



eXIST-news

Alumni – Zielgruppe und Multiplikatoren für Gründungsnetzwerke



Inhalt

Aktuelles

- ▶ Nachrichten zum Thema Existenzgründung 03

Schwerpunkt

- ▶ Alumni – Zielgruppe und Multiplikatoren für Gründungsnetzwerke 04

EXIST-Gründungskultur

- ▶ Die Hochschule München: Eine der drei EXIST-Gründerhochschulen 10
- ▶ Neuigkeiten aus den EXIST-Netzwerken und -Projekten 14

EXIST-Gründerstipendium

- ▶ Technische Universität München derzeit führend bei EXIST-Gründerstipendium 16
- ▶ „Wir möchten etwas zurückgeben. Das ist der Hauptgrund, warum wir uns als Gründer-Alumni engagieren.“
Interview mit Thomas Henn, Virtenio GmbH 16

EXIST-Forschungstransfer

- ▶ Nahezu alle gegründeten Unternehmen gehen in die Förderphase II 19
- ▶ „Motivierend für uns war, dass es bereits eine sehr erfolgreiche Ausgründung aus dem Lehrstuhl in einem ähnlichen Bereich gab.“
Interview mit Ulrich Seitz, Crystal-N GmbH 19

EXIST-Dialog

- ▶ „Studierende dafür zu begeistern, Unternehmer zu werden. Das ist die wichtigste Aufgabe unserer Alumni.“
Interview mit Dr. William Bygrave, Babson College, USA 21

Literaturtipp & Termine

23

Impressum

Nachrichten

zum Thema Existenzgründung

Gründerwettbewerb „IKT innovativ“

Der Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Stefan Kapferer, hat auf der Internationalen Funkausstellung (IFA) in Berlin die Preisträger der zweiten Wettbewerbsrunde des Gründerwettbewerbs „IKT innovativ“ ausgezeichnet. Der Wettbewerb ist ein Bestandteil der Initiative Gründerland Deutschland, die das Bundeswirtschaftsministerium zur Belebung des Gründergeistes in Deutschland durchführt. Die aktuelle Wettbewerbsrunde läuft noch bis zum 30. November 2011. Sie bietet interessierten Start-ups erneut die Chance zum Gewinn von bis zu 30.000 Euro.

► www.gruenderwettbewerb.de

Förderprogramm zur Kooperation von Wissenschaft und Wirtschaft

Die Bundesregierung unterstützt im Rahmen der High-tech-Strategie die Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Mit der neuen Förderinitiative „Forschungscampus – öffentlich-private Partnerschaften für Innovationen“ setzt das Bundesministerium für Bildung und Forschung Anreize für mittel- bis langfristige Partnerschaften zwischen Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Unternehmen. Dadurch sollen die Kompetenzen privater und öffentlicher Forschung an einem Ort gebündelt werden, um Forschungsfelder von hoher Komplexität, einem hohen Risiko und mit besonderen Innovationspotenzialen schneller nutzbar zu machen.

► www.forschungscampus-deutschland.de

Gründungsoffensive Biotechnologie

Bis zum 15. Dezember 2011 können Projektskizzen in der Förderinitiative Gründungsoffensive Biotechnologie (GO-Bio) des Bundesministeriums für Bildung und Forschung eingereicht werden. Sie sollten in den Lebenswissenschaften oder deren Grenzbereichen angesiedelt und auf eine kommerzielle Verwertung – vorzugsweise im Rahmen einer Unternehmensgründung – ausgerichtet sein. Bewerben können sich jüngere, in der Forschung

bereits erfahrene Wissenschaftlerinnen, Wissenschaftler sowie Medizinerinnen und Mediziner mit Klinikerfahrung und Personen mit Industrieerfahrung in Forschung und Entwicklung. Den Preisträgern winken die Finanzierung einer gut ausgestatteten, eigenständigen Arbeitsgruppe über mehrere Jahre sowie die intensive Unterstützung gründungsbegleitender Aktivitäten.

► www.go-bio.de

Jahreskonferenz zur Gründungsforschung (G-Forum)

Das Center for Entrepreneurial Excellence (CEE-HSG) an der Universität St. Gallen ist diesjähriger Ausrichter der größten Konferenz zum Thema Unternehmensgründung im deutschsprachigen Raum. Die 15. Interdisziplinäre Jahreskonferenz zur Gründungsforschung findet vom 2. bis 4. November 2011 in St. Gallen und Zürich statt. Die vom Förderkreis Gründungs-Forschung e. V. (FGF) initiierte Konferenz bietet Forschern und Praktikern die Möglichkeit, die Ergebnisse ihrer Arbeit einem breiten Fachpublikum aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik zu präsentieren.

► www.gforum2011.de

Gründungsförderung in Theorie und Praxis

Die Studie wurde von der KfW Bankengruppe und dem Förderkreis Gründungs-Forschung e. V. herausgegeben und beschäftigt sich mit einem breiten Spektrum von Fragen der Gründungsförderung. Dazu gehören grundsätzliche Überlegungen zum Marktversagen als Begründung und Ansatzpunkt der Förderpolitik, empirische Evidenz für Gründungshemmnisse sowie spezifische Zielgruppen der Gründungsförderung.

► www.kfw.de → KfW-Konzern → Mittelstand, Gründungen, Innovationen

Alumni – Zielgruppe und Multiplikatoren für Gründungsnetzwerke

In den USA haben Alumni-Netzwerke eine lange Tradition. In Deutschland hat man die „Ehemaligen“ erst vor kurzem wiederentdeckt. Vor allem für die akademische Gründungsförderung spielen sie eine wichtige Rolle: ob als Mentoren, Kapitalgeber, unternehmerische Vorbilder oder Unternehmensgründer. Viele EXIST-Gründungsakteure pflegen daher den Kontakt zu den Alumni ihrer Hochschule und binden sie in ihre Aktivitäten ein.

Wenn von den Zielgruppen akademischer Gründungsförderung gesprochen wird, ist meist die Rede von Hochschulabsolventen, Studierenden und dem wissenschaftlichen Personal. Außerhalb des Blickfeldes stehen dagegen oft die „Ehemaligen“: Absolventinnen und Absolventen sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die bereits vor mehreren Jahren die Hochschule verlassen haben. Dabei erfüllen sie im Rahmen des Gründungsgeschehens zwei wichtige Funktionen, so Prof. Dr. Nicolai, Inhaber der Stiftungsprofessur für Entrepreneurship an der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg: „Viele, die ein Unternehmen gründen, tun das nicht unbedingt direkt nach dem Abschluss, sondern nachdem sie ein paar Jahre Berufserfahrung gesammelt haben. Wenn es der Hochschule gelingt, dass die Alumni dann wieder zu ihrer Hochschule zurückfinden und hier Unterstützung für ihre Vorhaben finden, birgt das extrem viel Potenzial für das Gründungsthema an Hochschulen. Darüber hinaus spielen Alumni in der konkreten Gründungsförderung eine besondere Rolle. Wir haben Alumni, die als Investoren, Mentoren, Dozenten auftreten, oder als Sparringspartner für unsere Gründer. Und wir haben Alumni, die zu Stiftern werden, so dass sie Partner der gesamten Universität sind.“

Alumni tragen im Übrigen nicht nur dazu bei, die Gründungsquote zu steigern und die Angebote des Gründungsservice zu ergänzen: Sie steigern auch das Renommee der Hochschule, so die Erfahrung von Agnes von Matuschka vom Gründungsservice der Technischen Universität Berlin (TU): „Die Pressestelle der TU hat vor zirka

20 Jahren ein allgemeines Alumni-Netzwerk initiiert. Wir haben durch die TU Gründungsbefragung von Beginn an erhoben, ob die Alumni beruflich selbständig sind, und haben das Netzwerk parallel dazu ausgebaut. Wir wollten sehen, was aus unseren Absolventinnen und Absolventen geworden ist, wie viele Arbeitsplätze geschaffen wurden und wie viel Umsatz sie machen. Damit wollten wir den politischen Entscheidern hier in Berlin auch zeigen, dass die TU ein Innovationsmotor ist und Arbeitsplätze in der Region schafft.“ Insgesamt weist die Datenbank der TU Pressestelle insgesamt rund 19.000 Mitglieder auf. Davon sind etwa 1.200 Alumni beruflich selbständig. Ein Großteil unterstützt mit seinem Know-how die Gründungsberatung an der TU Berlin.

Was die verschiedenen Funktionen der Alumni betrifft, kommt der Bericht der wissenschaftlichen Begleitforschung des Fraunhofer-Instituts für System- und Innovationsforschung (Fraunhofer ISI) zu EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft¹ zu dem Schluss, dass gründungsinteressierte Alumni als Zielgruppe für hochschuleigene Gründungsinitiativen relevant sind, nicht zuletzt weil sie die Nachfrage nach deren Angeboten quantitativ und qualitativ steigern. Beruflich selbständige und managementerfahrene Alumni spielen dagegen eine wichtige Rolle beim Brainraising, indem sie ihr Know-how und Kontaktnetzwerk für die Gründungsaktivitäten an der Hochschule zur Verfügung stellen. Sie werden dabei gezielt für Veranstaltungen eingesetzt, um sich als unternehmerisches Vorbild zu präsentieren, oder als Mentoren, um Gründungsteams zu begleiten.

¹ Fraunhofer ISI: „Maßnahmen und Erfahrungen der EXIST III geförderten Gründungsinitiativen in den Bereichen Ideengenerierung, Beratung, Qualifizierung, Sensibilisierung, Inkubation und Alumni-Einbindung.“ Die Veröffentlichung ist in Vorbereitung und wird auf www.exist.de zum Download bereitgestellt.

Alumni als potenzielle Gründerinnen und Gründer

Insbesondere gründungsinteressierte Alumni stellen für die EXIST-Initiativen eine quantitativ spürbare Zielgruppe dar. Zu diesem Ergebnis kommt das Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung (Fraunhofer ISI) in seinen beiden Befragungsrunden von EXIST-SEED-Empfängern und EXIST-Gründerstipendiaten. Im Jahr 2008 lag der Anteil der befragten Akademiker, die vor Beginn der EXIST-Förderung weder an einer Hochschule noch an einer Forschungseinrichtung tätig waren, bei 18 Prozent. Bereits ein Jahr später ist der Anteil gestiegen: Mit 28 Prozent im Jahr 2009 hatte die Bedeutung der gründungsaffinen Akademiker außerhalb der Hochschule deutlich zugenommen.

Gründungsinteressierte Alumni tragen nicht nur dazu bei, die Gründungsquote zu erhöhen. Auch qualitativ verspricht sich Prof. Dr. Klaus Sailer vom Strascheg Center for Entrepreneurship (SCE) der Hochschule München viel von den Ehemaligen, die „bei uns eine Ausbildung gemacht haben und sich für Entrepreneurship interessieren. Das sind eigentlich potenziell die besten Gründerinnen und Gründer, weil sie schon Berufserfahrung gesammelt haben und nach fünf, sechs Jahren sagen: ‚Jetzt will ich gründen!‘“ Dabei soll mit vollzogener Gründung der Kontakt zur Hochschule nicht abbrechen. Ganz im Gegenteil: „Wir denken langfristig und wünschen uns, dass die Alumni, die heute mit unserer Unterstützung

gründen, uns später einmal als Coaches, Mentoren, Projektgeber oder sogar als Sponsoren unserer Aktivitäten zur Verfügung stehen.“

„Mir ist es wichtig, dass junge ambitionierte Nachwuchsunternehmer von meinen Erfahrungen mit einer Ausgründung von null an profitieren. Das erleichtert ihnen, den Weg in der oftmals rauen Wirtschaft ohne Netz und doppelten Boden zu finden. Darüber hinaus ist es bei allen professionellen Ratschlägen wichtig, auch einmal über persönliche Wünsche und Ängste zu sprechen, die die Gründerpersönlichkeit beeinflussen können und die oftmals viel zu wenig bei einer ‚Verselbständigung‘ beachtet werden.“

Dr. Thomas Teichmann, G.tecz Thomas Teichmann und Gregor Zimmermann GbR, Mitglied im Unternehmer Rat der Universität Kassel

So, wie an der Universität Oldenburg. Auch dort hofft man, dass aus den Alumni, die derzeit mit Unterstützung der Hochschule mit ihrem eigenen Gründungsvorhaben beschäftigt sind, später einmal Alumni-(Business-)Angels werden. Erste Beispiele gibt es bereits. Prof. Dr. Alexander Nicolai: „Wir haben im Rahmen der EXIST-Förderung den Schwerpunkt ‚Exzellente Gründungsförderung in Partnerschaft mit der regionalen Wirtschaft‘. Und hier, bei der regionalen Wirtschaft, gibt es viele Unternehmen, deren Gründerinnen und Gründer aus unserer Universität stammen. Zum Beispiel Matthias Hunecke, der inzwischen schon viele Unternehmen gegründet hat und sich zugleich der Universität nach wie vor verbunden fühlt. Er ist außerdem Vorstandsmitglied von Venture-Lab Oldenburg, unserem Prä-Inkubator für Studierende, Absolventen und Alumni. Darüber hinaus hat er sich kürzlich mit seinem Know-how und Kapital an einem viel versprechenden EXIST-Gründerstipendiaten-Team beteiligt. Rückwirkend muss ich sagen, dass ohne ihn dieses Start-up vermutlich nicht entstanden wäre.“ Damit es nicht bei einzelnen erfolgreichen Beispielen bleibt, ist kontinuierliche und engagierte Netzwerkarbeit notwendig. Keine Arbeit also, die nebenher zu erledigen ist.

