



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie



# „Energie-Gründungen“ vorantreiben



EUROPÄISCHE UNION

Das Programm „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ wird aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) der Europäischen Union (EU) kofinanziert.

## Impressum

### Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)  
Öffentlichkeitsarbeit  
11019 Berlin  
www.bmwi.de

### Text und Redaktion

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR, Köln

### Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, München

### Stand

März 2015

### Druck

Bonifatius GmbH, Paderborn

### Bildnachweis

OJO Images – mauritius image (Titel, S. 3), wellphoto – Fotolia (S. 2), amanaimages – plainpicture (S. 4/5), fStop – plainpicture (S. 6), Bundesregierung/Bergmann (S. 7), Rawpixel – iStockphoto (S. 8, 9), zimmytws – iStockphoto (S. 11, oben), Sonnenbatterie GmbH (S. 11, Mitte) Mikey\_Man – iStockphoto (S. 14), Universität Kassel/Brückel (S. 16), Universität Kassel/Frank (S. 18), Universität Kassel/Bläfield (S. 19), Birk Heilmeyer und Frenzel Architekten (S. 20), Urs Küster, www.sopat.de (S. 21), Urs Küster, www.sopat.de (S. 22), Urs Küster, www.sopat.de (S. 23), siTOOLS Biotech GmbH (S. 24), siTOOLS Biotech GmbH (S. 25), Kallejipp – Photocase (S. 26, oben), Bundesregierung/Susanne Eriksson (S. 26, unten), Projektträger Jülich | Forschungszentrum Jülich GmbH (S. 27)

Diese Broschüre ist Teil der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Sie wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Nicht zulässig ist die Verteilung auf Wahlveranstaltungen und an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben von Informationen oder Werbemitteln.



Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ist mit dem audit berufundfamilie® für seine familienfreundliche Personalpolitik ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von der berufundfamilie gGmbH, einer Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.



Diese und weitere Broschüren erhalten Sie bei:  
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie  
Referat Öffentlichkeitsarbeit  
E-Mail: publikationen@bundesregierung.de  
www.bmwi.de

### Zentraler Bestellservice:

Telefon: 030 182722721  
Bestellfax: 030 18102722721

# Inhalt

## **Nachrichten**

Thema: Existenzgründung.....	2
------------------------------	---

## **Schwerpunkt**

Die Energiewende: Chancen für Gründerinnen und Gründer aus der Wissenschaft.....	4
--	---

„In Amerika kommt es darauf an, schnell auf den Punkt zu kommen.“

<i>Interview mit Frank Hümmerich, Sonnenbatterie GmbH</i> .....	11
---	----

Start-up-Trend Crowdfunding:

Eine Studie nimmt das alternative Finanzmodell unter die Lupe.....	13
--	----

## **EXIST-Gründungskultur**

Universität Kassel:

Aus Ideen Innovationen entwickeln .....	16
---	----

## **EXIST-Gründerstipendium**

„Wenn man von der Universität kommt, hat man den Mittelstand nicht so sehr auf dem Radar.“

<i>Interview mit Dr. Sebastian Maaß, SOPAT GmbH</i> .....	21
---	----

## **EXIST-Forschungstransfer**

„Wir sind ein kleines Start-up mit einer Super-Technologie, die aber noch fast keiner kennt.“

<i>Interview mit Dr. Michael Hannus, siTOOLS Biotech GmbH</i> .....	24
---	----

## **EXIST-Dialog**

Gabriel: Neue Perspektiven für Hightech-Start-ups durch Verbesserungen beim Förderprogramm EXIST .....	26
--	----

Neue EXIST-Förderkonditionen für Start-ups aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen.....	27
---	----

<b>Literaturtipp &amp; Termine</b> .....	<b>28</b>
--	-----------



# Nachrichten zum Thema Existenzgründung

## EXIST-News goes digital

Zukünftig erscheinen die EXIST-News alle zwei Monate als Online-Newsletter. Damit endet nach sieben erfolgreichen Jahren die Zeit der gedruckten Ausgaben. Mit dem digitalen Neustart werden wir Sie beginnend mit März 2015 alle zwei Monate über ausgewählte Themen aus der Gründer- und Entrepreneurship-Szene informieren. Auch in der Online-Version werden wir Ihnen weiterhin EXIST-Gründerinnen und Gründer vorstellen und Gründungsakteure zu Wort kommen lassen. Die Online-Version können Sie ab sofort auf unserer Webseite [www.exist.de](http://www.exist.de) abonnieren. Alternativ können Sie auch die dem Heft beigelegte Postkarte ausfüllen und an den Broschürenversand senden. Eine automatische Umstellung Ihres bisherigen EXIST-News-Abos ist leider nicht möglich.



## Relaunch der Webseite

Mit dem Jahreswechsel hat auch die Webseite [www.exist.de](http://www.exist.de) ein neues Gesicht bekommen. Ein neues Design, eine optimierte Navigation und aktuellere Inhalte unterstützen Sie dabei, schnell und passgenau alle Informationen zum EXIST-Förderprogramm, zu den Hochschulen und deren Gründungsnetzwerken und -aktivitäten zu finden. Auch weiterhin stellen wir Ihnen jeden Monat EXIST-Start-ups vor, die ihr Erfahrungswissen an Gründerinnen und Grün-

der weitergeben. Das gilt ebenso für die vielen Entrepreneurship-Experten aus Forschung, Lehre und Beratung, die auch zukünftig in Interviews über Spezialthemen berichten werden. Ausgebaut wurde der Bereich „Gründungs-Know-how“, der mehr als bisher den besonderen Informationsbedarf von Start-ups aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen berücksichtigt. Nach wie vor finden Sie auf [www.exist.de](http://www.exist.de) aktuelle Hinweise auf Veranstaltungen, Wettbewerbe und Preise.

## EXIST-Jahrbuch

Mitte dieses Jahres erscheint erstmalig das EXIST-Jahrbuch. Es berichtet über die Highlights aus dem EXIST-Programm und enthält Hintergrundberichte sowie Interviews aus der Gründer- und Entrepreneurship-Szene. Die Bestellmöglichkeit finden Sie ab Mitte des Jahres auf [www.exist.de](http://www.exist.de). Alternativ können Sie auch die Postkarte, die diesem Heft beigelegt ist, ausfüllen und das EXIST-Jahrbuch abonnieren.

## Gabriel: Neue Perspektiven für Hightech-Start-ups durch Verbesserungen beim Förderprogramm EXIST

Mit der Veröffentlichung der neuen Förderrichtlinien zu den beiden Programmlinien EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer setzt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie die angekündigten Verbesserungen in die Tat um (zu den Neuregelungen siehe S. 26, 27).

## Messeprogramm für die Förderung von Start-ups 2016

Junge, innovative Unternehmen können auch 2016 besonders preisgünstig auf internationalen Messen in Deutschland ausstellen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat für das entsprechende Förderprogramm 66 Messen ausgewählt. Seit dem Jahr 2014 umfasst die Förderung unter anderem die 70-prozentige Erstattung von Standmiete und Standbaukosten bei der Beteiligung als Aussteller an einem Gemeinschaftsstand. Eine Übersicht über die relevanten Veranstaltungen im Jahr 2016, die Förderbedingungen sowie Antragsformulare stehen zum Download auf der Website des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) im Bereich Wirtschaftsförderung bereit. Der Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der

The image shows a promotional card for the EXIST program. At the top, there are three logos: the German Federal Government (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie), the European Social Fund (ESF), and the EXIST program (Existenzgründungen aus der Wissenschaft). Below the logos is a photograph of a woman with dark hair, wearing a dark blazer, sitting at a table and resting her chin on her hand, looking thoughtfully at the camera. In the foreground, several white wind turbine models are visible on the table. The text 'EXIST-Bestellkarte' is overlaid in white on the bottom right of the photo. At the bottom right of the card, there is the European Union flag and the text 'EUROPÄISCHE UNION'. A small vertical copyright notice '© OJO Image - mauritius image' is on the right edge.

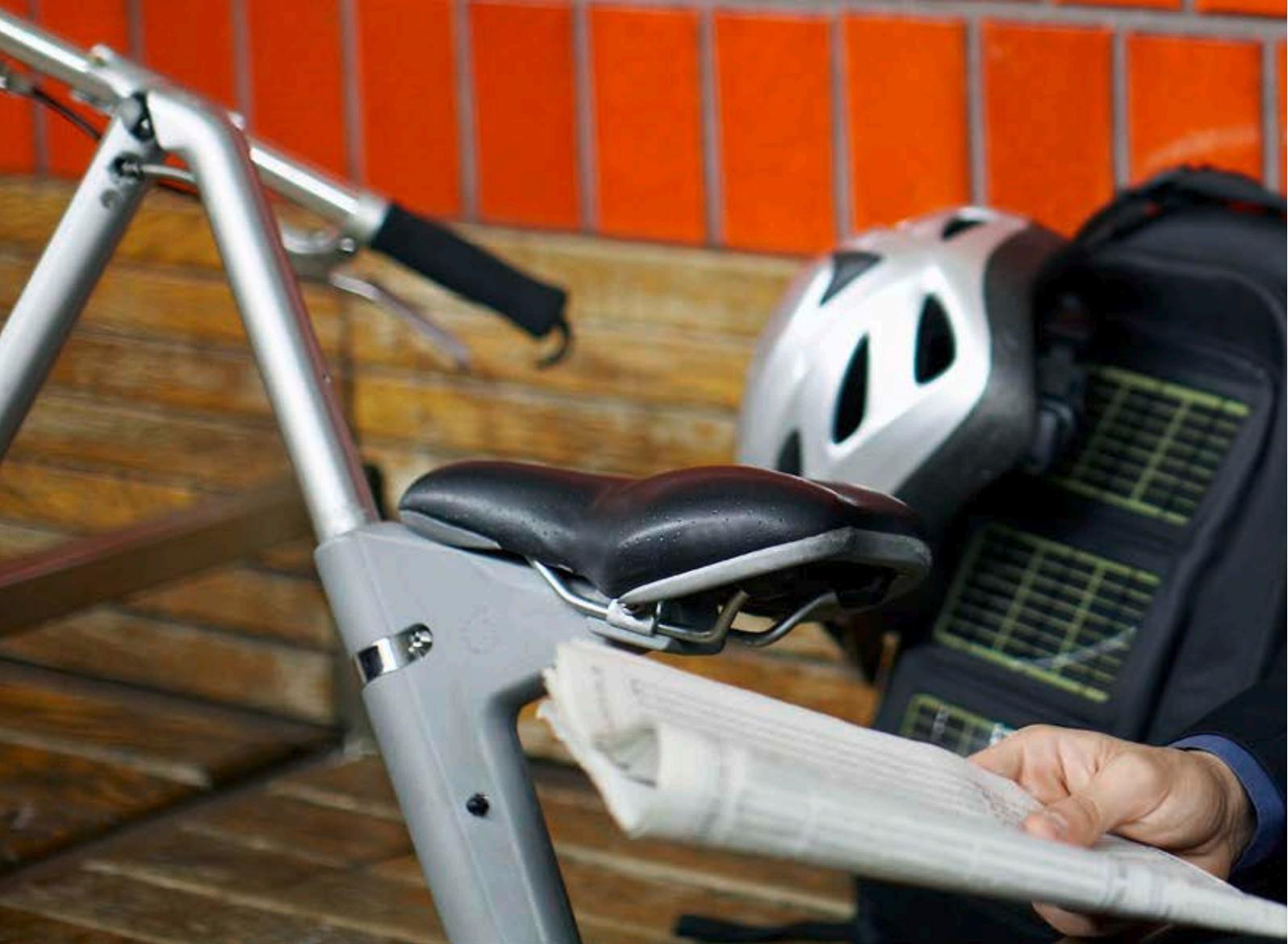
Deutschen Wirtschaft e.V. (AUMA) bietet ebenfalls Informationen zum Förderprogramm und zur Antragstellung. [www.bafa.de](http://www.bafa.de), [www.auma.de](http://www.auma.de)

## Nordrhein-Westfalen: Förderprogramm für Hochschul-Ausgründungen

Das neue Programm „START-UP-Hochschul-Ausgründungen“ ist Teil der Initiative „HochschulStart-up.NRW“, die den Wissens- und Technologietransfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen beschleunigen soll. Gründungsteams können Anträge auf Förderung für die erste Phase bis zum 31. Mai 2015 einreichen. Gefördert werden Vorhaben, die auf technologischen, betriebswirtschaftlichen oder sozialen Innovationen, aber auch auf wissensintensiven Dienstleistungen basieren. Mit der Förderung können Forschungsergebnisse und Know-how zu einem Geschäftskonzept weiterentwickelt und durch die Gründung eines eigenen Unternehmens wirtschaftlich umgesetzt werden.

[www.wirtschaft.nrw.de](http://www.wirtschaft.nrw.de),  
[www.ptj.de/hochschulausgruendung](http://www.ptj.de/hochschulausgruendung)

# Die Energiewende: Chancen für Gründerinnen und Gründer aus der Wissenschaft







## Die Energiewende: Chancen für Gründerinnen und Gründer aus der Wissenschaft

**Die Green Economy ist ein Innovationstreiber. Vor allem Start-ups im Energiebereich haben dabei die Nase vorn. Das zeigen auch die Gründungsteams, die in den letzten Jahren über EXIST gefördert wurden. Welche Erfahrungen haben sie gemacht? Welche Chancen bietet der Energiemarkt Unternehmen heutzutage? Diesen Fragen will der folgende Beitrag nachgehen.**

Über fehlenden Rückenwind kann sich die Energiewende in Deutschland nicht beklagen, findet Dr. Ralf Weiß vom Borderstep Institut und Autor des Green Economy Gründungsmonitor: „Wir können sagen, dass rund elf Prozent aller neu gegründeten Unternehmen in Deutschland mit ihren Produkten und Dienstleistungen einen Beitrag zur Energiewende leisten. Das ist durchaus ein hoher Anteil. In absoluten Zahlen sind das zwischen 2006 und 2013 sowohl im Bereich der erneuerbaren Energien als auch im Bereich der Energieeffizienz rund 128.000 Unternehmen, die nach wie vor am Markt sind. Allein im Jahr 2013 sind 14.200 Unternehmen in den beiden Bereichen entstanden.“

Die Gründerinnen und Gründer kommen dabei aus ganz unterschiedlichen Fachrichtungen und Branchen: dem Ingenieurwesen, den Informations- und Kommunikationstechnologien, dem Anlagenbau, den Werkstofftechnologien, Dienstleistungen und dem Handwerk. Allein die zahlreichen EXIST-geförderten Start-ups der letzten Jahre spiegeln das breite Spektrum der Energiewirtschaft wider.

