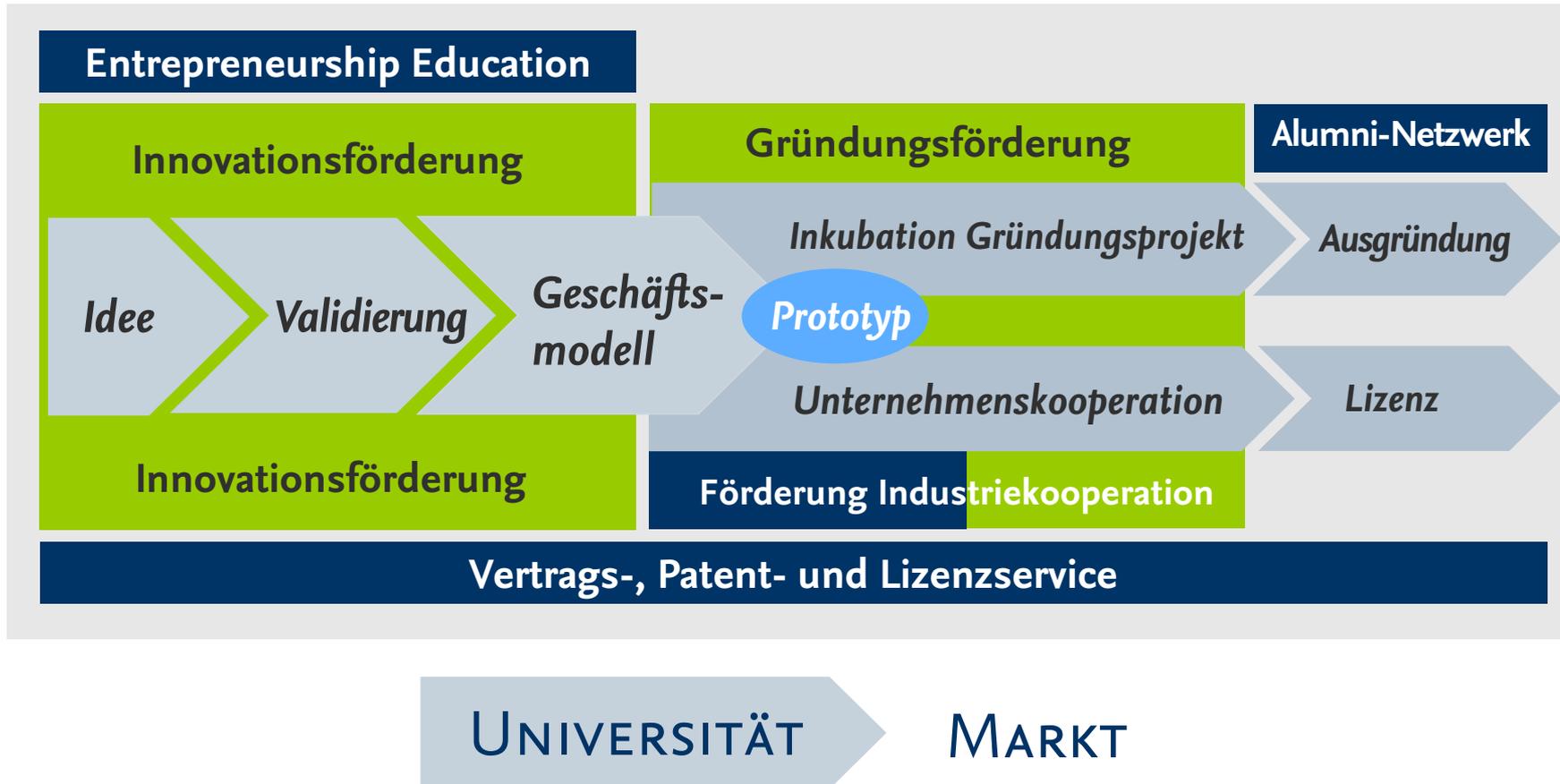


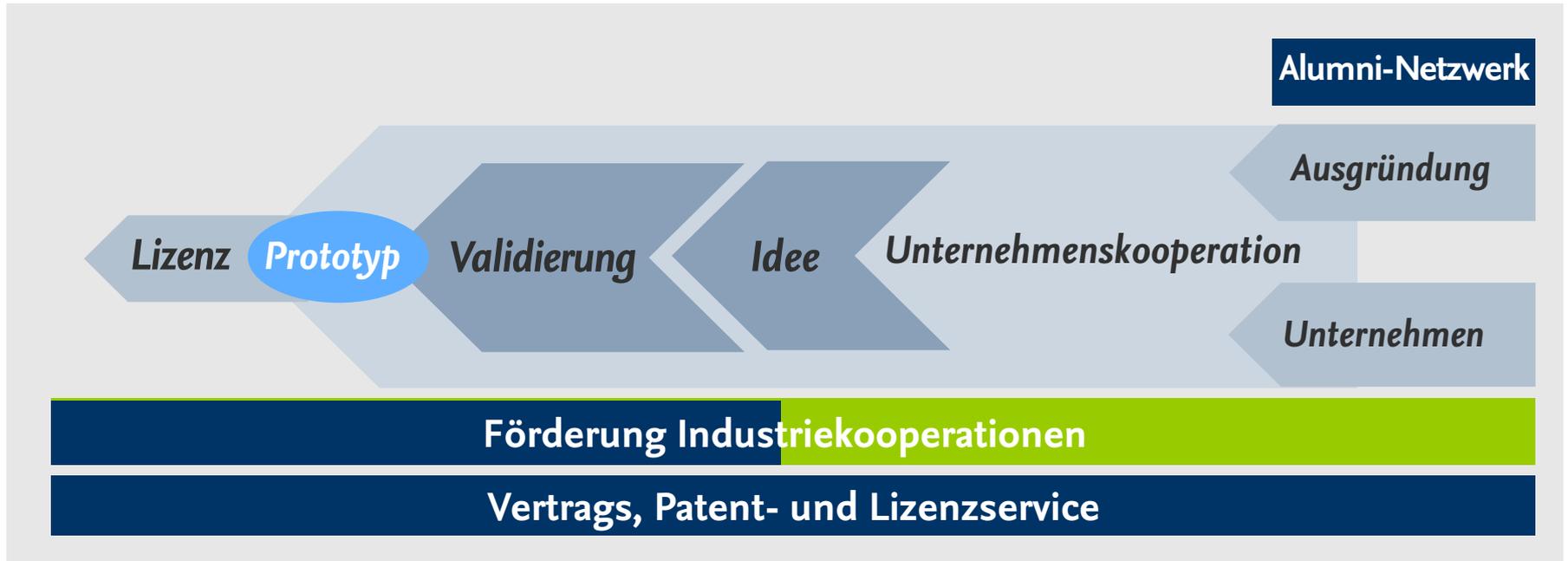
# Aus der Hochschule ins Unternehmen: (Aus-)Gründung aus Hochschulen