Alumni spielen eine wichtige Rolle als ...

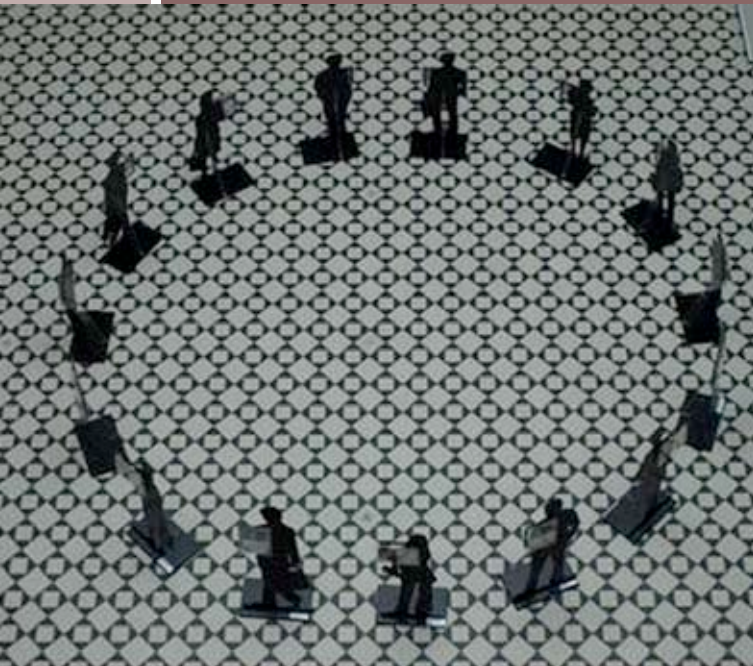
... **gründungsinteressierte Alumni**, die an ihre Hochschule zurückkehren, um die Angebote der Gründungsberatung zu nutzen. Sie erhöhen damit nicht nur die Zahl der Gründungen, sondern zeichnen sich auf Grund ihrer beruflichen Erfahrungen i. d. R. auch durch die Qualität ihrer Gründungsvorhaben aus.

... **beruflich selbständige Alumni**, die das hochschuleigene Gründungsnetzwerk unterstützen, indem sie ihre Erfahrungen aus ihrer unternehmerischen Tätigkeit einbringen und mitunter auch Vorbildcharakter haben. Sie können dabei unterschiedliche Rollen einnehmen: als Coaches, Mentoren, Dozenten, Business Angels, Mittler usw.

... **managementerfahrene Alumni**, die in der Führungsebene von Unternehmen tätig sind und insofern mit unternehmerischen Entscheidungsprozessen vertraut sind, ohne selbst unabhängige Unternehmer zu sein. Sie können ebenfalls als Coaches, Mentoren, Dozenten, Business Angels, Mittler usw. tätig werden.

Alumni kontaktieren und motivieren

Jede Alumni-Arbeit beginnt damit, Ehemalige aufzuspüren, Adressen zu sammeln und Datenbanken anzulegen. Eine mühselige Arbeit, insbesondere dann, wenn die Hochschule bislang die Kontakte zu ihren Ehemaligen kaum gepflegt hat. Um gründungsinteressierte Alumni zu identifizieren und sie zur hochschuleigenen Gründungsberatung zu lotsen, ist die breite Ansprache aller Alumni notwendig: sei es über einen eigenen Alumni-



Die Wanderausstellung mit Gründerporträts der TU Berlin

Newsletter, Alumni-Veranstaltungen, über die Website der Hochschule, Social Media usw.

Ganz anders verhält es sich, wenn man Alumni dafür gewinnen möchte, die Gründungsberatung an der Hochschule zu unterstützen. Hier ist es sinnvoll, bereits beim Anlegen der Datenbank neben der Adresse weitere Informationen zu ergänzen: zur Position im Unternehmen, zum Alter des Unternehmens, zur Branche, zur Größe usw. Je besser man „seine“ Alumni kennt, desto gezielter lassen sie sich für Veranstaltungen und weitere Anliegen ansprechen und desto eher lassen sie sich zur Teilnahme motivieren. Agnes von Matuschka nennt Beispiele: „Sowohl beruflich selbständige als auch managererfahrene Alumni haben unterschiedliche Interessen. Der eine möchte erst einmal in eine Vorlesung kommen und einen Vortrag halten. Also laden wir ihn zum

„Als Unternehmer ist man mit Leidenschaft und aus innerer Überzeugung bei der Sache. Ich genieße daher die inspirierenden Gespräche mit jungen Unternehmerinnen und Unternehmern im Unternehmer Rat der Universität Kassel. Als junger Gründer stand mir selbst ein erfahrener Unternehmer als Mentor zur Seite. Ich weiß daher, wie wichtig solche Gespräche für unternehmerische Newcomer sind. Mit meinem Engagement möchte ich gegenüber der Universität Kassel aber auch meine Dankbarkeit ausdrücken. Denn ohne die solide fachliche Qualifizierung hätte ich meine Geschäftsidee vermutlich nicht umsetzen können.“

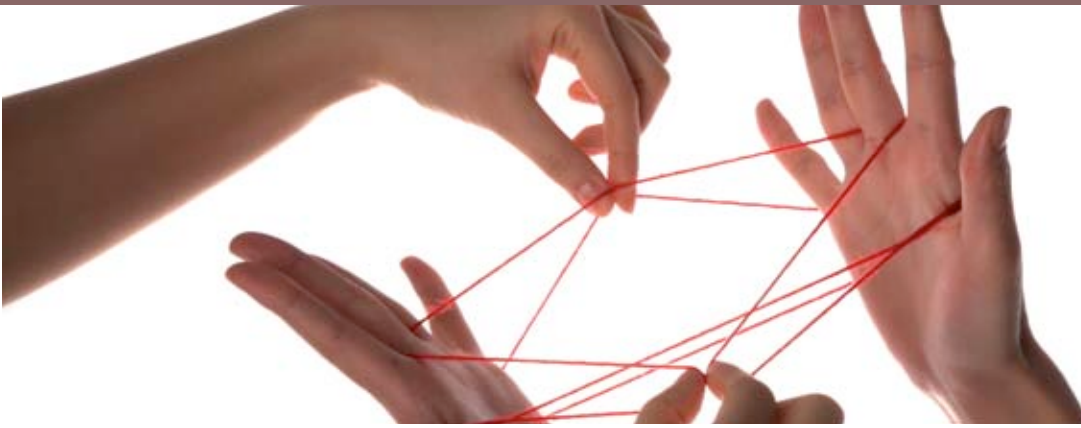
Thomas Landgraf, Geschäftsführer eneracast GmbH, Mitglied im Unternehmer Rat der Universität Kassel

Beispiel zu unseren Ringvorlesungen ein. 90 Prozent der Referenten in unserer Ringvorlesung Entrepreneurship sind mittlerweile unternehmerisch erfahrene Alumni. Dann gibt es beispielsweise die Möglichkeit, an Pitches von Gründerteams und Jurysitzungen teilzunehmen und sich als Mentoren für unsere Teams einzubringen. Wir haben daher für unsere Alumni eine Internetseite eingerichtet, auf der wir die Kooperations- und Unterstützungsmöglichkeiten aufführen. Anhand dieser konkreten Formate wird für die Alumni die Zusammenarbeit greifbar und damit sind die Alumni auch für eine Zusammenarbeit zu begeistern.“

Alumni für die Gründungsförderung gewinnen

Wer auf das Engagement von Ehemaligen hofft, sollte sich darüber im Klaren sein, welche Motive hierfür ausschlaggebend sein können. Denn die Gründe, wieder den Kontakt mit seiner Alma Mater aufzunehmen, unterscheiden sich bei den unternehmerisch erfahrenen Alumni von denen der anderen Alumni, so die Erfahrung von Prof. Dr. Alexander Nicolai: „Ich glaube, dass bei vielen Alumni ein gewisser Nostalgiefaktor im Vordergrund steht, der gemeinsame Blick zurück und das ‚Schwelgen‘ in Erinnerungen. Für Alumni, die beruflich selbständig oder in der Leitungsebene von Unternehmen tätig sind, ist der Kontakt mit der Universität dagegen eher zukunftsorientiert. Da heißt es: Was kann man in Zukunft mit der Hochschule gemeinsam machen? Was unternehmen wir? Die Alumni sind ja nicht nur für die Universität eine wichtige Ressource, sondern die Universität auch für sie, insbesondere was die Mitarbeitersuche angeht. Auch der Kontakt zur Forschung ist für viele interessant, für gemeinsame Kooperationsprojekte.“ Diesen Mehrwert zu ermöglichen und in der Kommunikation deutlich zu machen, ist entscheidend für das Engagement der unternehmerisch aktiven Alumni. Denn die haben – wie alle Unternehmer – eines gemeinsam: Sie haben wenig Zeit.

Die meisten werden sich daher nur dann für ihre ehemalige Hochschule bzw. deren angehende Start-ups engagieren, wenn ihnen dieses Engagement einen Nutzen verspricht. Der kann auch in einer besonderen Art von Publicity liegen, wie sie die Technische Universität Berlin beispielsweise im Rahmen einer Wanderausstellung anbietet. Agnes von Matuschka: „Wir versuchen, Alumni für unsere Tätigkeit zu interessieren, indem wir ihnen eine nach außen hin erkennbare Wertschätzung zukommen lassen. Wir haben dazu eine Wanderausstellung konzipiert, die Porträtfotos und Kurzprofile unserer Start-ups beinhaltet und die wir anlässlich von Gründermessen, Forschertagen der Hochschule oder zu unserem Alumni-Angel-Abend zeigen. Ergänzend zur Ausstellung



gibt es unseren Ausstellungskatalog mit mittlerweile 125 Porträts von Unternehmerinnen und Unternehmern, die an der TU Berlin ihren Abschluss gemacht haben. Ihre Porträts und Profile nutzen die Alumni nicht selten zu Marketing- und Werbezwecken. Und unseren Gründerinnen und Gründern geben wir die Profile, damit sie auf diese Weise eventuell einen Alumnus als Mentor für ihre Gründung finden.“

Gründer und Alumni in Kontakt bringen

Beruflich selbständige und managementerfahrene Alumni können die Gründungsinitiativen der Hochschulen auf unterschiedliche Art und Weise unterstützen: als Dozenten, Coaches, Business Angel usw. Dies sollte der Rahmen, in dem Start-ups und Gründer-Alumni erstmalig Kontakt aufnehmen, berücksichtigen.