Eine ganze Reihe von innovativen Gründungsideen beschäftigt sich dabei mit den Themen Elektromobilität, Energieerzeugung und intelligente Energieversorgung.

Ein Monitoring- und Steuerungssystem für Betreiber dezentraler Energiesysteme haben zum Beispiel Hendrik Klosterkemper, Pascal Benoit und Simon Fey vom Fraun-

hofer-Institut für Solare Energiesysteme in Freiburg entwickelt. Damit lassen sich sowohl Smart Meter, analoge Stromzähler als auch Stromerzeugungsanlagen und industrielle Verbraucher überwachen und steuern. Mit der im vergangenen Jahr gegründeten Enit Energy IT Systems GmbH trägt das EXIST-Team zur Senkung von Energiekosten in mittelständischen Industriebetrieben bei.

Ein weiteres Beispiel: Jochen Schwill und Hendrik Sämisch können mit der von ihnen entwickelten Next Box innerhalb kürzester Zeit auf dezentrale Stromerzeugungsanlagen zugreifen, sie miteinander vernetzen und den Strom je nach

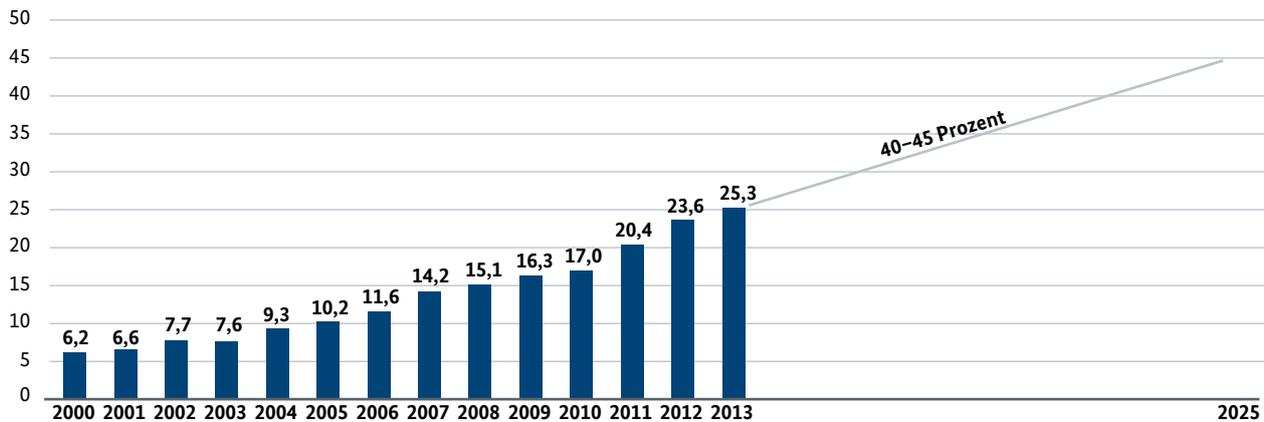
Bedarf ins Netz einspeisen. Die Ausgründung der Universität Köln wurde im Jahr 2009 mit Unterstützung von EXIST-Gründerstipendium auf die Beine gestellt. Inzwischen gehört die Next Kraftwerke GmbH zu den umsatzstärksten Unternehmen im Kölner Raum. Jochen Schwill ist überzeugt, dass es sich nach wie

„Besonders bei Vertriebs- und Kooperationspartnern sollt man sich nicht nur auf einen Partner verlassen, sondern sein eigenes Netzwerk aufbauen. Wichtig ist auch, sehr schnell in die Testphase überzugehen: vom Labormuster in reale Testbedingungen. Dass wir das sehr früh gemacht haben, hat uns gut getan.“

**Dr. Tolgay Urgan, SmartEnergy GmbH,  
EXIST-Gründerstipendium 2011–2012**

vor lohnt, sich in der Energiebranche selbständig zu machen: „Die Branche befindet sich im Umbruch. Von daher sind die Chancen gut, hier mit einem eigenen Unternehmen eine Nische zu finden und ein Unternehmen aufzubauen. Die Aussicht auf Erfolg ist damit sicher besser als vielleicht in etablierten Wirtschaftsfeldern, wo sich eingefahrene Marktstrukturen und Marktteilnehmer nur schwer angreifen lassen.“

### Entwicklung des Anteils erneuerbarer Energien am Bruttostromverbrauch in Prozent



Quelle: BMWi auf Basis von Daten der Arbeitsgruppe Erneuerbare Energien-Statistik

Ähnlich sieht es auch Dr. Andreas Sichert, Gründer der Orcan Energy GmbH und Mitglied im Mittelstandsbeirat des Bundeswirtschaftsministeriums. Er hat sich zusammen mit Dr. Andreas Schuster und Richard Aumann bereits im Jahr 2008 beruflich auf eigene Füße gestellt. Mit finanzieller Hilfe von EXIST-Forschungstransfer hatte das Team an der Technischen Universität München ein sogenanntes ePack entwickelt: kleine dezentrale Kraftwerke, die aus der Abwärme aus Industrie, Verkehr und Energieerzeugung Strom gewinnen. Energie wird sozusagen zu Strom recycelt. „Eine Umbruchsituation ist immer der richtige Zeitpunkt, um aktiv zu werden“, ist Dr. Andreas Sichert überzeugt. „Sie ist ideal für innovative, schnell agierende Spieler, die mit einer zündenden Idee aktiv werden können. Dazu kommen die Rahmenbedingungen in Deutschland: Wir haben weltweit einmalig gut ausgebildete Fachkräfte an den Hochschulen und im Handwerk. Das ist etwas, worum uns das Ausland beneidet. Deswegen: Wenn man Energietechnik entwickeln möchte, ist Deutschland in puncto Qualifikation sicherlich ein sehr guter Standort.“

### Geschäftsmodelle flexibel halten

Die Einschätzung hinsichtlich der fachlichen Qualifikationen teilt auch Dr. Ralf Weiß. Unsicherheit besteht dagegen seiner Erfahrung nach bei vielen Gründerinnen und Gründern hinsichtlich der gesetzlichen Rahmenbedingungen: „Die Folge ist, dass es ihnen zum Teil schwerfällt, sich darauf einzustellen und ein Geschäftsmodell aufzubauen“. Auch für Professor Eckhard Weidner vom Fraunhofer Institut für Umwelt-, Sicherheits- und Energietechnik UMSICHT waren die regulatorischen Rahmenbedingungen bislang eine große Herausforderung für Start-ups: „Das Regelwerk hat sich in den letzten drei bis fünf Jahren immer wieder kurzfristig geändert. Nach unserer Erfahrung stehen Start-ups daher vor allem vor der Herausforderung, die Entwicklung der Gesetzeslage vorherzusagen.

Unsere Ausgründungen erstellen daher beispielsweise in ihren Businessplänen verschiedene Szenarien, so dass sie flexibel reagieren können.“ So mussten Hendrik Klosterkemper und seine Mit-Gründer das Geschäftsmodell ihres Monitoring- und Steuerungssystems mehrfach überdenken. Sie haben sich schließlich gegen private Endverbraucher



„Die Energiewende hat eine klare Zielrichtung: eine bezahlbare und zuverlässige Energieversorgung ohne Kernenergie mit stetig wachsendem Anteil erneuerbarer Energien und steigender Energieeffizienz.“  
Sigmar Gabriel, Bundesminister für Wirtschaft und Energie

und für mittelständische Unternehmen als Kundenzielgruppe entschieden. Hendrik Klosterkemper: „Die Anforderungen des BSI-Schutzprofils [Anm. d. Red.: BSI Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik] für den Privatkundenbereich sind von der technischen Umsetzung her zu kostenaufwendig. Auch die Anforderungen an Abrechnungen bei Mieterstrommodellen sind noch nicht eindeutig geregelt. Netzbetreiber reagieren darauf bislang ganz unterschiedlich, was wiederum Wohnungsgesellschaften,

technische Dienstleister und Investoren verunsichert. Positiv ist hingegen die Regulierung im Bereich Energiemanagement für Industriebetriebe. Hier werden durch geeignete Fördermaßnahmen die Chancen vergrößert. Das ist ein wichtiger Grund, warum wir zunächst in diesen Markt eingestiegen sind.“

Die Erfahrung, dass man sich auf dem Energiemarkt schnell an neue Verhältnisse anpassen muss, hat Jochen Schwill, Gründer der Next Kraftwerke GmbH, bereits in seiner unternehmerischen Startphase vor vier Jahren gemacht: „Der Markt hatte sich damals anders entwickelt, so dass wir gesehen haben, dass die Produkte, die wir anbieten, unter diesen Bedingungen nicht funktionieren konnten und von unseren Kunden nicht angenommen wurden. Wir mussten also in eine komplett andere Richtung denken, neue Produkte entwickeln und ganz neu kalkulieren. Eigentlich haben sich damit unsere komplette Produktwelt und auch das Unternehmen noch einmal vollständig verändert. Aber ich glaube, dass das auch unser großer Vorteil ist, dass wir gelernt haben, besonders schnell reagieren zu können.“ Eine solche Anpassung an neue Gegebenheiten ist natürlich nicht in jeder Sparte und für jedes Unternehmen möglich. Insbesondere dann, wenn die Produktentwicklung langwierig ist und einen hohen Aufwand erfordert. Letztlich kommt es auf die Branche, das Geschäftsmodell, den Markt und den Gründungszeitpunkt an. Der Energiebereich ist zu heterogen und Chancen und Risiken sind keineswegs allgegenwärtig.

## Märkte und Markteintritt

Und wie sieht es mit dem Markteintritt im Bereich der dezentralen Stromerzeugung, Energieverteilung oder Energieeffizienz aus? Nach Einschätzung von Dr. Andreas Sichert gibt es beim Thema „selbst erzeugter Strom“ in Deutschland große Potenziale und eine hohe Nachfrage: „Sie können aber bisher noch nicht ganz ausgeschöpft werden. Für Start-ups bedeutet das, verstärkt auch über internationale Märkte nachzudenken.“

Ähnlich sieht es auch Dr. Tolgay Urgan, der 2012 zusammen mit Patrick Steindl von der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg mit der SmartExergy GmbH an den Start gegangen ist. Das EXIST-Start-up bietet eine drahtlose Funktechnologie an, um einzelne Module von Photovoltaikanlagen zu überwachen und zu steuern, und das mit vergleichsweise geringem Energieaufwand. Zurzeit nimmt Dr. Tolgay Urgan am German Accelerator teil, einem Förderprogramm des Bundeswirtschaftsministeriums, das Start-ups der IKT-Branche dabei unterstützt, auf dem



US-amerikanischen Markt Fuß zu fassen. Energieeffizienz, Optimierung, Regelung – da erleben wir in Kalifornien eine sehr offene Haltung gegenüber neuen Technologien. Auch die Dezentralisierung wird extrem stark vorangetrieben. Es gibt etwa Solaranlagen, die als Leasingmodell angeboten werden. Auch in den Kommunen tut sich einiges. Ich lebe zurzeit in Palo Alto. Die Stadt hat sich das Ziel gesetzt, in den nächsten 10 bis 15 Jahren CO<sub>2</sub>-neutral zu sein. Das ist natürlich ein sehr hoch gestecktes Ziel. Aber es gibt durchaus die Player und auch die finanziellen Mittel, die das umsetzen können. Insgesamt erlebe ich hier eine sehr große Euphorie.“

Was Urgan durch seinen USA-Aufenthalt besonders schätzen gelernt hat, sind die Vorteile eines großen Marktes mit einheitlichen Regeln. „Wenn ich die Situation mit den USA vergleiche, wünsche ich mir innerhalb der EU ein Regelwerk, das in allen Mitgliedsländern gilt, ob das die Zulassung oder die Installation von Anlagen betrifft. Diese gleichen Rahmenbedingungen müssen dann auch einen gewissen Bestand haben, um Planungssicherheit zu bieten.“

Darüber, wie der zukünftige Energie- bzw. Photovoltaikmarkt in Deutschland oder Europa in den nächsten drei, vier Jahren aussehen wird, macht sich Dr. Lars Hoffmann keine allzu großen Sorgen. Zusammen mit seinen drei ehemaligen Kollegen vom Lehrstuhl für Messsystem- und Sensortechnik der Technischen Universität München gründete

er 2010 die fos4X GmbH. Das Unternehmen bietet eine innovative Messtechnik an, die die Dehnung, Temperatur und andere physikalische Größen von Leichtbaustrukturen erfasst. Dabei zählt das Unternehmen vorrangig Hersteller

von Windkraftträdern zu seinen Kunden. Die faseroptische Messung kann die Belastung an Rotorblättern von Windkraftanlagen erfassen und dazu beitragen, die Betriebs- und Wartungskosten zu senken sowie die Lebensdauer zu verlängern. fos4X bedient mittlerweile einen internationalen Markt. Dr. Hoffmann: „Die Regelwerke der deutschen Energiewende betreffen uns nicht so sehr, weil unsere Kunden, zu denen auch deutsche Windkraftanlagenhersteller gehören, international tätig sind. Das heißt, die spezifischen Regelwerke eines Landes dürfen uns gar nicht so sehr beeindrucken. Auf der anderen Seite können sich durch neue Rahmenbedingungen auch Chancen für uns ergeben.“

„Wir haben einen Beirat, dessen Mitglieder aus der Energiewirtschaft kommen und Gründungserfahrung mitbringen. Sie unterstützen uns in fachlichen und organisatorischen Fragen.“

Jochen Schwill, Next Kraftwerke GmbH,  
EXIST-Gründerstipendium 2009–2010

Wir haben beispielsweise ein Produkt entwickelt, um Eis-ansatz an Rotorblättern zu erkennen. Von daher profitieren wir natürlich davon, wenn hier bei uns zukünftig nur noch Baugenehmigungen erteilt werden, wenn die Anlage mit einem Eiserkennungssystem der neuesten Machart ausgestattet ist.“

Überhaupt komme es sehr darauf an, in welcher Branche und in welcher Sparte des Energiebereichs man sich bewege, so Dr. Hoffmann: „Unser Unternehmen ist eher im Maschinen- und Anlagenbau aufgestellt, der im Unterschied zur IT- und Softwarebranche lange Produktlebenszyklen und Entwicklungszyklen hat. Und was die Windenergiesparte betrifft: Hier stellt sich die generelle Frage nach dem ‚Ja oder Nein‘ nicht mehr: Windenergie ist wettbewerbsfähig mit Kohle und mit Gaserzeugung. Auch in Ländern, in denen keine hohen Subventionen oder Umlagen gezahlt werden. Es ist eine junge Industrie mit hohen Effizienzpotenzialen. Insofern sind wir und auch sämtliche Player überzeugt davon, dass Windenergie einen wesentlichen Anteil der Energiegewinnung der Zukunft haben wird“, so Dr. Hoffmann.

