternehmen beim Markteintritt in Deutschland aber immer noch auf viele Hürden, etwa den unbekanntem Rechtsrahmen, die fremde Geschäftskultur oder komplizierte administrative Prozesse. Gleichzeitig werben jedoch fast alle Städte, Gemeinden und Regionen hierzulande um die vielversprechenden Investoren und suchen nach Strategien, um sie zu gewinnen.

In diesem Gemenge unterschiedlicher Probleme und Interessen machte Alexander Tirpitz bereits während seines Sinologie- und BWL-Studiums an der Freien Universität Berlin ein Geschäftsfeld aus. In Studien- und Beratungsprojekten lernte er nach seinem Abschluss den Juristen Keywan Ghane und den Politikwissenschaftler Constantin Groll kennen. Mit ihren Kompetenzen, Auslandserfahrungen und Sprachkenntnissen ergänzten sie sich optimal und entwickelten im Laufe ihrer Zusammenarbeit die Idee für das German Center for Market Entry (GCME): Es handelt sich um ein Beratungszentrum, das auf die Internationalisierung und den Markteintritt von Unternehmen aus den BRIC-Ländern in Deutschland spezialisiert ist und dabei Forschung, Beratung und Projektmanagement anbietet. Das Trio konnte den Marketing-Professor Ingmar Geiger von der Freien Universität Berlin als Mentor gewinnen und gründete im Sommer 2010 mit Unterstützung von *profund* eine Unternehmengesellschaft. Für ein Jahr zog das Team in ein Gründerhaus auf dem Dahlemer Campus.

Um sich im In- und Ausland einen Namen zu machen, riefen die Gründer zunächst eine Studienreihe ins Leben, in der sie untersuchten, welche konkreten Probleme BRIC-Unternehmen auf dem deutschen Markt haben, und in der sie praktische Handlungsem-

pfehlungen geben. Der erste Teil der Reihe nahm chinesische Investoren in den Fokus und wurde im Februar 2011 mit großem Presse-Echo vorgestellt. Der zweite Teil – diesmal zu russischen Unternehmen in Deutschland – wurde im Herbst 2011 veröffentlicht. Die Kapitel Indien und Brasilien folgten 2012 und 2013. Kerngeschäft des German Center for Market Entry aber ist die Beratung und operative Unterstützung ausländischer Unternehmen bei der Erschließung des deutschen Marktes. Zu ihren Kunden zählen Tirpitz, Ghane und Groll inzwischen unter anderem IT-, Pharma- und Agrar-Unternehmen. Den Wettbewerbsvorteil gegenüber den großen Beratungsfirmen sehen sie in ihrer guten Vernetzung und der individuellen Beratung. Und auch auf die branchenüblichen Spesenbudgets können die Newcomer verzichten.

Alexander Tirpitz  
Telefon: (030) 3060 4259  
E-Mail: [at@gcme.de](mailto:at@gcme.de)  
[www.gcme.de](http://www.gcme.de)

Alexander Tirpitz, Keywan Ghane, Constantin Groll



# KAIORIZE GmbH

## Celebrity-Shopping für den guten Zweck

Hersteller von Lifestyle-Marken aus den verschiedensten Branchen legen Wert darauf, dass ihre Produkte von bekannten Persönlichkeiten in der Öffentlichkeit getragen werden. Schließlich orientieren sich viele Konsumentinnen und Konsumenten auch daran, wie sich Trendsetter, etwa Michelle Obama oder Heidi Klum, bei ihren Medienauftritten kleiden. „Celebrity Product Placement“ ist allerdings mit hohen Kosten verbunden, denn mit der Abwicklung sind in der Regel die PR-Manager der Stars, PR-Agenturen der Unternehmen, Veranstalter und viele andere Akteure beschäftigt. Diesen Aufwand können sich kleine und mittelständische Unternehmen und junge Designerinnen und Designer nicht leisten. Und trotz hoher Kosten gibt es keine Garantie dafür, dass sich auch die „richtigen“ Leute mit den Produkten ablichten lassen.

Die Gründerinnen und Gründer von KAIORIZE – der Name ist abgeleitet von dem des griechischen Gottes Kairos, der für den günstigen Augenblick steht – organisieren die Abläufe nun mithilfe einer Internetplattform für alle Seiten deutlich effizienter. „Die Hersteller wissen oft nicht, wie sie an die richtigen Prominenten für ihre Marke kommen“, erklärt Henner Ceynowa, der Publizistik- und Kommunikationswissenschaft an der Freien Universität Berlin und in Wien studiert hat. „Auf unserer Plattform können die Firmen 20 Produkte präsentieren und entscheiden, für welche

der Prominenten, die bei uns Mitglied sind, ihre Produkte sichtbar sein sollen. Die Stars können jeden Monat markenübergreifend maximal acht Teile auswählen und bestellen.“ Kosten fallen für das Unternehmen erst dann an, wenn ein Bild der Prominenten mit dem entsprechenden Produkt entsteht und veröffentlicht wird. Das kann ein Pressebild sein, das durch eine Agentur für Medienbeobachtung gefunden wurde, oder es kann ein von den Prominenten selbstgemachtes Bild sein, das das Unternehmen für Social Media, seine Website und andere Zwecke nutzen kann. In diesem Fall spendet KAIORIZE den größten Teil der Einnahmen – einen Betrag von 100 Dollar – an eine von den Prominenten ausgewählte gemeinnützige Institution.

Die Idee für das Portal entwickelte Henner Ceynowa während seiner Tätigkeit für die Modemarke „Armani Exchange“ in New York. Von dort und von früheren beruflichen Stationen brachte er gute Kontakte in die internationale Celebrity-Szene mit: zu Marketingverantwortlichen von Unternehmen und zu Medienvertreterinnen und Medienvertretern. Zurück in Deutschland sah er sich nach passenden Partnern um und gründete schließlich gemeinsam mit Dr. Shamsey Oloko, Philippe Bahlburg und Dana Schweiger die KAIORIZE GmbH in Berlin. Oloko hatte sich im Rahmen seiner Promotion bereits mit transaktionsbasierten Spenden als Marketing-Instrument befasst. Die Erkenntnisse aus seiner wissenschaftlichen Arbeit und seine Berufserfahrung als Strategie- und Markenberater fließen nun in die Unternehmensstrategie von KAIORIZE ein. Marketing-Spezialist Philippe Bahlburg konzentriert sich darauf, das Portal in den USA zu etablieren. Dana Schweiger, Model, Moderatorin und Unternehmerin, unterstützt das Team bei der Ansprache von Prominenten. *Profund* ebnete den Weg für eine Förderung durch das Kreativ Coaching Center Berlin. In dieser Aufstellung gelang KAIORIZE ein hervorragender Start: Von Januar bis Oktober 2011 wurden zwischen rund 170 registrierten Prominenten und mehr als 130 Unternehmen bereits über 1.500 Transaktionen durchgeführt.

Henner Ceynowa, Dana Schweiger, Shamsey Oloko, Philippe Bahlburg



Dr. Shamsey Oloko  
 Telefon: (030) 32 51 37 98  
 E-Mail: shamsey.oloko@kaiorize.com  
 www.kaiorize.com

## Ein neuer Vermarktungskanal für bewegte Bilder

Immer mehr Medieninhalte finden über das Internet zu ihren Nutzerinnen und Nutzern. Auch bewegte Bilder werden heute online konsumiert. Besonders bei Serien und Filmen hat der Fernseher ausgedient, wenn man über den Computer unabhängig von Sendezeiten und weitgehend werbefrei schauen kann. Auf diese Weise verlieren Werbespots an Wirkung und somit an Wert. Und wenn Kinofilme außerdem noch auf illegalen Webseiten gezeigt werden, brechen weitere Einnahmen weg. Wie aber sollen die teuren Filmproduktionen dann finanziert werden?

