

## FÖRDERUNG VON INNOVATIVEN UNTERNEHMEN AUF BEISPIEL VON KARLSRUHER INSTITUT FÜR TECHNOLOGIE

N. Kijametdinowa

Nationale Polytechnische Forschungsuniversität, Tomsk

E-mail: nata\_liya92@list.ru

Die wissenschaftliche Betreuerin: Fr. Dr. E.K. Prokhorets

*Die Verwaltung der Innovationen ist ein Teil der Realisierung der korporativen Strategie und es kann viel größer auf die Lebensmittel, die Dienstleistung, der Produktionsprozesse, der planmäßigen Strukturen sein, der Prozesse der Verwaltung verhalten sich. Während die innovativen Lebensmittel auf die vollere Bedarfsdeckung der Kunden in der Regel gerichtet sind, ist die technologischen Innovationen auf die Verbesserung der Effektivität und der Produktivität der Prozesse hauptsächlich gerichtet.*

Ein eigenes Unternehmen zu gründen, die vertraute Arbeitsumgebung zu verlassen oder sogar das Studium abzubrechen für den eigenen Traum – das ist ein Risiko. In der russischen Föderation werden jetzt mehrere Start-Ups und Spinn-offs auf Basis der Universitäten gegründet, deswegen ist es ein aktuelles Thema zu erforschen. Um ein internationales Vergleich zu schaffen, haben wir als Beispiel Karlsruher Institut für Technologien (weiter KIT) ausgewählt als ein erfolgreiches Muster des Funktionierens von mehreren Start-ups oder Spinn-offs. Jedes Gründungsprojekt durchläuft mehrere Phasen, angefangen bei der Ideenfindung über rechtliche Fragen und die Produktentwicklung bis zur Akquise von Kunden. Dabei folgt jedes Gründungsteam seinem eigenen Weg.

Es scheint uns als sinnvoll, die Mechanismen der universitären Förderung von verschiedenen innovativen Unternehmen in Deutschland auf Beispiel von KIT zu betrachten, weil es vom Nutzen auch für die russischen Universitäten sein könnte. Dies könnte als Ziel des Artikels bezeichnet wird.

In Deutschland gibt es eine Vielzahl von Förderprogrammen für Gründungsprojekte und die Entwicklung eines Unternehmens. Damit erhalten Gründer für den Start in die Selbstständigkeit unterstützende Finanzmittel von öffentlichen Institutionen. Die Kombination aus Forschungszentrum und Universität am KIT schafft beste Voraussetzungen für eine Innovations- und Gründerkultur am KIT.

In KIT gibt es die Vereinigungen, die den jungen Unternehmern helfen, die eigenen Unternehmen zu schaffen. Das sind Innovationsmanagement (IMA), die KIT-Gründerschmiede, das Center for Entrepreneurship (CIE), das Business-Club und die Inkubatoren.

Am KIT entwickeln über 5000 Wissenschaftler laufend neue Technologien, die einen Nutzen für Industrie und Gesellschaft versprechen. Gleichzeitig zeigen Unternehmen einen wachsenden Bedarf an neuen Ideen und innovativen Produkten.

Der KIT-Business-Club bringt die Menschen aus Wissenschaft und Wirtschaft zusammen, damit beide Welten effektiver als bisher voneinander profitieren können. Durch die enge Anbindung an das KIT-Präsidium und die organisatorische Einbettung in der KIT-Dienstleistungseinheit Innovationsmanagement sind die Mitarbeiter des KIT-Business-Clubs ein zentraler Knotenpunkt für Informationen und Kontakte in das gesamte KIT [1].

Die KIT-Gründerschmiede bietet Studierenden und KIT-Beschäftigten die Möglichkeit, sich gezielt mit den Themen Gründen und Unternehmertum auseinanderzusetzen. Auf Basis der schon in den vergangenen Jahren aufgebauten Aktivitäten werden in der KIT-

Gründerschmiede in unterschiedlichen Bereichen der Gründerförderung neue Maßnahmen aufgebaut und angeboten. Dazu zählen etwa neue Lehr- und Weiterbildungsformate, ein verbessertes Beratungsangebot und eine KIT-eigene Finanzierungsplattform für junge Gründungsprojekte. Durch Unterstützungsangebote werden Junggründer auf eine Karriere als Unternehmer vorbereitet. Gefördert werden sowohl Start-ups aus dem Kreis der Studierenden als auch Hightech-Gründungen aus dem wissenschaftlichen Bereich.