Diesen gelassenen Blick teilt er dabei mit Dr. Martin Pfeiffer. Er ist Chief-Technical-Officer (CTO), also Technischer Leiter und Gründer der Heliatek GmbH. Das Unternehmen wurde 2006 als Transferprojekt der Technischen Universität Dresden über EXIST finanziert und ist heute weltweit führend in der Produktion und Kommerzialisierung von organischen Solarfolien: „Es gibt weltweit sehr viele attraktive Photovoltaikmärkte. Es stimmt zwar: Es ist mitunter schwer, dort Fuß zu fassen, weil die gesetzlichen Randbedingungen für den Netzzugang oder die Einspeisung nicht klar geregelt sind. Aber man muss auch sagen: Selbst wenn die Einspeisesätze in Deutschland in den letzten Jahren deutlich gesenkt wurden und man sich über die Deckelung durchaus beklagen kann, ist es doch insgesamt ein Klagen auf hohem Niveau.“

„Man muss sein Gegenüber sehr gut kennen und sich in die Lage dieser Industrieunternehmen hineinversetzen können. Das heißt, man muss den Markt, in dem diese Industrieunternehmen unterwegs sind, fast besser kennen als die Ansprechpartner, die einem gegenüber sitzen. Und man muss sie davon überzeugen, dass man eine gemeinschaftliche Zukunftsvision teilt.“

Arne Feldmeier, iEXERGY GmbH,  
EXIST-Forschungstransfer I und II 2011–2014

## Schlüssel zum Erfolg: starke Partner

Ob eine Geschäftsidee schließlich zu einer wirtschaftlichen Erfolgsgeschichte wird, hängt nicht zuletzt von den richtigen „Türöffnern“ ab: Gerade in der innovativen Energiebranche brauchen Start-ups Kapitalgeber und Kooperationspartner, die bereit sind, junge Unternehmen unter Umständen über mehrere Jahre zu begleiten. Dr. Martin Pfeiffer von Heliatek: „Bei solchen Kooperationen kann man an weltweit agierende Unternehmen herantreten und seine Produkte darüber auf dem globalen Markt platzieren, auch ohne selbst eine große Vertriebsabteilung zu haben. Das ist ein Ansatz, den ich weiterempfehlen kann. Wir gehen mit unseren Produkten nicht auf die Endkunden zu. Das übernimmt

unser jeweiliger Partner. Das setzt natürlich voraus, dass man einen seriösen Ruf und ein attraktives Produkt anzubieten hat. Diesen Ruf haben wir uns dadurch erworben, dass wir die Versprechungen, die wir in unserem ersten Businessplan gemacht haben, sehr hochprozentig eingehalten haben und damit in der wissenschaftlichen Fach-Community als verlässlicher Partner

gelten. Natürlich sind wir auch auf internationalen Messen wie der BAU in München oder auf Photovoltaik-Konferenzen unterwegs, so dass man uns inzwischen kennt.“

Wie wichtig dieser gute Ruf für die Partnersuche, aber auch für die Kundenakquise ist, und wie schwer es ist, sich ihn zu erarbeiten, hat auch Jochen Schwill von Next Kraftwerke in seiner unternehmerischen Startphase erfahren: „Als junges Unternehmen muss man sich immer beweisen. Da mussten wir viel Überzeugungsarbeit leisten und für Vertrauen werben, gerade auch bei etablierten Unternehmen der Energiewirtschaft. Natürlich haben wir auch Fachmessen besucht, um Kontakt zu potenziellen Partnern und Kunden aufzunehmen. Und wenn es gepasst hat, hat man sich im Nachgang getroffen.“ Dabei erfordert nach Erfahrung von Jochen Schwill gerade der Energiemarkt eine enge Verknüpfung zwischen etablierten und jungen Unternehmen:



„Es geht um die Integration der erneuerbaren Energien in das bestehende Energiesystem. Das bedeutet für Gründer, sich frühzeitig Gedanken darüber zu machen, wie man seine Innovation integrieren kann.“ Als Kooperationspartner kommen dabei nicht nur die großen Energieversorger in Frage. Es gibt jede Menge innovative Mittelständler, die als hochinnovative Hidden Champions auf dem Weltmarkt führend und an Kooperationen mit jungen Unternehmen interessiert sind; beispielsweise im Anlagenbau oder im Mess- und Steuerungsbereich.

Vielfach komme es auch gar nicht so sehr darauf an, ein neues Geschäftsmodell, neue Verfahren oder neue Produkte mitzubringen, so die Erfahrung von Lars Hoffmann von fos4X:

„Oft ist es wichtiger, die Gegebenheiten und Regeln einer Branche zu kennen, anzunehmen und Durchhaltevermögen zu zeigen.“

„Ideal ist es, wenn man dem Kunden sagen kann: Du hast das Problem x und wenn du dieses Problem mit unserer Technologie löst, sparst du so und so viel Euro pro Jahr.“

Dr. Lars Hoffmann, fos4X GmbH,  
EXIST-Forschungstransfer I und II

## Gründung finanziert – und dann?

Um die Gründungsförderung in Deutschland ist es im internationalen Vergleich gut bestellt. Die Erkenntnis ist nicht neu. Ähnlich wie für Start-ups in den Informations- und Kommunikationstechnologien wünscht sich Dr. Ralf Weiß vom Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit allerdings auch für die Green Economy und insbesondere für die Energiebranche im Rahmen der Förderung mehr Aufmerksamkeit: „Von der Ausstattung her wäre der Unterschied zu den bestehenden Förderprogrammen vermutlich gar nicht so groß. Die Signalwirkung wäre allerdings nicht zu übersehen. Wie im IKT-Bereich würde damit deutlich werden, dass in Deutschland ein besonderer Bedarf an innovativen Gründungen im Energiebereich besteht. Und warum sollten Gründer- oder Businessplanwettbewerbe nicht auch gezielt Start-ups im Energiebereich ansprechen? Der KUER Gründungswettbewerb Klima, Umwelt, Energieeinsparung und Ressourcenschonung der Startbahn Ruhr geht ja bereits mit gutem Beispiel voran.“

Im Unterschied zur Gründungsfinanzierung betrachten Start-ups und Branchenexperten die Finanzierungssituation für junge innovative Unternehmen im Anschluss an die Seed-Phase allerdings kritisch. Vielen Start-ups im Energiebereich steht für die Entwicklung von Pilot- und Prototypenanlagen sowie für die Markteinführung zu wenig Kapital zur Verfügung. Das Bundeswirtschaftsministerium hat die EXIST-Förderung daher im vergangenen Jahr weiter optimiert und stärker an die Bedürfnisse von „Energie-Gründungen“ angepasst (s. S. 26, 27). Auch die regulatorischen und steuerlichen Rahmenbedingungen bei einer Finanzierung durch den High-Tech Gründerfonds sowie privates Venture Capital wurden verbessert. Das Bun-

deskabinet hat beispielsweise im September 2014 beschlossen, den INVEST-Zuschuss von den Ertragssteuern zu befreien. Ziel von INVEST – Zuschuss für Wagniskapital ist es, private Investoren – insbesondere Business Angels – zu motivieren, Wagniskapital für junge Unternehmen zur Verfügung zu stellen. Dazu erhalten sie einen Zuschuss von 20 Prozent der Summe, die sie in ein junges Unternehmen investieren.

Für Professor Eckhard Weidner führt der Weg in die richtige Richtung. Er hofft, dass damit der Trend, dass junge Unternehmen in ausländische Märkte gehen, um dort Demonstrationsvorhaben umzusetzen, gestoppt wird. Denn: „Unsere Wissenschaftler sind technisch richtig gut und

haben tolle neue Ideen, die auch auf dem Weltmarkt gute Chancen haben. Es lohnt sich also, dass wir hier in Deutschland in ihr Wachstum investieren.“

Gerade im Vergleich zu den USA gestaltet sich jedoch der Zugang zu Wachstumskapital in Deutschland immer noch als schwierig, so Dr. Andreas Sichert: „Um im Energiebereich erfolgreich zu sein, muss ich in der Lage sein, mein Geschäftsmodell zu skalieren. Dazu braucht man eine entsprechende Finanzierung: Unter dem Strich kann man sagen, dass man für das gleiche Unternehmen in den USA sechsmal so viel Wachstumskapital wie in Deutschland erhält. Wenn wir das in Deutschland schnell und sinnvoll pragmatisch gelöst bekommen könnten, würden wir unsere Stärken und dieses einmalige Projekt ‚Energiewende‘ in außerordentliche unternehmerische Erfolge und Arbeitsplätze auf breiter Basis umsetzen.“

## Weitere Informationen:

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie  
Energiewende  
[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

ZEW Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung  
Potenziale und Hemmnisse von Unternehmensgründungen im Vollzug der Energiewende, Mannheim, Berlin, 2014

Download: [www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit  
Green Economy Gründungsmonitor

Download: [www.borderstep.de](http://www.borderstep.de)

# „In Amerika kommt es darauf an, schnell auf den Punkt zu kommen.“



Frank Hümmerich

**Sonnenstromspeicher für die Neue Welt: Mit diesem Angebot im Gepäck war Frank Hümmerich mit Hilfe des German Accelerator auf der Suche nach Geldgebern und Kunden ins kalifornische Silicon Valley gereist. Im Gepäck hatte er eine Batterie, die nicht nur Solarstrom speichert, sondern auch entscheidet, wann Strom verbraucht, aufgeladen oder ins öffentliche Stromnetz eingespeist wird. Entwickelt haben diese „Sonnenbatterie“ Torsten Stiefenhofer und Christoph Ostermann – die Gründer der Sonnenbatterie GmbH – gemeinsam mit ihrem Team.**

**Herr Hümmerich, als kaufmännischer Leiter der Sonnenbatterie GmbH versuchen Sie, auf dem US-amerikanischen Photovoltaik-Markt Fuß zu fassen. Welche Chancen rechnen Sie sich aus?**

**Hümmerich:** Gute, sonst würden wir es nicht versuchen. Der Photovoltaikmarkt in den USA ist verglichen mit Deutschland noch sehr jung. Die Photovoltaik beziehungsweise die Installationen sind vergleichsweise teuer, auch die Genehmigungen dafür sind teilweise langwierig. Damit fallen die Kosten für Strom aus Photovoltaik bisher noch höher aus als bei anderen Arten der Stromerzeugung. Das heißt: Es gibt noch keine Netzparität. Aber wir sehen einen großen Wachstumsmarkt für Photovoltaik.

**Inwiefern unterscheidet sich dieser Markt von hiesigen Verhältnissen?**

**Hümmerich:** Wer sich bei uns in Deutschland privat einen Stromspeicher kauft, tut das aus Umweltgründen und um vom Strompreis unabhängig zu sein. Zunehmend spielen

auch wirtschaftliche Erwägungen eine Rolle. Nicht zuletzt dazu tragen wir mit unserer Sonnenbatterie bei. In den USA sind die Motive ganz andere. Wenn man an die häufigen Stromausfälle aufgrund der instabilen Netze oder an die drohenden Erdbeben in Kalifornien denkt oder an die Hurrikans an der Ost- und Südküste: Da ist Back-up-Power für die Leute ganz wichtig, um bei Stromausfall die eigene Stromversorgung aufrechtzuerhalten. In bestimmten Fällen können die Amerikaner unsere Sonnenbatterie daher auch bei Verbrauchsspitzen nutzen. Damit verhindern sie, teure Stromtarife bezahlen zu müssen. Das macht die Amortisationszeiten der Batterien in den USA sehr viel kürzer, als es in Deutschland der Fall ist.

**Was die Energieversorger angeht: Da haben Sie sogar schon erste Kontakte knüpfen können.**

**Hümmerich:** Ja, sowohl öffentliche als auch private Energieversorger. Dazu muss man wissen: Wir haben in Deutschland ein vergleichsweise stabiles Stromnetz. In Amerika ist das nicht so. Und je mehr Photovoltaik jetzt ans Netz geht,

## German Accelerator

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt Start-ups aus den Bereichen der Informations- und Kommunikationstechnologie, der Industrie 4.0 sowie der Cleantechbranche durch einen Aufenthalt im Silicon Valley oder in New York beim Eintritt in den US-Markt.

Vorteile:

- Überprüfung des Businessplans auf Eignung für den US-Markt und weitere Internationalisierung (globales Benchmarking).
- Verbessertes Zugang zu den technologischen und finanziellen Ressourcen des weltweit führenden IT-Clusters.
- Kontakte zu Know-how-Trägern und potenziellen Kunden im weltweit führenden IT-Markt.
- Intensives Mentoring durch branchenerfahrene Berater aus der Industrie- und der Finanzierungsbranche

Speziell für Cleantech-Unternehmen gibt es am Standort New York ein eigenes Angebot in Kooperation mit der NYU Polytechnic School of Engineering.

[www.germanaccelerator.com](http://www.germanaccelerator.com)

desto instabiler werden die Netze. Darum müssen beispielsweise in Kalifornien private Energieanbieter einen gewissen Prozentsatz ihrer Stromkapazität als Pufferspeicher zur Verfügung stellen. Insofern sind wir mit unserer Sonnenbatterie bei vielen Energieversorgern in Kalifornien auf sehr großes Interesse gestoßen.

### **Einen amerikanischen Investor haben Sie aber bisher nicht gefunden?**

**Hümmerich:** Wir konnten bereits gute Kontakte knüpfen und erste Gespräche führen. Ob und wie wir uns weiter finanzieren, möchte ich an dieser Stelle nicht kommentieren. In jedem Fall konnten wir aber bereits deutliche Unterschiede in der Finanzierung zwischen europäischen und amerikanischen Investoren sehen. Wenn ich unser Unternehmen in Deutschland vor möglichen Geldgebern vorstelle, dann präsentiere ich einen Businessplan mit Zahlen und Daten, alles muss detailliert hinterlegt und dokumentiert sein, es besteht kein großer Unterschied zu einer Bankenfinanzierung. Heraus kommt in der Regel eine recht vorsichtige Unternehmensbewertung durch die Investoren. In Amerika darf man bei den Zukunftserwartungen ruhig ordentlich optimistisch sein. Jedenfalls erwarten die Investoren, dass die Gründer an die ganz große Story glauben. In der Regel werden in Amerika deutlich höhere Unternehmensbewertungen durch die Investoren aufgerufen.