Felix Daub  
 Telefon (030) 838-73659  
 E-Mail: info@klickfilm.com  
 www.klickfilm.com

Der Kommunikationswissenschaftler Felix Daub hat eine neue Einnahmequelle für die Unterhaltungsindustrie identifiziert: Mit seiner Gründung Klickfilm entwickelt und vermarktet er eine Softwaretechnologie, die in Filmen enthaltene Objekte erkennt und sie mit passenden aktuellen Informationen im Internet verknüpft. Will man etwa wissen, ob Till Schweiger in „Keinohrhasen“ einen H&M-Pullover trägt, klickt man bei laufendem Film einfach auf den Pulli. Der Film macht Pause und ein Fenster liefert Informationen zum Kleidungsstück. Will die Marke Hugo Boss einen Trenchcoat bewerben, der dem von Humphrey Bogart nachempfunden ist, kann auch ein alter Schinken wie „Casablanca“ nachträglich mit Produktinformationen verknüpft werden. So werden Zuschauende nur dann mit Werbung konfrontiert, wenn sie möchten, und nur mit den Produkten, die sie interessieren. Werbung wird individueller und somit effektiver.

2010 schrieb Daub einen Businessplan zu seiner Idee. Mit seinem Bruder, dem Rechtsanwalt Falko Daub, entwickelte er einen Prototyp für das System und demonstrierte die Machbarkeit anhand eines Kurzfilms. 2010 wurde sein Konzept im Wettbewerb „IKT innovativ“ als eine der besten neuen Geschäftsideen der Multimedia-Branche ausgezeichnet. Mit Unterstützung von *profund* erhielt Klickfilm 2011 ein EXIST-Gründerstipendium. Der Informatiker Frank Westerhausen und die Informatikerin Dr. Naouel Karam stießen zum Team und

bringen nun in Gründerräumen der Freien Universität Berlin die Programmierung voran.

Die Technologie basiert auf der Forschung über das Semantic Web und wurde im März 2011 von Klickfilm zum Patent eingereicht. Das Team arbeitet eng mit der Arbeitsgruppe Corporate Semantic Web am Fachbereich Informatik der Freien Universität Berlin zusammen. Der Leiter der Arbeitsgruppe, Professor Adrian Paschke, ist außerdem Mentor der Gründung. Auch mit dem Hasso-Plattner-Institut in Potsdam findet ein reger Austausch statt. Die Kooperationen werden durch Mittel aus dem Berliner Förderprogramm „Transfer-Bonus“ und der Patentförderung SIGNO des Bundes finanziert.

Klickfilm wird zunächst für das Internet entwickelt und langfristig auf alle digitalen Kanäle wie etwa mobile Geräte, rückkanalfähige TV-Geräte und das Digitalfernsehen angepasst. Pilotprojekte sind mit einer Filmproduktion und einem Privatsender für 2012 vereinbart. Auch ein Verlag interessiert sich für die Technologie und möchte sie für Werbefilme auf den Seiten seiner Online-Medien nutzen.

Felix Daub, Dr. Naouel Karam, Frank Westerhausen



Fotos: Andreas Meichsner

# mednodes

## Patientendaten intelligent vernetzen

Es ist kein Einzelfall: Bei Professor van der Giet, dem Leiter der Arbeitsgruppe der Inneren Abteilung für Nephrologie und Transplantationsmedizin an der Charité – Universitätsmedizin Berlin, rufen Kollegen an, die zu ähnlichen Themen forschen: Ob man nicht Daten austauschen könne, um schneller voranzukommen, lautet die Frage. Ja, so die Antwort, van der Giet würde gern helfen, schließlich gehe es um neue Methoden, die so schnell wie möglich zum Nutzen der Patientinnen und Patienten eingesetzt werden sollten. Aber so einfach ist das leider nicht: In einer Universitätsklinik werden zwar viele Patienten-Daten erfasst – etwa Blutbilder –, aber in ganz verschiedenen Zusammenhängen und Systemen: Krankenversorgung, Forschung, Partner unter den niedergelassenen Ärztinnen und Ärzten und die jeweiligen Labore erfassen und verwalten jeder auf seine Weise. So kostet es viel Zeit, die gewünschten Daten zu sammeln und aufzubereiten. Patientinnen und Patienten haben der anonymisierten Nutzung ihrer Informationen für

Forschungszwecke zumeist sogar zugestimmt, aber nur gegenüber einem bestimmten Nutzer. Für die Weitergabe müssten neue Genehmigungen eingeholt werden. Kurz: Der Schatz ist zwar da, kann aber nicht – oder nur mit großem Aufwand – gehoben werden.

Um das zu ändern, beauftragte Professor van der Giet den Programmierer seiner Arbeitsgruppe, Falko Hoffmann, damit, eine Lösung zu finden. Weil es auf dem Markt kein passendes System gab, tüftelte Hoffmann gemeinsam mit dem Arzt und Schnittstellen-Spezialisten Alexander Dohmen mehr als ein Jahr lang an einer Lösung. Das Ergebnis begeisterte den Professor und seine Kolleginnen und Kollegen: Die neue Software war nicht nur für den konkreten Fall maßgeschneidert, sondern auf viele Institutionen übertragbar. So entstand der Plan, das Unternehmen mednodes zu gründen und die Software über Lizenzen inklusive Beratung, Wartung und Schulung an weitere Kunden zu vertreiben. Im Rahmen einer Kooperation mit der Charité unterstützt *profund* die angehenden Gründerinnen und Gründer bei der Umsetzung. Mit einem EXIST-Gründerstipendium im Rücken entwickeln sie aus dem Referenzprojekt nun ein marktreifes Produkt. Mitgründerin Elena Ruff kümmert sich um die betriebswirtschaftliche Seite.

„Unser Projekt kommt zur richtigen Zeit“, sagt Alexander Dohmen. „Arztpraxen arbeiten heute viel enger mit Kliniken und der Forschung zusammen – oft verschwimmen die Grenzen. Da werden effiziente Wege für Schutz und Weitergabe der Daten von Patientinnen und Patienten gebraucht.“ Die Software von mednodes ist deshalb so angelegt, dass Informationen zwar dezentral in verschiedenen Einrichtungen gespeichert, aber miteinander vernetzt und mit Berechtigungsebenen versehen werden können. „Patientinnen und Patienten können ihre Einwilligung elektronisch für jede Stufe der Nutzung einzeln geben – nur dann werden ihre Daten freigeschaltet – und sie können sie auch wieder zurückziehen.“ Bis Ende 2011 soll die Beta-Version fertig sein. Mit deren Hilfe will das Team dann neue Kunden gewinnen.

Falko Hoffmann, Elena Ruff und Alexander Dohmen



Alexander Dohmen

Telefon: (0173) 613 69 89

E-Mail: alexander.dohmen@mednodes.com

www.mednodes.com

# REIGN OF ART GmbH

## Ein virtueller Showroom für junge Kunst

Die virtuelle Galerie REIGN OF ART hat sich die Förderung junger zeitgenössischer Kunst auf die Fahnen geschrieben. Sophie Charlotte Kestler und Erika Riesenkampff wollen Nachwuchstalente mit Kunstbegeisterten, Sammlerinnen und Sammlern auf der ganzen Welt in Kontakt bringen. Dank Internet geht das sogar vom Sofa aus: Galerie-Rundgang, Künstlerinnen und Künstler entdecken, Werke erwerben – alles ist bei REIGN OF ART möglich, unabhängig von Zeit und Raum.

Kestler und Riesenkampff lernten sich während ihres BWL-Studiums kennen. Beide verbindet die Leidenschaft für Kunst, beide waren zuvor schon im Kunstmarkt tätig gewesen: Kestler für die Galerie Haas & Fuchs in Berlin und Riesenkampff für das Auktionshaus Christie's in Madrid. Von Freunden wurden sie deshalb häufig gefragt, wo man Werke junger Künstlerinnen und Künstler zu überschaubaren Preisen kaufen könne. „Der Kunstmarkt ist aber sehr elitär, und der Kuchen wird zwischen einer Handvoll international erfolgreicher Galerien, Künstlerinnen und Künstler sowie Sammlerinnen und Sammler aufgeteilt“, beschreibt Erika Riesenkampff die Situation. Also beschlossen sie 2010, sich mit einer Online-Galerie selbstständig zu machen, um ihre Passion für Kunst mit einem größeren Publikum zu teilen.