„Ziel dieser Telefonkampagne war es, den unzureichenden Datenbestand zu aktualisieren und zu erfahren, ob sich die Alumni im Bereich der Existenzgründung für junge Studierende engagieren würden. Beauftragt haben wir dafür ein britisches Unternehmen, das solche Kampagnen bereits für englische Universitäten durchgeführt hat. In Deutschland gab es so etwas bisher nicht. In der einen Woche haben die etwa 22 studentischen Hilfskräfte im Callcenter der Universität über 3.000 Ehemalige angerufen.“

Helmut Passe-Tietjen, BRIDGE Bremer Hochschul-Initiative zur Förderung von unternehmerischem Denken, Gründung und Entrepreneurship

Informelle Kontakte: Das SCE an der Hochschule München lädt beispielsweise seine Ehemaligen regelmäßig ins Innovations-Café ein, um eine informelle Kontaktaufnahme in lockerer Atmosphäre zu ermöglichen. Zu der einmal im Monat stattfindenden Veranstaltung treffen sich alle, die an den Themen Innovation und Unternehmensgründung interessiert sind: Studierende, Absolventinnen, Absolventen, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Alumni. Angeboten werden Vorträge, Workshops, die Präsentation von Geschäftsideen, so dass schnell der

Rahmen geschaffen wird, um miteinander ins Gespräch zu kommen. Was sich daraus ergibt, ist offen: Ob Gründer-teams hier Alumni finden, die ihnen als Coach, Mentor oder Kapitalgeber zur Seite stehen, oder Alumni hier Mitarbeiter, Geschäftspartner oder anregende Ideen treffen – alles ist möglich.

Alumni-(Business)-Angels: Um Alumni als Business Angels zu gewinnen, veranstaltet die Technische Universität Berlin so genannte Alumni-Angel-Abende. Etwa fünf bis acht ausgewählte Start-ups präsentieren dort ihre Geschäftsidee vor Alumni und anderen potenziellen Investoren. Der zweite Teil des Abends besteht aus einem zwanglosen „Get-together“ mit bis zu 200 geladenen Gästen, davon gehören etwa 70 bis 80 zu den „Ehemaligen“, so Agnes von Matuschka: „An einem solchen Abend treffen sich Absolventen und Professoren wieder, die sich über die Jahre aus den Augen verloren haben. Und natürlich kommen die Investoren, Alumni und Gründerteams miteinander ins Gespräch. Wir überlassen es dann den Teams und den Angels, alles Weitere in die Hand zu nehmen.“

Konkrete Erfahrungen mit dem finanziellen Engagement von Alumni hat bereits die Universität Kassel gesammelt. Im „Unternehmer Rat“ von UniKasselTransfer stehen Gründerinnen und Gründern etwa zwanzig Unternehmerinnen und Unternehmer zur Seite. Die meisten der Unternehmer-Rat-Mitglieder sind Absolventen der Universität Kassel und haben dort Elektrotechnik, Wirtschaftswissenschaften, Pädagogik, Politik, Jura, Ökologische Agrarwissenschaften, Sozialwesen oder auch Kunst studiert. Einige von ihnen haben bereits vor 20 Jahren ihr Unternehmen gegründet, das jüngste Unternehmerteam ist selbst vom Inkubator und dem Unternehmer Rat begleitet worden und wurde durch EXIST-Gründerstipendium unterstützt. Sie helfen bei der Ausarbeitung der Geschäftsmodelle, vermitteln Kontakte, können auch zu den ersten Kunden gehören und bieten nicht zuletzt einen großen Mehrwert durch ihr unternehmerisches Erfahrungswissen. Darüber hinaus beteiligen sie sich auch finanziell. Allerdings nicht an individuellen Gründungsvorhaben, sondern am Inkubator

Tipps für die Alumni-Arbeit

Beruflich selbständige und/oder managementerfahrene Alumni identifizieren

- ▶ Vorhandene Datenbestände nutzen: Eine wichtige Quelle sind die Alumni-Datenbestände der einzelnen Hochschulen, die für die generelle Alumni-Arbeit vorhanden sind. Ggf. kann es sinnvoll sein, zusätzlich auch auf Datenbestände der einzelnen Fakultäten, Institute oder Lehrstühle zuzugreifen.
- ▶ Kategorisierung der Adressen: Primär sollten nur Alumni erfasst werden, die in der Leitungsebene eines Unternehmens (einschließlich Kreditinstituten) tätig sind oder selbst ein Unternehmen gegründet haben.
- ▶ Persönliche Kontaktaufnahme: Von Vorteil ist hier vor allem das Netzwerk der Alumni-Beauftragten an den Hochschulen. Sie können Kontakte vermitteln und besonders geeignete Alumni empfehlen.
- ▶ Telefonkampagne: Eine breit angelegte Telefonkampagne eignet sich zur Identifikation von gründungsaffinen/-erfahrenen Personen. Voraussetzung ist eine professionelle Vorbereitung, Durchführung und zeitnahe Nachbereitung.

Alumni zur Mitwirkung motivieren

- ▶ Alumni gezielt ansprechen: Alumni haben ein begrenztes zeitliches Budget. Daher Anfragen konkret formulieren und Art der Betreuung bzw. Aufgaben klar benennen.
- ▶ Nutzen für Alumni deutlich machen: Freude und Zufriedenheit durch die Weitergabe von Erfahrungswissen, Inspiration für die eigene Arbeit, Steigerung des Renommees, Mitarbeiter und/oder Geschäftspartner finden.
- ▶ Zielgruppenspezifische Ansprache: Junge Alumni sind z. B. eher interessant, um Gründungsvorhaben voranzutreiben und dabei ihre eigenen Gründungserfahrungen weiterzugeben, unternehmerisch erfahrenere Alumni eher für die Rollen als Mentoren und Berater.
- ▶ Transparente Kommunikation: Erwartungen an die gewünschten Beiträge, z. B. Vorträge und Betreuungsleistungen, detailliert kommunizieren.
- ▶ Kontaktaufnahme moderat gestalten: Häufigkeit und Intensität der Kontaktaufnahme sollte nicht übertrieben werden. Das Engagement sollte zum größten Teil von den Alumni selbst kommen.

Alumni als Mentoren gewinnen

- ▶ Matching zwischen Alumni und Gründungsteams: Das Matching muss sorgfältig durchgeführt und individuell abgestimmt sein. Idealerweise sollte sich eine Person in der Gründungsinitiative intensiv mit dem Thema beschäftigen.
- ▶ Fachliche Betreuung durch versierte Mitarbeiter: Die Begleitung des Matching durch einen Psychologen hat sich in einer EXIST-Initiative bewährt, auch wenn dies mit einem vergleichsweise großen Ressourcenaufwand verbunden ist.
- ▶ Problematisch: Alumni, die als Unternehmensberater tätig sind. Es entsteht ein Zielkonflikt zwischen der beruflichen Tätigkeit als Unternehmensberater und der ehrenamtlichen Aufgabe als Mentor.

Quelle: Fraunhofer ISI: Maßnahmen und Erfahrungen der EXIST III geförderten Gründungsinitiativen in den Bereichen Ideengenerierung, Beratung, Qualifizierung, Sensibilisierung, Inkubation und Alumni-Einbindung. Veröffentlichung in Vorbereitung.

von UniKasselTransfer, den sie mit einem jährlichen Beitrag im drei- bis fünfstelligen Bereich unterstützen. Die Motive, warum sich der Unternehmer Rat mit seinem Know-how und Kapital an den Gründungsaktivitäten der Universität Kassel beteiligt, kennt Jörg Froharth vom Inkubator Management von UniKasselTransfer: „Die Teilnehmer verfolgen mit ihrer Mitwirkung am Unternehmer Rat neben dem altruistischen Motiv, die Uni zu unterstützen, auch durchaus ein Eigeninteresse: nämlich unternehmerische Talente und Ideen kennen zu lernen und neues Wissen aus der Hochschule für sich nutzbar zu machen. In der Vergangenheit sind auf diese Weise Kooperationen zwischen Unternehmen und Gründungsteams hervorgegangen.“

Alumni als Mentoren: Zukünftig soll jedes Gründungsteam an der TU Berlin einen Alumni als Mentor erhalten. Per Speed-Dating sollen unternehmerisch erfahrene Alumni und Gründerteams zueinanderfinden. Erste Erfahrungen mit diesen Mentoren-Alumni hat bereits das Alumni-Netzwerk community bremen e. V. der Universität Bremen gesammelt. In Zusammenarbeit mit gründungsnahen Einrichtungen wie UniTransfer und BRIDGE bietet das Netzwerk ein Mentorenprogramm für Gründerinnen und Gründer aus der Universität Bremen an. Je nach Bedarf wird eine geeignete Mentorin bzw. ein passender Mentor vermittelt. Beim ersten Durchgang standen zehn Alumni für fünf Gründer ganze drei Monate lang als Mentoren zur Verfügung. Für Helmut Passe-Tietjen, Geschäftsführer von BRIDGE, eine lehrreiche Erfahrung: „Wenn man den Studenten sagt: ‚Wir haben hier erfahrene Unternehmer, die würden euch gerne unter ihre Fittiche nehmen‘, dann waren die doch ziemlich maßlos in ihren Ansprüchen. Insofern war es gut, dass wir von vornherein einen Organisationspsychologen mit eingebunden hatten, der klare Regeln aufgestellt hat und die Ansprüche auf das Normalmaß, was ein Alumnus in der Lage ist zu geben, senken konnte.“



Gelernt habe man daraus, so Passe-Tietjen, dass man zukünftig bereits im Vorfeld viel mehr Regeln setzen müsse als bisher.

Alumni-Netzwerkarbeit: Lohnt sich der Aufwand?

Die Beispiele zeigen: Die Ressourcen, die notwendig sind, um die Arbeit mit den Alumni in Gang zu halten, sind nicht zu unterschätzen. Trotzdem: Der Aufwand lohnt sich, ist Agnes von Matuschka überzeugt: „Die Alumni bringen ein tolles Unternehmernetzwerk mit, haben eigene unternehmerische Erfahrungen, wissen, wie es den Gründern geht und was sie an Informationen benötigen. Wir suchen an der TU Mentoren für alle technischen Fächer. Zudem kann ein Alumnus viele persönliche Erfahrungen einbringen, zum Beispiel über den Umgang mit Rückschlägen in den jungen Start-up-Teams. Den erforderlichen Betreuungsaufwand deckt ein Coach gewöhnlich nicht ab. Diesem fehlen oft auch die Branchenkontakte. Außerdem arbeiten Alumni ehrenamtlich und mit großem Engagement. Alles in allem ist das ein erheblicher Mehrwert für uns.“



Veranstaltung des Unternehmer Rats des UniKasselTransfer Inkubators

Von den Erfahrungen anderer lernen

EXIST-Projekte, die sich bewährt haben



Erst kürzlich wurde die Hochschule für angewandte Wissenschaften – Fachhochschule München mit dem Titel „EXIST-Gründerhochschule“ vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) ausgezeichnet. Gemeinsam mit der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg und der Technischen Universität Berlin gehört sie damit bundesweit zu den ersten Hochschulen, die eine besonders überzeugende Strategie entwickelt haben, um sich mit der akademischen Gründungsförderung nachhaltig zu profilieren. Die Hochschule München wurde zuvor durch das BMWi-Förderprogramm EXIST III unterstützt.

Insgesamt fördert das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie in der ersten Runde des Wettbewerbs „EXIST-Gründungskultur – Die Gründerhochschule“ ab November 2011 zehn Hochschulen in Deutschland. An der

Finanzierung beteiligt sich auch der Europäische Sozialfonds. Ziel des Wettbewerbs ist es, ein breites Verständnis für Unternehmergeist zu schaffen und Gründungskultur als hochschulweites strategisches Ziel zu etablieren.



Strasczeg Center for Entrepreneurship (SCE), München

Die Hochschule München: Eine der drei EXIST-Gründerhochschulen

Seit Anfang Juli 2011 trägt die Hochschule für angewandte Wissenschaften – Fachhochschule München das Prädikat „EXIST-Gründerhochschule“. Sie ist damit einer der drei Gewinner des BMWi-Wettbewerbs „EXIST-Gründungskultur – Die Gründerhochschule“, an dem sich 83 ausgewählte Hochschulen bundesweit beteiligt hatten.

