

## **HNU Working Paper**

Nr. 6

Martin Marz

### **Entrepreneurship und die Teilnahme an Gründerwettbewerben**

**Analyse der Fördermöglichkeiten für Hochschulangehörige sowie der  
erfolgreichen Unternehmensgründungen aus dem Münchener Business Plan  
Wettbewerb**

2009

## Abstrakt

Die Hochschule Neu-Ulm (HNU) bietet allen Hochschulangehörigen umfangreiche Unterstützung bei einer Unternehmensgründung an. Dies ist durch die Einbindung in ein Netzwerk von Spezialisten möglich: Die HNU ist Kooperationspartner am Business Plan Wettbewerb Schwaben und am Münchener Business Plan Wettbewerb (MBWP) und bietet somit allen Hochschulangehörigen die Teilnahme an dem größten Gründerwettbewerb in Deutschland an. Der Münchener Business Plan Wettbewerb wird von Wirtschaft, Hochschule und Forschungseinrichtungen unterstützt. Der Gründerwettbewerb hilft somit die Gründungsbereitschaft insgesamt auf einer breiten Basis zu stärken. Die vorliegende Abhandlung stellt anhand konkreter Beispiele aus der Praxis dar, welche Unterstützung die Unternehmensgründer durch die Teilnahme am Gründerwettbewerb erfahren haben.

## Freie Schlagwörter:

Entrepreneurship, Unternehmensgründung, Gründerwettbewerb, Existenzgründung, Innovation, Technologietransfer

## JEL-Klassifikation:

L26

## Inhaltsverzeichnis:

Abkürzungsverzeichnis: .....	4
Abbildungsverzeichnis: .....	4
1. Begriff: „Unternehmensgründung“ / „ Entrepreneurship“ .....	5
1.1 Definition der Begriffe „Entrepreneurship“/“Unternehmertum“ und “Unternehmensgründer“/“Entrepreneur“ .....	5
1.2 Von der Idee bis zum Unternehmen .....	8
1.3 Der Businessplan .....	8
1.4 Die Unternehmensgründung .....	11
2. Besonderheiten bei Unternehmensgründungen im Hochschulbereich.....	12
2.1 Technologietransfer als Hochschulaufgabe .....	12
2.2 Existenzgründungsförderung an der Hochschule .....	12
2.2.1 Gründerstipendium „EXIST“ .....	12
2.2.2 Weitere Fördereinrichtungen .....	13
3. Erfolgreiche Unternehmensgründung am Beispiel der Siegerteams des Münchener Business Plan Wettbewerbs 2008 und des Business Plan Wettbewerbs Schwaben 2008 .....	15
3.1 Allgemeine Informationen über den MBPW und den BPWSchwaben .....	15
3.2 secumem GmbH .....	16
3.2.1 Allgemeine Informationen über secumem GmbH.....	16
3.2.2 Die Entstehung der Idee.....	16
3.2.3 Bewertung mit abschließender Frage an die secumem GmbH.....	17
3.3 Cormoran GmbH .....	18
3.3.1 Allgemeine Informationen über Cormoran GmbH .....	18
3.3.2 Die Entstehung der Idee.....	18
3.3.3 Bewertung mit abschließender Frage an Cormoran GmbH .....	20
Literaturverzeichnis: .....	21

## Abkürzungsverzeichnis:

Abs	Absatz
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
BPWSchwaben	Businessplan Wettbewerb Schwaben
bpw 10	Businessplan Wettbewerb
BStMWIVT	Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie
EUR	Euro
EXIST	Existenzgründung aus der Wissenschaft
HOCHSPRUNG	Hochschulprogramm für Unternehmensgründung in Bayern
HTGF	High-Tech Gründerfonds
HRG	Hochschulrahmengesetz
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
MBPW	Münchener Businessplan Wettbewerb
Mio.	Millionen
o.A.	ohne Autor
SFB	Seedfonds Bayern
TU	Technische Universität

## Abbildungsverzeichnis:

Abbildung 1: Drei Dimensionen von Entrepreneurship nach Hornaday .....	5
Abbildung 2: Aspekte der Schumpeter'schen Entrepreneurship-Verständnisses .....	6
Abbildung 3: Erste Schritte des Businessplans .....	9
Abbildung 4: Ein Businessplan entsteht in vier zentralen Schritten .....	10
Abbildung 5: Businessplan nach dem Münchener Businessplan Wettbewerb .....	11
Abbildung 5: Höhe des Stipendiums von EXIST .....	13
Abbildung 6: Ablauf des Münchener Business Plan Wettbewerbs 2009 .....	16

## 1. Begriff: „Unternehmensgründung“ / „Entrepreneurship“

### 1.1 Definition der Begriffe „Entrepreneurship“/„Unternehmertum“ und „Unternehmensgründer“/„Entrepreneur“

„Entrepreneurship/Unternehmensgründung ist das Erkennen, Schaffen und Nutzen von Marktchancen durch die Gründung von Unternehmen. Innovatives Entrepreneurship/Unternehmertum bedeutet, den Markt genau zu beobachten, querzudenken, Bestehendes zu hinterfragen und neue Produkte zur Befriedigung von Kundenbedürfnissen zu entwickeln und dadurch neuen Wert zu schaffen.“<sup>1</sup>

Ripsas schildert in dieser Definition alle entscheidenden Aspekte, die bei der Begriffserklärung eine wichtige Rolle spielen. 1. das „Erkennen“ von Marktchancen, 2. das Gründen von Unternehmen, 3. das Befriedigen von Kundenbedürfnissen bei Gewinnerzielung, 4. die Übernahme von Risiken durch die Unternehmensgründung.<sup>2</sup>

Wie Ripsas ist auch Hornaday der Meinung, dass Entrepreneurship kein eindimensionales, absolutes Konzept ist, sondern ein dreidimensionales Vorhaben mit verschiedenen Ausprägungen.

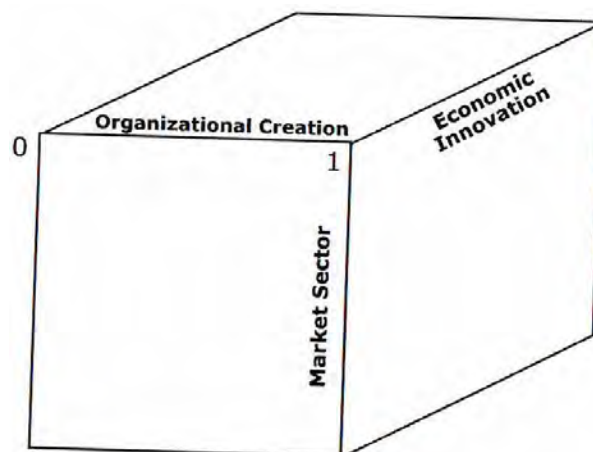


Abbildung 1: Drei Dimensionen von Entrepreneurship nach Hornaday <sup>3</sup>

<sup>1</sup> Ripsas, S. (1997), Entrepreneurship als ökonomischer Prozess: Perspektiven zur Förderung unternehmerischen Handelns, S. 71

<sup>2</sup> Vgl. Jacobsen L.K (2006), Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensgründung. Entrepreneurship in Theorie und Praxis, S. 35

<sup>3</sup> Hornaday, R.W. (1992), Thinking About Entrepreneurship: A Fuzzy Set Approach, in: Journal of Small Business Management 30, S. 18

Einer der Begründer des Begriffs Entrepreneurship ist jedoch Joseph Schumpeter, der sich nach dem zweiten Weltkrieg intensiv mit dem Thema Unternehmertum auseinandergesetzt hat. Er entwickelte einige Aspekte, die bis heute Gültigkeit haben.