*Profund* und ihr Mentor, Professor Henning Kreis vom Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin, betreuten die Gründerinnen bei der Umsetzung ihrer Geschäftsidee. Ein Gründerraum auf dem Campus diente als erstes Büro. Um Nachwuchstalente zu finden, die noch nicht in der Kunstszene bekannt sind, reisen die Galeristinnen seither regelmäßig zu den Abschlussrundgängen an deutschen Kunsthochschulen. Zu ihren Kriterien gehören dabei eine individuelle künstlerische Position und viel Potenzial – ebenso wie Rat und Urteil von Fachleuten.

In der Online-Galerie werden die Werke dann nutzerfreundlich präsentiert: Mithilfe eines Zooms können Besucherinnen und Besucher jedes noch so kleine Detail erkunden. Eine Wand-Ansicht ermöglicht dagegen, besser abzuschätzen, wie das Werk im eigenen Wohnzimmer wirken könnte. Mit dem „Artfinder“ kann man sich einen Überblick über die gesamte Auswahl verschaffen, die Werke nach eigenen Präferenzen wie Medium, Preis, Größe oder Farbe filtern und Lieblingsstücke seinen Freunden zeigen.

Damit das unmittelbare Kunsterlebnis und der direkte Kundenkontakt nicht zu kurz kommen, organisiert REIGN OF ART regelmäßig Ausstellungen in verschiedenen Städten. Das Konzept dafür wird je nach Situation und Örtlichkeit neu entwickelt. So fand die erste Schau in einer Fabrikhalle in Berlin-Moabit statt, die zweite in einer Stadtvilla im Frankfurter Westend. Interessierte können sich außerdem für einen individuellen Atelier-Besuch anmelden. „Manche treffen ihre Entscheidung für ein Werk ganz allein vor dem Bildschirm, andere wollen lieber beraten werden“, sagt Kestler. „In solchen Fällen helfen wir natürlich gern auch persönlich.“

Erika Riesenkampff, Sophie Charlotte Kestler  
 Telefon: (0176) 2321 8464  
 E-Mail: [info@reignofart.com](mailto:info@reignofart.com)  
[www.reignofart.com](http://www.reignofart.com)

Erika Riesenkampff, Sophie Charlotte Kestler



# Uplivion Technologies GmbH i. G.

## Schneller zum Spiel

Der Markt für Computerspiele ist reif für einen Generationswechsel: Die Gründung Uplivion Technologies will dafür sorgen, dass die DVD als Auslieferungsmedium abgelöst wird und auch die grafisch anspruchsvollen Spiele über den Internet-Browser laufen. Für die Nutzerinnen und Nutzer wird der Einstieg in ein Spiel damit ebenso einfach wie der Klick auf ein YouTube-Video.

Zielkunden sind die Hersteller klassischer, aufwändiger Computerspiele. Mit dem Software Development Kit von Uplivion können sie künftig den Browser als neuen, direkten Vertriebskanal nutzen und auf diese Weise höhere Margen und Umsätze erzielen: Den Nutzerinnen und Nutzern bleibt der Weg zum Elektronikmarkt erspart, das Warten auf den Download entfällt, langwierige Installation auf dem heimischen PC gehört der Vergangenheit an. Stattdessen können auch die technisch weniger Versierten einfach losspielen.

Diese Aussichten sind so attraktiv, dass immer mehr Anbieter an eigenen Lösungen zur Einbindung der Spiele in den Browser arbeiten. „Unser System aber ist in der Lage, präziser als konkurrierende Systeme zu erkennen, welche Daten beim Spielen benötigt werden. So werden vor allem die Betriebskosten gesenkt und die Anforderungen an die Internetverbindung des Spielers erheblich reduziert“, erklärt Gründer und Geschäftsführer Florian Methner. Dafür Sorge unter anderem eine neue Kompressionstechnologie, die – vergleichbar mit dem MP3-Format – Daten für die dreidimensionale Darstellung effizient kodiert. Die Technologie entsteht in enger Zusammenarbeit mit der Arbeitsgruppe Algorithmische Geometrie-Verarbeitung der Freien Universität Berlin

unter der Leitung von Professor Konrad Polthier. Der Mathematiker ist auch der Mentor der Gründung.

Technischer Leiter und Ideengeber von Uplivion ist der Informatiker Christoph Thöns. Nach seinem Masterstudium an der Freien Universität Berlin war er als Entwickler bei Jagex Ltd. tätig, einem Hersteller von Browser-Spielen in Cambridge. Er brachte nicht nur die Geschäftsidee mit nach Berlin, sondern auch gleich zwei erfahrene Programmierer. *Profund* unterstützt die Startphase, stellt Büroräume zur Verfügung und vermit-

Florian Methner  
 Telefon: (030) 838-70307  
 E-Mail: [florian.methner@uplivion.com](mailto:florian.methner@uplivion.com)  
[www.uplivion.com](http://www.uplivion.com)

telt nützliche Kontakte. Seit März 2011 wird das Team auch durch ein EXIST-Gründerstipendium gefördert. Bis Ende 2011 soll die erste Version des Produkts auf den Markt kommen. „Das Software Development Kit stellen wir online frei zur Verfügung“, sagt Methner. „Dafür erhalten wir vom Vertreiber einen prozentualen Anteil der Einnahmen, die er mithilfe unserer Technologie erzielt hat.“

Bei den großen Herstellern Jagex und Trinigy hat das Team sein Produkt schon erfolgreich vorgestellt. Aber auch kleine, unabhängige Studios wie Neutron Games, Kunststoff oder Zeroscale zeigten sich interessiert. Ein Pilotprojekt führt Uplivion derzeit mit der Berliner Firma Exozet durch – um zu zeigen, wie einfach und bequem der Spieleinstieg vom Sofa aus sein kann.

Sönke Greve, Richard Brown, Esther Tonks, Christoph Thöns, Florian Methner



## Die Lösung für modernes Recruiting

In Deutschland herrscht Fachkräftemangel: Personalverantwortliche müssen schnelle Entscheidungen treffen und trotzdem die besten Leute finden. Die Auswahl folgt dabei häufig einem Verhalten aus vermeintlich vergangenen Zeiten: Man schaut auf die Bewerbungsunterlagen, glaubt den Worten – und ist enttäuscht, wenn der Bewerber beim persönlichen Kennenlernen einen ganz anderen Eindruck hinterlässt. Martin Becker kennt das Dilemma: Bei einem früheren Arbeitgeber war er selbst Mitglied eines Teams, das für die Mitarbeitersuche hohe Summen ausgab, ohne in jedem Fall ein gutes Ergebnis zu bekommen. Die Klagen der Kollegen hat er noch im Ohr: „Die Bewerbermappen sehen am Ende doch alle gleich aus, und die wirkliche Eig-

Martin Becker  
 Telefon: (030) 60 988 533-0  
 E-Mail: martin.becker@viasto.com  
 www.viasto.com

nung eines Bewerbers wird daraus kaum ersichtlich“, sagt Becker. Das führte zu Frustration, wenn wieder einmal trotz sorgfältiger Auswahl zu viele ungeeignete Personen auf Kosten des Unternehmens angereist waren.

Dieser Missstand brachte den ehemaligen Studenten der Freien Universität Berlin auf eine Idee, die in Gesprächen mit Personalexperten auf großes Interesse stieß: Video-Interviews sollten helfen, die Vorauswahl effizienter und effektiver zu gestalten. Becker entschied sich gemeinsam mit seinem Partner Christian Graf, eine entsprechende Software zu entwickeln und zu vermarkten. Professor Jochen Schiller vom Institut für Informatik der

Freien Universität Berlin beriet die angehenden Gründer bei den ersten Schritten. Die Diplom-Psychologin Sara Lindemann stieß Anfang 2011 dazu. Mithilfe von *profund* sicherte sich das Team ein EXIST-Gründerstipendium.

Seit Mitte 2011 ist die viasto interview suite auf dem Markt: Personalverantwortliche können mithilfe der Software ihre Bewerber per E-Mail zum Online-Interview einladen. Die Kandidaten beantworten – unabhängig von Zeit und Ort – vorgegebene Fragen mithilfe von Web-Cam und Internet-Browser. Anschließend bewerten alle an der Auswahl beteiligten Personen die ihnen zugeordneten Antworten. Nach der Analyse wird entschieden, welche Kandidaten zum Gespräch eingeladen werden. Nach der Zahlung einer Einrichtungsgebühr können Kunden entweder eine feste Anzahl von Videointerviews kaufen oder die Software für einen Zeitraum mieten. Auf Wunsch lässt sie sich in bestehende E-Recruiting-Systeme integrieren.