### **Eine Finanzierung in den USA lohnt sich also?**

**Hümmerich:** Das hängt sicherlich von der individuellen Situation des Unternehmens ab. Insofern ist das für ein Start-up natürlich schon interessant zu entscheiden: Wo hole ich meine Finanzierung? In Deutschland oder in den USA? Man muss auch bedenken: Was geschieht, wenn es um den Exit geht? Da wird es wieder deutliche Bewertungsunterschiede geben. Außerdem sollte man frühzeitig festlegen, wo man den Schwerpunkt seiner Aktivitäten haben will. Ein amerikanischer Investor finanziert lieber in ein amerikanisches Headquarter als in eine Zweigniederlassung einer deutschen Gesellschaft.

### **Hat der German Accelerator Ihnen geholfen, mit Ihrer Sonnenbatterie auf dem amerikanischen Markt Fuß zu fassen?**

**Hümmerich:** Sehr. Das Bootcamp des GA beispielsweise: ein zweiwöchiger Crashkurs, in dem wir gelernt haben, wie amerikanisches Business funktioniert. Kurz gesagt: Wo und wie tickt Amerika anders als Deutschland? Bei der Gelegenheit gab es auch konkrete Hilfestellung zum Thema Finanzierung durch amerikanische Venture-Capital-Firmen. Eine Präsentation vor Geldgebern sieht in Amerika ganz anders aus als in Deutschland: sehr viel kürzer, sehr viel prägnanter, sehr viel weniger technisch. In Amerika kommt es darauf an, schnell auf den Punkt zu kommen. Weil sich der Investor schon in den ersten anderthalb Minuten entscheidet: ja oder nein. Und die Präsentation muss sehr viel emotionaler sein.

### **Ein Wort noch zum GA-Mentorennetzwerk?**

**Hümmerich:** Das war für uns das Wichtigste. Alle Start-ups, die an diesem Programm teilnehmen, bekommen zwei Mentoren aus dem Pool zur Seite gestellt. Und bei Vorträgen, Meetings oder Abendveranstaltungen lernt man nach und nach auch alle anderen Mentoren kennen. Viele fanden unser Produkt interessant. Die haben uns dann Kontakte zu amerikanischen Unternehmen vermittelt: „Mensch, ruf doch mal den oder den an.“ Und darüber haben wir tatsächlich auch Kunden kennengelernt. Netzwerk ist in Amerika das, was zählt. Ohne Netzwerk kein Business.

#### Kontakt

**Frank Hümmerich**  
Sonnenbatterie GmbH  
Am Riedbach 1  
87499 Wildpoldsried  
[www.sonnenbatterie.de](http://www.sonnenbatterie.de)

# Start-up-Trend Crowdfunding: Eine Studie nimmt das alternative Finanzmodell unter die Lupe

**Crowdfunding boomt. Immer mehr junge Gründerinnen und Gründer nutzen die Schwarmfinanzierung als sprudelnde Kapitalquelle. Die EFNW GmbH, ein An-Institut der Universität Oldenburg, hat eine umfassende Bestandsaufnahme zu Crowdfunding in Deutschland vorgelegt.**

Im Internet Geld für die eigene Firma sammeln: Beim Crowdfunding stellen private Klein- und Kleinstinvestoren – die Crowd – über Online-Plattformen Kapital für innovative Start-ups zur Verfügung. Anders als beim verwandten Crowdfunding sind die Geldgeber am Erfolg des Unternehmens beteiligt. Die Oldenburger Studie „Zukunftsperspektiven im Crowdfunding“ belegt: Crowdfunding hat sich als ernst zu nehmende Finanzierungsform für Start-ups etabliert.

## Rasante Entwicklung

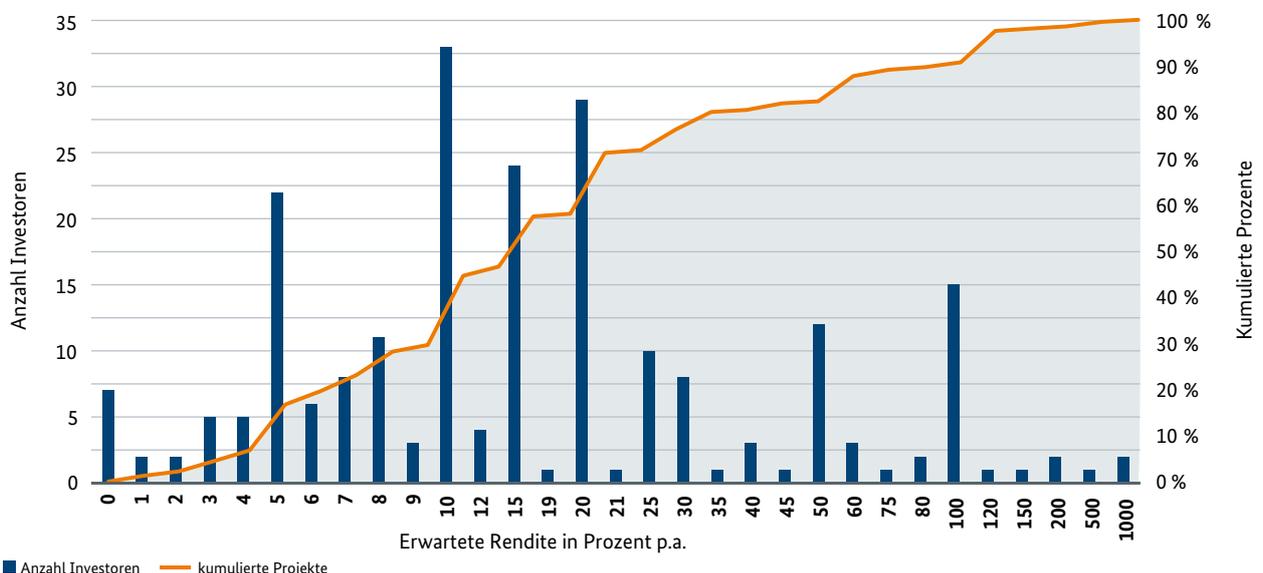
Im Oktober 2011 wurde zum ersten Mal ein deutsches Start-up erfolgreich durch viele kleine Geldgeber finanziert. Seitdem wächst der Markt für Crowdfunding in Deutschland rasant: im Monat durchschnittlich um acht Prozent. Zwar ist der Anteil am gesamten Risikokapitalmarkt mit 3 Prozent – bzw. 5,3 Prozent bei Seed- und Start-up-Investitionen – noch sehr gering. Andererseits stellten Crowdfunder 2013 in Deutschland rund dreimal so viel Kapital zur Verfügung wie Unterstützer beim Crowdfunding.

Dennoch ist der Markt noch überschaubar und auf relativ wenig Akteure beschränkt: Ohne das auf Wachstumsfinanzierung spezialisierte Portal Bergfürst wird er von den drei großen Plattformen Seedmatch, Companisto und Innovestment dominiert.

## Die Spaß-Investoren verlieren an Bedeutung

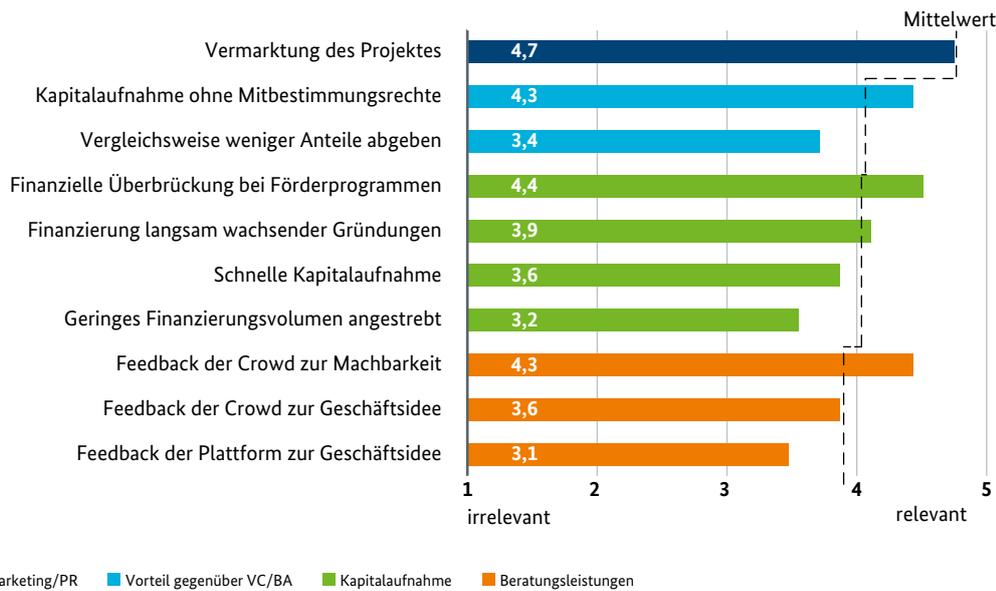
Neben aktuellen Zahlen liefert die Untersuchung erstmalig auch vertiefende Einblicke in das Verhalten von Crowdfundern. Sind diese in erster Linie renditeorientiert? Oder investieren sie aus Interesse am Produkt? Wie gründlich beschäftigen sie sich mit dem finanzierten Unternehmen? Anhand der Auswertung von 25.000 Einzelinvestments haben die Wissenschaftler fünf verschiedene Typen von Crowdfundern charakterisiert. Das interessante Ergebnis: Den Großteil der Anleger machen längst nicht mehr die sogenannten Spaß-Investoren aus. Auf dem Vormarsch ist hingegen ein neuer Typus: der Rendite-Investor. „Die Gruppe der Mehrfachinvestoren mit hohen durchschnittlichen Investitionen von mehr als 1.000 Euro wächst derzeit am stärksten“, so Dr. Heike Hölzner, Geschäftsführerin der

**Erwartete jährliche Rendite von Investoren auf Seedmatch**



Quelle: EFNW GmbH: Zukunftsperspektiven im Crowdfunding. Eine Analyse der Entwicklung in Deutschland zwischen 2011 und 2014, Oldenburg 2014.

### Wie relevant schätzen Sie folgende Motive von Start-ups für die Crowdfunding-Entscheidungen ein?



Quelle: EFNW GmbH: Zukunftsperspektiven im Crowdfunding. Eine Analyse der Entwicklung in Deutschland zwischen 2011 und 2014, Oldenburg 2014.

EFNW GmbH. „Über die Jahre hinweg zeichnet sich ein eindeutiger Trend zur Professionalisierung ab.“

### Rendite-Investoren auf dem Vormarsch

Diese These stützt auch der Blick auf die Finanzierungszeitpunkte: In den späteren Phasen einer Finanzierungsrunde steigen die Investitionssummen deutlich an. „Der Großteil der Investoren investiert früh viel, aber eher kleinere Beträge“, sagt die Expertin. „Höhere Beträge werden erst investiert, wenn bereits erkennbar ist, ob ein Investment tatsächlich zustande kommt.“ Dennoch hegen Crowdfunder keine Reichtumsfantasien: Die meisten schätzen ihre erzielbare Rendite auf maximal 20 Prozent pro Jahr ein. Damit sind ihre Erwartungen realistisch, aber ambitioniert und vergleichbar mit denen eines Business Angels.

### Crowdfunding als Marketinginstrument

Warum entscheiden sich Start-ups überhaupt für Crowdfunding? Bei den Motiven steht der finanzielle Aspekt erstaunlicherweise erst an zweiter Stelle. Der größte Vorteil wird hingegen im Marketingeffekt gesehen: Crowdfunding wird zum Marketinginstrument für das eigene Produkt. „Anders als oft angenommen, profitieren die Unternehmen dabei weniger stark von dem Multiplikationseffekt der Investoren“, weiß Dr. Heike Hölzner. „Weitاً wichtiger ist für sie die Vermarktung der Kampagne durch die Plattformbetreiber.“

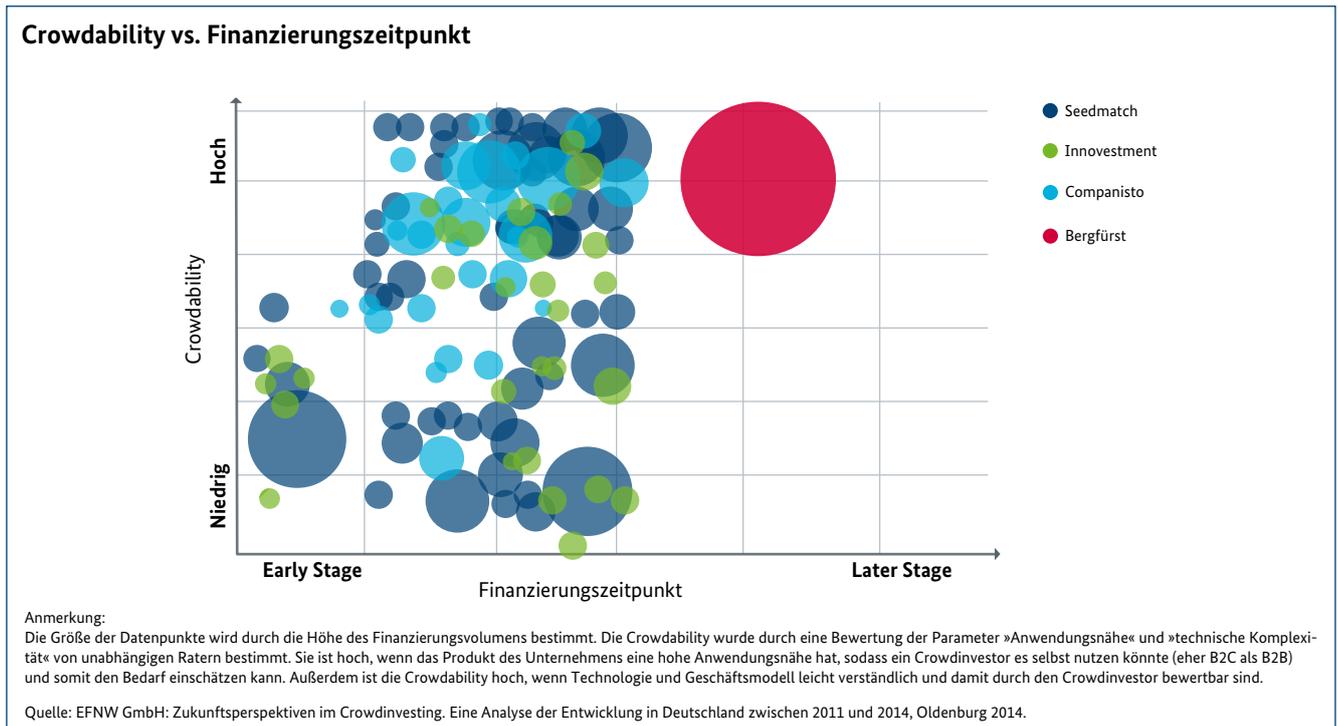
Neben der medialen Aufmerksamkeit schätzen die Firmengründer auch das Feedback zur Machbarkeit der eigenen

Geschäftsidee: Die Crowd wird zu einem wichtigen Bestandteil der Marktforschung. Die finanzielle Überbrückung im Anschluss an Förderprogramme und die Möglichkeit der „Kapitalaufnahme ohne Mitbestimmung“ sind schließlich die zweitwichtigsten Motive der Start-ups für eine Crowdfinanzierung.