„Ich denke, einer der Gründe, warum wir zu den Preisträgern des BMWi-Wettbewerbs ‚EXIST-Gründungskultur – Die Gründerhochschule‘ gehören, ist, dass unsere Strategie nicht erst bei der Gründungsförderung anfängt. Gründungen an der Hochschule zu fördern, bedeutet für uns zuallererst, Persönlichkeiten zu fördern und deren Talente zu erkennen, eine Innovationskultur an der gesamten Hochschule zu etablieren und die Studierenden dadurch für unternehmerisches Denken und Handeln zu begeistern. Wir möchten unseren Studierenden zei-

gen, dass es spannend ist, mit Innovationen umzugehen und zu überlegen, wie aus einer Idee ein Gründungsprojekt entstehen kann“, sagt Prof. Dr. Klaus Sailer, Leiter des Strasczeg Center for Entrepreneurship (SCE), an dem die Fäden für alle Entrepreneurship-Aktivitäten an der Hochschule München zusammenlaufen.

Beim SCE handelt es sich um ein An-Institut der Hochschule. Gegründet wurde es als gemeinnützige GmbH vor neun Jahren von Falk F. Strasczeg, damals Inhaber

einer der führenden Venture-Capital-Gesellschaften in Deutschland. Strascheg hatte als Investor immer wieder die Erfahrung gemacht, dass viele Gründungsteams trotz guter Ideen scheitern. Der Grund: Die Mitglieder sind entweder nicht in der Lage, im Team zu arbeiten, oder sie wissen nicht, wie sie einen Innovationsprozess erfolgreich steuern sollen. Daraus entstand die Idee, im Rahmen der Entrepreneurshipausbildung mit der Persönlichkeitsentwicklung zu beginnen und darauf aufbauend Innovationsprozesse in Gang zu setzen, um unternehmerisches Denken und Handeln zu fördern. Für die Hochschule München bot sich dadurch die Möglichkeit, das Thema Entrepreneurship systematisch zu entwickeln.

Von Anfang an wurde viel Wert darauf gelegt, das SCE eng mit dem akademischen Betrieb innerhalb der Hochschule München zu verzahnen. Bestes Beispiel: Prof. Sailer ist sowohl Inhaber einer halben Professur an der Hochschule als auch einer halben SCE-Geschäftsführerstelle. Ein weiterer wichtiger Schritt für die kontinuierliche Weiterentwicklung des Entrepreneurshipangebotes an der Hochschule München war die EXIST-III-Förderung durch das BMWi. Dadurch konnten viele Maßnahmen und Aktivitäten hochschulübergreifend etabliert werden.

Für Studierende, Absolventen und Alumni aller Fachrichtungen

Die Türen des SCE stehen weit offen: nicht nur für Studierende und Absolventen, sondern auch für Alumni – ganz unabhängig davon, wann sie ihr Studium an der Hochschule abgeschlossen haben. Willkommen sind nicht nur Vertreter der Wirtschaftswissenschaften und ingenieurwissenschaftlichen Studiengänge, sondern Gründungsinteressierte aller vierzehn Fakultäten der Hochschule: von Architektur und Design über die Ingenieur- und Naturwissenschaften bis hin zu den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. Der Weg zur Interdisziplinarität war alles andere als selbstverständlich, vor allem was die Teilhabe an der Lehre betrifft. „Wir haben in der Vergangenheit viel Energie darauf verwendet, in den verschiedenen Fakultäten Lehrveranstaltungen halten zu können. Heute werden in neun von vierzehn Fakultäten feste curriculare Vorlesungen angeboten.“

Insgesamt existieren fünf Entrepreneurship-Professuren an unterschiedlichen Fakultäten. Ziel ist es, an jeder Fakultät einen so genannten „E-Ship-Beauftragten“ zu haben, der für das Thema Entrepreneurship wirbt, unternehmerische Projekte von Studierenden aufspürt und den Austausch zwischen den Fakultäten fördert. Für die Zukunft wünschen sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des SCE, dass jede Studentin bzw. jeder Student an

der EXIST-Gründerhochschule München einmal in seinem Studium ein unternehmerisches Projekt in einer interdisziplinären Gruppe umsetzt.

Der Weg dahin ist vielleicht gar nicht so weit. Bereits jetzt vermittelt das SCE in seinen Veranstaltungen nicht nur Grundlagen der Unternehmensgründung und -führung, sondern ermutigt auch zu unternehmerischen Aktivitäten. Mit anderen Worten: Die Studierenden überlegen sich eine Idee, die sie zu einem detaillierten Geschäftsmodell ausarbeiten.

Besonders gut funktioniert dies in interdisziplinären Veranstaltungen, so Prof. Sailer: „In einem unserer erfolgreichsten Veranstaltungsformate bringen wir Maschinenbauer, die sich im siebten oder achten Semester mit Konstruktionsprojekten beschäftigen, mit Betriebswirten zusammen. Manchmal sind auch die Designer dabei, so dass wir hier drei Fakultäten, unter einen Hut bringen‘: Nachdem ein interdisziplinäres Team ein Problem und die Marktanforderungen erkannt hat, sind die Maschinenbauer für die technische Umsetzung zuständig, die Designer sorgen für die kundengerechte Form und den Stil, und die Betriebswirte arbeiten das entsprechende Businessmodell und den Businessplan aus. Dabei freuen wir uns vor allem, wenn es uns gelingt, Studierende ohne konkrete Gründungsintention für das ‚Unternehmerische‘ zu begeistern. Gerade im Maschinenbau sagen viele: ‚Für uns ist die Technik wichtig, was soll das ganze Drumherum?‘ Wenn man aber fragt, für wen sie eigentlich ihre Maschinen konstruieren, und sie dann mit potenziellen Kunden zusammenbringt, merken sie, dass auch im Bereich Maschinenbau ein Marketingkonzept nützlich sein kann. Unser Ziel ist ja nicht, die Studierenden ausschließlich auf die unternehmerische Selbstständigkeit vorzubereiten, sondern vielmehr, ihren Blick zu weiten. Denn wenn Studierende bereit sind, auch über



Hochschule München, Eingang „Roter Würfel“



Innovations-Café des Strascweg Center for Entrepreneurship

den Tellerrand zu blicken, fördert das nicht nur deren berufliche Karriere, sondern auch eine selbstbestimmte Zukunft, egal ob im eigenen oder fremden Unternehmen.“

Und das gilt nicht nur für Maschinenbauer, sondern auch für Sozialwissenschaftler, die in der akademischen Gründungsförderung im Allgemeinen eher stiefmütterlich behandelt, an der Hochschule München im Studiengang Management Sozialer Innovationen hingegen besonders gefördert werden. Die Studierenden werden ab dem ersten Semester vom SCE begleitet und entwickeln – ins kalte Wasser gestoßen – eigenständig in Gruppen innovative Konzepte für unternehmerische Problemstellungen externer Organisation. Im zweiten Semester können die Studierenden innerhalb eines Praxismoduls das Konzept aktiv mit der Organisation umsetzen. „Das Thema Innovation begleitet die Studierenden durchgängig bis zum Studienende. Viele schreiben auch ihre Bachelorarbeit im Bereich Entrepreneurship und denken darüber nach, sich anschließend selbständig zu machen“, so die bisherige Erfahrung von Prof. Sailer. Ob Sozialwissenschaftler oder nicht: Allen, die tatsächlich Ernst machen möchten mit dem Schritt in die Selbständigkeit, stehen an der Hochschule München ganz besondere Highlights zur Verfügung:

Start-up-League: Inkubator für die Gründungsvorbereitung

Die Start-up-League ist eines der Angebote, das durch EXIST III erst ermöglicht wurde. Ziel der Start-up-League ist es, Projektteams durch fachliche, finanzielle und infrastrukturelle Unterstützung in der Startphase schnell und unkompliziert zu unterstützen und auf die nächsten Schritte vorzubereiten. Um dort aufgenommen zu werden, müssen die Bewerberteams zunächst einen Antrag stellen. Anschließend präsentieren die ausgewählten Teams ihre Ideen einem dreiköpfigen Komitee, das vor allem darauf achtet, ob die Idee innovativ und das Team bereit ist, einen Großteil seiner Zeit in die Umsetzung zu investieren. Verlaufen Präsentation und Fragerunde erfolgreich, erhalten die Gründerinnen und Gründer für die Dauer eines halben Jahres finanzielle Mittel in Höhe

von ca. 3.500 Euro bis maximal 10.000 Euro sowie den Zugang zu eigenen Räumlichkeiten und Infrastruktur. Darüber hinaus stehen ihnen beispielsweise Alumni, die sich als Coach zur Verfügung stellen, zur Seite. Und: Nach einem halben Jahr stehen weitere Finanzierungsoptionen wie beispielsweise EXIST-Gründerstipendium oder -Forschungstransfer in Aussicht.

Ob die Ideen technologieorientiert sind oder nicht, spielt für die Start-up-League im Übrigen keine Rolle. Entsprechend vielfältig sind auch die Geschäftsmodelle: Dazu gehört zum Beispiel der Unikat Automat, aus dem sich künstlerische Miniaturwerke ziehen lassen. Mittlerweile steht er am Hauptbahnhof München und erfreut sich großer Beliebtheit. Das Team Sira munich entwickelt innovative Konzepte zur betrieblichen Kinderbetreuung und trägt so zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf bei. Stolz ist man in München aber auch auf technologische Innovationen und zudem auf ein Team, das ein Verfahren entwickelt hat, um mit Hilfe von Algen Energie zu gewinnen: Das Team Algea growth entwickelt hocheffiziente Photobioreaktoren, um aus Mikroalgen Biomasse zu gewinnen. Daraus lassen sich wiederum Pharmazeutika, Kosmetika oder Biokraftstoffe gewinnen. Spyre ermöglicht mit einer innovativen LED-Matrix, neuartige dreidimensionale Licht-Designs zu verwirklichen, und die Brennstoffzellen-Technologie des Teams Siqens verspricht eine kostengünstige, mobile Energiegewinnung.

Neuer Trend: Social Entrepreneurship

Das Beispiel „Social Entrepreneurship“ zeigt, dass man sich am SCE auch auf neue Trends in der Gründungsszene einlässt. Ziel der Gründerinnen und Gründer ist es hier, mit ihren Geschäftsideen zur Lösung gesellschaftlicher Probleme beizutragen. Die Gewinnmaximierung steht – in der Regel – im Hintergrund. Prof. Dr. Klaus Sailer: „Viele Gründerinnen und Gründer im Social-Entrepreneurship-Bereich kommen aus den Geistes- und Sozialwissenschaften und gehen in der Regel an ihre Projekte anders heran als Hightech-Gründer. Außerdem sind die Businessmodelle komplexer. Hinzu kommt, dass sich der Aufbau der Unternehmen, die mit einem sozialen Nutzen verbunden sind, meist schwieriger gestaltet, vor

allem die Finanzierung. Deswegen haben wir zusammen mit der Ludwig-Maximilians-Universität, der Technischen Universität München und der Universität der Bundeswehr die ‚Social Entrepreneurship Akademie‘ gegründet, um Gründerinnen und Gründern alle theoretischen und praktischen Grundlagen des Social Entrepreneurship zu vermitteln. „Überhaupt haben die Münchner Hochschulen und deren Entrepreneurship-Center erkannt, dass sie durch die Vernetzung und die Zusammenarbeit untereinander und mit anderen Netzwerkpartnern das Thema Entrepreneurship leichter über die Hochschule hinaus in die Gesellschaft tragen und neue Impulse setzen können. So trägt z. B. die gemeinsame Initiative „4 Entrepreneurship“, die internationale Summer Schools oder Speed-Pitches für die Gründungsteams aller Hochschulen organisiert, deutlich zum regionalen und internationalen Erfahrungsaustausch der Studierenden und Gründerteams bei.