Das Verfahren liefert ein authentisches, vergleichbares Bild der Bewerber, verkürzt den Auswahlprozess und reduziert das Risiko systematischer und individueller Diskriminierung. Lob aus der Branche erhielt das inzwischen auf sieben Personen angewachsene Team, als die viasto interview suite 2011 von mehr als 200 Personal-Experten als beste Innovation eines Wettbewerbs gekürt wurde. Bei Start-ups und mittelständischen Unternehmen wie Absolventa, Atheneum Partners, Siegwerk oder i-potentials hat sie sich inzwischen in über 300 Einsätzen bewährt. Auch größere Konzerne wie Haniel und Telekom setzen mittlerweile die viasto interview suite ein.

Offensichtlich hat das Team mit seiner Innovation einen neuen Markt erschlossen und ist für die Zukunft der Personalauswahl gut aufgestellt.

Johanna Bäumer, Martin Becker, Falko Brenner, Sara Lindemann, Christian Graf, Hendrik Kroll



# „Ohne den gewissen Gründer-Gendefekt geht nichts“

Ein Gespräch mit Lars Hinrichs, Gründer des Business-Netzwerks XING, und Lydia Horn, Erfinderin der Erzähl-Plattform storytude



Lydia Horn gründete 2009 zusammen mit zwei Partnern und mit Unterstützung von *profund* die mobile melting GmbH. Das Team entwickelte die Smartphone-App „storytude“, die Hörgeschichten mit GPS-basiertem Sightseeing verbindet.

**Profund:** Herr Hinrichs, 2003 haben Sie XING gegründet, damals noch unter dem Namen openBC. Können Sie sich erinnern, wie und wo Sie auf die Idee kamen?

**Hinrichs:** Ich habe am Strand von Kuba das Buch *Tippling Point* von Malcolm Gladwell verschlungen, das die Unterzeile trägt: „Wie kleine Dinge Großes bewirken können“. Da ich grundsätzlich jemand bin, der immer gern die Kontakte seiner Kontakte kennenlernt, war die Gründung einer Netzwerk-Plattform im Internet irgendwie logisch. Dann war ich wieder in Hamburg und habe die Idee ausgefeilt. Eine Woche später war ich beim Notar, zweieinhalb oder drei Monate später ging die Website online, und 90 Tage später war das Unternehmen profitabel.

**Profund:** Wie war es bei Ihnen, Frau Horn?

**Horn:** Meine Mitbewohner hatten die Idee, Spiel und Spaß, Handys und das Internet in einem Produkt zusammenzubringen und damit an einem Ort etwas über dessen Geschichte zu erfahren. Sie dachten dabei an ein Produkt, das sie eigentlich selbst gern gehabt hätten, das es aber noch nicht gab. Das war der Anfang von storytude.

**Profund:** Was macht eine gute Gründeridee aus?

**Hinrichs:** Entweder schaffen Sie einen neuen Markt, weil sie etwas komplett Neues erfinden, oder Sie sind der kreative Zerstörer in einem bisherigen Markt. Das eine oder das andere. Das sind die Ideen, die mich ansprechen.

**Horn:** Ich würde das weiter fassen. Es muss vor allem eine Idee sein, die einen selbst begeistert, bestenfalls auch noch andere. Dann, glaube ich, hat man eine Chance, die Idee profitabel zu machen – vorausgesetzt, das ist das Ziel der Unternehmung.

**Hinrichs:** Ich betrachte das Thema Profitabilität ein bisschen anders. Ich glaube, wenn Sie aufs Geld achten, dann werden Sie als Gründer scheitern. Geld ist ein nettes Nebenprodukt ...

**Horn:** ... so will ich das auch verstanden wissen.

**Profund:** Liegt das „Gründer-Gen“ bei Ihnen, Herr Hinrichs, in der Familie? Ihr Urgroßvater war als Gründer der Stadtbäckerei erfolgreicher Unternehmer in Hamburg.

**Hinrichs:** Mein Urgroßvater war Unternehmer, mein Großvater, meine Eltern beide, mein Bruder ist Unter-



Lars Hinrichs gründete 2003 das Internet-Netzwerk für Privat- und Business-Kontakte openBC, das heute XING heißt. Nach drei Jahren brachte er XING an die Börse, später verkaufte er seine Beteiligung an die Burda Digital GmbH. Seit 2010 finanziert und fördert er Internetgründungen mit seinem Pre-Seed-Investmentunternehmen HackFwd.

# MAIKOWSKI & NINNEMANN

Patentanwälte • European Patent  
and Trademark Attorneys



## Leitgedanken

Die persönliche Betreuung der Mandanten steht seit 30 Jahren im Mittelpunkt unseres strategischen Denkens und Handelns.

## Sozietät

Maikowski & Ninnemann ist eine Sozietät von Patentanwälten mit Büros in Berlin und München.

Die Tätigkeiten umfassen alle Kernbereiche des gewerblichen Rechtsschutzes wie Anmeldung, Verteidigung und Durchsetzung von Patenten, Gebrauchsmustern, Marken und Designrechten sowie die Betreuung in Lizenz-, Wettbewerbs- und Urheberrechtsfragen.

## Kompetenzfelder

- Fahrzeug- und Maschinenbau
- Telekommunikation
- Halbleitertechnologie
- Medizintechnik
- Optik, Licht- und Feinwerktechnik
- Software
- Polymerchemie, Biochemie

## MAIKOWSKI & NINNEMANN

Patentanwälte • European Patent and Trademark Attorneys

Kurfürstendamm 54 - 55

D-10707 Berlin

Tel. +49-30-881 81 81

Fax +49-30-882 58 23

E-Mail office@maikowski-ninnemann.com

Internet www.maikowski-ninnemann.com

nehmer – da könnte man schon von einem weitergereichten „Gendefekt“ sprechen.

**Profund:** Gibt es in Ihrer Familie auch eine Gründungstradition, Frau Horn?

**Horn:** Eher nicht: Ich komme aus dem Osten Deutschlands, da fehlt es in der näheren Familie leider an Unternehmervorbildern. Die Faszination kam aber relativ schnell nach der Wende.

**Profund:** Haben Sie für Ihre Geschäftsidee storytude Konkurrenten – oder ist die Idee einzigartig?

**Horn:** Es gibt zwei, drei ähnliche Dinge in den USA und in Frankreich, aber auch nicht vergleichbar mit unserem Plattform-Ansatz. Auch beim Geschäftsmodell unterscheiden wir uns, wir sind wie ein AppStore für ortsbasierte Geschichten und Stadtführungen. Das gibt es so noch nicht.

**Hinrichs:** Ich finde es extrem langweilig, wenn es Mitbewerber gibt oder wenn es darum geht, Geschäftsmodelle aus Amerika zu importieren. Es gibt ja mittlerweile ganze Klon-Werkstätten in Berlin. Das klingt ein bisschen nach Andy Warhols Factory in London oder in New York, als alle dachten, er hätte alle Bilder selbst gemacht...

**Horn:** ... das hat Rembrandt mit seinen Schülern nicht anders gemacht ...

**Hinrichs:** ... ja, aber wir leben in einer anderen Zeit. Facebook ging 2004 an den Start, also ein Jahr nach openBC. Das ist übrigens ein exzellenter Beweis dafür, dass man nicht der Erste sein muss, um erfolgreich zu sein. Allerdings muss man zwei Dinge auseinanderhalten. Es gibt Business-Netzwerke und Freizeit-Netzwerke. Das sind zwei unterschiedliche Systeme.

**Profund:** Haben Sie Facebook zunächst als Gefahr gesehen oder als Herausforderung?

**Hinrichs:** Weder noch. Auch als wir an die Börse gegangen sind, war uns nicht klar, dass Facebook so massiv wachsen würde.

**Profund:** Wovor würden Sie junge Gründer heute warnen, Herr Hinrichs, oder anders gefragt: Was hätten Sie damals gern gewusst?