### Ideal: Ein fertiges Produkt und erste Umsätze

Interessant ist außerdem, was die Forscher über die Struktur des Investmentportfolios herausgefunden haben. Welche Eigenschaften bringen Start-ups mit, die ihre Projekte erfolgreich über die Crowd finanzieren? „In der Regel benötigt man für eine aussichtsreiche Kampagne bereits ein marktreifes Produkt und erste Umsätze“, so Dr. Heike Hölzner: „Start-ups mit B2C-Geschäftsmodellen, die sich in einer frühen Wachstumsphase befinden, dominieren das Investmentportfolio.“





Innerhalb dessen gibt es erkennbare Unterschiede bei den Plattformen: Über Companisto etwa werden vorwiegend Start-ups mit leicht verständlichen Technologien und Geschäftsmodellen finanziert. Innovestment hingegen vermittelt zunehmend auch Beteiligungen an komplexeren Innovationen. Und Bergfürst wiederum adressiert Unternehmen, die hohe Finanzierungsvolumina anstreben.

Als Mittel zur Startfinanzierung scheint Crowdfunding dagegen weniger geeignet: Erfolgreiche Early-Stage-Finanzierungen finden sich wesentlich seltener im Investmentportfolio. Auffallend ist jedoch, dass diese überwiegend im Hightech-Bereich getätigt werden. Und: „Setzt sich der Trend der ‚Professionalisierung‘ der Crowdfunder fort, werden technologieintensive Early-Stage-Investments und B2B-Geschäftsmodelle in Zukunft eine größere Rolle spielen.“

## Ausblick: gesetzliche Vorgabe in Sicht

Mit der Studie wollen die Oldenburger Forscher das Phänomen Crowdfunding auch stärker in den Fokus der Öffentlichkeit rücken. Die Ergebnisse sollen mit Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft diskutiert werden. Dabei wird es vor allem um die politischen Rahmenbedingungen gehen. Denn gegenwärtig gibt es in Deutschland keine gesonderten gesetzlichen Vorgaben für die Finanzierung über die Crowd. Für die Plattformbetreiber entfällt damit die besonders zeit- und kostenintensive Aufstellung eines Emissionsprospekts. Doch das könnte sich schon bald ändern: Die Bundesregierung will Kapitalanleger künftig besser vor riskanten Anlageformen schützen und hat einen Gesetzentwurf vorgelegt, der auch das Crowdfunding stär-

ker in die Pflicht nimmt. Vor den negativen Folgen der geplanten Regelungen hat bereits das Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) gewarnt. So sei der Anlegerschutz zwar wichtig, eine allzu strikte Regulierung könne die Entwicklung der noch jungen Finanzierungsform aber erheblich behindern. Die Vereinigung befürchtet, dass Deutschland wichtige Chancen für die Zukunft versäume.

Wie die Zukunft des Crowdfunding letztlich aussieht, hängt vor allem aber auch vom Erfolg der bislang finanzierten Start-ups ab. Hier gilt es, das Jahr 2016 abzuwarten: Spätestens dann wird sich laut Studie zeigen, ob die Renditeerwartungen der 2011 gestarteten Crowd-Runden erfüllt werden konnten.

## Download

- [EFNW GmbH: Zukunftsperspektiven im Crowdfunding. Eine Analyse der Entwicklung in Deutschland zwischen 2011 und 2014, Oldenburg 2014.](#)

## Kontakt

**Dr. Heike Hölzner**  
EFNW GmbH  
An-Institut der Universität Oldenburg  
Ammerländer Heerstraße 138  
26129 Oldenburg  
crowdfunding@efnw.de  
www.efnw.de

Von den Erfahrungen anderer lernen

## EXIST-Projekte, die sich bewährt haben

„Ausgerechnet Kassel“, so eine Schlagzeile zur Auszeichnung „Dynamischste Stadt Deutschlands“ – „Ausgerechnet Kassel“ könnte man auch zu den Gründungsaktivitäten der Universität Kassel sagen. Wer vermutet schon, dass hier mehr als 380 Start-ups entstanden sind, die heute Stadt und Region prägen. Ergebnis: Im Januar 2013 wurde die Universität Kassel mit dem Prädikat „EXIST-Gründerhochschule“ durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ausgezeichnet.



Universität Kassel

Aus Ideen Innovationen entwickeln

## Universität Kassel

Genauso wie die Kasseler documenta ist auch die Universität Kassel für ihre Experimentierfreudigkeit bekannt. Seit ihrer Gründung im Jahr 1971 als Reformhochschule entstehen hier immer wieder innovative Konzepte für praxisorientiertes Lernen und Forschen. Ein wichtiges Ziel ist dabei, Studierende, Absolventen und Wissenschaftler für unternehmerisches Denken und Handeln zu begeistern.

„Es geht uns um Ideen. Was kann man daraus machen? Wem nützen sie? Wie lassen sich Forschungsergebnisse, Abschlussarbeiten, im Studium erworbene Kompetenzen oder auch einfach Gedanken, die unseren Studierenden im Alltag durch den Kopf gehen, konkret umsetzen? Wir möchten, dass sich alle hier auf dem Campus Gedanken darüber machen. Dabei helfen wir. Und selbstverständlich unterstützen wir jeden, der eine gute Idee realisieren möchte. Wenn daraus dann das eine oder andere Gründungsprojekt entsteht: umso besser! Ich bin überzeugt davon, dass wir mit dieser offenen Herangehensweise eine

Ideenkultur auf dem Campus aufbauen, die letztlich zu einem noch positiveren Gründungsklima führt“, so Dr. Oliver Fromm, Geschäftsführer der zentralen Transferorganisation UniKasselTransfer. Unter ihrem Dach ist auch der Inkubator mit der hochschuleigenen Gründungsförderung angesiedelt. Er ist bereits in den Jahren 2002 bis 2005 entstanden – mit Unterstützung von EXIST II. Damals waren die Kasseler mit dem Projekt STARTNetz zum ersten Mal bei EXIST dabei. Im Vordergrund stand der Aufbau gründungsfördernder Strukturen.

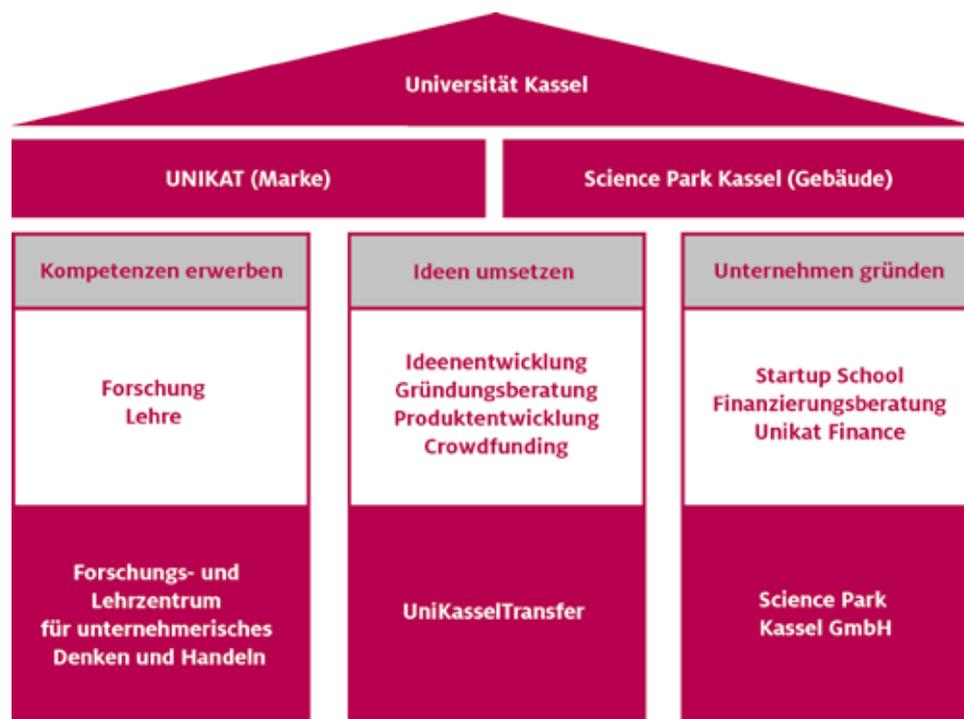
Kurz darauf, im Jahr 2009, ging es mit EXIST III weiter. Während der dreijährigen Förderphase wurde der Ideenwettbewerb ins Leben gerufen, der übrigens in diesem Jahr mit 59 eingereichten Ideen einen Rekord verzeichnet. Hinzu kamen außerdem die interdisziplinäre Ideenwerkstatt „Machen“, mit denen Studierende erstmals auch Creditpoints sammeln konnten. Für viel Öffentlichkeit sorgte die Einrichtung des Unternehmer Rats: einem Netzwerk aus etwa 20 regionalen Unternehmerinnen, Unternehmern und unternehmerisch aktiven Alumni, die den Gründungsteams auch heute noch als Ratgeber, Coaches und Business Angels zur Seite stehen. „Das alles sind Formate, die bei den Professoren, bei den Studierenden, in der Hochschulöffentlichkeit viel Beachtung fanden. So dass wir damit unser wichtigstes Ziel erreichen konnten: Studierende, Absolventen und Wissenschaftler auf breiter Ebene für das Gründungsthema zu sensibilisieren“, freut sich Jörg Froharth, Leiter des UniKasselTransfer Inkubators, und ergänzt: „Wenn Sie heute durch Kassel fahren, sehen Sie an jeder Ecke Unternehmen, die aus der Hochschule entstanden sind. Diese Unternehmen sind nicht nur für den Wirtschaftsstandort Kassel von Bedeutung, sondern prägen unsere Region auch in kultureller und sozialer Hinsicht und tragen zweifellos zur Lebensqualität unserer Stadt bei.“

Insofern war es kaum anders zu erwarten, dass die Universität Kassel im Januar 2013 als „EXIST-Gründerhochschule“ ausgezeichnet wurde. Von da an ging es nicht mehr „nur“ um den Aufbau von gründungsunterstützenden Struktu-

ren, sondern vor allem um eine gründerfreundliche Organisation auf allen Ebenen der Hochschule. Nun sollte aus einer bislang informellen Unterstützung durch die Hochschulleitung ein für alle verbindliches Leitbild im Sinne einer Gründungshochschule werden. „Unser Leitbild verfolgt dabei weit mehr als das Ziel, hier auf dem Campus den Unternehmergeist zu fördern und die Gründung von Start-ups zu unterstützen. Die Aufgabe einer Gründerhochschule sehen wir vor allem auch darin, bei unseren Studierenden und Wissenschaftlern umfassende Kompetenzen aufzubauen, die sie in die Lage versetzen, innovative Ideen zu entwickeln und sie tatkräftig – unter Abwägung von Chancen und Risiken – umzusetzen“, so Prof. Dr. Rolf-Dieter Postlep, Präsident der Universität Kassel.

Getreu diesem Leitbild sind in Kassel inzwischen alle an Bord: die Hochschulleitung und alle wichtigen Gremien wie die Fachbereichs- und die Dekanatskonferenz. Damit hat sich das Tempo, mit dem die Ziele des Leitbilds realisiert werden, rasant beschleunigt: „Die Akzeptanz für die ‚Gründersache‘ ist viel breiter geworden. Vor kurzem erst wurde zum Beispiel die Einrichtung eines Forschungs- und Lehrzentrums für unternehmerisches Denken und Handeln per Präsidiumsbeschluss auf den Weg gebracht. Dafür werden zwei Professuren eingerichtet: Dr. Kathrin Rosing übernimmt am Institut für Psychologie die Juniorprofessur für die Psychologie unternehmerischen Handelns. Dr. Brigitte Halfas wird am 1. Januar 2015 im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften die Professur für Entrepreneurship

### Strategiekonzept der Gründerhochschule Kassel



antreten. Die Finanzierung erfolgt über Hochschulmittel“, freut sich Christian Martin, Geschäftsführer des neu entstandenen Forschungs- und Lehrzentrums für unternehmerisches Denken und Handeln.

Die vielfältigen Instrumente, die die Kasseler Gründungsakteure anbieten, um ihr Leitbild mit Leben zu füllen, sind dabei drei Bereichen zugeordnet, die unter der Dachmarke „UNIKAT mehr unternehmen“ gebündelt werden. Dazu gehören:

- das Forschungs- und Lehrzentrum für unternehmerisches Denken und Handeln
- UniKasselTransfer und
- die Science Park Kassel GmbH

### Forschungs- und Lehrzentrum für unternehmerisches Denken und Handeln

Seit März 2014 gibt es die zentrale Schaltstelle für die Entrepreneurship-Forschung und -Lehre an der Universität Kassel. Das Zentrum hat die nicht gerade kleine Aufgabe, unternehmerisches Denken und Handeln in Lehre und Forschung zu integrieren. Praktisch bedeutet das: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erarbeiten forschungsbaasierte Lehrangebote und unterstützen damit fachbereichsübergreifend Dozenten und Professoren. „Unsere Aufgabe ist es, Eigeninitiative und unternehmerische Kompetenz zu fördern, und zwar ganz im Sinne der Europäischen Union. Das heißt, unser Angebot richtet sich nicht nur an zukünftige Unternehmerinnen und Unternehmer, sondern auch an zukünftige Angestellte. Wir möchten bei unseren Studierenden, Absolventen und Wissenschaftlern die Bereitschaft stärken, Verantwortung für Innovationsprozesse zu übernehmen. Unabhängig davon, ob sie später einmal als

Angestellte oder als Unternehmer tätig sein werden, sollen sie in der Lage sein, unternehmerische Innovationsprozesse erfolgreich durchzuführen“, so Christian Martin.