Gründerberatung am KIT begleitet Studierenden von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Gründung. Beratungsservice richtet sich an alle Gründungsinteressierten am KIT. Sie leisten den jungen Unternehmern die konsultativen Dienstleistungen in der Sphäre der Finanzierung, der Suche der Kunden und der Lieferanten usw. Als Beispiel des **Beratungsangebots** führen wir folgende Schwerpunkte an:

- Erstberatung und weitere Begleitung
- Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen
- Fördermittelberatung
- Weiterbildungs- und Qualifizierungsangebote
- Netzwerkvermittlung
- Interimsmanagement
- Investorenmatching

Gründungen aus der Wissenschaft heraus benötigen besondere Beratungsleistungen: Neben den Herausforderungen, die alle Gründer meistern müssen, sind für Spin-offs aus Forschungseinrichtungen vor allem Fragen zu Schutzrechten, Lizenzen und die Bewältigung komplexer Produktentwicklungen von Belang. Gründerberater beim KIT-Innovationsmanagement sind auf die intensive Begleitung von Hightech-Gründungen spezialisiert [2].

In persönlichen Gesprächen arbeiten sich die Berater in die zugrunde liegende Technologie und die Projektthematik ein, definieren gemeinsam mit den Gründern die nächsten wichtigen Schritte und unterstützen bei der Auswahl und Antragsstellung von öffentlichen Fördermitteln oder einer sonstigen Anschubfinanzierung.

Die direkte Anbindung der Gründerberater an Experten für Patente und Marken, Markt- und Technologieanalysen, Vertragsverhandlungen sowie viele weitere Themengebiete erleichtert die ersten Schritte für Existenzgründer.

Die Gründerberater des KIT-Innovationsmanagements vermitteln bei Bedarf passende Managementkompetenzen oder engagieren sich selbst für eine begrenzte Zeit als Interimsmanager im Projekt.

Das Center for Entrepreneurship (CIE) ist die Anlaufstelle für Gründer/innen auf dem KIT Campus Süd. Durch Beratungsangebote werden Studierende und Absolventen bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer Gründungsideen unterstützt. Begleitet werden Gründer/innen und Start-ups durchgängig von der Ideen- bis zur Wachstumsphase. Potenzielle Gründer und ihre Ideen werden durch die Integration in die aktive Gründercommunity gestärkt. Das CIE unterhält ein umfangreiches internationales Partnernetzwerk bestehend aus Investoren, erfahrenen Gründern und Gründungsunterstützungseinrichtungen [3].

Jedes Gründungsprojekt durchläuft mehrere Phasen, angefangen bei der Ideenfindung über rechtliche Fragen und die Produktentwicklung bis zur Akquise von Kunden. Dabei folgt jedes Gründungsteam seinem eigenen Weg.

Gründerstationen geben dir eine Orientierung, welche Angebote der KIT-Gründerschmiede und ihrer Partner kann man in der Phase verwenden, in der sich das geschaffene Unternehmen befindet. An den einzelnen Stationen bieten sie man Unterstüt-

zung, Informationen und ein Netzwerk.

Station 1 – Orientierung. Egal, ob eine Geschäftsidee nebenbei oder als Ergebnis jahrelanger Forschungsarbeiten entstanden ist, Studierende und Wissenschaftler müssen herausfinden, ob ihre persönliche Zukunft in einem eigenen Unternehmen liegen kann.

Eine Erstberatung und Information sind hilfreich, aber auch, andere Gründer kennenzulernen und sich mit ihnen auszutauschen. Man kann sich von erfahrenen Unternehmern inspirieren und von echten Erfolgsgeschichten motivieren. Man hilft zu prüfen, ob Gründen eine Option für dich ist. Auf diesem Stadium befinden sich die Vorschläge der jungen Unternehmen und ihrer potentiellen Partner.

Station 2 – Fokussierung. Ist die Entscheidung für eine Gründung getroffen, müssen viele Fragen beantwortet werden: Gibt es für die Geschäftsidee überhaupt einen Markt? Wie mache ich aus der Idee ein marktfähiges Produkt? Arbeite ich alleine oder wer ist Teil meines Gründerteams? Wer werden meine Kunden sein?

Man unterstützt auch dabei, deine Geschäftsidee weiterzuentwickeln. Auf dieser Seite findet man Angebote und weitere nützliche Informationen.