**Hinrichs:** Als Gründer ist man ausreichend beratungsresistent. Insofern muss wohl jeder seine eigenen Erfahrungen machen. Ich halte es aber für hilfreich, wenn man einfach mal aufschreibt, was richtig war und was falsch. Bei XING war diese Liste 128 Punkte lang, etwa die Hälfte davon war gut bewertet, die andere Hälfte schlecht. Ich glaube, dass eine solche Selbstreflexion und die Fähigkeit, Fehler einzugestehen, wichtig sind für Gründer.

**Profund:** Gibt es bei Ihnen, Frau Horn, Dinge, die Sie im Nachhinein anders gemacht hätten?

**Horn:** Auf jeden Fall. Nach wie vor für richtig halte ich, dass wir naiv genug waren, es einfach zu probieren. Alles andere ist bestimmt verbesserungsfähig. Man sollte sehr viel ins Team investieren und genau erfassen, wer welche Bereiche übernehmen kann. Da darf man nichts dem Zufall überlassen.

**Profund:** Gab es einen Moment, in dem Sie gesagt haben, jetzt haben wir es geschafft?

**Hinrichs:** Wenn Sie nach 90 Tagen einen positiven Cashflow haben, ist das schon ein verdammt gutes Gefühl.

**Profund:** Sind Sie am Anfang ein großes finanzielles Risiko eingegangen?

**Hinrichs:** Ich habe 30.000 Euro investiert.

**Horn:** Wenn man eine GmbH zu dritt gründet, kann man sich ausrechnen, was man da einlegen muss: 25.000 Euro. Wir sind von Anfang an gut finanziert gewesen, erst über das EXIST-Förderprogramm, dann über Business-Angels.

**Profund:** Wie schafft man es, bei einer Unternehmensgründung das Ziel im Auge zu behalten und dennoch flexibel auf dem Weg dorthin zu bleiben?

**Horn:** Ich denke, vieles passiert da intuitiv. Und ich glaube, wer nicht fähig ist, Schwächen zu erkennen und an ihnen zu arbeiten, wird es nicht schaffen.

**Hinrichs:** Flexibel zu sein, ist Handwerk. Entweder kann man das, oder man kann es nicht. Das merkt man relativ schnell. Die größte Herausforderung besteht im Grunde darin, eine Vision so groß zu gestalten, dass man sie auch wirklich erreichen möchte.

**Profund:** Sie haben 2010 den Aufsichtsrat von XING verlassen, Herr Hinrichs. Muss man als Gründer zwangsläufig Nomade sein?

**Hinrichs:** Mir wird einfach irgendwann langweilig.

**Profund:** Hat das etwas mit dem Gründer-Gen zu tun? Lässt einen das ruhelos werden?

**Hinrichs:** Ich bin nicht ruhelos. Ich habe einfach nur viele Ideen, und ein paar davon möchte ich umsetzen. Ich bin mit Leib und Seele Produktmensch. Wenn man aber irgendwann mehr mit dem Management von Personen zu tun hat als mit Produktmanagement, dann ist das für mich ein guter Zeitpunkt zu sagen: Jetzt wechsele ich mal.

**Profund:** Können Sie sich auch vorstellen, Frau Horn, dass es für Sie irgendwann etwas anderes als storytude gibt?

**Horn:** Durchaus. Mir geht es allerdings eher um bestimmte Arbeitsbedingungen: Ich bevorzuge kleine Strukturen. Ich steuere gerne an allem und an der Gesamtidee, aber wenn das Ganze zu groß wird, finde ich es nicht mehr spannend.

**Profund:** Kann man Gründen lernen?

**Hinrichs:** Nein.

**Horn:** Doch. Ich glaube, es gibt nur ganz wenige Leute, die mit 16 aufstehen, eine Firma gründen und der geborene Unternehmer sind. Ich kann natürlich nur für mich selbst sprechen mit meinen zwei Jahren Gründungserfahrung. Aber ich beobachte an mir auf jeden Fall eine Entwicklung.

**Hinrichs:** Ich glaube, dass es ohne diesen kleinen positiven Gendefekt, von dem ich vorhin sprach, nicht geht.

*Die Fragen stellten Christine Boldt und Carsten Wette*

Manche sagen, bei Versicherungen geht es nur ums Geld /  
**Uns geht es vor allem um eins – um Sie!**



Jeder Mensch ist anders. Und ebenso unterschiedlich wie unsere Kunden selbst sind auch ihre Ansprüche an die finanzielle Vorsorge und ihr Bedürfnis nach Sicherheit. Daher beraten wir Sie individuell und finden immer die passende Lösung für Ihre jeweilige Lebenssituation.

**Reden Sie mit uns. Wir beraten Sie gern.**

Maßstäbe / neu definiert



AXA Hauptvertretung **Axel Rösler**  
 Breitenbachplatz 17/19, 14195 Berlin, Tel.: 030 82007532  
 Fax: 030 82007534, axel.roesler@axa.de

# chocri GmbH

## Schokolade mit Persönlichkeit

Die Geschichte hat Franz Duge schon tausendmal erzählt: Weil ein originelles Geschenk für seine Freundin fehlte, kamen er und Michael Bruck an einem Sonntagabend auf die Idee, eine Schokoladentafel mit individuellen Zutaten herzustellen. Das fand so viel Anklang im Freundeskreis, dass daraus eine Geschäftsidee entstand. Heute kann man im Chocri-Online-Shop aus drei Sorten Schokolade und fast 100 Zutaten seine eigene Kreation zusammenstellen – etwa mit Mangowürfeln, Orangepfeffer und Gummibärchen. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, versendet in neun Länder, hat „Ritter Sport“ als Investor gewonnen und wird mit Gründerpreisen überhäuft. Kein Wunder, dass die Gründer immer wieder berichten müssen, wie alles angefangen hat.

„Die Idee war schnell geboren, aber damit gingen die Probleme erst los“, sagt Bruck. Schokolade sei schwer zu verarbeiten, man brauche Maschinen, es müssten Hygienevorschriften eingehalten werden und die Raumtemperatur stimmen – manchmal habe er sich schon gefragt, ob es das alles wert sei. Nachdem die ersten Tafeln verkauft waren, wurde das Team von Bestellungen fast überrannt. „Meine einzige Vorbereitung war, dass ich am Funpreneur-Wettbewerb teilgenommen hatte“, sagt der Student der Altertumswissenschaften rückblickend. „So hatte ich wenigstens eine grobe Vorstellung davon, was alles dazugehört, ein Unternehmen aufzubauen.“ In ihrem Gründertagebuch auf der Website der Wirtschaftswoche kann man heute noch nachlesen, wie sich das Team 2008 und 2009 durch die Höhen und Tiefen kämpfte. Bruck und Duge ließen ihr Studium ruhen, hielten dem Druck stand, und aus dem Stern am Start-up-Himmel wurde eine solide Firma mit Standort in Berlin-Lichtenberg. Für stetige Nachfrage sorgt nicht zuletzt ihre Präsenz in den Medien. Sympathie ernten die Jung-Unternehmer auch dadurch, dass sie nur fair gehandelte Bio-Schokolade verwenden und ein Prozent der Bestellsumme an Hilfsprojekte in Afrika spenden.