Wie dieses Lernen aussehen kann, zeigt zum Beispiel die „Ideenwerkstatt MACHEN!“. Als reguläre curriculare Veranstaltung wird sie in 36 Studiengängen als Studien- und Prüfungsleistung anerkannt. In interdisziplinären Teams lernen die Studierenden, ihre Ideen zu Prototypen weiterzuentwickeln und daraus innovative Dienstleistungen, Produkte oder Konzept auf die Beine zu stellen. Und nicht nur das. Auch die Soft Skills jedes Teilnehmers werden dabei auf die Probe gestellt. Denn um die Zielvorgaben zu erreichen, kommt es in den zusammengewürfelten Teams auch auf ein gutes Arbeitsklima und tatsächliche Teamarbeit an. Ihre Ergebnisse präsentieren die Teams anschließend vor einem Publikum aus Gründungsförderern, Branchenkenner und Multiplikatoren sowie Gästen der Studierenden. Christian Martin: „Das Format erfreut sich zunehmender Nachfrage, so dass wir es zukünftig mehrmals pro Semester anbieten werden. Wir können uns darüber hinaus vorstellen, die Ideenwerkstätten für Unternehmen, Organisationen, Schulen usw. anzubieten, um dort Innovationsprozesse zu fördern.“

Die Ideenwerkstatt MACHEN! wird seit dem Wintersemester 2014/2015 im Fachbereich Ökologische Agrarwissenschaften angeboten: als Pflichtveranstaltung für die Studierenden des englischsprachigen Masterstudiengangs „International Foodbusiness and Consumer Studies“. Der Fachbereich gehört zu den gründungsstärksten in Kassel. Aufgrund seiner einzigartigen Stellung in der deutschen und internationalen Hochschullandschaft verzeichnet er einen zunehmenden Anteil ausländischer Doktoranden. Und genau die werden nun auch mit dem akademischen Gründergeist bekannt gemacht: Bereits zum zweiten Mal haben sie die Möglichkeit, in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Akademischen Austauschdienst (DAAD) am



Gründerinnen und Gründer an der Universität Kassel

Ideaworkshop MAKE IT! teilzunehmen. Ziel ist es, die Dissertationsvorhaben durch gruppenspezifische Analyse und Reflexion und Kreativitätstechniken voranzubringen.

Übrigens: Was Innovationen betrifft, gehen die Akteure des Forschungs- und Lehrzentrums für unternehmerisches Denken und Handeln auch selbst mit gutem Beispiel voran. Um unternehmerisches Denken und Handeln in Forschung und Lehre weiter auszubauen, zu vertiefen und zu verankern, haben die Kasseler die „Partnerversammlung“ ins Leben gerufen: Dort erhalten sowohl externe Einrichtungen wie Schulen, Unternehmen, Stiftungen, Verbände und Forschungseinrichtungen als auch interne Vertreter der Fachbereiche, Serviceeinrichtungen oder der Studentenschaft die Möglichkeit, sich in die Entrepreneurship-Forschung und -Lehre einzubringen und die Ergebnisse in ihre Institutionen weiterzutragen. Der offizielle Start der „Partnerversammlung“ war im Februar 2015.

## UniKasselTransfer Inkubator



Als erste Anlaufstelle, die auf dem Campus eingerichtet wurde, um dem Gründergeist auf die Sprünge zu helfen, verfügt der UniKasselTransfer Inkubator inzwischen über ein umfangreiches Angebot. Dazu gehören u. a. die Gründungsberatung und der Ideenwettbewerb und der Unternehmer Rat. Mit Unterstützung der aktuellen EXIST-Förderung wird das Angebot weiter ausgebaut:

## UNIKAT-Agenturen

In sieben von insgesamt elf Fachbereichen wurden die Stellen der wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aufgestockt. Als UNIKAT-Agenten haben sie die Aufgabe, unternehmerische Talente und spannende Ideen zu identifizieren, erste Gespräche „vor Ort“ mit Gründungsinteressierten zu führen und die UNIKAT-Angebote bekannt zu machen sowie gründungsbezogene Lehrveranstaltungen zu entwickeln und zu verankern. Die UNIKAT-Agenten sind der wichtigste Link zwischen den Fachbereichen und UniKasselTransfer. Sie sind daher der entscheidende Hebel für die Stärkung der Ideenkultur in den Fachbereichen. Die „Agenten“ sitzen daher auch mit am Tisch, wenn es um die Ausarbeitung neuer Angebote geht. Für ihren Job wurden sie durch die Berater des UniKasselTransfer Inkubators und durch externe Referenten intensiv geschult.

## UNIKAT-Crowdfunding

Mit der UNIKAT-Crowdfundingplattform hat die Universität Kassel als erste deutsche Hochschule eine eigene Crowdfundingplattform sowohl für Start-ups als auch für Projekte ohne unmittelbare Gründungsabsicht umgesetzt.



Universität Kassel: Campus Holländischer Platz

Im ersten Halbjahr 2014 wurden bereits sechs von neun Projekten mit über 150.000 Euro finanziert. Die Plattform wurde außerdem im Juni 2014 vom Stifterverband als „Hochschulperle des Monats“ ausgezeichnet.

Das Besondere an UNIKAT-Crowdfunding ist die Zusammenarbeit mit Startnext, einer der größten Crowdfundingplattformen für kreative Projekte in Deutschland und Österreich. Annika Wallbach vom UniKasselTransfer Inkubatormanagement: „Jedes unserer Projekte, das sich auf unserer UNIKAT-Crowdfundingplattform präsentiert, erscheint zugleich auch auf der Webseite von Startnext. Damit erreichen unsere Projekte natürlich eine riesige Zahl potenzieller Unterstützer.“ Dass die Kasseler Crowdfunding-Projekte dabei von der Planung bis zur Durchführung vom UNIKAT-Team betreut werden, versteht sich von selbst. Erfolgreich finanzierte Projekte kann UNIKAT-Crowdfunding bereits vorweisen. Annika Wallbach: „Das sind ganz unterschiedliche Projekte: ein Musical der Kunsthochschule zum Beispiel, eine Manufaktur für Naturkosmetik oder auch ein Energiesparherd für Entwicklungsländer.“

## UNIKAT-Ideenwettbewerb

Der Wettbewerb bietet die Möglichkeit, Ideen in ganz frühen Stadien einzureichen und von erfahrenen Unternehmern evaluieren zu lassen.

„Wir fragen die Teilnehmer an unserem Ideenwettbewerb nicht nach ihrer Marktanalyse, ihren Finanzierungsdaten oder ihrem Businessplan. Wir fragen: Wie könnt ihr eure Idee umsetzen? Für wen ist die Idee gut? Und daraus entstehen dann mitunter auch Gründungsprojekte – nicht immer, aber immer wieder. Das gilt für die Nanotechnologie genauso wie für die bildenden Künste oder die Soziologie“, erklärt Jörg Froharth, Leiter des UniKasselTransfer Inkubators.



Science Park Kassel

## Science Park Kassel

Während sich der Inkubator auf die Phase der Ideenentwicklung konzentriert, hat die Universität Kassel die stärker marktorientierten Leistungen der Gründungsförderung in der Science Park Kassel GmbH organisiert: einem Gemeinschaftsprojekt der Hochschule und der Stadt Kassel. Ab dem Frühjahr 2015 trifft sich die Start-up-Community in dem neuen Gebäude auf dem Campus. Auf 6.200 Quadratmetern können Start-ups und etablierte Unternehmen dort, in den Büros, Werkstätten und Laboren, ihre Ideen realisieren. Dabei bietet der Science Park weit mehr als nur Räumlichkeiten an:

### UNIKAT Finance

Zu den Schwergewichten des Science Parks gehört zweifellos UNIKAT Finance. Damit eröffnen die Kasseler ihren innovativen Start-ups auch den Zugang zu Wagniskapital. Das Gemeinschaftsprojekt der Hessischen Management- und Beteiligungsgesellschaft, der Kasseler Sparkasse und der Universität Kassel stellt dafür jeweils eine Finanzierung von bis zu 200.000 Euro plus individueller Beratung durch den Investment Manager des Science Parks zur Verfügung.

### UNIKAT Startup School

Auch die UNIKAT Startup School, die die Mitarbeiter des UniKasselTransfer Inkubators entwickelt haben, wird im Science Park stattfinden. Die Workshops finden außerhalb des akademischen Lehrprogramms statt und richten sich an Gründerinnen, Gründer und unternehmerisch Interessierte. Die praktische Anwendbarkeit der vermittelten unternehmerischen Kompetenzen steht im Vordergrund. Später einmal sollen die Teilnehmer auch ein Zertifikat

erhalten. Jörg Froharth: „Aber das ist Zukunftsmusik. Jetzt geht es erst einmal darum, die Workshops anzupacken und das Angebot systematisch weiterzuentwickeln.“

### Alles unter einem Dach

Im Gebäude der Science Park GmbH werden sämtliche Dienstleistungen zum Wissenstransfer und zur Gründungsförderung zukünftig ihren Sitz haben. Dazu gehört nicht nur UniKasselTransfer, sondern auch das Forschungs- und Lehrzentrum Unternehmerisches Denken und Handeln, die UNIKIMS GmbH, die als Management School der Universität für die Entwicklung und Vermarktung von Weiterbildungsangeboten zuständig ist. Mit von der Partie ist außerdem die GINo mbH, verantwortlich für die Vermarktung von Erfindungen der Universität Kassel und Betreiberin des Patentinformationszentrums (PIZ).

„Dass sich die Stadt Kassel hier mit circa 7 Millionen Euro engagiert, ist für mich ein klares Bekenntnis zum Innovationspotenzial dieser Hochschule. Das alles wäre vor zwölf Jahren, als wir mit STARTNetz noch über EXIST II gefördert wurden, undenkbar gewesen. Da hieß es noch: ‚Wer seid ihr eigentlich?‘ Diese Frage stellt uns heute niemand mehr“, erklärt Dr. Oliver Fromm.

### Kontakt

**Jörg Froharth**  
 Inkubator Management  
 UniKasselTransfer | Inkubator  
 Mönchebergstr. 7  
 34109 Kassel  
 froharth@uni-kassel.de  
[www.uni-kassel.de/ukt/unikat/startseite.html](http://www.uni-kassel.de/ukt/unikat/startseite.html)



v. l. n. r.: Jörn Emmerich, Dr. Sebastian Maaß, Jürgen Rojahn

„Wenn man von der Universität kommt, hat man den Mittelstand nicht so sehr auf dem Radar.“

**Ob in der Lebensmittel-, der Pharma- oder in der Kosmetikindustrie: Bei allen chemischen Produktionsverfahren tragen Größe und Verteilung von Partikeln wie Tropfen, Kristalle, Granulat, Zellen, Körner oder Gasblasen maßgeblich zur Produktqualität oder Produktionseffizienz bei. Mit einem speziellen Messsystem, das auf einer Bildanalyse basiert, sorgen Dr. Sebastian Maaß und sein Team dafür, dass Charakterisierung und Analyse der Partikel zukünftig selbst unter widrigen Bedingungen in der industriellen Produktion möglich werden. Das Start-up wurde vom Gründerservice der Technischen Universität Berlin betreut.**

**Herr Dr. Maaß, Sie haben eine Software zur Bildanalyse von Partikeln entwickelt. Wie kam es dazu?**

**Dr. Maaß:** Die Analysen und Messungen von Partikeln werden üblicherweise im Labor unter dem Mikroskop durchgeführt. Der Nachteil dabei ist, wenn man Partikel aus einer Produktion entnimmt und damit ins Labor geht, verändert sich die Probe dramatisch. Man bekommt also nicht mehr die Information, die man braucht. Dass diese Vorgehensweise nicht zufriedenstellend ist, habe ich selbst während meiner Forschungsarbeiten an der Technischen Universität Berlin erlebt. Es lag daher auf der Hand, die Partikel in ihrem Umfeld zu messen, also im Produktionsprozess. Das sollte mit Hilfe von Fotos möglich sein. Also wurden die Tropfen in dem von mir untersuchten Prozess mit einer Endoskopsonde, die man von Magenspiegelungen her kennt, fotografiert. Das Problem war dabei allerdings, dass ich die Partikel auf den Bildern anschließend stundenlang von Hand vermessen musste. Der Zeitaufwand war immens – bis ich schließlich meinem Freund, Jürgen Rojahn, das Problem schilderte. Er studierte damals Informatik und war auf der Suche nach einer praktischen Anwendung für all sein Wissen. Eine klassische Win-win-Situation also. Das Ergebnis war die Bildanalyse-Software, mit der es uns gelungen ist, die Genauigkeit des Mikroskops in die Produktionsanlage zu bringen.

**Und damit hatten Sie den großen Wurf gelandet?**

**Dr. Maaß:** Das war zu Beginn gar nicht unsere Absicht. Wir hatten zwar eine Bildanalyse-Software entwickelt, mit der sich erstmals komplexe Bildstrukturen schnell und präzise auswerten ließen. Aber das Ganze sollte zunächst ja nur ein Hilfsmittel für meine Forschung sein. Als ich dann aber auf Fachtagungen meine Arbeiten vorstellte und immer mehr Wissenschaftler auf mich zukamen und mich auf die Software ansprachen und dann auch noch die Großindustrie Interesse zeigte, haben wir uns gesagt, dass da vermutlich mehr drinsteckt. Wir haben dann Schritt für Schritt damit begonnen, ein komplettes Produktpaket, das sich aus Hardware, Software sowie Service und Support zusammensetzt, zu entwickeln.

**Waren Sie beim Gedanken an eine berufliche Selbständigkeit gleich Feuer und Flamme?**

**Dr. Maaß:** Nein. Ich bin Familienvater und habe zwei Töchter. Von daher ist meine Risikobereitschaft begrenzt. Außerdem hatte ich damals auch Angebote aus der Industrie. Nichtsdestotrotz war klar, dass das Ganze Potenzial hat. Mein Gedanke war auch, dass ich es wahrscheinlich nie wieder versuchen würde, wenn ich erst einmal angestellt bin. Also haben wir uns gesagt: Wann, wenn nicht jetzt?

**Jörn Emmerich ist der Dritte im Bunde. Welche Funktion hat er?**

**Dr. Maaß:** Jörn hat eine Ingenieurausbildung in Verfahrenstechnik und Chemie. Wir haben uns über meinen Doktorvater kennengelernt. Er bringt als Wirtschaftsingenieur die betriebswirtschaftlichen Grundlagen mit, die uns sehr geholfen haben. Nicht zuletzt auch bei der Entwicklung des Businessplans und der Unternehmensfinanzierung.

### **Wie haben Sie sich auf die Gründung vorbereitet?**

**Dr. Maaß:** Wir sind 2010 zum Gründungsservice der TU Berlin gegangen, um uns beraten zu lassen. Die Mitarbeiterinnen haben uns dann erst einmal geraten, einen Geschäftsplan zu Papier zu bringen. Dieser Plan war der erste Schritt, das Ganze wirklich ernsthaft anzugehen. Im Dezember 2011 wurde uns dann EXIST-Gründerstipendium bewilligt.