Weiterbildung „Innovation & Unternehmergeist“

Für alle, die sich während ihres Studiums oder ihrer Berufstätigkeit intensiver mit „Innovation & Unternehmergeist“ auseinandersetzen möchten, bietet das SCE zusammen mit dem Partner gravity GmbH ein einjähriges Weiterbildungsprogramm an: „ape – Innovation und Unternehmergeist“ vermittelt im Laufe eines Jahres studien- bzw. arbeitsbegleitend Schlüsselkompetenzen für unternehmerisches Denken und Handeln. Es gibt die Antwort auf folgende Fragen: Wie spürt man Potenziale für Innovation auf? Wie entwickelt man neue Ideen? Und wie setzt man sie nachhaltig um? ape – ursprünglich als Abkürzung für „academic programme for entrepreneurship“ gedacht – steht für den verrückten Affen (englische Übersetzung) und die fleißige Biene (italienische Übersetzung) gleichermaßen. Das Programm, das den Human-Centered-Innovationansatz verfolgt, jedoch darüber hinaus auch die Bereiche Businessmodelle, Projektumsetzung und Persönlichkeitsentwicklung abdeckt, wird seit drei Jahren angeboten. Von den 25 Teilnehmern pro Jahr sind ca. ein Drittel externe Berufstätige. Nachdem das erste Semester grundsätzliche Denk- und Vorgehensweisen sowie Methoden lehrt und trainiert, werden im zweiten Semester reale Projekte für externe Unternehmen durchgeführt. Die erfolgreichen Konzepte werden in einer öffentlichen Abschlussveranstaltung den Projektgebern und externen Interessierten vorgestellt.

Voraussetzung: Informieren und überzeugen

Das große Interesse an den vielfältigen Angeboten des SCE ist nicht zuletzt das Ergebnis einer intensiven und langjährigen Sensibilisierung für die Themen Innova-

tion und Gründung. Eine wichtige Rolle spielt dabei das Innovations-Café, eine Veranstaltung, die einmal im Monat durchgeführt wird und Studierende, Wissenschaftler und Absolventen der Hochschule einlädt, sich über aktuelle Angebote des SCE zu informieren und einzelne Themen in Kurzform praktisch auszuprobieren und vor allem zu „netzwerken“. Kleine Lern-Einheiten in Teambuilding oder Marketing werden spielerisch ausprobiert. Ergänzend dazu werden Vorträge oder Workshops angeboten. Durchschnittlich 30 Studierende treffen sich beim Innovations-Café, das mittlerweile oft in den Abend übergeht und dann ein offenes Ende mit gemütlichem Ausgang hat.

Sensibilisierung bedeutet für das SCE auch, Professoren möglichst aller Fakultäten mit „ins Boot zu holen“. Prof. Sailer: „Wenn wir ein geeignetes unternehmerisches Projekt haben, sprechen wir Professorinnen und Professoren an und fragen, ob sie es betreuen möchten. Und viele Teilnehmer der Abschlussveranstaltungen, auf denen Projekte oder Prototypen vorgestellt werden, sind davon tief beeindruckt. Auf beiden Wegen gewinnen wir wichtige Multiplikatoren. Und inzwischen kann sich auch unsere Gründungsbilanz sehen lassen: Innerhalb von fünf Jahren haben wir es von null auf acht bis zehn Ausgründungen pro Jahr gebracht. Davon werden übrigens jeweils vier bis fünf mit EXIST-Gründerstipendium bzw. FLÜGGE gefördert. Insgesamt haben unsere Startups bisher weit mehr als 100 Arbeitsplätze geschaffen. Auch das überzeugt viele von unserer Arbeit.“

Dass es der Hochschule München mit Unterstützung des SCE innerhalb von nur fünf Jahren gelungen ist, ein solch umfangreiches Angebot für Gründerinnen und Gründer auf die Beine zu stellen, hat – neben den guten Startbedingungen dank der Förderung durch Herrn Strascheg und EXIST III – vor allem zwei Gründe, so Prof. Sailer: „Entscheidend ist, das Präsidium auf seiner Seite zu haben. Darüber hinaus sollte man überlegen, wie man das Thema Entrepreneurship langfristig an der Hochschule platzieren kann. Es geht nicht darum, einzelne Maßnahmen zu forcieren, die möglichst im nächsten Jahr schon Erfolge zeigen sollen. Entrepreneurship an einer Hochschule zu etablieren ist ein langer Prozess und sollte auch als solcher geplant sein.“



Kontakt

Prof. Dr. Klaus Sailer
Hochschule für angewandte Wissenschaften – Fachhochschule München
Strascheg Center for Entrepreneurship
80797 München
Heßstr. 89
www.sce-web.de
www.hm.edu

Neuigkeiten

aus den EXIST-Netzwerken und -Projekten

BMWi zeichnete „EXIST-Gründerhochschulen“ aus

Der Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), Dr. Bernhard Heitzer, hat am 6. Juli in Berlin die Gewinner des BMWi-Wettbewerbs „EXIST-Gründungskultur – Die Gründerhochschule“ ausgezeichnet. Die drei siegreichen Hochschulen sind die Carl von Ossietzky Universität Oldenburg, die Hochschule für angewandte Wissenschaften – Fachhochschule München und die Technische Universität Berlin. Diese drei Institutionen haben eine besonders überzeugende Strategie entwickelt, um sich mit der akademischen Gründungsförderung nachhaltig und sichtbar zu profilieren. Deshalb dürfen sie sich künftig als „EXIST-Gründerhochschule“ bezeichnen. Hochschulen, die sich an der zweiten Wettbewerbsrunde beteiligen möchten, können ihre Ideenskizzen bis zum 15. Dezember 2011 beim Projektträger Jülich einreichen.

► www.exist.de



Deutschlandstipendium für junge Entrepreneurre

Die Freie Universität Berlin unterstützt vom Wintersemester 2011/2012 an engagierte Studierende 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. An der Freien Universität Berlin sollen Stifter die Möglichkeit erhalten, gezielt Teilnehmer der zurückliegenden Funpreneur-Wettbewerbe kennen zu lernen und sich für das Unternehmertum an der Freien Universität einzusetzen. Der Funpreneur-Wettbewerb wird durch die Gründungsförderung der Freien Universität profund organisiert. Studierende aller Fachbereiche setzen im Rahmen dieses Wettbewerbs mit einem Startkapital von 5 Euro kreative Geschäftsideen um und gründen „ein Unternehmen auf Zeit“.

► www.fu-berlin.de

Start-ups aus Halle und Kassel: „Ort im Land der Ideen“

Die beiden Hallenser Ingenieure Dr. Patrick Froberg und Isabell Stolte erhielten bei einer feierlichen Preisverleihung auf dem Weinberg Campus in Halle die offizielle Urkunde „Ausgewählter Ort 2011“ im bundesweiten Wettbewerb „365 Orte im Land der Ideen“. Die jungen Unternehmer, die im Jahr 2010 mit dem EXIST-Gründerstipendium unterstützt wurden, entwickelten eine innovative und ökologische Variante der Plastikproduktion.

Die Autarcon GmbH, ein Start-up der Universität Kassel, ist ebenfalls ein ausgewählter Ort im Land der Ideen. Im Rahmen ihrer Forschungsarbeiten an der Universität Kassel hat Autarcon eine Solarbetriebene batterieelose Anlage zur dezentralen Trinkwasseraufbereitung (SuMeWa|System) entwickelt, mit der Wasser sicher und nachhaltig entkeimt werden kann, ohne Zugabe von Chemikalien. So können Menschen auch in Krisengebieten mithilfe von Sonne mit sauberem Trinkwasser versorgt werden.

► www.polynature.de, www.autarcon.com

Studienbegleitendes Zertifikat „Entrepreneurship“

Die Universität Bayreuth ist Teil des EXIST III geförderten Verbundprojekts „4hoch2 für Oberfranken“. Gemeinsam unterstützen die Partner Existenzgründerinnen und -gründer aus den vier Hochschulen Bamberg, Bayreuth, Coburg und Hof. Um gründungsspezifische Angebote in der grundständigen Lehre zu verankern, hat die Universität ein studienbegleitendes Zertifikat eingeführt. Studierende aller Fachrichtungen und Abschlüsse können seit dem Sommersemester 2011 Spezialkenntnisse im Bereich „Entrepreneurship“ studienbegleitend erwerben. Hierdurch soll eine Grundlage für eine spätere berufliche Tätigkeit geboten werden.

► [www.bfm bayreuth.de](http://www.bfm.bayreuth.de)

EXIST-Team erhält LOEWE-Finanzierung

Seit Anfang 2011 wird die eOpinio GmbH vom Hessischen Ministerium für Wissenschaft und Kunst im Rahmen der Landes-Offensive zur Entwicklung Wissenschaftlich-ökonomischer Exzellenz (LOEWE) gefördert. Die Geschäftsidee des Gründungsteams wurde mit einem EXIST-Gründerstipendium gefördert. Das aus der Justus-Liebig-Universität Gießen bzw. dem Entrepreneurship Cluster Mittelhessen hervorgegangene Start-up hat ein System entwickelt, das Kommunen bei der Durchführung von Bürgerbeteiligungen unterstützt.

► www.eOpinio.com

Gründer der TU Berlin erwirtschaften 766,5 Mio. Euro

Die aktuellen Ergebnisse der Gründungsumfrage der Technischen Universität Berlin (TU) veranschaulichen die hohe wirtschaftliche Bedeutung der Ausgründungen. Im Jahr 2009 wurden in den befragten Unternehmen rund 14.000 Mitarbeiter beschäftigt und ca. 766,5 Mio. Euro Umsatz erwirtschaftet. Die Mehrheit der Unternehmen agiert überregional, ein Drittel auch international. Diese Zahlen unterstreichen die Relevanz der Hochschule als Wirtschaftsfaktor und die Bedeutung ihres Wissenstransfers.

► www.gruendung.tu-berlin.de/491

FU Berlin ist „Ideenschmiede Berlin“

Die Freie Universität Berlin ist im Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg zum vierten Mal in fünf Jahren zur „Ideenschmiede Berlin“ gekürt worden. Die eingereichten Businesspläne überzeugten durch Qualität und Quantität, so dass sich die Universität an die Spitze der Berliner Hochschulen setzen konnte. Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (BPW) ist deutschlandweit der größte seiner Art. 2011 nahmen 1.554 Teilnehmerinnen und Teilnehmer teil, die insgesamt 808 Businesspläne eingereicht haben.

► www.fu-berlin.de/sites/profund

Unternehmerische Kompetenzen im Masterstudiengang Energiemanagement

Am Fachbereich Agrarwirtschaft der Fachhochschule Kiel erlernen Studierende modernes Management-Know-how im Bereich landwirtschaftlicher Produktionsprozesse kombiniert mit fundiertem Grundlagenwissen. Die Absolventinnen und Absolventen werden befähigt, eine selbständige und leitende Tätigkeit im breiten Berufsfeld der Agrarwirtschaft auszuüben und neue Unternehmensstrukturen zu managen. In dem Modul „Konzepte der Biomassenutzung“ werden in Projektarbeiten Unternehmenskonzepte von Betrieben aus Schleswig-Holstein gemeinsam mit den Betriebs- oder Projektleitern analysiert, diskutiert und entwickelt. Auf Grund der starken Nachfrage wird zurzeit ein berufs begleitender Masterstudiengang an der Fachhochschule Kiel entwickelt. Die Teilnehmer sollen hier Kompetenzen erwerben, die für eine erfolgreiche Gründung und Führung eines Unternehmens im Bereich der Erneuerbaren Energien notwendig sind. Geplanter Start des Weiterbildungsmasters „Energiemanagement“ ist im Herbst 2012.