Anfang 2010 expandierte Chocri als „CreateMyChocolate.com“ in die USA. Vorbereitung und Umsetzung am Standort New York übernahm Carmen Magar, die in Chicago ihren Masterabschluss gemacht und als Consultant für die Unternehmen SAP, Barclays und McKinsey & Co gearbeitet hatte. Die Ware für die US-Bestellungen wurde zunächst in Berlin produziert, parallel dazu wurde eine Produktionsstätte vor Ort aufgebaut. Nachdem die-

ser Schritt bewältigt war, suchten Bruck und Duge gleich die nächste Herausforderung: Kundinnen und Kunden sollten nun auch Eis nach Wunsch selbst kreieren können. Im Sommer 2011 kam das neue Produkt auf den Markt. Rund 40 Aromen, Früchte und Nüsse stehen zur Auswahl, um sie mit den Basisvarianten Vanille-, Schoko- oder Milcheis nach Belieben zusammenzusetzen. Jede Lieferung wird in einer Styroporverpackung mit Trockeneis per Express verschickt und kommt garantiert tiefgekühlt an. „Die Chocri-Geschichte ist damit sicher nicht zu Ende“, verspricht Michael Bruck. „Wir haben noch ein paar schöne Ideen, wie sie weitergehen kann.“

Michael Bruck  
 Telefon: (030) 981 961 90  
 E-Mail: info@chocri.de  
 www.chocri.de

Michael Bruck, Franz Duge

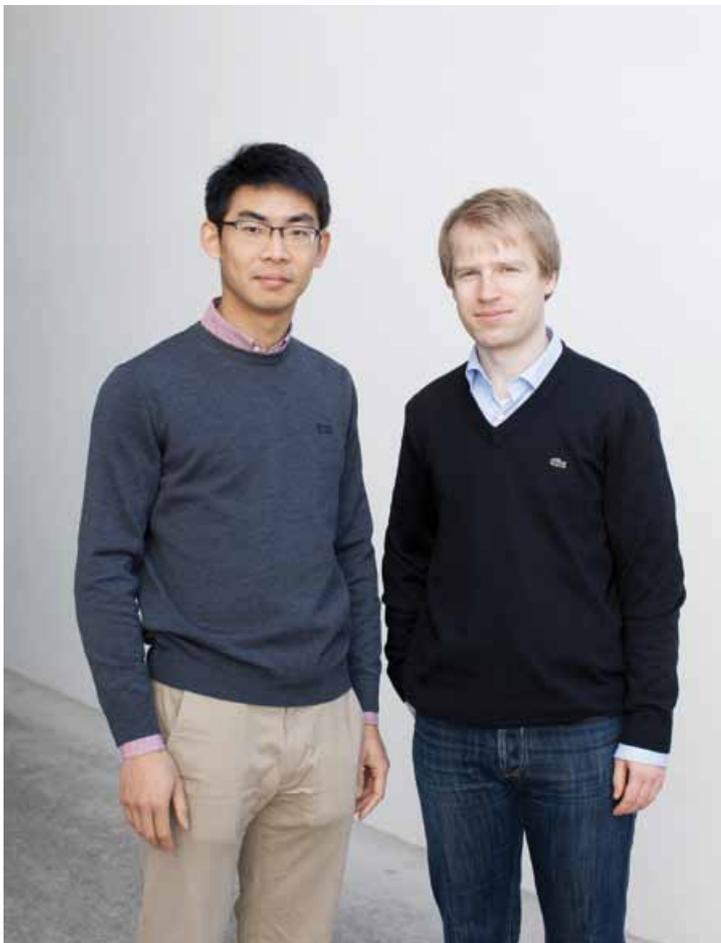


# DE Druck Europa GmbH

## Erst Bücher, dann Badminton

„Made in China“ – darauf haben der Politikwissenschaftler Nanjiang Liao und der Ostasienwissenschaftler Markus Seyfferth 2008 ihre Geschäftsidee aufgebaut: Als Dienstleister vermitteln sie zwischen Verlags- und Werbekunden in Deutschland und Druckereien in China. Sie suchen den passenden Lieferanten für jeden Druckauftrag und wickeln die Kommunikation zwischen deutschen Kunden und chinesischen Druckereien ab. Der lange Weg von Fernost nach Europa lohnt sich ganz besonders bei Produkten, die in der Herstellung einen hohen manuellen Einsatz erfordern, wie etwa die Anfertigung von Kartensets, Brettspielen oder Hardcover-Büchern. Als Printbroker hat sich DE Druck in drei Jahren von einer Zwei-Mann-Firma zum Unternehmen mit acht Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern entwickelt. Zu den Kunden gehören der Fußballverein Eintracht Frankfurt, der neue Hauptstadt-Flughafen Berlin-Schönefeld und Swiss International Airlines.

Nanjiang Liao, Markus Seyfferth



Doch damit gibt sich der gebürtige Chinese und Geschäftsführer Nanjiang Liao nicht zufrieden: „Wir sind ständig auf der Suche nach neuen Möglichkeiten im Geschäft zwischen Deutschland und China. Mittel- und langfristig wollen wir uns mit eigenen Produkten am Markt platzieren, die die jeweiligen Stärken des Produktionslandes am besten widerspiegeln.“ Im Rahmen dieser Strategie forciert Liao seit 2010 die Expansion in den Sport- und Freizeitartikel-Markt. Der leidenschaftliche Badmintonspieler möchte dem Volkssport Nr. 1 in China auch in Deutschland zu einem noch höheren Bekanntheitsgrad verhelfen und baut an einer neuen Marke namens ZMASH. Im Mai 2011 ging die Marke mit einer Produktlinie von Federbällen an den Start, in den kommenden Monaten wird Liao auch Badmintonschläger, Zubehör, individualisierbare Vereinstrikots und Taschen sowie Rucksäcke im ZMASH-Design anbieten. Für den Vertrieb via Online-Shop und direkt bei den Vereinen hat der Unternehmer sich einen neuen kreativen Kopf ins Team geholt: Kay Manazon war zuvor in leitender Position für internationale Hotelketten tätig, bringt Erfahrung und Kontakte aus der Sportszene mit und ist als aktiver Vereinsspieler mit Leidenschaft bei der Sache.

Als Kunden kommen allein in Deutschland 4,5 Millionen aktive Federball-Freizeitspielerinnen und Spieler infrage. Um sich bei ihnen bekannt zu machen, richtet ZMASH eigene Turniere im unteren bis mittleren Vereinssegment aus, bietet Reisen zu internationalen Turnieren an und organisiert Trainingslager im In- und Ausland. Höhepunkt des Veranstaltungsprogramms ist eine Reise zu den Olympischen Spielen 2012 in London.

Manazon und Liao wollen auch die sozialen Online-Netzwerke für ihr Marketing nutzen: 2012 startet ZMASH zusammen mit der Firma „sport + fun connection“ eine deutschlandweite Hausliga namens „Networking Challenge Badminton“. Über die Netzwerke Facebook und XING werden die Turniere organisiert, bekanntgemacht und begleitet. Auf diesem Weg sollen auch Neulinge an den Sport und die Marke herangeführt werden.

Nanjiang Liao  
 Telefon: (030) 24 04 77 79  
 E-Mail: [liao@zmash.de](mailto:liao@zmash.de)  
[www.zmash.de](http://www.zmash.de)

# Goldmedia Custom Research GmbH

## Fernsehen, Radio, Internet: wissen, was ankommt!

Mit der Nummer DE102005024974B4 fing alles an. Das dazugehörige Patent wurde vom Deutschen Patent- und Markenamt für das technische Verfahren der Pupillometrie an die Freie Universität Berlin erteilt. Dr. Florian Kerkau hatte es im Rahmen seiner Dissertation am Wissenschaftsbereich Psychologie entwickelt. Und er hatte auch eine Idee, was man damit anfangen könnte: Je größer die Flut von Medienimpulsen, die auf jeden täglich einprasseln, desto teurer wird der Kampf um Aufmerksamkeit für



Florian Kerkau

die Medienindustrie. Also ist sie mehr denn je daran interessiert zu wissen, was die Konsumentinnen und Konsumenten am stärksten wahrnehmen. Weil die klassischen Methoden, etwa Befragungen, an ihre Grenzen stoßen, wollen die Marketing-Verantwortlichen auch anhand biometrischer Messungen vorher prüfen, ob Anzeigen, Banner oder Spots ihren Zweck erfüllen, oder ob Websites und Apps nutzerfreundlich sind. Genau dafür sind die Pupillometrie und das sogenannte „Eye-Tracking“ bestens geeignet: Die Verfahren registrieren ohne großen Aufwand präzise den Blickverlauf einer Testperson, während diese zum Beispiel ein Werbemittel betrachtet. So lässt sich herausfinden, wo der Blick hängenbleibt und wo nicht, was „engagement“ erzeugt und welche Elemente als Konsequenz aus diesen Erkenntnissen verbessert werden müssen.

Kerkau übernahm die Lizenz zur Nutzung des Patents von der Freien Universität Berlin und gründete gemeinsam mit dem Betriebswirt und Kommunikationswissenschaftler Dr. Klaus Goldhammer ein Unternehmen für Medien- und Marktforschung. Sein Projekt wurde – noch vor der Gründung von *profund* – durch den Patent- und Lizenzservice der Freien Universität Berlin unterstützt. Das Team erhielt eines der ersten Stipendien aus dem EXIST-Förderprogramm und belegte 2006 prompt den

ersten Platz im Gründerwettbewerb Multimedia des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.