### **Gab es besondere Herausforderungen, die Ihnen Schwierigkeiten bereitet haben?**

**Dr. Maaß:** Wir haben uns am Anfang sehr stark auf die Großindustrie konzentriert, die Global Player in der Chemiebranche, die natürlich auch alle in Deutschland sitzen. Was wir dabei unterschätzt haben, ist die Dauer der Entscheidungsprozesse in diesen Unternehmen – wir wussten einfach zu wenig über unseren Markt. Obwohl wir insgesamt sehr schnell auf großes Interesse gestoßen sind und der Absatz im Bereich der wissenschaftlichen Forschung und Entwicklung sehr gut angelaufen ist. Aber die Verkäufe für industrielle Produktionsanlagen zur Prozessoptimierung, das war und ist schon ein sehr langwieriger Prozess. Die chemische Industrie ist sehr konservativ. Das heißt, nur weil es eine innovative Technologie zur Optimierung von Produktionsverfahren gibt, stellen die nicht gleich ihre ganze Anlage um. Das ist auch nachvollziehbar bei den Größenordnungen. Die können nicht einfach drei, vier Tage ein neues Verfahren ausprobieren und dabei Gefahr laufen, dass die Anlage stillsteht.

### **Aber jetzt hat es geklappt und Sie haben einen Kooperationspartner aus der Industrie gefunden.**

**Dr. Maaß:** Ja, den Praxistest im Labor haben wir schon bestanden. Nun müssen wir noch zeigen, dass unsere Software auch in der industriellen Anwendung funktioniert.

Das ist nicht trivial. Wenn Sie einen Prototyp in der Automobilindustrie haben, der fährt und schnell ist und einen geringen Verbrauch hat, heißt das noch lange nicht, dass der auch in Serie gehen kann.

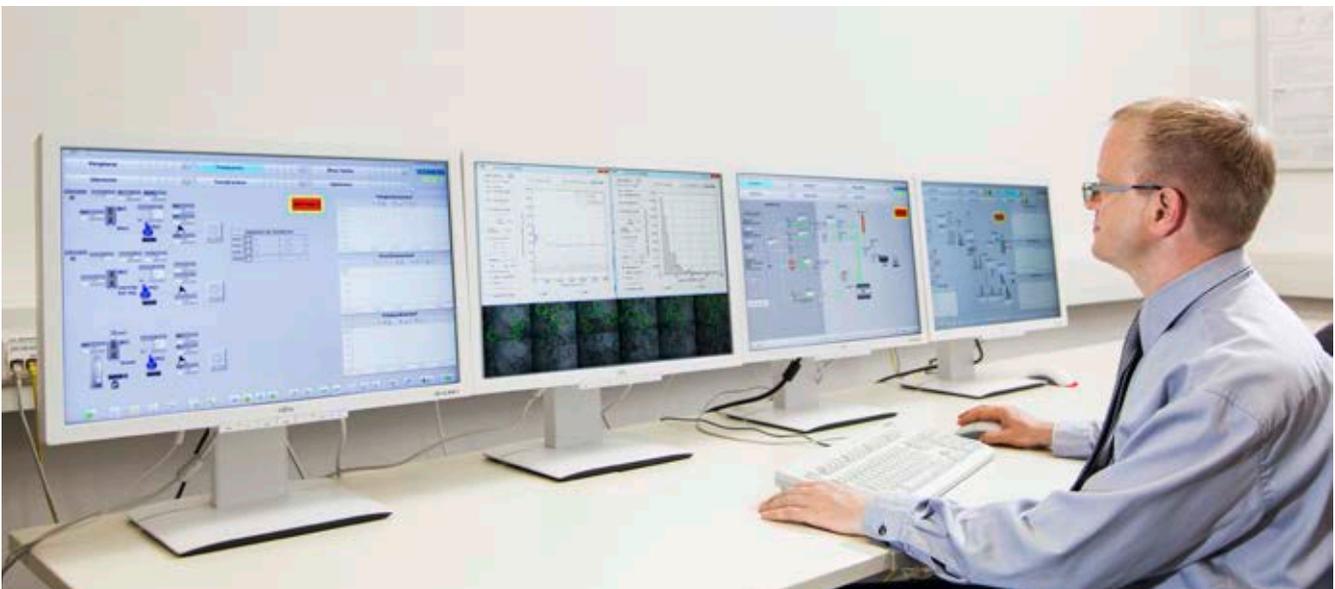
Für unser erstes Pilotprojekt kooperieren wir nun mit einem großen deutschen Chemieunternehmen. Wir stellen unsere Technologie und unsere Software dort zur Verfügung und lassen uns unsere Arbeitszeit als Dienstleistung vergüten. Nach Projektende nehmen wir die Technologie wieder mit. Im Grunde funktioniert es wie ein Leasingmodell.

### **Gibt es etwas, das Sie „beim nächsten Mal“ anders machen würden?**

**Dr. Maaß:** Wir würden viel früher auf den Mittelstand zugehen. Es gibt so viele Mittelständler in der Bundesrepublik, die innovativ sind und eigene Produktionsparks haben. Viele davon gehören zu den sogenannten Hidden Champions, die international aktiv sind und hoch-innovative technologische Nischen besetzen. Die haben drei-, vier-, fünfhundert Mitarbeiter, manchmal auch nur 50. Und vor allem: Die Entscheidungswege dort sind viel kürzer. Wenn man von der Universität kommt, hat man den Mittelstand leider nicht so sehr auf dem Radar. Das holen wir jetzt nach.

### **Themenwechsel: Startkapital. Wie sah es damit aus?**

**Dr. Maaß:** Durch unsere Teilnahme und Auszeichnung beim Businessplan Berlin-Brandenburg wurden wir relativ früh von Investoren angesprochen. Da gab es beispielsweise eine Venture-Capital-Gesellschaft aus Großbritannien, die bei uns investiert hat. Außerdem konnten wir den High-Tech Gründerfonds als Hauptinvestor und über ihn einen Zweitinvestor gewinnen. Das hat gut geklappt.



Direkte Analyse im Reaktor für Labor und Technikum



Überwachung der Partikelgröße im Prozessleitzentrum nach Einbindung des SOPAT-Systems

**Es gibt Start-ups, die sagen: Wenn ich mir einen Kapitalgeber ins Boot hole, redet der mir zu sehr ins operative Geschäft hinein oder zieht sich zu einem ungünstigen Zeitpunkt zurück.**

**Dr. Maaß:** Darauf muss man sich einstellen. Das ist uns auch passiert. Aber wir haben daraus gelernt. Transparenz ist zum Beispiel sehr wichtig. Sich von vornherein sehr ehrlich über realistische Unternehmensziele zu einigen. Letztendlich ist das Interesse, gemeinsam die Firma voranzubringen, das verbindende Moment.

**Sie kommen aus der Wissenschaft, wirken aber, als wäre es für Sie selbstverständlich, mit Kapitalgebern zu verhandeln.**

**Dr. Maaß:** Das war nicht immer so. Zu Beginn sind wir schon sehr akademisch an die Verhandlungen herangegangen. Aber wir haben relativ früh in Berater investiert. Und wir haben ein gutes Netzwerk. Außerdem stand mir ein guter Freund, der selbst erfolgreicher Unternehmensgründer ist, immer mit Rat und Tat zur Seite. Und was Jürgen Rojan angeht: Der kommt aus einer Unternehmerfamilie.

**Apropos Beratung: War das EXIST-Coaching-Budget für Sie hilfreich?**

**Dr. Maaß:** Auf jeden Fall. Wir konnten damit einen Coach finanzieren, der mit uns eine sehr gute Strategie zur Akquise von Beteiligungskapital entwickelt hat. Er hat uns ganz klar gesagt, was in unsere Präsentation hineingehört. Die gan-

zen Feinheiten der Algorithmik, der Optik, der Physik, die ganzen technischen Hürden, die wir überwunden haben: Das ist alles schön und gut. Damit kann man eine wissenschaftliche Auszeichnung gewinnen. Aber für einen Investor ist das uninteressant. Wenn ich eine wissenschaftliche Präsentation halte, habe ich 18 Folien zu Methode und Analyse und zwei Folien zur Anwendung. Für Geldgeber muss es genau umgekehrt sein.

Wir hatten dann genau zwei Treffen mit dem High-Tech Gründerfonds, und in den zwei Treffen haben wir das Maximale herausgeholt. Ausschlaggebend war, glaube ich, dass wir deutlich machen konnten, dass unser Produkt unglaublich skalierbar ist. Die Anwendung reicht von der Schlagsahneherstellung über PVC-Granulate bis hin zu nachwachsenden Rohstoffen wie Bio-Diesel. Da gibt es unglaublich viele Anwendungsmöglichkeiten. Und weil wir ein komplettes Baukastensystem aus Hardware, Software, Service und Support anbieten, war den Investoren eigentlich relativ schnell klar, dass das da eine Wertschöpfungskette aufgebaut werden kann.

**Wie hat sich Ihr Unternehmen bisher entwickelt?**

**Dr. Maaß:** Vieles ist gut gelaufen, darüber sind wir sehr glücklich. Wir sind 2012 gestartet, wirtschaftlich sind wir erfolgreich. Wir haben schon diverse Systeme in Deutschland, Niederlande oder nach Frankreich verkauft, auch in die Schweiz. Im November sind wir auf einer Messe in den USA. Der Break-even ist für das dritte Quartal 2015 geplant. Wir sehen aber auch, dass wir in einigen Bereichen hinter unseren eigenen Erwartungen hinterherhängen, etwa wenn es darum geht, bestimmte Technologiehürden zu überwinden. Oder schneller zu verkaufen. Es ist nicht überraschend, dass es uns am Anfang leicht gefallen ist, an Wissenschaftler zu verkaufen. Die sprechen unsere Sprache. Jetzt müssen wir eine neue Sprache lernen und für den Vertrieb auch in neues Personal investieren, das diese Sprache schon beherrscht. Zusätzlich zu den acht Mitarbeitern in Vollzeit und vier in Teilzeit haben wir gerade drei Stellen ausgeschrieben. Und so soll es insgesamt in Zukunft weitergehen.

#### Kontakt

**Dr.-Ing. Sebastian Maaß**  
 SOPAT GmbH  
 c/o Technische Universität Berlin  
 Department of Chemical Engineering  
 Fraunhoferstr. 33-36  
 10587 Berlin  
 Tel.: 030 314 78609  
[www.sopat.de](http://www.sopat.de)

„Wir sind ein kleines Start-up mit einer Super-Technologie, die aber noch fast keiner kennt.“



v. l. n. r.: Prof. Dr. Gunter Meister und Dr. Michael Hannus

**Dr. Michael Hannus war bereits als Angestellter in der Forschungsabteilung eines Biotech-Unternehmens tätig, als er sich vor zwei Jahren dazu entschied, ein von ihm entwickeltes Verfahren zur Genanalyse selbst zu vermarkten. Mit Unterstützung der Universität Regensburg und EXIST-Forschungstransfer hat er im September 2013 die siTOOLS Biotech GmbH gegründet.**

**Herr Dr. Hannus, Sie haben molekulare Werkzeuge zur Analyse von Genen entwickelt. Um was geht es genau?**

**Dr. Hannus:** Mit unserem Verfahren unterstützen wir unsere Kunden dabei, die Funktion von Genen zu analysieren. Das ist vor allem für die Entwicklung neuer Medikamente wichtig. Bisher wird in der klassischen Genfunktionsanalyse ein Gen inaktiviert und dann beobachtet, welche Effekte der Ausfall des Gens hat. Daraus kann man dann Rückschlüsse auf die Funktion des Gens ziehen. Entscheidend ist allerdings, dass man tatsächlich auch nur das eine Gen inaktiviert, das man untersuchen möchte. Dazu wurde vor etwa 15 Jahren die RNA-Interferenz-Methode entwickelt. Die beiden US-Wissenschaftler Andrew Fire und Craig Mello haben dafür im Jahr 2006 sogar den Nobelpreis erhalten.

**Der nächste Nobelpreis geht also an Sie?**

**Dr. Hannus:** Nein, leider wohl nicht. Dieser Nobelpreis wurde damals ohnehin etwas vorschnell vergeben. Nach ein paar Jahren hat sich nämlich herausgestellt, dass die molekularen Werkzeuge, mit denen man ein Gen inaktivieren wollte, sogenannte „siRNAs“, nicht nur das gewollte Gen, sondern meist auch noch Hunderte andere beeinflussen. Ein Schuss wie mit einer Schrotflinte. Das ist natürlich ein Problem. Man kann die Reaktion, die sich dann in der Zellkultur oder einem Versuchsorganismus zeigt, nicht auf ein einziges Gen zurückführen. Wir haben uns daher einen einfachen Trick zunutze gemacht. Wir verwenden nicht nur eine dieser siRNAs, sondern sehr viele, die alle auf das gleiche Zielgen ausgerichtet sind. Die unerwünschten Nebeneffekte werden hingegen unter die Nachweisgrenze ver-

dünnt. Auf diese Weise erreichen wir, dass das gewünschte Zielgen sehr genau getroffen wird. Wir haben eine Methode entwickelt, um diese komplexen, aber genau definierten Mischungen von siRNAs vergleichsweise günstig herzustellen. Das ist sozusagen unser „Claim to Fame“. Diese Mischungen verkaufen wir an universitäre Forschungslabore oder auch an die pharmazeutische Industrie.

**Wie sind Sie auf diese Ideen gekommen?**

**Dr. Hannus:** Ich war viele Jahre in Biotech-Unternehmen beschäftigt und habe dort mit der RNA-Interferenz-Methode gearbeitet. Dabei habe ich mir schon frühzeitig immer wieder Gedanken darüber gemacht, wie man diese Methode verbessern könnte. In dem Unternehmen, in dem ich damals als Angestellter beschäftigt war, konnte ich meine Idee leider nicht verwirklichen. Glücklicherweise stand mir mein Bruder und die von ihm mit gegründete Intana Bioscience GmbH zur Seite. Das junge Biotechunternehmen hat mich unterstützt und in meine Idee investiert – in Kooperation mit dem Lehrstuhl von Professor Gunter Meister an der Universität Regensburg. Mit ihm haben wir die Idee ausprobiert, die ersten Datensätze generiert und uns mit diesen Datensätzen und dem Proof of Principle um EXIST-Forschungstransfer beworben. Mit Erfolg.

**Wie ging es dann weiter?**

**Dr. Hannus:** Nachdem die Förderung bewilligt worden war, haben wir an der Universität Regensburg das Verfahren zur Herstellung komplexer siRNA-Mischungen weiter optimiert, bis es tatsächlich fast marktreif war. Am 18. September 2013 haben wir – Professor Gunter Meister und ich – dann unser Unternehmen gegründet.