*Schumpeter* stellte als einer der ersten Wissenschaftler eine Verbindung zwischen dem Entrepreneur einerseits und einer Innovation andererseits her und hat in diesem Zusammenhang den Begriff „Kreative Zerstörung“ geprägt.<sup>4</sup>

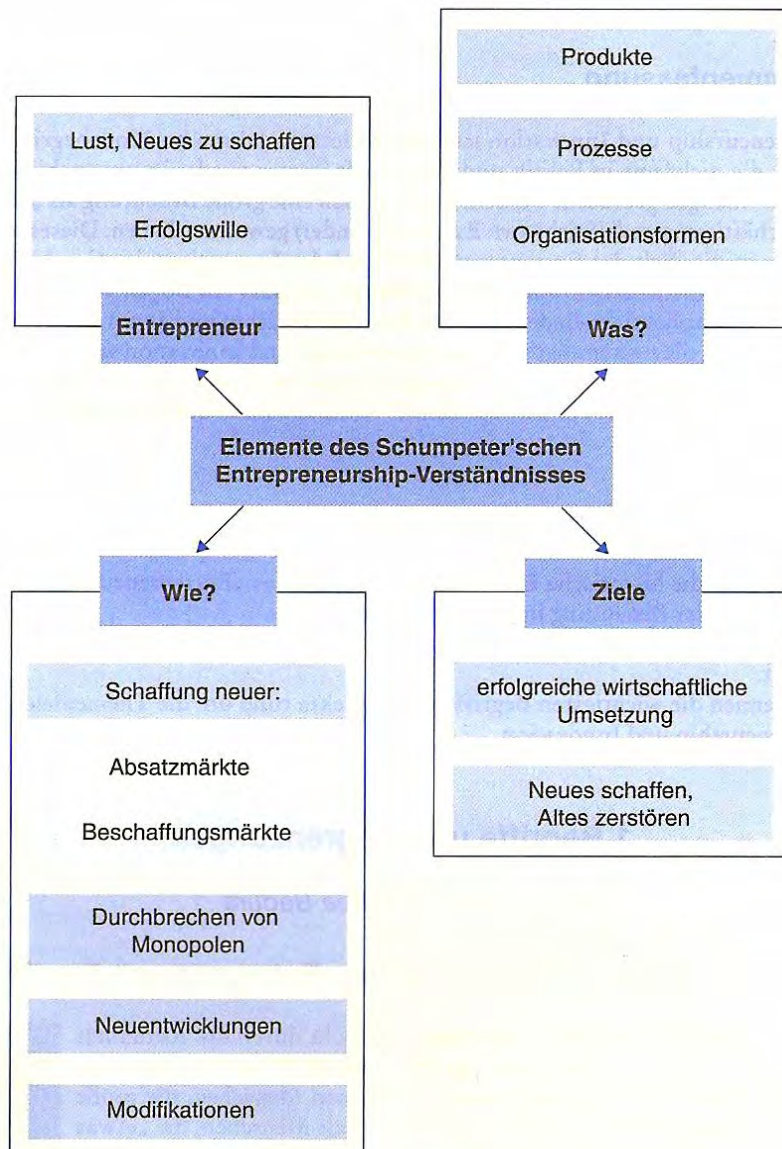


Abbildung 2: Aspekte der Schumpeter'schen Entrepreneurship-Verständnisses<sup>5</sup>

<sup>4</sup> Vgl. Russo, P. (2008), Von der Idee zum Markt. Wie Sie unternehmerische Chancen erkennen und erfolgreich umsetzen, S. 5

<sup>5</sup> Russo, P. (2008), Von der Idee zum Markt. Wie Sie unternehmerische Chancen erkennen und erfolgreich umsetzen, S. 4

Drucker baut auf diesem Entrepreneur-Verständnis auf und erarbeitet eine klare Grenze zwischen einer selbstständigen Existenzgründung einerseits und dem Unternehmertum, dem Entrepreneur andererseits heraus:

*"Es ist aber noch lange nicht jeder neueröffnete kleine Laden als „Unternehmen“ oder „unternehmerisch“ zu bezeichnen. Wenn sich ein Ehepaar in einem Vorort dazu entschließt, auch ein Lebensmittelspezialitätengeschäft oder auch ein italienisches Restaurant zu eröffnen, geht es mit Sicherheit ein Risiko ein. Aber sind beide dadurch auch schon Unternehmer? Ihre Idee ist nicht neu. Viele andere haben sie auch schon vor ihnen gehabt. Sie spekulieren lediglich darauf, dass das Essen außer Haus in ihrem lokalen Bereich immer beliebter wird, aber weniger befriedigen sie ein neues Verbraucherbedürfnis, noch schaffen sie eine neue Verbrauchernachfrage. Aus dieser Perspektive sind sie gewiss keine „Unternehmer“ (Anmerkung des Autors: im Sinne von Entrepreneur), obwohl sie eine „selbständige Existenz“ gegründet haben.“<sup>6</sup>*

Die Entrepreneurship-Forschung hat sich sehr ausführlich mit der Frage beschäftigt, welche Charaktermerkmale einen erfolgreichen Entrepreneur auszeichnen – eine Antwort auf diese Frage wurde jedoch bis heute nicht gefunden.

Allerdings haben Wissenschaftler gewisse Persönlichkeitsmerkmale herausgearbeitet, die den Gründungserfolg des Entrepreneurs fördern. So sind hohe Leistungsmotivation, Machbarkeitsstreben, Kreativität, Risikobereitschaft, Unabhängigkeitsstreben und Selbstverwirklichung, Begeisterungsfähigkeit und Problemlösungsfähigkeit<sup>7</sup> wichtige Merkmale eines Entrepreneurs.<sup>8</sup>

Jacobsen hat folgende prägnante Definition erarbeitet:

*„Ein Entrepreneur ist jemand, der mit Hilfe von Intuition und Kreativität dort Marktchancen sieht, wo andere sie nicht entdecken. [...] Er sieht Produktionsmöglichkeiten, Kombinationen, Produkte und Dienstleistung, für die ein Markt besteht oder in Zukunft bestehen wird, [...], die es aber bisher noch gar nicht oder nicht in dieser Art gibt.“<sup>9</sup>*

---

<sup>6</sup> Drucker, P. (1985): Innovation and entrepreneurship. Practice and principles, S. 21

<sup>7</sup> Näheres zur Begriffserklärung: vgl. Russo, P. (2008), Von der Idee zum Markt. Wie Sie unternehmerische Chancen erkennen und erfolgreich umsetzen, S. 10