Der Trend zu komplexen und technisch anspruchsvollen Methoden in der Marktforschung verhalf den beiden Gründern schnell zum Erfolg. Schon im Gründungsjahr 2007 konnte die GmbH eine positive Bilanz vorweisen. Heute beschäftigt Goldmedia Custom Research zwölf feste Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und wächst jährlich im Durchschnitt um 30 Prozent. Die Keimzelle ist inzwischen ein kleiner Teil der *Goldmedia*-Gruppe, die eigene Tochterunternehmen für Medienberatung, Social Media, Medienresonanzanalyse, Politikberatung und Innovationsberatung versammelt.

Auch das „Eye-Tracking“ ist nur noch eines von vielen Verfahren, mit denen Forscherinnen und Forscher die Wirkung von Medien testen. Die High-Speed-Pupillometrie und die EEG-Neuroanalyse wurden beispielsweise so weiterentwickelt, dass sie effizient für Tests eingesetzt werden können. Um eine umfassende Erfolgsprognose für Medieninhalte zu erstellen, kombinieren Kerkau und Goldhammer die Messungen außerdem mit anderen Daten und Verfahren der künstlichen Intelligenz. Dieser fundierte Blick in die Zukunft minimiert die Risiken für Medienanbieter und Werbetreibende und hilft ihnen, Geld zu sparen. Der US-amerikanische Unternehmer Henry Ford wäre, lebte er noch, vermutlich längst Kunde von Goldmedia geworden, denn von ihm stammt das Zitat: „Ich weiß, dass die Hälfte meiner Werbung hinausgeworfenes Geld ist. Ich weiß nur nicht, welche Hälfte.“

Dr. Florian Kerkau  
Telefon: (030) 246 266 0  
research@goldmedia.de  
www.goldmedia.com

Klaus Goldhammer



# mashero GmbH

## Individualisierte Web-Werbung in Echtzeit

Wir alle sind täglich Tausenden von Werbeimpulsen ausgesetzt – und davon oft ziemlich genervt. Vor allem, weil viele Werbetreibende ungeachtet der Möglichkeiten des Internets immer noch nicht richtig zielen können: Der Camping-Typ bekommt Angebote für Kreuzfahrten, die WG-Bewohnerin soll sich für eine Eigenheim-Ölheizung erwärmen. Wer eine kleine Zielgruppe tatsächlich mit maßgeschneiderten Online-Bannern erreichen möchte, muss noch immer einen sehr hohen Aufwand betreiben.

Guido Brand, André Gräf und Daniel Pieper, die Gründer der mashero GmbH, haben ein Werkzeug entwickelt, mit dem das sogenannte Targeting ganz einfach wird: Mit dem „dynamic TargAdComposer“ können Werbetreibende passende Banner für viele kleine Zielgruppen individuell gestalten und präzise platzieren. Die Empfängerinnen und Empfänger lassen sich

Luisa Sieveking  
 Telefon: (030) 69 58 26 08  
 E-Mail: luisa.sieveking@mashero.com  
 www.mashero.com

Guido Brand, André Gräf, Daniel Pieper



nach verschiedenen Kriterien einteilen: nach Alter, Geschlecht, Einkommen, Interessen, technischer Ausstattung, Wohngebiet oder sogar nach dem aktuellen Wetter im jeweiligen Wohngebiet. Die Nutzerdaten sammelt das Unternehmen nicht selbst, sondern es greift auf bestehende, anonymisierte Profile zurück. So sehen die Rezipientinnen und Rezipienten eine Werbung, die ihre Bedürfnisse trifft, und sind eher geneigt, darauf positiv zu reagieren. Zusätzlich informiert ein schnelles und detailliertes Reporting kontinuierlich über die Klickraten einzelner Banner, sodass auf Flops während der laufenden Kampagne jederzeit reagiert werden kann.

2007 wollte Guido Brand, Absolvent der Kommunikationswissenschaft und damals Video-Produzent einer Werbeagentur, eigentlich zunächst Filme im Internet personalisieren. Als er den Diplom-Informatiker André Gräf kennenlernte, waren sich beide über das Potenzial der Idee für die Online-Werbung im Klaren und entwarfen mit intensiver Unterstützung von *profund* einen Businessplan. 2008 wurde ihr Konzept beim Gründerwettbewerb Multimedia des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie ausgezeichnet, 2009 kam Daniel Pieper als Verkaufstalent dazu. Der gelernte Werbekaufmann bringt viele Jahre Berufserfahrung in Agenturen mit. Gründerstipendien der Beuth-Hochschule und des EXIST-Förderprogramms verschafften dem Trio genügend Spielraum, um an der Software zu arbeiten. Auch andere Angebote der Förderlandschaft konnten sie dank des Coachings durch Expertinnen und Experten aus dem Netzwerk von *profund* für sich nutzen: Als ausgewähltes Mitglied des media.net berlin-brandenburg kommt mashero in den Genuss des Mentoring- und Networking-Programms media.netCATA-PULT. Im Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg gewannen die Gründer 2010 in der zweiten Stufe.

Die Beta-Version der Software überzeugte 2010 die Investitionsbank Berlin (IBB) und die Berliner Sparkasse, die das Unternehmen mit einer sechsstelligen Summe finanzieren. Mittlerweile beschäftigt mashero elf feste Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist mit einer Vollversion auf dem Markt. Referenzkunde Mitsubishi Electric setzte damit beispielsweise eine Kampagne für Solartechnik um und konnte die üblichen Klickraten mit Geo-Targeting um fast 300 Prozent steigern.

## CTT - Charité Technologietransfer



**Mit uns kriegen Sie die Kurve**

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

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

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

# Scopis GmbH

## Lasergestützte Navigation für die minimal-invasive Chirurgie

Kleiner Aufwand mit großer Wirkung: Der Messaufsatz von Scopis wird an einem gewöhnlichen Endoskop für die HNO-Chirurgie befestigt und liefert während einer minimal-invasiven Operation genaue Daten aus dem Inneren der Patientinnen und Patienten. Mit einem Blick auf den Monitor sehen Chirurginnen und Chirurgen – zum Beispiel während einer Operation der Nasennebenhöhlen – in Echtzeit, was sie von außen nicht erkennen können: wo sich ihr Instrument gerade befindet, wo das kranke Gewebe liegt oder an welchen Stellen sie wegen der Struktur der Blutgefäße besonders vorsichtig sein müssen. Das Operationsgebiet wird endoskopisch mit einem Laser vermessen, der kontinuierlich und berührungslos bis auf Zehntelmillimeter genaue Informationen liefert. Eingriffe werden damit sicherer für Patientinnen und Patienten. Das Operationsteam und die Krankenhäuser wiederum sparen Zeit und damit Geld.

Die Idee für das lasergestützte Mess- und Navigationssystem hatte Scopis-Gründer Bartosz Kosmecki in seiner Zeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Berliner Zentrum für Mechatronische Medizintechnik (BZMM), einer gemeinsamen Einrichtung der Charité – Universitätsmedizin Berlin und der Fraunhofer Gesellschaft. Gemeinsam mit seinem Kollegen Andreas Reutter baute er einen Prototyp. Auf dem Biomedical Summit 2009 gewann das Team mit der Geschäftsidee den Preis der Stiftung Charité, und auch beim Businessplanwettbewerb „Science4Life“ erhielt es 2010 positives Feedback. Wenige Monate später wurde die Scopis GmbH gegründet, das Team wuchs auf sieben Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an, und der High-Tech Gründerfonds kam als Investor an Bord. Unter dem Namen MATRIX POLAR ist das erste Produkt des Unter-

nehmens seit Februar 2011 auf dem Markt. Seither reisen Kosmecki und seine Kolleginnen und Kollegen zu Messen und Kongressen, um ihr System dem Fachpublikum vorzustellen. Für den internationalen Vertrieb haben sie einen erfahrenen Kooperationspartner gewinnen können. Ein weiterer Meilenstein in der Unternehmensentwicklung war das Anfang 2011 erworbene DIN EN ISO-Zertifikat für Qualitätsmanagement. Inzwischen zeigen zahlreiche Auftragseingänge, dass sich die Anstrengung gelohnt hat. Dennoch gönnt sich das Team keine Verschnaufpause: Das zweite Produkt ist seit September lieferbar, und die Erforschung neuer Anwendungen für die Scopis-Technologie schreitet voran.