**Wann haben Sie denn begonnen, sich auf Ihre Karriere als Unternehmer vorzubereiten?**

**Dr. Hannus:** Ich bin immer noch dabei, das unternehmerische Handwerkszeug zu erlernen. Die enge Verbindung zu Intana ist da sehr hilfreich. Und dann gibt es ja bei EXIST-

Forschungstransfer die Förderposition für den betriebswirtschaftlichen Mitarbeiter. Mir war das ursprünglich gar nicht klar, wie essenziell es ist, dass man sich so jemanden ins Boot holt.

### **Warum ist es Ihrer Ansicht nach wichtig?**

**Dr. Hannus:** Beispielsweise für die Planung. Für den Jahresabschluss. Das sind Dinge, von denen ich keine Ahnung habe. Oder nehmen Sie den Bereich Marketing. Ich habe vollkommen unterschätzt, wie wichtig Marketing ist. Als Wissenschaftler denkt man immer, wenn man ein gutes Produkt hat, verkauft sich das von allein.

### **Sie haben dann einen Betriebswirt eingestellt?**

**Dr. Hannus:** Ja, was übrigens gar nicht so leicht war. Eigentlich ist es unmöglich, jemanden mit Erfahrung zu finden, der gewillt ist, für relativ wenig Geld auf einer Stelle zu arbeiten, die auf anderthalb Jahre befristet ist. Ich hatte zwar mehrere Kandidaten eingeladen, aber die einen waren zu unerfahren, die anderen hatten exorbitante Gehaltsforderungen. Aber schließlich haben wir dann über unsere Partner-Firma Intana einen geeigneten Kandidaten gefunden: Dr. Josef Unger war früher selbst wissenschaftlich tätig und hat außerdem in mehreren Biotech-Firmen die Marketing- und Salesabteilung aufgebaut. Das hat perfekt gepasst.

### **Inwieweit hat Ihnen die Hochschule bzw. das Gründungsnetzwerk der Universität Regensburg geholfen?**

**Dr. Hannus:** Die Gründerberatung bei der Forschungs- und Technologietransferstelle der Universität Regensburg hat sich sehr bemüht. Zum Beispiel, wenn wir Unterschriften vom Rektor brauchten. Das kann ja mitunter ziemlich lange dauern.

Als Berater standen mir unter anderem mein Bruder und sein Partner von Intana Bioscience zur Seite. Allerdings war die Ausarbeitung des offiziellen Coaching-Fahrplans im Rahmen von EXIST-Forschungstransfer sowie die Ausarbeitung und der Abschluss der Coachingverträge sehr zeitaufwändig und ziemlich bürokratisch.

**Aber offensichtlich hat es sich gelohnt. Ihr Unternehmen steht doch ganz gut da.**

**Dr. Hannus:** Ja. Im Prinzip haben sich unsere Grundannahmen bewahrheitet. Es gab ein paar Situationen, wo wir technologisch andere Wege einschlagen mussten, und es gibt auch immer wieder technische Probleme, die man dann beheben muss. Es ist nicht alles so, wie man will. Und es läuft auch nicht alles genau so, wie man erwartet. Aber ich denke, das ist normal.

### **Gab es besondere Hürden?**

**Dr. Hannus:** Es gab eine Haupthürde: Wir brauchten eine Lizenz, um ein bestimmtes patentiertes Verfahren anzuwenden. Diese Lizenzen waren allerdings im exklusiven Besitz von großen Unternehmen. Da hatten wir keine Chance heranzukommen. Wir haben es aber dann geschafft, unsere Technologie so zu modifizieren, dass wir nicht mehr auf das patentgeschützte Verfahren angewiesen waren. Wir haben sozusagen das Patent technologisch umgangen, was dem Projektträger sehr gut gefallen hat. Deshalb haben wir unsere Anschlussförderung für die zweite Phase von EXIST-Forschungstransfer auch problemfrei bekommen.



siPOOLS™ von siTOOLS BIOTECH

### **Was ist in der nächsten Zukunft zu tun?**

**Dr. Hannus:** Wir sind ein kleines Start-up mit einer Super-Technologie, die aber noch fast keiner kennt. Wir haben innerhalb unseres persönlichen Netzwerks unsere Reagenzien zwar ziemlich erfolgreich verkauft. Aber das alleine reicht nicht. Das bedeutet, wir müssen jetzt andere Marketingwege wählen und sind zum Beispiel gerade dabei, einen Internetvertrieb aufzubauen. Allerdings müssen wir dazu sehr viel mehr Geld als ursprünglich erwartet investieren. Das ist die Herausforderung, vor der wir im Moment stehen.

### **Kontakt**

**Dr. Michael Hannus**  
 siTOOLS Biotech GmbH  
 Lochhamer Straße 29a  
 82152 Planegg / Martinsried  
 Tel.: 089 4431-2584  
[www.sitoolsbiotech.com](http://www.sitoolsbiotech.com)



# Gabriel: Neue Perspektiven für Hightech-Start-ups durch Verbesserungen beim Förderprogramm EXIST

Die Förderung von angehenden Gründerinnen und Gründern im Hochschulumfeld wurde erheblich ausgeweitet.



Mit den neuen Förderrichtlinien zu den beiden Programmlinien EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie die

im vergangenen Jahr angekündigten Verbesserungen in die Tat umgesetzt. In beiden Programmlinien profitieren Antragsteller nun von den neuen Konditionen. Dem Gründungsgeschehen in Deutschland soll damit zusätzliche Schubkraft verliehen werden.

Die Konditionen für Gründerinnen und Gründer aus der Wissenschaft wurden seit dem 9. Dezember 2014 in beiden EXIST-Programmlinien deutlich optimiert. Damit wird vor allem Gründungsteams geholfen, die etwa in den Bereichen Cleantech, Energie oder im Life-Sciences-Sektor Demonstrationsanlagen bauen oder langwierige Zertifizierungen durchlaufen müssen (s. S. 27).

## EXIST stärkt Forschungs- und Innovationsstandort Deutschland

Der Bundesminister für Wirtschaft und Energie, Sigmar Gabriel: „Die Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft, die Energiewende sowie der globale Innovationswettbewerb sind zentrale Herausforderungen für die deutsche Volkswirtschaft. Sie bieten neben etablierten Industrien vor allem auch Start-ups mit ihren innovativen Ideen und ihrer unternehmerischer Tatkraft große Chancen. Gerade technologie- und wissensbasierte Gründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen, wie sie das EXIST-Programm adressiert, besitzen ein besonders



Bundeswirtschaftsminister Gabriel im Gespräch mit Gründerinnen und Gründern im betahaus in Berlin im Sommer 2014

hohes Innovationspotenzial. Deshalb habe ich die Gründungsförderung über EXIST deutlich gestärkt und ausgeweitet. Mit EXIST tragen wir zugleich zur Stärkung der Attraktivität des Forschungs- und Innovationsstandorts Deutschland bei.“

Durch die EXIST-Förderung sind in den letzten Jahren mehr als 1.800 erfolgreiche Hightech-Gründungsvorhaben gefördert worden. Damit hat sich EXIST in der deutschen Hochschullandschaft als zentrale Stütze der Gründungsförderung fest etabliert.

Mehr zu den Richtlinien und weiteren Details: [www.exist.de](http://www.exist.de)



# Neue EXIST-Förderkonditionen für Start-ups aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen

Mit EXIST trägt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie BMWi bereits seit über 15 Jahren erfolgreich dazu bei, das Gründungsklima an Hochschulen und außer-universitären Forschungseinrichtungen zu verbessern.

Seit dem 9. Dezember 2014 haben sich die Konditionen bei EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer weiter verbessert. Wir haben dazu Thomas Großmann vom Projektträger Jülich (PtJ) im Forschungszentrum Jülich gefragt. Der PtJ ist zuständig für die operative Umsetzung von EXIST.

## *Herr Großmann, wie sehen die neuen Förderkonditionen für EXIST-Gründerstipendium aus?*

**Großmann:** Das Stipendium wurde um 25 Prozent erhöht. Seit seiner Einführung im Jahre 2007 war es unverändert geblieben. Die Lebenshaltungskosten sind aber seitdem gestiegen und das Stipendium soll ja genau das abdecken: die Kosten für den Lebensunterhalt. Die Gründungssteams sollen den Rücken frei haben, um sich voll auf ihr Vorhaben konzentrieren zu können. Zukünftig bekommen Absolventinnen und Absolventen mit einem Hochschulabschluss daher 2.500 Euro im Monat. Wer promoviert hat, erhält sogar 3.000 Euro.

## *Auch bei der Teamzusammensetzung gibt es Änderungen. Wie sehen die aus?*

**Großmann:** Wir wollen den Zugang von Gründerinnen und Gründern mit mehr Berufserfahrung in die Teams erleichtern. Daher kann für ein Teammitglied mit akademischem Abschluss die Fünf-Jahres-Frist aufgehoben werden. Alternativ kann auch ein Teammitglied mit einem qualifizierten Berufsabschluss gefördert werden. Das kann ein Techniker oder auch ein Kaufmann sein, der dann ein Stipendium von 2.000 Euro pro Monat erhalten würde.

Die Änderungen gelten für alle neu zu bewilligenden Förderanträge. Liegen alle notwendigen Unterlagen vor, gibt es spätestens nach drei Monaten eine Rückmeldung.

## *Kommen wir zu EXIST-Forschungstransfer. Wie wird die Förderung dort zukünftig aussehen?*

**Großmann:** EXIST-Forschungstransfer zielt auf technisch besonders risikobehaftete Gründungsprojekte mit einem hohen Entwicklungsaufwand ab. Sie benötigen neben Zeit

auch höhere Aufwendungen für Geräte und Anlagen. Sie werden daher mehr Sachmittel erhalten und können in

der Phase I bis zu 250.000 Euro dafür kalkulieren. Die im Verlauf der Förderphase I gegründeten Unternehmen erhalten für die weiteren Schritte zum Markt und für die Einwerbung einer Unternehmensfinanzierung einen höheren Zuschuss von 180.000 Euro. Voraussetzung dafür sind ein Eigenanteil und eine erfolgreiche Präsentation des Unternehmenskonzeptes vor der Expertenjury.

## *Welche Fördermöglichkeiten bestehen für Energie-Start-ups?*

**Großmann:** Gerade EXIST-Forschungstransfer dürfte für Gründungen im Energiebereich sehr attraktiv sein, vor allem wenn es darum geht, Demonstratoren oder Prototypen zu entwickeln. Die deutlich erhöhten Sachmittel für Investitionen oder Material von bis zu 250.000 Euro können selbst bei technologisch sehr anspruchsvollen Projekten die nötige Freiheit zur Realisierung verschaffen. In begründeten Ausnahmefällen kann die Jury sogar über diese Grenze hinaus Förderempfehlungen aussprechen. Auch die Flexibilität bei der Laufzeit dürfte den teilweise hohen Anforderungen im Energiebereich entgegenkommen. Aber auch mit EXIST-Gründerstipendium kann es gelingen, ein Start-up in der Energiebranche zu etablieren. Dafür gibt es einige erfolgreiche Beispiele.



Thomas Großmann

## Kontakt

**Thomas Großmann**  
Projektträger Jülich (PtJ)  
Gründungs-, Transfer- und Innovationsförderung  
Forschungszentrum Jülich GmbH  
Geschäftsstelle Berlin  
Zimmerstraße 26-27  
10969 Berlin  
Tel.: 030 20199-3379  
[www.exist.de](http://www.exist.de)

# Literaturtipp

## Green Economy Gründungsmonitor 2014

Der vom Borderstep Institut in Zusammenarbeit mit der EXIST-Gründerhochschule Universität Oldenburg herausgegebene Green Economy Gründungsmonitor stellt Indikatoren und Entwicklungen zu Gründungen in den Bereichen Green Tech, Erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Kreislaufwirtschaft und Klimaschutz zur Verfügung. In einer umfassenden Erhebung analysiert der Monitor 5.000 Start-ups und junge Unternehmen der vergangenen acht Jahre.

Nach den Ergebnissen des Green Economy Gründungsmonitors 2014 wurden von 2006 bis 2013 rund 170.000 Unternehmen in den Bereichen Erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Kreislaufwirtschaft und Klimaschutz gegründet. Die jungen Unternehmen schufen 1,1 Millionen neue Arbeitsplätze. Insgesamt leisten rund 14 Prozent aller Gründungen in Deutschland mit ihren Produkten und Dienstleistungen einen Beitrag zu einer umwelt- und klimaschonenden Wirtschaft. Fast zwei Drittel der jungen Unternehmen haben sich auf grüne Dienstleistungen spezialisiert, ein weiteres Drittel bietet umwelt- und ressourcenschonende Produkte an. Der Hightech-Anteil an den grünen Gründungen beträgt 15 Prozent.

### Green Economy Gründungsmonitor 2014

#### Herausgeber:

Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit in Zusammenarbeit mit der EXIST-Gründerhochschule Carl von Ossietzky Universität Oldenburg

Weitere Informationen und Download

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

# Termine

## HANNOVER MESSE

Auf dem BMWi-Gemeinschaftsstand stehen auch Ansprechpartner zu EXIST für Fragen zur Verfügung.

**Wann?** 13.–17. April 2015

**Wo?** Messe Hannover

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

## „Junge IKT-Wirtschaft: Gründen – Investieren – Wachsen“

Auf dem Kongress mit begleitender Messe präsentieren zahlreiche Start-ups ihre Entwicklungen und Lösungen.

**Wann?** 7. Mai 2015

**Wo?** KOSMOS Berlin

[www.kongress-junge-ikt.de](http://www.kongress-junge-ikt.de)

## 8. Charité Entrepreneurship Summit

Gründer, Ärzte, Forscher, Investoren und Entscheider aus Politik und Gesundheitswirtschaft treffen sich, um von internationalen Meinungsbildnern zu lernen und über die neuesten medizinischen Innovationen zu diskutieren.

**Wann?** 28.–29. Mai 2015

**Wo?** Berlin, Brandenburgische Akademie

[www.charite-summit.de](http://www.charite-summit.de)

## EXIST-Verwaltungsworkshop

Der Workshop informiert über die aktualisierten Programmlinien und richtet sich an die administrativen Ansprechpartner der Hochschulen und Forschungseinrichtungen.

**Wann?** 7. Juli 2015

**Wo?** Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Berlin

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

## European Entrepreneurship Colloquium 2015

Das jährliche Kolloquium ist ein einwöchiges Intensivprogramm für Akademiker, die Entrepreneurship an Hochschulen lehren.

**Wann?** 19.–25. Juli 2015

**Wo?** Entrepreneurship Center TUM, München

[www.efer.eu/faculty-training/eec/](http://www.efer.eu/faculty-training/eec/)