Station 3 – Geschäftsplanung. Jetzt geht es an das Formen des Unternehmens. Wenn die Geschäftsidee steht, beginnen der Unternehmensaufbau und die Suche nach dem richtigen Geschäftsmodell. Man entwickelt den Businessplan und muss man verschiedene rechtliche Fragen klären.

Es wird geholfen, das Geschäftsmodell auszuarbeiten und es werden die Fragen beantwortet. Auf dieser Seite findet man die Angebote und weitere hilfreiche Informationen.

Station 4 – Finanzierung. In jedem Gründungsvorhaben stellt sich auf kurz oder lang die Frage nach der Finanzierung. Finanzielle Mittel sind notwendig, um die Idee in die Tat umzusetzen und aus einem Konzept marktreife Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln.

Doch welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es für Gründer/innen für den Unternehmensaufbau überhaupt? Welche finanziellen Mittel erfordert die Gründung? Kann man sich selbst finanzieren oder benötigt man zusätzliche Mittel? Erfüllt man die Voraussetzungen für öffentliche Förderprogramme oder benötigt man privates Kapital?

Um richtig durchstarten zu können, benötigt jede Gründung Startkapital. Vom kleinen Finanzbedarf bis zu millionenschweren Investments für Hightech-Gründungen – die passende Finanzierung zu finden und zu erhalten, ist nicht einfach. Es werden gemeinsam mit dem neuen Start-up-Gründer die Finanzierungsoptionen identifiziert. Die Start-up-Gründer werden auch bei der Einwerbung von Startgeldern begleitet. [4]

Eigenkapital. Wenn Gründer ihre eigenen Ersparnisse, Sachwerte und Eigenleistung in die Unternehmensgründung einfließen lassen, spricht man von Eigenkapital.

Fördermittel. Meist wird im Förderprogramm die zweckgebundene Verwendung der Fördermittel bestimmt, z.B. als Sach- und Personalmittel.

Business Angels. Vermögende Privatpersonen, die sich an einer Geschäftsidee oder an einem Unternehmen mit aktiver Unterstützung (Know-how, Geschäftskontakte) und/oder mit Kapital beteiligen, nennt man Business Angel (Unternehmensengel). Meist werden junge Gründungsprojekte in der Aufbau- und Anfangsphase unterstützt. Als Gegenleistung erhält ein Business Angel zumeist Geschäftsanteile an dem Unternehmen.

Venture Capitalists. Als Venture Capitalist (VC) werden Risikokapitalgeber verstanden, die in bzw. nach der Gründungsphase in ein Unternehmen investieren. Über eine Beteiligungsfinanzierung erhalten die Gründer Fremdkapital, im Gegenzug erhält der Kapitalgeber eine Beteiligung am und ggf.

Crowdfunding /Crowdinvesting. Beim Crowdfunding / Crowdinvesting (Schwarmfi-

finanzierung) präsentieren sich Projekte und Unternehmensgründungen auf Online-Plattformen, um Fremdkapital von einer Crowd (Menschenmenge) zu sammeln. Das notwendige Kapital wird demnach von einer Vielzahl an kleineren Geldgebern zur Verfügung gestellt.

**Family Offices.** Unter Family Offices versteht man Gesellschaften oder auch spezielle Abteilungen von Banken, in denen das Vermögen von zumeist vermögenden Familien gebündelt und für die Finanzierung von Projekten und Beteiligungen genutzt wird. Family Offices können neben einer finanziellen Unterstützung zumeist auch ihre Geschäftskontakte zum Vorteil für ein Unternehmen einsetzen.

**Bankkredit.** Beim Bankkredit können Unternehmensgründer einen Kredit bzw. ein Förderdarlehen speziell für ihr Gründungsvorhaben von Banken beantragen. Die Banken entscheiden nach ihren eigenen Kriterien, ob sie einen Kredit gewähren. Laufzeit und Höhe des Darlehens werden entsprechend des Bedarfs bewilligt [5].

Die Wahl der Finanzierung hängt von vielen Faktoren ab und sollte für jedes Gründungsprojekt im Detail betrachtet werden. Die Gründerberater der KIT-Gründerschmiede unterstützen die Start-up-Gründer bei der Suche nach der passenden Finanzierung für das Gründungsprojekt.

Eine umfangreiche Übersicht der Fördermöglichkeiten für innovative und technologieorientierte Gründungsprojekte bietet das Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. In der Förderdatenbank findet man alle öffentlichen Programme und Finanzhilfen des Bundes, der Länder und der EU. Das sind:

Das EXIST-Gründerstipendium fördert anspruchsvolle, wissensbasierte Gründungsvorhaben in der Frühphase. Es unterstützt Gründer/innen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, die ihre Gründungsidee in einen Businessplan umsetzen möchten. Sie erhalten finanzielle Unterstützung während der Ausarbeitung zur Absicherung des Lebensunterhalts und zur Weiterentwicklung der unternehmerischen Fähigkeiten.