► www.fh-kiel.de → Weiterbildung → Programm

Venture Capital Roundtable

Innovative Start-ups in der Vorgründungs- oder Nachgründungsphase und Investoren treffen sich am 10. November zum Venture Capital Roundtable in Potsdam. Der Venture Capital Roundtable wurde vom GO:INcubator, dem High-Tech Gründerfonds und dem BFB Frühphasenfonds Brandenburg organisiert und dient dazu, aussichtsreiche Vorhaben, noch vor einem Pitch oder der einzelnen Ansprache von Venture-Capital-Fonds, zu beraten. Hierbei sind auch Vorhaben und Unternehmen außerhalb wissenschaftlicher Einrichtungen angesprochen. Das professionelle Feedback des Gremiums bietet den Gründerinnen und Gründern einen Mehrwert für die Vorbereitung. Die GO:INcubator GmbH ist aus einem EXIST III geförderten Projekt an der Universität Potsdam entstanden.

► www.goincubator.de

Technische Universität München derzeit führend bei EXIST-Gründerstipendium

Die meisten Anträge auf Förderung durch EXIST-Gründerstipendium werden derzeit von der Technischen Universität München eingereicht. Auch bei den Bewilligungen hat die Hochschule „die Nase vorn“. Dieser Trend hat sich im ersten Halbjahr 2011 durchgesetzt. Ähnlich erfolgreich ist auch die Humboldt-Universität zu Berlin. Die Anträge

aus den außeruniversitären Forschungseinrichtungen sind insgesamt weiterhin rückläufig. Von 182 Anträgen im Jahr 2011 sind bislang 109 bewilligt worden. Insgesamt wurden seit Beginn des Förderprogramms im Jahr 2007 1.311 Anträge eingereicht, wovon 728 bewilligt wurden. Stand: 31. August 2011



Dr. Henri Kretschmer, Stefan Ziegler, Torsten Hüter, Thomas Henn (v. l. n. r.)

„Wir möchten etwas zurückgeben. Das ist der Hauptgrund, warum wir uns als Gründer-Alumni engagieren.“

Die ersten Lorbeeren haben sie bereits geerntet: Nachdem das Virtenio-Team beim Gründerwettbewerb IKT Innovativ ausgezeichnet wurde, hat es auch die Jury des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg überzeugt. Mit ihrem Miniaturcomputer hat das EXIST-Gründungsteam in der Kategorie BPWtechnology den ersten Platz belegt. Neben seinen ersten unternehmerischen Schritten engagiert sich das EXIST-Gründungsteam außerdem ganz „nebenbei“ im Alumni-Netzwerk der TU Berlin.

EXIST-news: Herr Henn, mit welcher Geschäftsidee haben Sie und Ihre Kollegen sich selbständig gemacht?

Henn: Wir entwickeln und vertreiben kleine Miniaturcomputer mit sehr geringem Energiebedarf, die mit einer Funkeinheit ausgestattet sind und permanent Informationen sammeln, verarbeiten und weiterleiten. Sie können sowohl autark als einzelne Mess- und Steuerungsgeräte oder in intelligenten Netzwerken einge-

setzt werden, um Informationen über verschiedene Messpunkte zu sammeln und beispielsweise per Funk ins Internet zu übermitteln.

Wir können mit diesen Miniaturcomputern zum Beispiel in der Logistikbranche den kompletten Transportweg von Containern überwachen. Gibt es während des Transports Probleme mit der Ware, verderben beispielsweise

Früchte, wird das Importunternehmen sofort informiert und kann Ersatzbestellungen vornehmen. Oder nehmen Sie den Bereich der Gebäudeautomatisierung. Hier lassen sich Energie- und Temperaturwerte aus der Entfernung genau steuern, messen und regeln. Das Besondere ist, dass wir ein Komplettpaket anbieten, das aus einer Hardware, dem Miniaturcomputer mit Funkkommunikation, und einer Software, einer Art Betriebssystem, besteht. Mit dieser Software können wir schneller, günstiger und flexibler Anwendungen umsetzen sowie auf spezielle Kundenwünsche reagieren als mit vergleichbaren Systemen.

EXIST-news: Die Software ist an der TU Berlin entstanden?

Henn: Größtenteils ja. Dr. Henri Kretschmer war seit 2004 an der Technischen Universität Berlin als wissenschaftlicher Mitarbeiter tätig und hat sich mit der Automatisierung von Gebäuden und der Entwicklung von Sensorboards beschäftigt. An der TU hat er dann auch die beiden anderen Mit-Gründer Torsten Hüter und Stefan Ziegler kennen gelernt. Daraus entstand ein gemeinsames Projekt.

EXIST-news: Sie sind Betriebswirt, Ihre Team-Mitglieder sind Ingenieure. Eine gute Zusammensetzung?

Henn: Ja, ich glaube, wir sind als Team sehr gut aufgestellt. Henri Kretschmer, Torsten Hüter und Stefan Ziegler

haben technische Informatik studiert. Torsten Hüter ist für die Systemintegration und die Hardwareentwicklung verantwortlich. Stefan Ziegler kümmert sich um die Entwicklung der Betriebssoftware und Henri Kretschmer verfügt über ein sehr breites Wissen in allen Bereichen und kann wunderbar vernetzen und die technologische Ganzheit sehen. Als Betriebswirt ergänze ich das Team zu allen kaufmännischen Fragen. Dieses Know-how kam uns nicht zuletzt bei der Beantragung von EXIST-Gründerstipendium zugute. Nachdem wir die Bewilligung im Oktober 2009 erhalten hatten, konnten wir sofort in kostenlose Räumlichkeiten der Gründerwerkstatt der TU Berlin einziehen. Über den Gründungsservice der TU haben wir dann außerdem Zugang zu gründungsspezifischen Seminaren erhalten: zu Zeitmanagement, Akquise, Verhandlungsführung usw. Insgesamt war das für unseren Gründungsprozess eine sehr gute Unterstützung.

EXIST-news: Welche Themen waren für Sie während der Gründungsvorbereitung besonders wichtig?

Henn: Als unbedarfter Gründer kann man meist die Komplexität der vielen organisatorischen Aufgaben nicht einschätzen. In der Regel denkt man: ‚Wir haben da ein Produkt, das müssen wir vielleicht noch etwas verbessern und dann vermarkten wir es.‘ Aber der dafür notwendige organisatorische Rahmen wird in der Regel



Miniaturcomputer bzw. Sensorknoten Preon 32

unterschätzt: von der GmbH-Gründung, vertraglichen Fragen über die Abfassung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Anmeldung bei diversen Behörden bis zum Abschluss von Versicherungen. Da kommt ein Riesenberg auf junge Gründer zu, so dass erst einmal viel Erfahrung und Wissen aufgebaut werden muss. In der Beziehung haben uns die Projektmanager des Gründungs-services der TU Berlin sehr geholfen.

EXIST-news: Haben Sie außerdem noch externe Berater in Anspruch genommen?

Henn: Im Rahmen der EXIST-Förderung konnten wir ein sachbezogenes Coaching in Anspruch nehmen. Über das Technologie Coaching Center der Investitionsbank Berlin haben wir dann einen Coach gefunden, der uns in der Gründungsphase intensiv und praxisorientiert beraten hat. Das ist wichtig, denn wenn man von der Hochschule kommt, sind viele Dinge doch noch sehr theoretisch und auf Konzerne oder größere Unternehmensstrukturen ausgerichtet. Dieses Praktische, das reale Gründen, das erlernt man erst mit der Zeit und auch durch erfahrene Berater. Darüber hinaus haben wir auch relativ früh einen Anwalt und einen Steuerberater ins Boot geholt. Hilfreich und sehr erfolgreich war für uns übrigens auch die Teilnahme am BPW, dem Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg. Wir haben bei der diesjährigen Prämierung in der Kategorie „Technology“ gewonnen und vorab unter anderem kostenlose Coachings erhalten sowie an diversen Seminaren teilgenommen.

EXIST-news: Sie beteiligen sich am Alumni-Programm der TU Berlin, nehmen an Veranstaltungen für Gründerinnen und Gründer teil und beraten Gründer. Warum?

Henn: Wir haben eine sehr gute Beziehung zum Gründungsservice der TU Berlin und stehen gerne zur Verfügung, wenn es darum geht, Gründerinnen und Gründern von unseren unternehmerischen Erfahrungen zu berichten. Wir möchten damit etwas zurückgeben. Das ist der Hauptgrund, warum wir uns als Gründer-Alumni engagieren. Wir sind einfach dankbar für die Hilfe und Unterstützung, die wir erhalten haben. Aber abgesehen davon profitieren wir auch von dem breiten Netzwerk des Gründungsservices. Ich würde sagen, es ist ein Geben und Nehmen. Und das funktioniert gut.

EXIST-news: Wenn Sie mit den Fragen der Gründerinnen und Gründer konfrontiert werden, sehen Sie sich da auch selbst?

Henn: Anwendungs- und innovationsbedingt gibt es große Unterschiede. Spieleprogrammierer haben komplett andere Herausforderungen, ein komplett anderes Konzept, dementsprechend sind auch die Fragen und vielleicht auch die Motive andere. Aber grundsätzlich kann man sagen, dass diverse formale, organisatorische

Schritte in der Gründungsphase bei vielen Unternehmen sehr ähnlich sind. Und was unser Erfahrungswissen angeht, können wir bereits recht routiniert im Hinblick auf Akquise und Messe-Erfahrungen zurückblicken und sagen, worauf es ankommt.

EXIST-news: Worauf kommt es denn Ihrer Erfahrung nach an?

Henn: Sehr wichtig ist beispielsweise, darauf zu achten, dass die Technologie und der Kundennutzen eine Einheit ergeben. Es reicht nicht aus, eine Technologie zu haben, die zwar innovativ ist, aber dem Kunden keinen Mehrwert bietet.

Um das zu erreichen ist zum Beispiel die Teilnahme an Messen sinnvoll, nicht nur was die Akquise angeht, sondern auch, um den Markt kennen zu lernen, um ein Gespür für die Kunden zu bekommen. Auf einer Fachmesse bekommt man Informationen in einer Dichte, in einer Intensität, wie man sie woanders nur ganz schwer bekommt. Dementsprechend intensiv sind die Gespräche. Man hat Entscheider und Entwickler vor sich, kurz: die reale Welt, mit der man später als Unternehmer zu tun hat. Natürlich kann es enttäuschend sein, wenn man merkt, dass das Produkt nicht optimal auf den anvisierten Markt passt. Es kann aber auch ein tolles Gefühl sein, wenn man sieht, dass das Produkt bei der Zielgruppe ankommt.

EXIST-news: Wie bereiten Sie sich auf Ihre Messeauftritte vor?

Henn: Wir haben gelernt, auch an kleine Dinge zu denken. Stromverteilerleisten, Büromaterial oder Verpflegung zum Beispiel. Wichtig ist aber vor allem auch ein ganzheitliches Werbe- und Messestandkonzept. Die Informationen müssen transparent sein, man muss die Leute an die Hand nehmen und den Messestand insgesamt attraktiv gestalten. Man sollte bei alledem die Wahrnehmung der Menschen berücksichtigen. Es bringt nichts, die Themen einfach nur technisch darzustellen. Spaß an der Sache ist auch wichtig. Die Leute möchten unterhalten werden, auch wenn es sich um technische Inhalte handelt. Und man muss bei ihnen mit seinem Produkt Interesse wecken und eine echte Perspektive bieten.



Nahezu alle gegründeten Unternehmen gehen in die Förderphase II

Während der Förderphase I von EXIST-Forschungstransfer wurden bislang 92 Forscherteams unterstützt, die ihre Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technischen Realisierbarkeit abgeschlossen, den Businessplan ausgearbeitet und schließlich das Unternehmen gegründet

haben. Eine Übersicht der 27 ausgegründeten Unternehmen, die im Anschluss in der Förderphase II gefördert wurden bzw. die Förderung beantragt haben und von der Jury positiv begutachtet wurden, finden Sie unter www.exist.de.

„Motivierend für uns war, dass es bereits eine sehr erfolgreiche Ausgründung aus dem Lehrstuhl in einem ähnlichen Bereich gab.“

Ein weltweit neues Verfahren zur Herstellung von Halbleitern haben die Gründer der CrystAl-N GmbH nach zehnjähriger intensiver Forschung an der Universität Erlangen-Nürnberg entwickelt. Vor einem Jahr hat sich das Forscherteam mit Unterstützung von EXIST-Forschungstransfer selbständig gemacht. Die Förderphase I wurde zu Beginn dieses Jahres erfolgreich abgeschlossen. Jetzt befindet sich das junge Start-up in der Förderphase II von EXIST-Forschungstransfer.