Daniela Frost  
 Telefon: (030) 398 20 598  
 E-Mail: [dfrost@scopis.com](mailto:dfrost@scopis.com)  
[www.scopis.com](http://www.scopis.com)

„Die Eltern unseres Erfolgs waren vor allem das BZMM, das die Ausgründung und Lizenzierung der Technologie ermöglicht hat, und die Freie Universität Berlin mit *profund* als Unterstützerin in der Gründungsphase“, sagt Bartosz Kosmecki rückblickend. *Profund* unterstützte das Team beim Antrag für ein EXIST-Gründerstipendium und vermittelte Coaches und Finanzierungspartner. Auch bei der Suche nach Mitarbeitern wurde Scopis am Fachbereich Informatik der Freien Universität Berlin schnell fündig – wenn auch anders als geplant: Der Kontakt zum jetzigen Software-Chef Dr. Christopher Özbek entstand nicht per Ausschreibung, sondern durch persönliche Kontakte.

Andreas Reutter, Bartosz Kosmecki, Dr. Christopher Özbek



Foto: Andreas Meichsner

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

**2007**

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

**2008**

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

**2009**

Martin Gersch  
Karsten Heyne  
Raúl Rojas  
Herbert Scheithauer  
Günter Faltin

**2010**

Doris Kolesch  
Konrad Polthier  
Volker Roth  
Monika Schäfer-Korting  
Martin Schwab  
Jörg Sydow  
Rupert Mutzel

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

**2007**

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

**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  
Chocri  
Cinexe  
clickyourpic  
DE Druck  
ebuero.de  
fuTinGo  
INVEC  
NEMOSYN GmbH  
N R C Network Research & Consulting UG  
OMQ software endoscopy  
Pictrs  
pralimio  
Biotaktill  
Scopis

**2010**

bovicare GmbH  
Centuplico  
Clasoft GmbH  
Confabs Management Consulting GmbH (CMC)  
exploreB2B GmbH  
Laubwerk GmbH  
gorilla cases GmbH  
Humedics GmbH  
Mobile Event Guide  
mobile melting GmbH  
Motivado GmbH  
nanopartica GmbH  
Neutron Games GmbH  
reqorder (Krauttools GmbH)  
sciencenter  
Project Scio  
Siimbyant UG (haftungsbeschränkt)  
StatEval GmbH  
stravio UG  
S.W.i.M. UG (haftungsbeschränkt)  
Symplektikon  
Temperatur-Referenz-Platte (SpreeLabs UG haftungsbeschränkt)  
Traverdo GmbH  
vismath GmbH

Die *profund*-Magazine von 2007, 2008, 2009 und 2010 sind als pdf unter [www.profund.fu-berlin.de](http://www.profund.fu-berlin.de) verfügbar.



Innovationen  
Patente  
Lizenzen

## Ihre Erfindung ist bei uns in guten Händen.

ipal unterstützt Sie bei der Patentierung und Vermarktung Ihrer Erfindung. Als langjähriger Partner der Berliner Hochschulen und zahlreicher renommierter Forschungsinstitute analysieren wir für Sie die Marktchancen Ihrer Innovation, übernehmen das gesamte Patentverfahren und helfen Ihnen bei der Suche nach geeigneten Industriepartnern und Investoren.

Nutzen Sie Ihre Ideen!

---

**ipal**  
**Gesellschaft für**  
**Patentverwertung Berlin mbH**

Bundesallee 171  
10715 Berlin  
Telefon +49 30 2125-4820  
info@ipal.de  
www.ipal.de

# So finden Sie uns:

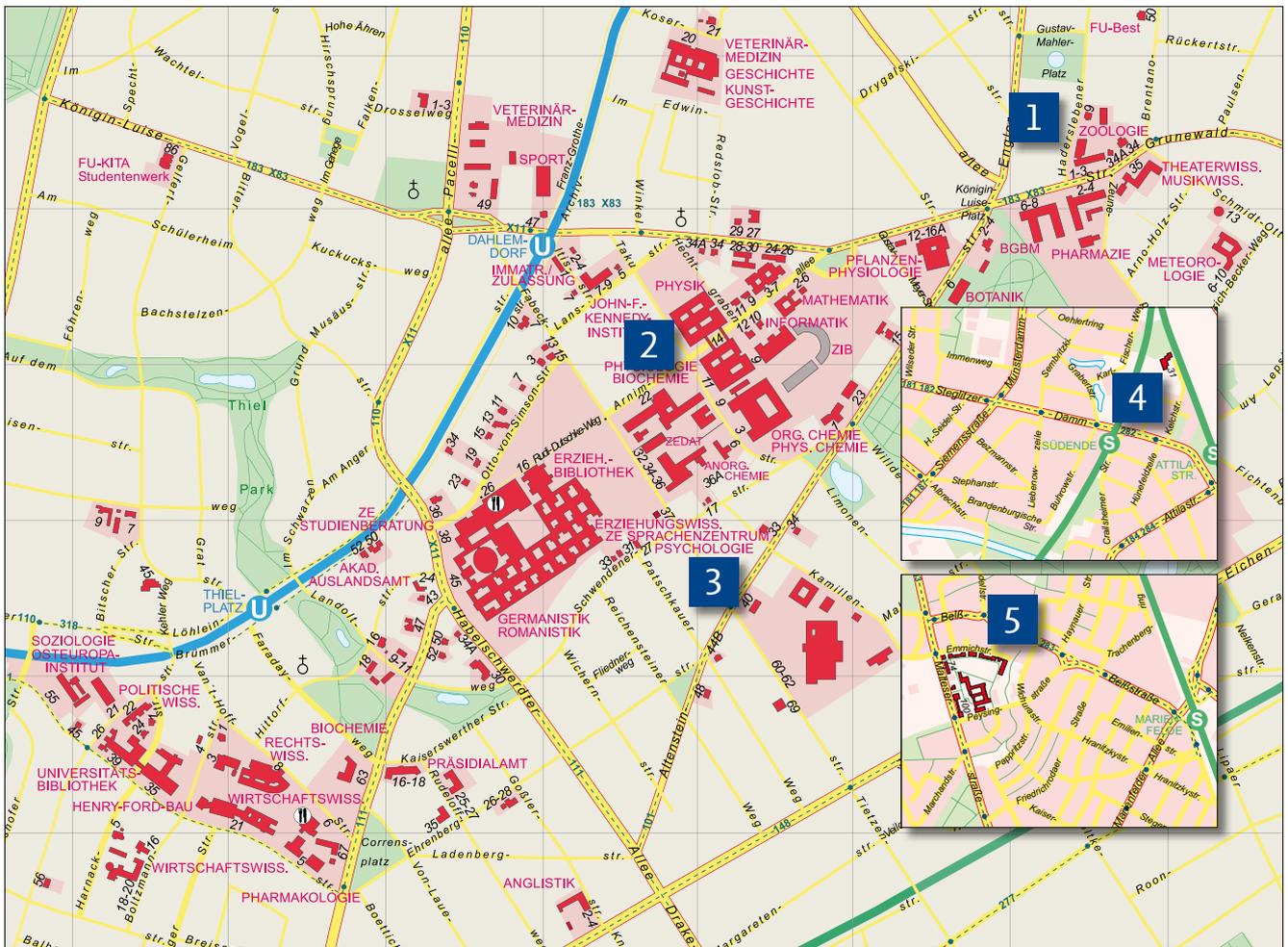


Abbildung: FU Berlin - UNICOM, Kati Gräger

1

2

3

4

5

## Gründerhaus 1

Haderslebener Str. 9  
12163 Berlin

## Gründerhaus 2

Animallee 14  
14195 Berlin

## Gründerhaus 3

Altensteinstr. 44b  
14195 Berlin

## Gründerhaus 4

Kelchstr. 31  
12169 Berlin

## Gründerhaus 5

Malteserstr. 74-100  
12249 Berlin

**profund**  
Die Gründungsförderung  
der Freien Universität Berlin

[www.profund.fu-berlin.de](http://www.profund.fu-berlin.de)