<sup>8</sup> Vgl. Russo, P. (2008), Von der Idee zum Markt. Wie Sie unternehmerische Chancen erkennen und erfolgreich umsetzen, S. 10

<sup>9</sup> Jacobsen L.K (2006), Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensgründung. Entrepreneurship in Theorie und Praxis, S. 32

## **1.2 Von der Idee bis zum Unternehmen**

Die Geschäftsidee ist die Grundlage für das weitere Geschäftsvorhaben. Grundsätzlich kann ein Existenzgründer drei Leistungen anbieten. Das Geschäftsfeld kann im Dienstleistungs- bzw. Produktionssektor angesiedelt sein oder aus einer Mischform aus beiden Bereichen bestehen. Voraussetzung für eine erfolgreiche Platzierung am Markt ist, dass die Leistung am Markt nachgefragt wird.<sup>10</sup>

*„There is no point in having a business idea if no one wants to buy it. To set up a company and make money you need a product that people want.“<sup>11</sup>*

Das Erkennen einer Marktlücke ist besonders schwierig. Die Grundlage hierfür ist detailliertes Branchenwissen. In seltenen Fällen reicht „gesunder Menschenverstand und eigene Erfahrung aus.“<sup>12</sup> Ein bewährtes Mittel ist Erfolgskonzepte zu kopieren. Hier verringert sich das Risiko des Misserfolgs, da Erfahrungen vorliegen. Die Idee von Franchiseunternehmen wie McDonalds basiert auf diesem Konzept. Die Entwicklung neuer Ideen in etablierten Branchen kombiniert oft geringes Wachstumspotential mit hohen Chancen der Markteinführung. Wer hier rechtzeitig ein innovatives Konzept entwickelt hat, hat gute Chancen auf Erfolg. Die schwerste Disziplin der Unternehmensidee ist jedoch, rechtzeitig neue Trends zu erkennen und darauf zu reagieren. Hier besteht ein hohes Marktpotential, jedoch ist die Markteinführung auch mit großen Risiken behaftet.<sup>13</sup>

## **1.3 Der Businessplan**

Viele Unternehmen scheitern in der Gründungsphase daran, dass technische Innovationen einen hohen Finanzierungsbedarf erfordern. In der Entwicklungsphase werden durchschnittliche 1,5 Mio. EUR liquide Mittel benötigt.<sup>14</sup> Bei Biotechnologieunternehmen erhöht sich der durchschnittliche Betrag auf ca. 2,5 bis 5 Mio. EUR.<sup>15</sup> Vor einer Finanzierung, verlangen Geldgeber nahezu immer einen Businessplan. Er wird unter anderem verwendet, um Geschäftspartner und Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen. Für den Entrepreneur ist

---

<sup>10</sup> Vgl. Plümer, T (2006), Existenzgründung Schritt für Schritt, S. 18 f.; vgl. von Collrepp, F (2007), Handbuch Existenzgründung, Für die ersten Schritte in die dauerhaft erfolgreiche Selbständigkeit, S. 7 f.

<sup>11</sup> Russo, P. (2008), Von der Idee zum Markt. Wie Sie unternehmerische Chancen erkennen und erfolgreich umsetzen, S. 19

<sup>12</sup> Plümer, T (2006), Existenzgründung Schritt für Schritt, S. 18

<sup>13</sup> Vgl. Plümer, T (2006), Existenzgründung Schritt für Schritt, S. 18 f. Näheres hierzu auch: vgl. Russo, P. (2008), Von der Idee zum Markt. Wie Sie unternehmerische Chancen erkennen und erfolgreich umsetzen, S. 17 ff.

<sup>14</sup> Vgl. Weitnauer, W. (2000), Handbuch Venture Capital, Von der Innovation zum Börsengang, S. 6

<sup>15</sup> Vgl. Pfeffer, M. (2006), Existenzgründungen als Erfolgsfaktor zur Regionalentwicklung, Das A-B-C der Regionalentwicklung durch Existenzgründungen, S. 43



der Businessplan eine grundlegende Zukunftsplanung.<sup>16</sup> Die Erfahrung zeigt: „ohne Business-Plan keine finanziellen Mittel von außen“<sup>17</sup>.

Es empfiehlt sich folgende Vorgehensweise:

- Potentielle Empfänger festlegen
- Soll-Informationsprofil nach Empfängern definieren
- Konkreten Inhalt für den eigenen, maßgeschneiderten Business-Plan ableiten
- Vorhandene bzw. zu beschaffende Grunddaten bestimmen
- Zahlen, Pläne, Trend- und Marktanalysen, Daten über Mitbewerber, Fähigkeitsprofil einholen
- Professionellen Berater mit Erfahrungen in Sachen Business-Plan heranziehen, einerseits für die optimale Präsentation und Verständlichkeit, andererseits als kritischen Coach, der unangenehme Fragen stellt, bevor diese von den Adressaten gestellt werden

Abbildung 3: Erste Schritte des Businessplans<sup>18</sup>

Wie Abbildung 3 zeigt, empfiehlt es sich, vorab zu prüfen, welchen Personenkreis der Businessplan ansprechen soll. Nun müssen die Informationen, die einem vorliegen, nach Adressatengruppe geordnet werden. Eventuell müssen neue Daten beschafft werden. Diese Informationen sollten nach Möglichkeit in der Weise aufgearbeitet werden (z.B. Diagramme), um dem Leser sofort die wichtigsten Angaben erkennen zu lassen.<sup>19</sup>

<sup>16</sup> Vgl. von Collrepp, F (2007), Handbuch Existenzgründung, Für die ersten Schritte in die dauerhaft erfolgreiche Selbständigkeit, S. 65 ff.

<sup>17</sup> Plümer, T (2006), Existenzgründung Schritt für Schritt, S. 161

<sup>18</sup> Entnommen aus: Plümer, T (2006), Existenzgründung Schritt für Schritt, S. 165

<sup>19</sup> Vgl. Plümer, T (2006), Existenzgründung Schritt für Schritt, S. 165 ff. und vgl. von Collrepp, F (2007), Handbuch Existenzgründung, Für die ersten Schritte in die dauerhaft erfolgreiche Selbständigkeit, S. 65 ff.