EXIST-news: Herr Seitz, Sie und Ihre Kollegen produzieren und vertreiben das Halbleitermaterial Aluminiumnitrid, AIN. Erklären Sie doch bitte, wozu Halbleiter eingesetzt werden und was das Besondere an AIN ist?

Seitz: Halbleiter sind die Basis moderner elektronischer Bauteile wie Computer oder Leuchtdioden, kurz: LED. Sie bestimmen wesentlich deren Leistungsfähigkeit. AIN ermöglicht durch seine chemischen und physikalischen Eigenschaften nun erstmals die Herstellung von leuchtstarken LEDs im ultravioletten Spektralbereich. Damit ist es möglich, Luft und Wasser sehr energieeffizient zu desinfizieren. Stellen Sie sich einen Kranz dieser LEDs in einem Wasserhahn vor. Während das Wasser aus dem Hahn läuft, wird es bereits entkeimt. Dies ist aber nur eine von vielen Anwendungsmöglichkeiten von Aluminiumnitrid.



Prof. Dr. Albrecht Winnacker, Paul Heimann, Dr. Boris Epelbaum, PD Dr. Matthias Bickermann, Ulrich Seitz, Dr. Octavian Filip (v.l.n.r.)

Bei Aluminiumnitrid handelt es sich nicht um ein natürliches Material, sondern um einen synthetisch hergestellten Kristall. Wir wenden dazu in unserem Unternehmen ein von uns entwickeltes Verfahren an, das im Ergebnis nahezu perfekt strukturierte AIN-Kristalle mit sehr geringen Verunreinigungen liefert. Der Kristall wird dann in Scheiben gesägt und dient als Unterlage für elektronische Bauelemente. Weltweit gibt es nur drei bis vier Hersteller, die an der Herstellung solcher AIN-Kristalle forschen. Aber wir sind die Ersten, die sie tatsächlich zum Verkauf anbieten.

EXIST-news: Es ist nicht selbstverständlich, dass sich Wissenschaftler für eine unternehmerische Karriere entscheiden. Welche Argumente waren hierfür ausschlaggebend?

Seitz: Ursprünglich entwickelte Professor Dr. Albrecht Winnacker bereits 2001 die Idee und stellte fest, dass Aluminiumnitrid ein aussichtsreiches Material für die Elektronik ist. Er hat daraufhin eine Arbeitsgruppe am Lehrstuhl für Werkstoffe der Elektronik und Energietechnik an der Universität Erlangen-Nürnberg eingerichtet. Das Projekt hat sich dann immer weiter ausgeweitet und stieß auf immer mehr Interesse der Industrie. Bis wir uns dann schließlich gesagt haben: „Die Sache ist jetzt marktreif, wir versuchen unser Glück und gründen ein Unternehmen“.

Das Gründungsteam bestand aus den Wissenschaftlern der damaligen Forschungsgruppe und einem Kaufmann. Motivierend für uns war, dass es bereits eine sehr erfolgreiche Ausgründung aus dem Lehrstuhl in einem

ähnlichen Bereich gab. Damit sank die Hemmschwelle und das „gefühlte“ Risiko, das mit einer Ausgründung verbunden ist.

EXIST-news: Sie haben sich dann um EXIST-Forschungstransfer beworben. Warum?

Seitz: Wir waren fest entschlossen, das Ganze auf den Markt zu bringen und auch ein Unternehmen zu gründen, hatten aber noch erheblichen Forschungs- und Entwicklungsbedarf. Insofern hat die Förderphase I von EXIST-Forschungstransfer optimal gepasst. Vor allem, weil dadurch 18 Monate lang die Gehälter für die Wissenschaftler im Team finanziert wurden und so der notwendige finanzielle Spielraum für die Gründungsvorbereitung geschaffen wurde. Darüber hinaus gab es begleitende Veranstaltungen, wie beispielsweise Kurse zu kaufmännischen Grundlagen, Patentrecht usw. sowie organisierte Treffen mit anderen Gründern, die alle in einer vergleichbaren Situation wie wir steckten und ähnliche Fragestellungen hatten. Gerade dieser Austausch mit den anderen Gründerinnen und Gründern war sehr hilfreich.

EXIST-news: Haben Sie noch weitere Beratungsangebote genutzt, als sich die Gründungsvorbereitungen konkretisiert haben?

Seitz: Ja, grundsätzlich lief das alles über das Netzwerk Nordbayern und die Wissens- und Technologietransferstelle unserer Universität. Beide haben uns sehr geholfen. Von der Erstellung des Businessplans bis zur Investorenansprache wurden wir vom Netzwerk Nordbayern kompetent begleitet. Die Wissens- und Technologietransferstelle war vor allem, was die Klärung der Patent-situation mit der Universität betraf, sehr hilfreich und stets ein wohlwollender Moderator.

EXIST-news: Gab es im Rahmen der Gründungsvorbereitung Dinge, die Ihnen besondere Kopfschmerzen bereitet haben?

Seitz: Eigentlich nicht. Es war nur ziemlich aufwändig, die Patente, die von Privatpersonen und von der Universität und Industriepartnern gehalten wurden, ins Unternehmen einzubringen. Für unsere Investoren war das ein sehr wichtiger Punkt. Da gab es relativ komplexe Sachverhalte zu berücksichtigen, da die Universität gleichzeitig auch Gründungsgesellschafter unseres Unternehmens ist. Wir haben hier eng mit der Wissens- und Technologietransferstelle unserer Universität und einem erfahrenen Patentanwalt zusammengearbeitet und letztendlich hat auch alles funktioniert, aber insgesamt war es schon ein langer Weg. Es hat sicherlich ein halbes Jahr gedauert, bis alles unter Dach und Fach war.



Leuchtdioden auf Basis von Aluminiumnitrid können Wasser und Luft energieeffizient desinfizieren

Relativ aufwändig war auch die Kapitalakquise. Die Zusage vom High-Tech Gründerfonds und dem Seedfonds Bayern kam zwar ziemlich schnell, aber bis es dann letztendlich zum Closing kam, bis also der Vertrag unterschrieben werden konnte, vergingen doch ein paar Monate. Als junges Start-up sollte man daher möglichst frühzeitig mit der Kapitalakquise beginnen, am besten ein Jahr, bevor das Geld gebraucht wird. Häufig werden sechs Monate vorher empfohlen, in unserem Fall hätte das nicht gereicht.

EXIST-news: Ihr Unternehmen ist seit einem Jahr am Markt. Wer steht Ihnen jetzt für unternehmerische Fragen zur Seite?

Seitz: Wir haben einen bekannten Business Angel bei uns im Gründerteam. Horst Linn senior wurde als Business Angel des Jahres 2004 ausgezeichnet und ist ein erfolgreicher Unternehmer. Er verfügt über umfangreiche Gründungserfahrungen, war auch an den früheren Ausgründungen des Lehrstuhls beteiligt und kennt den Markt sehr gut, so dass er nicht nur Kapital ins Unternehmen gebracht hat, sondern auch vielfältige Kontakte und Erfahrungen. So, wie ein Business Angel sein sollte.

Als Coach wurde uns vom High-Tech Gründerfonds der Geschäftsführer des Netzwerks Nordbayern, Arne-G. Hostrup, zur Seite gestellt. Und für den Vertrieb steht uns ein ehemaliger Siemens-Vertriebsleiter als Mentor zur Verfügung. Über einen Mangel an Ratgebern können wir uns also nicht beklagen, aber das ist auch gut so, da man als Start-up neben einer guten Idee und Kapital vor allem eines braucht: die unternehmerischen Erfahrungen anderer.

X

Kontakt

Paul Heimann, Dr. Boris Epelbaum,
Ulrich Seitz, Dr. Octavian Filip
Crystal-N GmbH
Am Weichselgarten 7
91058 Erlangen
www.crystal-n.com

„Studierende dafür zu begeistern, Unternehmer zu werden. Das ist die wichtigste Aufgabe unserer Alumni.“

Dr. William Bygrave war von 1993 bis 1999 Leiter des „Center for Entrepreneurial Studies“ am Babson College in Massachusetts, USA. Er ist Professor Emeritus. In seiner aktiven Zeit hat er sich insbesondere mit der Finanzierung von Start-ups und wachstumsorientierten Unternehmen beschäftigt. Zusammen mit Michael Hay von der London Business School hat er 1997 den Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ins Leben gerufen, der die unternehmerische Wettbewerbsfähigkeit in einzelnen Ländern untersucht.

EXIST-news: Dr. Bygrave, die Zusammenarbeit mit unternehmerisch erfahrenen Alumni scheint am Babson College gute Tradition zu haben. Ist das richtig?

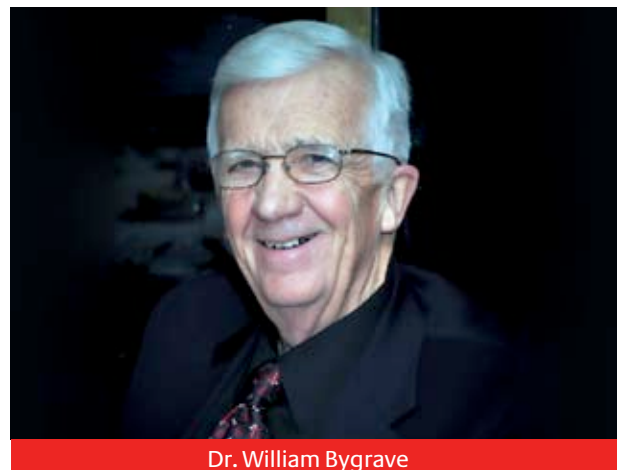
Dr. Bygrave: Ja, unsere Alumni haben zum Beispiel bereits vor 30 Jahren den Best-Business-Award ausgelobt. Er zeichnet die besten Unternehmen aus, die von Studierenden¹ gegründet wurden. Mit der Auszeichnung ist ein hohes Image verbunden, denn einige unserer erfolgreichsten selbständigen Alumni haben den Preis selbst während ihrer Studienzeit gewonnen. Er ist bei den Studierenden daher sehr begehrt. Von daher: Ja, es gibt bei uns hier am Babson College eine sehr lange Tradition darin, Alumni einzubeziehen, um Studierende und Absolventen zu unternehmerischem Denken und Handeln zu ermutigen. Wir haben heute etwa 400 aktive Alumni im Durchschnittsalter von 37 Jahren, die zu einem informellen Netzwerk gehören und die wir ab und zu bitten, uns auf die eine oder andere Weise zu unterstützen.

EXIST-news: Wie sieht diese Unterstützung aus?

Dr. Bygrave: Am wichtigsten ist, dass sie unseren jungen gründungsinteressierten Studierenden als Mentoren zu Verfügung stehen. Es kommt aber auch vor, dass sie andere Alumni auf dem Weg in die Selbständigkeit unterstützen. Meist sind sie darüber hinaus zusammen mit anderen Unternehmern oder Investoren im Beirat junger Unternehmen und stehen den Gründern dort beratend zur Seite. Aus dieser Mentoren- oder Beirat-Tätigkeit kann sich auch eine Kapitalbeteiligung ergeben, um den Start-ups in der Frühphase möglichst schnell und einfach unter die Arme zu greifen.

EXIST-news: Sie setzen Alumni auch als Vorbilder ein. Wozu?