Verwertungsworkshop am 01.10.2020

# Wissens- und Technologietransfer



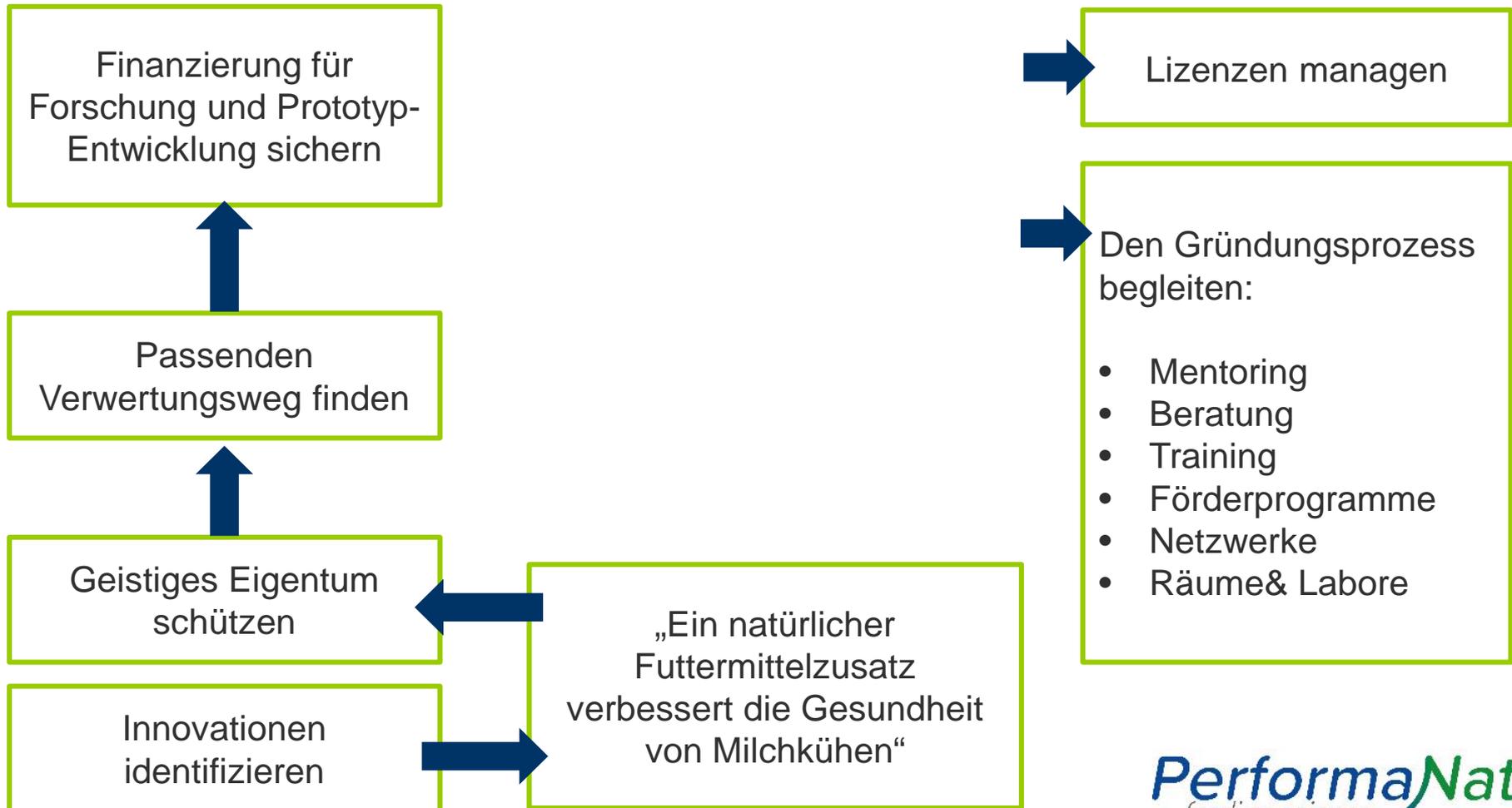
# Wissens- und Technologietransfer



# Gründungsförderung

- Beratung von Gründerinnen und Gründern
- Gründungsräume und Labore
- Training, Coaching, Mentoring
- Unterstützung bei der Akquise von Finanzierungen, z.B. über die Förderprogramme EXIST GS und FT, Berliner Startup Stipendium
- seit 2006: >165 Ausgründungen betreut
- NFUSION – Entrepreneurs Network Freie Universität Berlin

# Ideen aus der Forschung für den Markt



# Richtig Planen

## ✓ **Projektplanung**

- *Richtige Tools nutzen, Verantwortlichkeiten und Kommunikation klar regeln*

## ✓ **Meilensteindefinition**

- *Orientierung an der Verwertungsphase, Alternativ-Szenarios einplanen*
- *Orientierung an den Standards der Branche und den Marktbedürfnissen*
- *Ständige und kritische Überprüfung der Erreichbarkeit der Meilensteine*