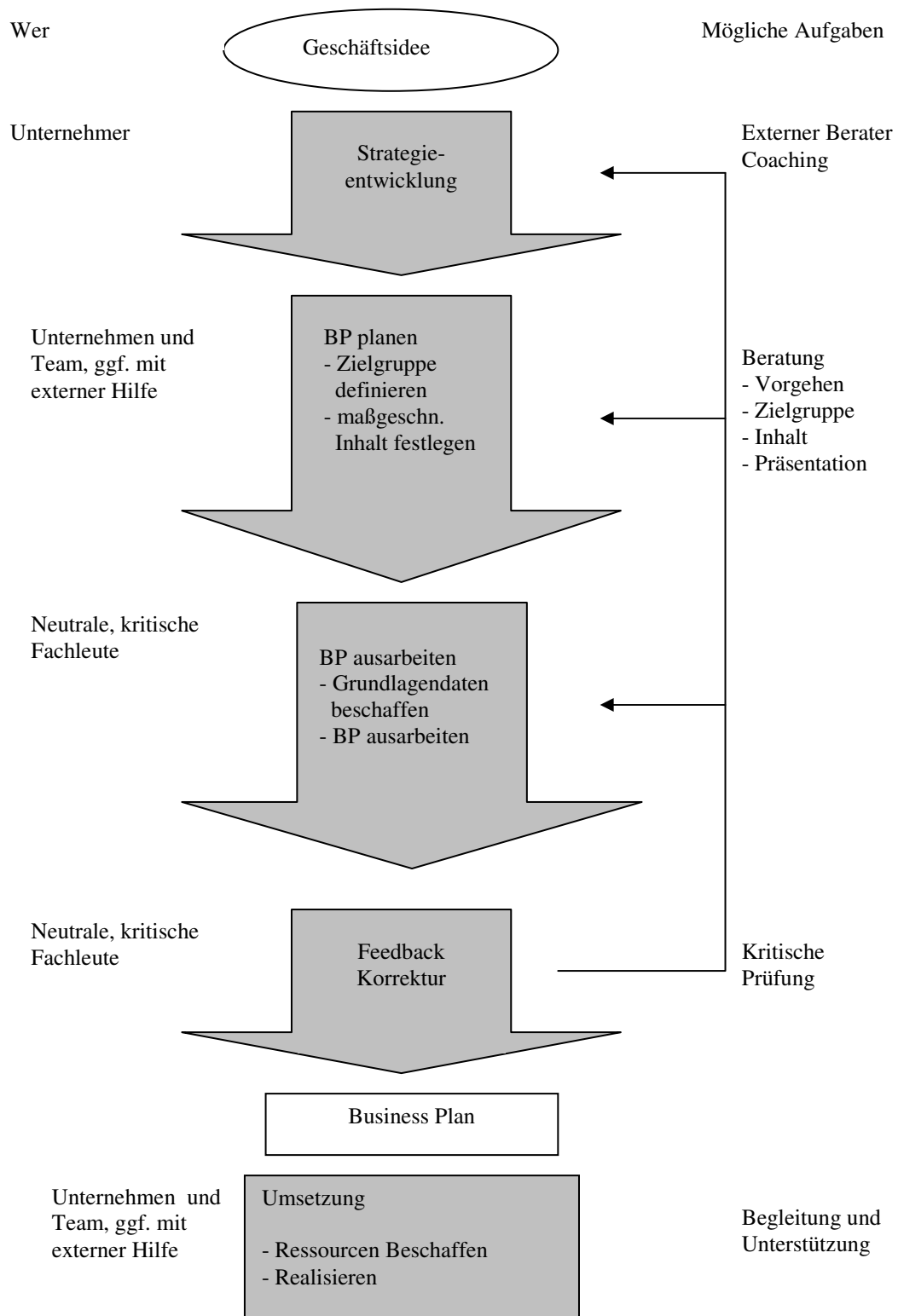


Abbildung 4: Ein Businessplan entsteht in vier zentralen Schritten <sup>20</sup>

Ein mögliches Vorgehen bei der Erstellung eines Businessplans wurde von PricewaterhouseCoopers entwickelt (Abbildung 4). Der Businessplan entsteht hier in vier zentralen Schritten. In jedem Ablaufschritt gibt es die Möglichkeit, zurück zu gehen und so den

<sup>20</sup> Modifiziert entnommen aus: Plümer, T (2006), Existenzgründung Schritt für Schritt, S. 167

Businessplan weiterzuentwickeln. So entsteht nach einiger Zeit ein ausgereifter Plan für Investoren, Kapitalgeber und den Entrepreneur.<sup>21</sup>

Der Businessplan hat in der Grundstruktur folgende Elemente:

1. Executive Summary
2. Produkt oder Dienstleistung
3. Unternehmerteam
4. Markt und Wettbewerb
5. Marketing und Vertrieb
6. Geschäftssystem und Organisation
7. Realisierungsfahrplan
8. Chancen und Risiken
9. Finanzplanung und Finanzierung

Abbildung 5: Businessplan nach dem Münchener Businessplan Wettbewerb<sup>22</sup>

## **1.4 Die Unternehmensgründung**

Die Gründung eines Unternehmens kann grundsätzlich in zwei Phasen eingeteilt werden. Zum einen in die Vorgründungsphase bzw. Seed-Phase und die Gründungsphase bzw. Start-Up-Phase. In der Seed-Phase wird der Businessplan erstellt (Kapitel 1.3), es werden Kapitalgeber gesucht. In dieser Phase werden alle wichtigen Entscheidungen getroffen, die in späteren Phasen umgesetzt werden müssen.

In der Start-Up-Phase wird das Unternehmen tatsächlich gegründet. Das Unternehmen erhält eine rechtliche Grundlage bzw. einen Gesellschaftsvertrag und muss unter Umständen in das Handelsregister eingetragen werden. Hier wird auch der Businessplan umgesetzt. Es müssen z.B. Büro- und Produktionsräume gefunden, Betriebsmittel beschafft und die Produktion gestartet werden. Qualifizierte Arbeitnehmer sind zu akquirieren. Um erste Umsätze zu realisieren, müssen erste Geschäftspartner überzeugt werden.<sup>23</sup>

<sup>21</sup> Vgl. Plümer, T (2006), Existenzgründung Schritt für Schritt, S. 167

<sup>22</sup> Vgl. Arndt, W. (2008), Der Optimal Businessplan. Handbuch Münchner Businessplan Wettbewerb, S. 24

<sup>23</sup> Vgl. Russo, P. (2008), Von der Idee zum Markt. Wie Sie unternehmerische Chancen erkennen und erfolgreich umsetzen, S. 109 f.

## **2. Besonderheiten bei Unternehmensgründungen im Hochschulbereich**

### ***2.1 Technologietransfer als Hochschulaufgabe***

Gem. § 2 Abs. 1 HRG dient jede Hochschule, entsprechend Ihrer Aufgabenstellung, der Pflege und der Entwicklung der Wissenschaften und der Künste durch Forschung, Lehre, Studium und Weiterbildung in einem freiheitlichen, demokratischen und sozialen Rechtsstaat. Weiter bereitet die Hochschule auf die berufliche Tätigkeit vor, die die Anwendung wissenschaftlicher Erkenntnisse und wissenschaftlicher Methoden oder die Fähigkeit zu künstlerischer Gestaltung fordern. Typische Hochschulaufgaben werden in den § 2 Abs. 2 bis 9 HRG erläutert. Laut § 2 Abs. 7 HRG fördern Hochschulen den Wissens- und Technologietransfer.<sup>24</sup> Jedes Bundesland ist verpflichtet, diese Rahmenbedingungen in entsprechendes Landesrecht umzusetzen. Jedes Land hat hierbei die Möglichkeit, weitere Aufgaben im Sinne des § 2 Abs. 1 HRG zu ratifizieren.<sup>25</sup>

### ***2.2 Existenzgründungsförderung an der Hochschule***

In diesem Kapitel sollen verschiedene Möglichkeiten für eine Finanzierung einer Unternehmung dargestellt werden. Denn wie in Kapitel 1.3 beschrieben scheitern viele Unternehmen in der Gründungsphase an der Finanzierung.