Das Programm „Junge Innovatoren“ ist ein erfolgreiches Instrument zur Unterstützung von wissenschaftlichen Gründungen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen in Baden-Württemberg. Darüber hinaus kann man die Infrastruktur der Hochschule nutzen.

Mit Helmholtz Enterprise klassik (HE klassik) werden gezielt die Ausgründungen der Helmholtz-Zentren am KIT unterstützt. Helmholtz stellt den Instituten Mittel zur Verfügung, um in der Ausgründungsphase zusätzliches Personal zu finanzieren. Dadurch entsteht der Freiraum, der notwendig ist, um das Gründungsvorhaben konzentriert voranzutreiben. In einem HE-Projekt wird die Idee geprüft, die Unternehmensgründung konkretisiert und ein Businessplan ausgearbeitet.

Mit dem Exi Hightech-Gründungsgutschein können Gründungsvorhaben im Hightech-Bereich ihre Geschäftsidee beim Gründungs-Check-up von neutralen Beratern bewerten lassen. Im Anschluss können die Gründer/innen ihre kaufmännischen Kenntnisse durch professionelles Coaching aufbessern. Berater unterstützen bei Fragen rund um Businessplan, Vertrieb, Finanzierung & Co.

Mithilfe der „Gründungsoffensive Biotechnologie (GO-Bio)“ werden Wissenschaftler/innen der Lebenswissenschaften bei Gründungsvorhaben unterstützt. Die Forschungsteams erhalten die Möglichkeit, ihre technischen Innovationen in der Forschung voranzutreiben und für eine Unternehmensgründung vorzubereiten. Ziel ist die Gründung eines Biotech-Unternehmens [6].

Station 5 – Gründung. Nach der Gründung des Unternehmens fokussiert sich alles

auf die weitere Unternehmensentwicklung. Akquise von Kunden, Räumlichkeiten und Personalrecruiting sind nur einige der Herausforderungen, die ab jetzt auf das neue Start-up warten [4].

Auch wenn man nun auf eigenen Beinen steht – das KIT bietet immer wieder einen Grund, vorbei zu schauen. Sei es, um unter den Studierenden neues Personal zu gewinnen, im KIT-Gründernetzwerk auszutauschen oder junge Gründerteams zu inspirieren.

Bis heute hat das KIT kontinuierlich die Aktivitäten zur Gründungsförderung ausgebaut. Man beobachtet einen Positivtrend an Gründungsvorhaben und Unternehmensgründungen am KIT. Die Meisterstücke wurden überwiegend vom Center for Entrepreneurship und von KIT-Innovationsmanagement begleitet und betreut.

#### Quellenverzeichnis.

1. Der KIT-Business-Club [Die elektronische Ressource] // Karlsruher Institut für Technologien. URL: <http://www.innovation.kit.edu/business-club/index.php> (Das Datum der Anrede 10.10.2014).

2. KIT-Innovationsmanagement [Die elektronische Ressource] // Karlsruher Institut für Technologien. URL: <http://www.innovation.kit.edu/ima.php> (Das Datum der Anrede 10.10.2014).

3. Gründerberatung am Center for Entrepreneurship [Die elektronische Ressource] // Karlsruher Institut für Technologien. URL: <http://kit-gruenderschmiede.de/de/gruenderberatung/beratung-fuer-studierende/> (Das Datum der Anrede 11.10.2014).

4. Gründerstationen – Von der Idee zum Meisterstück [Die elektronische Ressource] // Karlsruher Institut für Technologien. URL: <http://kit-gruenderschmiede.de/de/gruenderberatung/stationen-zum-gruenden/> (Das Datum der Anrede 12.10.2014).

5. Das Einmaleins der Gründungsfinanzierung [Die elektronische Ressource] // Karlsruher Institut für Technologien. URL: <http://www.kit-gruendernews.de/?p=25> (Das Datum der Anrede 13.10.2014).

6. Förderprogramme für Gründungen [Die elektronische Ressource] // Karlsruher Institut für Technologien. URL: <http://kit-gruenderschmiede.de/de/finanzierung/foerderprogramme/> (Das Datum der Anrede 13.10.2014).