## ✓ **Entscheidungsfindung**

- *Klare Rollenfestlegung im Team (Business Development frühzeitig klären)*

## ✓ **Netzwerkbildung**

- *Innovationsmentor, Transferstellen, Beirat, Berater*
- *Netzwerk in die Entscheidungsfindung einbinden*

## ✓ **Schutzrechte und Anschlussfinanzierung**

# Den richtigen Weg wählen

- **Team**

Habe ich ein Team, welches Gründen möchte?  
Sind die Menschen motiviert und wollen das Risiko eingehen/verstehen das Risiko?  
Ist das Team in der Lage fachlich und mental die Herausforderungen zu meistern?

- **Produkt**

Was genau ist mein Produkt?  
Welche Kundenbedürfnisse werden erfüllt?  
Welche Probleme werden gelöst?  
Welcher Nutzen entsteht für den Kunden?  
Welche Alleinstellungsmerkmale hat mein Produkt?

# Den richtigen Weg wählen

- **Entwicklungsstand**

Was ist tatsächlich erreicht worden?

Wie lange brauche ich tatsächlich noch bis zu einem Prototyp? Bis zu einer Marktreife?

Kenne ich die Anforderungen meiner Branche an ein marktreifes Produkt?

- **Markt**

Welchen Markt adressiere ich tatsächlich?

Marktgröße? Kundengruppen?

Wettbewerber?

Markteintritt?

- **Zeiträume**

Vom Produkt, vom Entwicklungsstand und von der Marktgröße hängt meine Anschlussfinanzierung ab!

# Den richtigen Weg wählen



# Ausgründung – Beispiele für eine mögliche Finanzierung

- **EXIST- Forschungstransfer**
- **EXIST- Gründerstipendium**

# Gründungsförderung: **EXIST-Gründerstipendium**

- einjährige Förderung: Personalmittel für drei Teammitglieder und Sachmittel für Büros, Labors, Infrastruktur
- Fokus: Innovationen von wissens- und technologiebasierten Ausgründungen
- Bedingung: Wissens- und Technologietransfer aus der Universität ins Unternehmen, z.B. ProfessorInnen als wissenschaftliche MentorInnen
- seit 2006: 96\* eingeworbene EXIST-Gründerstipendien

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

**EXIST**

Existenzgründungen  
aus der Wissenschaft



Europäischer Sozialfonds  
für Deutschland



Europäische  
Union

Zusammen.  
Zukunft.  
Gestalten.



\*Stand 05.08.2019

# Gründungsförderung: **EXIST-Forschungstransfer**

- Phase 1: Entwicklung Prototyp, Businessplan und Gründung (18 Monate)
- Phase 2: Entwicklung zur Marktreife, Suche nach Anschlussfinanzierung (18 Monate)
- Bedingung: Wissens- und Technologie-transfer aus der Universität ins Unternehmen; innovativ, aufwändig, risikoreich; z.B. ProfessorInnen als wissenschaftliche MentorInnen
- seit 2006: 9 eingeworbene Forschungstransfer-Projekte an der FU Berlin
- Als Gründungsnetzwerk 10\* weitere Projekte an der Charité und der BAM

Gefördert durch:



**EXIST**

Existenzgründungen  
aus der Wissenschaft

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages



Europäische  
Union

*Zusammen.  
Zukunft.  
Gestalten.* 

\*Stand 05.08.2019

# Kontakt

Aneta Bärwolf

Profund Innovation

Abteilung Forschung

Telefon: +49 (0) 30 838 73634

E-Mail: [aneta.baerwolf@fu-berlin.de](mailto:aneta.baerwolf@fu-berlin.de)

[www.profund.fu-berlin.de](http://www.profund.fu-berlin.de)