#### ***2.2.1 Gründerstipendium „EXIST“***

Ein attraktives Angebot bietet das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi). Es bietet für Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen, Hochschulabsolventen bis fünf Jahre nach Abschluss ihres Studiums und Studierende ein einjähriges Stipendium. Voraussetzung hierfür ist entweder ein „Innovatives technologieorientiertes Gründungsvorhaben im produzierenden Gewerbe“ bzw. eine „Innovative wissenschaftsbasierte Dienstleistung, die auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruht.“<sup>26</sup> Das Ziel der Förderung beinhaltet bis zu drei Punkte:

---

<sup>24</sup> Vgl. Reich, A. (2007), Hochschulrahmengesetz, S 57 f. und vgl. hierzu auch: Droege, M. (2003), Unternehmensgründungen aus Hochschulen, Hochschulressourcennutzung durch Technologietransfer- und Verwertungsgesellschaft S. 14 f.

<sup>25</sup> Vgl. Droege, M. (2003), Unternehmensgründungen aus Hochschulen, Hochschulressourcennutzung durch Technologietransfer- und Verwertungsgesellschaft S. 14 ff.

<sup>26</sup> Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2007), Flyer Exist-Gründerstipendium

- Entwicklung eines Businessplans
- Entwicklung einer marktfähigen Idee bzw. Dienstleistung
- Gezielte Vorbereitung auf die Gründung

Die Höhe des Stipendiums wird in Abbildung 6 dargestellt.

**Sicherung des persönlichen Lebensunterhalts über Stipendium:**

- Promovierte Gründer/-innen 2.500 Euro/Monat
- Absolventen mit Hochschul-Abschluss 2.000 Euro/Monat
- Studierende 800 Euro/Monat
- Kinderzuschlag: 100 Euro/Monat pro Kind

**Sachausgaben:**

- Bis zu 10.000 Euro für Einzelgründungen  
(bei Teams max. 17.000 Euro)

**Coaching:**

- 5.000 Euro

**Die maximale Förderdauer beträgt ein Jahr**

Abbildung 5: Höhe des Stipendiums von EXIST<sup>27</sup>

Die Förderung kann durch eine staatliche Hochschule bzw. außeruniversitäre Forschungseinrichtung beantragt werden. Um Missbrauch zu verhindern, müssen Antragsteller und Gründer einige Regeln beachten. Die Hochschule bzw. Forschungseinrichtung muss in ein Gründernetzwerk eingebunden sein. Sie stellt dem Gründer einen Mentor zur Verfügung und überlässt jegliche Infrastruktur dem Gründer unentgeltlich. Darüber hinaus verwaltet sie die Fördermittel. Im Gegenzug erhält der Gründer Coachingtermine im Gründernetzwerk und muss ein eintägiges Seminar zum Thema „Gründerpersönlichkeit“ besuchen. Er muss nach 5 Monaten ein Referat über seinen Entwurf zum Businessplan ablegen und nach 10 Monaten ist der endgültige Businessplan vorzulegen. Der Gründer muss eigenständig Steuern und Sozialversicherungsbeiträge abführen. Während des einjährigen Stipendiums kann ein Unternehmen gegründet werden.<sup>28</sup>

### **2.2.2 Weitere Fördereinrichtungen**

Es gibt weitere Fördermöglichkeiten die von BMWi, Industrie oder anderen Institutionen gefördert werden. So ist „HOCHSPRUNG“, dem „HOCHSchulPRogramm für UNternehmensGründungen“ in Bayern eine weitere Anlaufstelle zu Selbstständigkeit. Die Initiative von High-Tech-Offensive Bayern, des Bayerischen Staatsministeriums für

<sup>27</sup> Modifiziert entnommen aus: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), EXIST-Gründerstipendium gestartet in: Exist-News, Existenzgründung aus der Wissenschaft, S. 9

<sup>28</sup> Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), EXIST-Gründerstipendium gestartet in: Exist-News, Existenzgründung aus der Wissenschaft, S. 9

Wissenschaft, Forschung und Kunst und des GründerRegio M e.V. bieten dabei Seminare, Veranstaltungen und Wettbewerbe an.<sup>29</sup>

Vor allem Unternehmungen mit hohen Aufwendungen im Bereich Forschung und Entwicklung müssen sich über einen Gründerfonds mit Risikokapital Gedanken machen. Eine mögliche Fördereinrichtung ist hier der High-Tech Gründerfonds, der von BMWi, der KfW Bank und verschiedenen Unternehmen aufgelegt worden ist. „Vielversprechende Forschungsergebnisse, eine innovative, technologische Basis und eine chancenreiche Marktsituation bilden die Grundlage für eine Beteiligung.“<sup>30</sup> Der Gründerfonds beteiligt sich bis zu einem Betrag von 500.000 €. Im Gegenzug gehen 15% der Gesellschaftsanteile auf den Fonds über. Es müssen 20% Eigenkapital (In Ostdeutschland inkl. Berlin 10%) von der geförderten Summe als liquide Mittel vorhanden sein. Die Hälfte des Eigenkapitals kann als Seedinvestition<sup>31</sup> vorliegen. Die Laufzeit des Darlehensvertrag beträgt sieben Jahre.<sup>32</sup>

Es gibt eine Vielzahl weiterer Möglichkeiten für Hochschulabsolventen, ihren Finanzierungsbedarf zu decken.

Beispielsweise:

- Förderorientierte Beteiligungsgesellschaften
- Business Angels
- KfW-Förderbank
- Sparkassen-Finanzgruppe
- Venture Capital<sup>33</sup>

---

<sup>29</sup> Entnommen und nähere Informationen unter [www.hoch-sprung.de](http://www.hoch-sprung.de); Zugriff am 30. Dezember. 2008

<sup>30</sup> Entnommen aus [www.high-tech-gruenderfonds.de](http://www.high-tech-gruenderfonds.de); Zugriff am 30. Dezember 2008

<sup>31</sup> Bezeichnung für eine Finanzierungsform (Risikokapital, Private Equity) junger, technologieorientierter Unternehmen in der Konzeptphase

<sup>32</sup> Entnommen aus [www.high-tech-gruenderfonds.de](http://www.high-tech-gruenderfonds.de); Zugriff am 30. Dezember 2008

<sup>33</sup> Vgl. Pfeffer, M (2006), Existenzgründungen als Erfolgsfaktor zur Regionalentwicklung, Das A-B-C der Regionalentwicklung durch Existenzgründungen, S 43 ff.

### **3. Erfolgreiche Unternehmensgründung am Beispiel der Siegerteams des Münchener Business Plan Wettbewerbs 2008 und des Business Plan Wettbewerbs Schwaben 2008**

In den folgenden Ausführungen werden die Rahmenbedingungen des Business Plan Wettbewerbs erläutert. Anschließend erfolgt eine nähere Begutachtung von zwei Siegerteams aus diesem Wettbewerb.

