Anzeige

Berliner Zeitung

Karriere

Nummer 215 · 69. Jahrgang

Studierende als Unternehmer

Ausgründungen werden von den Hochschulen und der Politik gefördert – doch es ist viel Eigeninitiative gefragt

FOTOLIA/MERYLL

Dass auch die Orchideenzucht eine gute Geschäftsidee sein kann, bewies eine Berliner Studentin, die heute ein weltweit führendes Unternehmen in dieser Branche führt.

Von Jan Hinnerk Roloff

Während Steve Jobs sein Studium schmiss, um in einer Garage die Gründung von Apple auf den Weg zu bringen, läuft das heute umgekehrt: Universitäre Gründerzentren richten den Gründern eigens „Garagen“ ein, das heißt, sie stellen Geschäftsräume, Labore oder Werkstätten zur Verfügung. Das Angebot der Unis reicht von der Erstberatung über Hilfestellung beim Businessplan und der Antragstellung für Förderprogramme bis hin zur Unterstützung bei der Unternehmensgründung und dem Einwerben von Anschlussfinanzierungen.

An der FU Berlin gab es im Rahmen der Gründungsförderung „Profund“ seit 2006 rund 80 Ausgründungen. Bis zu zehn Ausgründungen pro Jahr betreut der gemeinschaftlich von der Humboldt-Innovation GmbH und dem Servicezentrum Forschung betriebene Gründungsservice der HU. „Alleine die Spin-Offs der Humboldt Universität haben Berlin in den letzten acht Jahren über 500 neue Arbeitsplätze beschert“, erläutert Dr. Ingmar Schmidt, geschäftsführender Direktor des Servicezentrum Forschung. Der Gründungsservice der TU kann seit seinem Start im Jahr 1981 auf über 1 000 Ausgründungen verweisen.

„Eine Geschäftsidee sollte innovativ sein und ein hohes Maß an Kommerzialisierung beinhalten“, rät Simone Brendel, Mitgründerin und technische Leiterin der Nextplant UG, einer Ausgründung der HU. Nexplant ist seit der Gründung im Jahr 2011 eines der weltweit führenden Unternehmen in der Massenzüchtung von Garten- und Freilandorchideen. Das Spin-off erhielt Starthilfe durch die Humboldt-Innovation GmbH: Die Gründer von Nextplant nutzen Räumlichkeiten des HU-Gründerhauses, der Spin-off Zone Mitte, und erhielten Unterstützung bei der Beantragung eines EXIST-Gründerstipendiums. „Wissenschaftliche Spin-offs sollten von vornherein unternehmerisch agieren“, empfiehlt Ralf Weiß vom Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit in Berlin. „Dies ist bei der Antragstellung für Fördergelder sowie in der Gründungsphase von Vorteil“, bestätigt Simone Brendel. Gerade Wissenschaftlern mangelt es häufig an geschäftlichen Erfahrungen und Kontakten zum Markt. „Umso wichtiger ist es, die Geschäftsidee früh auf ein Alleinstellungsmerkmal und potenzielle Kundengruppen auszurichten“, sagt Weiß.

Ein Businessplan hilft dabei, das Geschäftskonzept bis zum Ende zu durchdenken – vor allem hinsichtlich der Finanzierung. „Mit etwas mehr konzeptioneller Arbeit an der Geschäftsidee könnten die Erfolgschancen deutlich gesteigert werden“, konstatiert Andreas Lutz, Gründungsberater und Betreiber der Webseite Gruendungszuschuss.de. Um herauszufinden, welche Rechtsform für die eigene Unternehmung die geeignete ist, ist der Steuerberater nicht immer der geeignete Ratgeber. An einer GmbH verdient er ein Vielfaches gegenüber einem Einzelunternehmen oder einer GbR. „Ich würde mit einem erfahrenen Gründungsberater sprechen – wenn er der Meinung ist, dass es zunächst auch ohne GmbH geht, dann kann dieser Rat viel Geld sparen“, rät Andreas Lutz.

Das Kapital spielt natürlich bei jeder Gründung eine entscheidende Rolle, denn Studierende verfügen meist nicht über Rücklagen. Wenn der Finanzierungsbedarf für das Geschäftsmodell bei Ausgründungen im vierstelligen oder unteren fünfstelligen Bereich liegt, spricht man von Mikrokrediten. „Diese werden durch Mikrofinanzinstitute wie die von uns gegründete Bonsai Kredit GmbH vergeben, dabei haften wir für den Ausfall einzelner Kredite in voller Höhe“, erläutert Lutz. Weitere wichtige Ansprechpartner für Gründer sind der High-Tech Gründerfonds und die KfW-Bank. Sinnvoll können aber auch kreative Finanzierungskonzepte oder Mischkalkulationen sein.

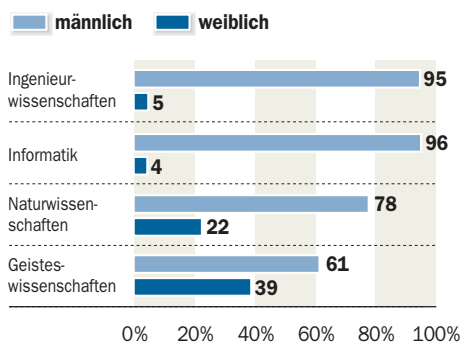
Ohne Kredite kommt aber selten etwas in Schwung. Und gerade weibliche Studierende scheinen dieses Risiko eher zu scheuen als ihre männlichen Kommilitonen. Dabei haben die Blüten des Erfolgs bei akribischer Planung schon so manche graue Gründergarage erblühen lassen.

Unterstützung

Gründerzentren an den Berliner Hochschulen
Profund (FU Berlin)
www.fu-berlin.de/sites/profund/index.html
Humboldt-Innovation GmbH (HU)
www.humboldt-innovation.de
Zentrum für Entrepreneurship der TU
www.entrepreneurship.tu-berlin.de

EXIST-Gründerstipendium des Bundes
Die Bundesregierung fördert mit dem Programm EXIST die Gründungskultur an deutschen Hochschulen. Durch EXIST-Gründerstipendien werden Gründerinnen und Gründer bei der Entwicklung neuer Geschäftsideen finanziell und beraterisch unterstützt.
www.exist.de

Gründungen in Fachbereichen nach Geschlecht
(Frauen sind seltener EXIST-Gründer)



RAUFELD, QUELLE: GIB, EXIST-BERICHT 2011