Dr. Bygrave: Wir können im Lehrbetrieb zwar das notwendige unternehmerische Handwerk vermitteln, zum Beispiel wie man Kapital akquiriert, unternehmerische Gelegenheiten identifiziert oder einen Businessplan schreibt. Aber nach meiner Erfahrung ist eines der wichtigsten Dinge, Studierende dafür zu begeistern, Unternehmer zu werden. Und das tun wir hier am Babson



Dr. William Bygrave

College. Wir arbeiten dazu mit Alumni zusammen, die als Vorbilder geeignet sind und in Seminare kommen, Vorlesungen halten usw. Wir schreiben außerdem Fallbeispiele, die die Alumni-Unternehmen in der Gründungs- oder Wachstumsphase oder deren Finanzierungssituation beschreiben. Und wenn wir mit den Studierenden über diese Fallbeispiele sprechen, laden wir die Alumni dazu ein. Ich glaube, es ist diese Begeisterung, die sowohl unsere Alumni als auch andere Unternehmer zeigen, wenn sie davon erzählen, wie sie ihre Geschäftsidee entwickelt und ihr Unternehmen aufgebaut haben. Und das veranlasst Studierende letztlich dann auch zu sagen „Das hört sich gut an. Das ist etwas, was ich auch machen könnte“. Ich denke, diese Vorbildfunktion ist die wichtigste Aufgabe unserer Alumni.

EXIST-news: Das Babson College bietet einen Preis für erfolgreiche unternehmerisch selbständige Alumni an.

Dr. Bygrave: Ja, in den letzten drei Jahren haben wir einen jährlichen Preis ausgelobt, mit dem wir im Rahmen eines Empfangs und Festessens unsere erfolgreichsten Unternehmer-Alumni feiern. Die drei erfolgreichsten Unternehmerinnen und Unternehmer werden in unsere Babson Alumni Entrepreneur Hall of Fame aufgenommen.

¹ Der englische Begriff „Undergraduate“ wurde mit „Studierende“, „Graduate“ mit „Absolventen“ übersetzt.



Babson College, Babson Park, USA

EXIST-news: Abgesehen von der Hall of Fame für Unternehmer gibt es auf dem Babson Campus eine Reihe von Gebäuden, die den Namen berühmter Unternehmer tragen.

Dr. Bygrave: Unser Entrepreneurship Centre trägt zum Beispiel den Namen Arthur M. Blank Centre for Entrepreneurship. Arthur Blank ist einer unserer bekanntesten Alumni – und einer der wohlhabendsten. Er war der Mitgründer von The Home Depot, der zweitgrößte Baumarktkette in den USA. In dem Gebäude gibt es außerdem die Hamilton-Halle, die nach einem anderen bekannten Alumnus benannt wurde. Das sind nur einige Beispiele von vielen. Alle diese Alumni sind sehr großzügige Stifter. Dabei werden die Spenden nicht nur zur Finanzierung von Gebäuden eingesetzt, sondern auch für Forschungsprogramme und Lehrstühle. Von daher ist die Stifterfunktion sehr wichtig für uns und wir investieren ziemlich viel Zeit in die Kontaktpflege. Insbesondere diejenigen Alumni, deren Unternehmen sich erfolgreich entwickelt haben, sind eine wichtige Zielgruppe. Wir möchten sie auf diese Weise motivieren, sich als Stifter für das College zu engagieren.

EXIST-news: Man hat den Eindruck, dass es für Babson-Alumni fast selbstverständlich ist, sich für ihre Hochschule zu engagieren.

Dr. Bygrave: Ich will Ihnen dazu ein Beispiel geben: Wir führen unter anderem einen Businessplan-Wettbewerb durch, einen für Studierende, einen anderen für Absolventen. Die Jury des Wettbewerbs besteht nahezu ausschließlich aus unseren Alumni, so dass wir uns fast vollständig auf deren Urteil verlassen. Auch die Vorauswahl für den Wettbewerb wird von unseren Alumni durchgeführt. Das war vor zehn Jahren noch nicht der Fall. Wir hatten damals noch nicht so viele Alumni, die erfolgreich genug waren, um diese prestigeträchtige Aufgabe zu übernehmen. Aber jetzt haben wir so viele Alumni, deren Unternehmen sich wirklich gut entwickelt haben und die außerdem bereit sind, als Juroren für diesen Wettbewerb zur Verfügung zu stehen. So wie für sie, ist es tatsächlich für viele Alumni selbstverständlich auf unterschiedliche Art und Weise in die Entrepreneurship-Aktivitäten hier am Babson College eingebunden zu sein.

EXIST-news: Wie viel Aufwand verursacht eigentlich die Alumni-Arbeit am Babson College?

Dr. Bygrave: Der Aufwand ist groß – jedenfalls gelegentlich. Die meisten unserer Professoren arbeiten mit Fallbeispielen. Und wenn sie dazu Unternehmer, also auch Alumni, einladen, müssen sie einen Zeitplan erstellen, müssen Termine planen, vorschlagen, vereinbaren und Vorbereitungsgespräche mit dem Gast führen. Das erfordert natürlich viel Zeit, ist aber eher ein punktueller Aufwand. Routinarbeiten wie die Vorbereitung von Business-Wettbewerben sowie die Auswahl und Gespräche mit den Juroren usw. übernimmt dagegen unsere College-Verwaltung. Sie organisiert auch größere Veranstaltungen, beispielsweise Alumni-Empfänge in unserer Hall of Fame.

Relativ aufwändig sind unsere Umfragen, die wir alle zwei bis drei Jahre unter unseren Alumni durchführen. Wir schreiben alle Absolventen des Babson College, deren E-Mail-Adresse wir haben, an, um herauszufinden, was aus ihnen geworden ist. Vor allem wollen wir natürlich wissen, ob sie sich selbständig gemacht haben oder ob sie vorhaben, demnächst unternehmerisch zu starten. Im Gegenzug erhalten die Teilnehmer das Ergebnis der Umfrage. Auf diese Weise können sie sehen, wie sie im Vergleich zu ihren ehemaligen Kommilitonen stehen. Bei der Durchführung und Auswertung der Studie lassen wir uns von unseren MBA¹-Studierenden unterstützen. Für die ist es nicht nur eine gute Übung, sondern sie erfahren auch – Stichwort „Vorbilder“ – wie gut sich viele unserer Alumni-Unternehmer entwickelt haben.

X

Dr. William D. Bygrave
Professor Emeritus
Babson College
Academic Division Entrepreneurship
231 Forest Street
Wellesley
Massachusetts
USA
www.babson.edu

Kontakt

¹ Master of Business Management

Literaturtipp

Auswirkungen unternehmerischen Denken und Handelns: Die Rolle des MIT

In den USA haben forschungs- und technologieintensive Hochschulen und insbesondere deren Ausgründungen erhebliche volkswirtschaftliche Auswirkungen. Konservative Schätzungen gehen davon aus, dass allein die Ausgründungen des Massachusetts Institute of Technology (MIT) weltweit an 17. Stelle der Volkswirtschaften stehen würden – vorausgesetzt, deren Gründerinnen und Gründer würden einen unabhängigen Staat bilden.

Dass das MIT seit jeher eine führende Rolle bei der Entwicklung erfolgreicher unternehmerischer Vorhaben hat, ist bekannt. Die Autoren der Studie „Entrepreneurial Impact: The Role of MIT“ haben die ökonomischen Auswirkungen dieser unternehmerischen Aktivitäten analysiert und quantifiziert. Sie haben dazu die von Alumni gegründeten Unternehmen als auch das Umfeld, das die Gründung dieser Unternehmen begünstigt hat, untersucht.

Damit wurde u. a. eine Orientierungsmarke geschaffen, die es anderen Hochschulen ermöglicht, die ökonomischen Auswirkungen ihrer Alumni-Unternehmen zu analysieren und zu vergleichen.

Entrepreneurial Impact: The Role of MIT, Massachusetts Institute of Technology, Kauffmann Foundation, Februar 2009.

Autoren:

Prof. Edward B. Roberts, Charles Eesley

Download:

Die Kurz- und Langfassung der Studie kann im Internet heruntergeladen werden unter <http://entrepreneurship.mit.edu/article/entrepreneurial-impact-role-mit>

Termine

15. Interdisziplinäre Jahreskonferenz zur Gründungsforschung (G-Forum)

Teilnehmen können Wissenschaftler, Experten aus der Gründungspraxis und Vertreter aus Wirtschaft und Politik.

Wann? 2. bis 4. November 2011

Wo? St. Gallen und Zürich

Internet? www.gforum2011.de

Aachener Investoren und Business Angel Tag 2011

Ausgewählte Start-ups und junge Unternehmer treffen auf Investoren, die zu den vorgestellten Innovationen, Produkten und Unternehmen Feedback geben.

Wann? 8. November 2011

Wo? RWTH Aachen

Anmeldung? <http://ae-portal.com>

3. ECM-Tagung 2011

Der Entrepreneurship Cluster Mittelhessen (ECM) führt die Tagung unter dem Motto „Wissenschaf(f)t Möglichkeiten“ durch. Erfolgreiche Gründungen aus der Wissenschaft stellen ihre Erfolgsgeschichte vor.

Wann? 11. November 2011

Wo? Justus-Liebig-Universität, Gießen

Anmeldung? www.ecm-Gruenderzentrum.de

Gründerwoche Deutschland

Die Gründerwoche findet im Rahmen der Global Entrepreneurship Week statt und bietet Veranstaltungen für gründungsinteressierte junge Erwachsene an.

Wann? 14. bis 20. November 2011

Wo? bundesweit

Internet? www.gruenderwoche.de

Hochschule München: „E’ship-Day“

Eingebettet in die Gründerwoche Deutschland findet der diesjährige „E’ship-Day“ des SCE an der Hochschule München statt.

Wann? 17. November 2011

Wo? Hochschule München

Internet? www.sce-web.de

Hochschulgründernetzwerk Sachsen-Anhalt: Dreitägige Winterakademie

Die Veranstaltung vermittelt Studierenden, Absolventen und Wissenschaftlern betriebswirtschaftliches Gründungswissen.

Wann? 15. bis 17. November 2011

Wo? Weinberg Campus in Halle (Saale)

Anmeldung? www.hochschulgruender.net

TU Berlin: ALUMNI.ANGEL.ABEND

Auch dieses Jahr werden sich wieder Start-ups der TU Berlin gemeinsam mit Alumni, der Universitätsleitung und Multiplikatoren sowie mit Business Angels und Investoren zum Austausch treffen.

Wann? 23. November 2011

Wo? Technische Universität Berlin

Anmeldung? www.tu-berlin.de

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft ist ein Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.

Sie können die EXIST-news kostenfrei abonnieren (siehe Bestellungen). Informieren Sie sich über die EXIST-Förderprogramme auf www.exist.de und lassen Sie sich zu mehr Unternehmergeist und unternehmerischer Selbständigkeit an unseren Hochschulen und Forschungseinrichtungen inspirieren. Die EXIST-news erscheinen dreimal jährlich.

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi),
Referat Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin,
www.bmwi.de



Bestellungen

publikationen@bundesregierung.de

Ansprechpartner

Forschungszentrum Jülich GmbH
Projekträger Jülich (PtJ)
Außenstelle Berlin
Zimmerstraße 26–27, 10969 Berlin
Marion Glowik, Nicole Ziesche
m.glowik@fz-juelich.de
n.ziesche@fz-juelich.de
www.exist.de



Redaktion

PfD Arbeiten für Wissenschaft und
Öffentlichkeit GbR
Regine Hebestreit
Bernd Geisen



Gestaltung

PRpetuum GmbH, München

Druckerei

Silber Druck oHG, Niestetal

Bildnachweis

Titelbild, S. 4 fotogestoeber – Fotolia
S. 6 TU Berlin
S. 7 chinaview – iStockphoto
S. 9 deanm1974 – iStockphoto
S. 9 UniKasselTransfer, Universität Kassel
S. 11 Florian Hammerich, Regensburg
S. 12 Hochschule München
S. 16 Businessplan-Wettbewerb
Berlin-Brandenburg
S. 19 CrystAI-N GmbH
S. 21, 22 Babson College, USA

EXIST-Projektkarte

Die EXIST-Deutschlandkarte zeigt, an welchen Standorten Hochschulen und Forschungseinrichtungen beim Auf- und Ausbau gründungsfreundlicher Strukturen im Rahmen von „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ gefördert werden und von der Maßnahme EXIST III im Rahmen von „EXIST-Gründungskultur“ profitieren. Einige Projekte sind bereits abgeschlossen. EXIST III ist ein Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und wird mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) kofinanziert.