#### ***3.1 Allgemeine Informationen über den MBPW und den BPWSchwaben***

Der MBPW wird, wie auch HOCHSPRUNG, durch ein Staatsministerium gefördert. Die Schirmherrschaft trägt das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie (BStMWIVT). Unterstützt wird das Vorhaben durch Industrie und mittelständische Unternehmen, die sich gesellschaftlich und unternehmerisch dazu verpflichtet fühlen. Ziel ist es, die Gründungsbereitschaft in Bayern an der Basis zu fördern. Um dieses Ziel zu erreichen, gibt es vier Regionale Wettbewerbe. „BPWSchwaben“ ist der Regionalwettbewerb für Schwaben, „bpw10“ für Ingolstadt und die umliegenden Landkreise. Gipfelstürmer richtet sich an Entrepreneurere in Südbayern. „ideenReich“ wendet sich an Unternehmensgründer in Landkreisen Altötting, Mühldorf am Inn, Rottal-Inn, Landshut und der Kreisfreien Stadt Landshut.<sup>34</sup>

Es können nicht nur Prämien gewonnen werden, wie Abbildung 6 zeigt, sondern es findet darüber hinaus eine ideelle Förderung statt. So stehen dem Teilnehmer erfahrene Unternehmer, Manager, Berater, (Patent)-Anwälte und viele weitere Experten zur Seite. Auf einem Jour Fix, der monatlich stattfindet, stellen sich diese Experten vor. Entrepreneurere können hier Fragen stellen und erhalten Antworten von den Fachleuten.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> o. A. Münchner Business Plan Wettbewerb, Informationsbroschüre, S. 2ff.

<sup>35</sup> o. A. Coaching beim MBPW in MBPW aktuell, S. 13

## Ablauf des Wettbewerbs 2009



In drei Stufen zum Unternehmen  
...und zum Erfolg

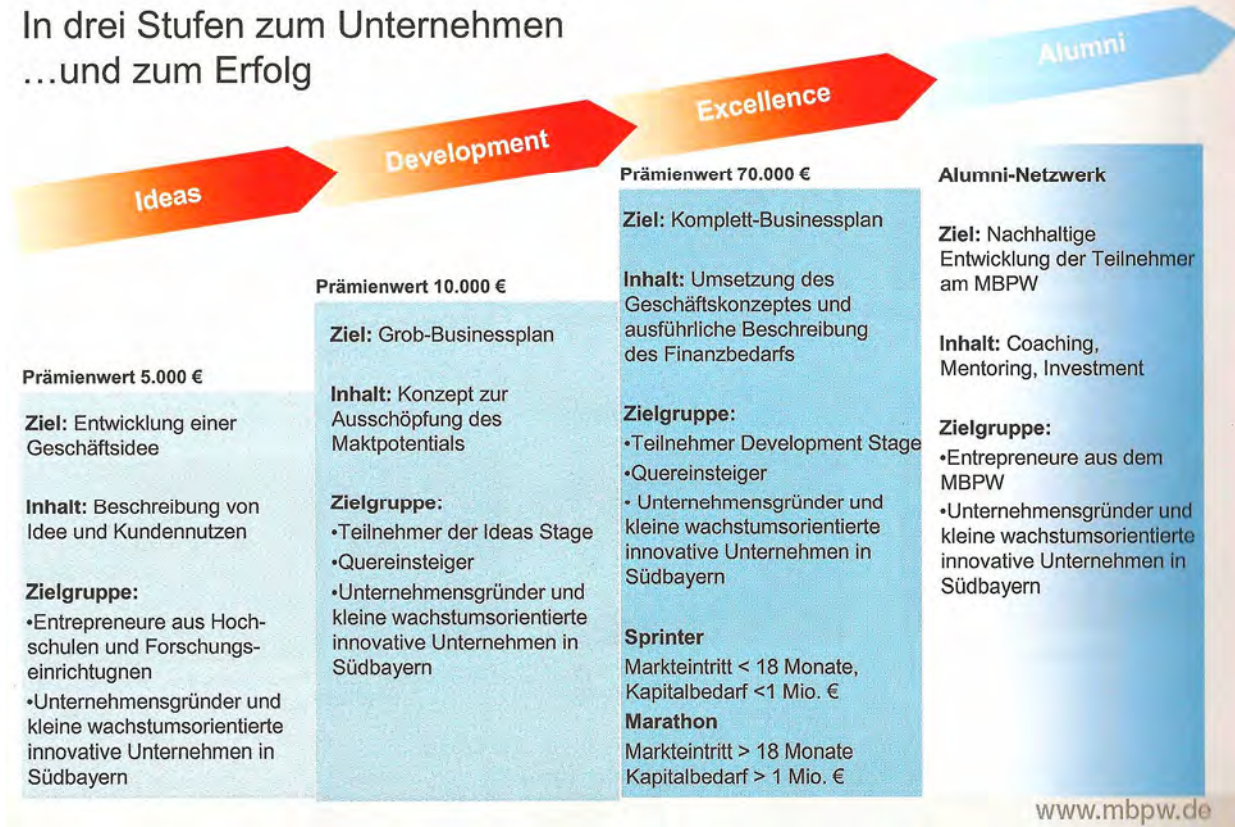


Abbildung 6: Ablauf des Münchener Business Plan Wettbewerbs 2009<sup>36</sup>

## 3.2 secumem GmbH

### 3.2.1 Allgemeine Informationen über secumem GmbH

Die Geschäftsidee der secumem GmbH basiert auf der Datensicherung von digitalen Daten. Sie produziert und vertreibt eine Kombination aus physischem und elektronischem Schutz in Verbindung mit einer beachtlichen Kosten- und Zeitersparnis. Das Team besteht aus Adriana Brunner und Dirk Brunner, die an der Hochschule München studiert haben.<sup>37</sup>

### 3.2.2 Die Entstehung der Idee

Die Teammitglieder Adriana und Dirk Brunner beobachteten in einem ihrer Unternehmen, wie ein PC mit sensiblen Daten durch einen Systemfehler ausgefallen ist. Diese Daten konnten trotz Backup der entsprechenden Firma nicht wiederhergestellt werden. Der Abstand zwischen Ausfall des Computers und dem letzten Backup war so groß, dass wichtige Daten nochmals

<sup>36</sup> Entnommen aus: o. A. Selbstdarstellung Münchener Business Plan Wettbewerb (2008)

<sup>37</sup> o. A. Prämierung Excellence Stage 2008 in MBPW aktuell, S. 6



erfasst werden mussten. Das Problem der mangelnden Datensicherung wurde aufgenommen und weiterentwickelt.

Eine entsprechende Recherche ergab das Fehlen geeigneter Sicherungssysteme, die anspruchsgerecht waren. Auf der einen Seite gibt es Systeme, die funktional in Ordnung sind, jedoch sehr teuer und wartungsaufwändig. Auf der anderen Seite gibt es Backupsysteme, deren Sicherungssysteme unzureichend sind. Die Idee war nun, ein Datenspeichermedium zu entwickeln, das vollautomatisch, schnell und durch keine physischen Einflüsse beschädigt werden kann. Da die Auslagerung von empfindlichen Daten immer ein gewisses Risiko darstellt, entschied man sich, die Daten in einer Art Tresor aufzubewahren. Aufgrund der Wärmeentwicklung der Festplatten, musste ein leistungsfähiger Wärmetauscher entwickelt werden. Um das Projekt zu finanzieren, benötigte die secumem GmbH Geldgeber. Durch eine ausführliche Überprüfung der Fördermöglichkeiten, entschieden sich die Gründer für „EXIST-SEED“<sup>38</sup>. Die Existenzsicherung ermöglichte es, einen innovativen Wärmetauscher zu entwickeln, der auch über ein Patent gesichert ist. Das Problem der Wärmeabfuhr konnte so gelöst werden. Die Entwicklung des ersten Prototyps sowie die Erarbeitung des Businessplans dauerte ein Jahr. Wie in 2.2.1 geschildert, stellt jede Hochschule ihre Forschungseinrichtungen unentgeltlich zur Verfügung. Unterstützt wurde das Team unter anderem durch Professoren und dem Verein „Aktivsenioren Bayern“<sup>39</sup>.

Da ein Businessplan vorlag, entschied sich secumem, am MBPW teilzunehmen. 2007 nahmen sie an allen Stufen teil, ohne eine Platzierung zu erreichen. Dennoch wurde „reichlich Anregungen und Kritik“ geübt. Diese wurden aufgenommen und der Businessplan entsprechend optimiert. Im folgenden Jahr 2008 hat sich das Duo nochmals angemeldet.

Durch intensive Vorbereitung konnte die Ideas Stage gewonnen werden. In der Development Stage wurde der dritte Platz errungen. In der letzten Runde, der Excellence Stage, Kategorie Sprinter, wurde der Sieg erreicht. Dieser Sieg gab dem Team, aber auch den Investoren die Sicherheit einer ausgereiften Idee mit großem Marktpotential.

### **3.2.3 Bewertung mit abschließender Frage an die secumem GmbH**

Die secumem GmbH ist ein typisches Unternehmen, mit den gleichen Problemen bei der Existenzgründung wie andere Unternehmen. Durch die konsequente Ausarbeitung einer Idee, konnten Investoren akquiriert werden und durch Inanspruchnahme von Fördermitteln das Vorhaben Existenzgründung sicher gestaltet werden. Externe Coaches haben dabei nützliche

---

<sup>38</sup> EXIST-SEED ist ein weiteres Förderprogramm des BMWi. Dieses Programm startete im Jahre 2000 und deckt sich in den meisten Punkten bezüglich den Anforderungen von EXIST

<sup>39</sup> „Aktivsenioren Bayern“ arbeiten ehrenamtlich und provisionsfrei. Sie helfen u.a. bei der Ausarbeitung des Businessplans

Tipps gegeben. Eine Kombination aller Förderungen hat sichergestellt, dass die secumem GmbH nicht kurz nach der Gründung zahlungsunfähig wurde. Doch auch nach der Gründung gibt es schwierige Phasen, wie die folgende Aussage der secumem GmbH beweist:

Auf die Frage, ob es eine Zeit gab, in der kein Licht am Ende des Tunnels zu sehen war, antwortete Dirk Brunner:

*„Ja. Die kommen immer wieder. Gerade am Anfang waren manche technische Probleme eine Herausforderung. Aber es gibt immer Auswege. Momentan sind es die personellen Probleme die uns Sorgen machen.“*<sup>40</sup>

### **3.3 Cormoran GmbH**

#### **3.3.1 Allgemeine Informationen über Cormoran GmbH**

Die Geschäftsidee bei Cormoran besteht aus einer Sonde, mit deren Hilfe man in der Lage ist, die aktuelle Korrosion von Bauteilen im Rauchgas von Großfeuerungsanlagen zu bestimmen. Die Messungen mit dieser Sonde werden von der Cormoran GmbH als Dienstleistung angeboten. Bis 2010 ist es geplant, eine Verkaufsversion der Sonde zu entwickeln, die dann die Firma selbst produziert und zusammen mit Wartungsverträgen vertreibt. Die Sonde kann aufgrund ihre Bauform in den Kesselbereich in die Nähe der relevanten Bauteile eingebracht werden und bestimmt dort im 15 Minuten Takt die momentane Korrosion bedingt durch das umströmende Rauchgas. Das Gründerteam der Firma besteht aus Dr. Barbara Waldmann, Dr. David Schrupp-Heidelberger und Bernhard Stöcker, die an der Universität Augsburg studierten.

#### **3.3.2 Die Entstehung der Idee**

Im Rahmen eines EU-Projekts entwickelten Frau Dr. Waldmann, Herr Prof. Haider und Herr Prof. Horn im Laufe von vier Jahre eine eigene Korrosionssonde. Sonden, die bisher auf dem Markt erhältlich waren, hatten die Schwäche, dass sie unter den extremen Bedingungen wie sie in einer Müllverbrennungsanlage herrschen, keine zuverlässigen Resultate lieferten. Im Zuge der Promotion von Frau Dr. Waldmann wurde aus diesem Grund eine eigene Sonde -speziell für Müllverbrennungsanlagen- konzipiert und entwickelt, für deren technische Umsetzung Herr Stöcker zuständig war. Die Kooperation zwischen der Universität Augsburg und dem Leiter der Müllverbrennungsanlage in Schweinfurt (Gesamtkraftwerke Schweinfurt, GKS), Herr Dr. Warnecke begünstigte das Projekt sehr. Die Grundlagenforschung auf der einen Seite wurde durch die praktische Umsetzung auf der anderen Seite komplettiert, ein ausschlaggebender

---

<sup>40</sup> Auskunft von Herrn Dirk Brunner in einem Interview vom 22.12.2008

Faktor für die erfolgreiche Umsetzung. Großes Interesse an der Sonde auf diversen Tagungen führte zum Entschluss, die Sonde selbst zu vertreiben. Herr Dr. Schrupp-Heidelberger, mit seinen einschlägigen Erfahrungen auf dem Gebiet der Unternehmensführung und Softwareprogrammierung, ergänzte das Team. Zu diesem Zeitpunkt ergaben die ersten Kostenschätzungen, dass zur Unternehmensgründung ein erheblicher Finanzierungsbedarf besteht. Die Finanzierung der technischen Entwicklung und die Lebenshaltungskosten der Teammitglieder konnten nicht aus Eigenmitteln gedeckt werden. Parallelen zur Firma secumem GmbH ergaben sich auch im Hinblick auf die Förderung. Es wurde ein Antrag auf die „EXIST-SEED“ Förderung gestellt und im September 2007 bewilligt. Im folgenden Jahr wurde das komplette Setup sowie die Steuerung der Sonde die für die Forschung konzipiert war, überarbeitet und an den Industriebedarf angepasst. Im Rahmen der „EXIST-SEED“ Förderung wird als Abschlussarbeit die Erstellung eines Businessplans gefordert. Dieser wurde in Zusammenarbeit mit Herrn Zinser (Betreuer der „EXIST-SEED“-Gruppen der TU-München) erarbeitet und beim MBPSchwaben eingereicht. Cormoran ist dabei als Sieger hervorgegangen. Die darauf folgenden Businesspläne wurden auch in Development und Excellence Stage eingereicht, blieben jedoch unprämiiert. Zu diesem Zeitpunkt standen die ersten Aufträge und die Weiterentwicklung der Sonde im Vordergrund, der in diesen Stufen erforderliche ausführliche Finanzplan war eher rudimentär ausgearbeitet.

Der 1. Preis des MBPSchwaben beinhaltet eine Patentrecherche durch Herr Dr. Gehrsitz von Charrier Rapp&Liebau und drei Tage Coaching durch Frau Enthart von Enthart Consulting. Sie berät die Firma noch heute in Fragen der Finanzierung und Finanzplanung. Inzwischen wurde das Unternehmen im April 2008 rechtlich in Form einer GmbH gegründet. Zwei Monate später stand fest, dass neue Kapitalgeber benötigt wurden. Durch das gut ausgebaute Netzwerk von Frau Enthart wurden erste Kontakte zu den High-Tech Gründerfonds (HTGF) und Seedfonds Bayern (SFB von BayernKapital<sup>41</sup>) geknüpft. Das Interesse der Investoren am Unternehmen war geweckt und der etwas modifizierte Businessplan aus der Excellence Stage des MBPW wurde übergeben. Nach einer zusätzlichen mündlichen Vorstellung der Gründer bei HTGF und SFB mit sehr positivem Feedback konnte nahezu nahtlos in die Due Dilligence übergegangen werden. Nur zwei Monate später wurden die Verträge unterschrieben und das Unternehmen konnte mit neuem Kapital ausgestattet werden.

---

<sup>41</sup> Bayern Kapital finanziert seit 1995 vorrangig junge, innovative Technologieunternehmen in Bayern mit Beteiligungskapital

Corrmoran hat noch heute gute Verbindungen zu der Universität Augsburg. Es besteht ein Kooperationsvertrag mit der Universität und ein Beratungsvertrag mit Prof. Haider, der unentgeltlich die Firma berät.

### **3.3.3 Bewertung mit abschließender Frage an Corrmoran GmbH**

Im Gegensatz zur Planung von secumem GmbH wurde diese Idee durch ein Forschungsvorhaben vorgegeben. Dennoch ändert sich im Ablauf einer Unternehmensgründung kaum etwas. Nach der Aufnahme in das „EXIST-SEED“ Programm muss ein Businessplan erstellt werden. Nach weiteren Analysen des Marktes kann abgeschätzt werden, wie hoch die Investitionen sein müssen. Danach richtet sich in den meisten Fällen der Finanzierungsbedarf. In diesem Fall benötigte die Unternehmung eine hohe Investitionssumme, weshalb man an BayernKapital und an den High-Tech Gründerfonds herangetreten ist. Auch hier zeigt sich, dass es von Vorteil ist, sich von externen Stellen beraten zu lassen. Prof. Haider und Frau Enthart sind nach der Auffassung der Firma Corrmoran feste Bestandteile der Unternehmung.

Auf die Frage, welche Unterstützung die Gründer von Corrmoran GmbH in der Gründungsphase erfahren haben, gab das Unternehmen folgende Antwort:

*„Abgesehen von unseren Familien, ohne deren Unterstützung ein solcher Schritt natürlich nicht möglich ist, ist maßgeblich Herr Prof. Haider, der dem Team mit Rat und Tat zur Seite gestanden hat, zu danken.*

*Besondere Erwähnung muss hier auch Frau Enthart finden, die eine große Schwäche des Gründerteams --die Finanzplanung-- ausgeglichen hat und aus diesem Grund seit September 2008 am Unternehmen beteiligt ist.“<sup>42</sup>*

---

<sup>42</sup> Auskunft von Herrn David Schrupp-Heidelberger in einem Interview vom 07.01.2009

## Literaturverzeichnis:

### 1. Kommentar

Reich, Andreas                      Hochschulrahmengesetz mit Wissenschaftszeitvertragsgesetz,  
10. Auflage,  
Augsburg 2007

### 2. Lehrbücher

Droege Michael                      Unternehmensgründungen aus Hochschulen,  
Hochschulressourcennutzung durch Technologietransfer- und  
Verwertungsgesellschaft,  
Hamburg 2003

von Collrepp, Friedrich              Handbuch Existenzgründung, Für die ersten Schritte in die  
dauerhaft erfolgreiche Selbständigkeit,  
5. Auflage,  
Stuttgart 2007

Drucker, Peter                      Innovation and entrepreneurship. Practice and principles,  
New York 1985

Jacobsen, Liv Kirsten                Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensgründung. Entrepreneurship  
in Theorie und Praxis,  
Wiesbaden 2006

Pfeffer, Michael                      Existenzgründungen als Erfolgsfaktor zur Regionalentwicklung,  
Das A-B-C der Regionalentwicklung durch Existenzgründungen,  
Marburg 2006

Plümer, Thomas                      Existenzgründung Schritt für Schritt,  
Wiesbaden 2006

Ripsas, Sven                        Entrepreneurship als ökonomischer Prozess: Perspektiven zur  
Förderung unternehmerischen Handelns,  
Wiesbaden 1997

Russo, Peter/  
Gleich, Ronald/  
Strascheg, Falke                      Von der Idee zum Markt. Wie Sie unternehmerische Chancen  
erkennen und erfolgreich umsetzen,  
München 2008

Weitnauer, Wolfgang                Handbuch Venture Capital, Von der Innovation zum Börsengang,  
München 2000

### 3. Abhandlungen und Monographien

- Arndt, Werner                      Der Optimal Businessplan. Handbuch Münchner Businessplan Wettbewerb,  
München 2008
- Bundesministerium für        EXIST-Gründerstipendium gestartet;  
Wirtschaft und                in: Exist-News 02/2007 S. 6-9 Existenzgründung aus der  
Technologie                    Wissenschaft  
Berlin 2007
- Bundesministerium für        Flyer,  
Wirtschaft und                Exist-Gründerstipendium,  
Technologie                    Stand 06/2007,  
Berlin 2007
- Hornaday, Robert W.        Thinking About Entrepreneurship: A Fuzzy Set Approach,  
in: Journal of Small Business Management 30 1992, S. 12-24
- o. A.                                Coaching beim MBPW  
in MBPW aktuell, S. 13  
München 2008
- o. A.                                Münchner Business Plan Wettbewerb,  
Informationsbroschüre  
München 2008
- o. A.                                Prämierung Excellence Stage,  
in MBPW aktuell, S. 5-8  
München 2008
- o. A.                                Selbstdarstellung Münchener Business Plan Wettbewerb  
München 2008

### 4. Internetquellen

- [http://www.exist.de/imperia/md/content/exist-gruenderstipendium/flyer\\_exist-gruenderstip.pdf](http://www.exist.de/imperia/md/content/exist-gruenderstipendium/flyer_exist-gruenderstip.pdf)  
letzter Zugriff am 7.12.2008
- <http://www.hochsprung.de> letzter Zugriff am 30. Dezember 2008
- <http://www.high-tech-gruenderfonds.de> letzter Zugriff am 30. Dezember 2008