



## Zeit zu gründen

Gründungsangebote für Start-ups aus der Technischen Universität Braunschweig und der Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften

## Inhaltsverzeichnis

|  |    |
|--|----|
| Grußworte  | 2  |
| Gemeinsame Gründungsunterstützung  | 5  |
| Entrepreneurship: Auslöser für Innovation                                    | 6  |
| Technologietransferstelle der TU Braunschweig                                | 9  |
| Wissens- und Technologietransfer an der Ostfalia                             | 11 |
| Gemeinsamer Entrepreneurship Hub der TU Braunschweig und Ostfalia Hochschule | 13 |
| Unterstützungsangebote für Gründende und Gründungsinteressierte              | 17 |
| Lehrangebot  | 22 |
| EXIST-Förderung  | 25 |
| Interviews mit vier Gründungsteams   | 29 |
| Ratschläge von GründerInnen an Gründungsinteressierte                        | 46 |

Liebe Gründerinnen und Gründer, liebe Gründungsinteressierte,



mit der Entwicklung und Umsetzung Ihrer Gründungsideen und mit Ihrem Engagement geben Sie wichtige Impulse für eine innovative und wettbewerbsfähige Region. Sie tragen mit Ihren Ideen ent-

scheidend zum gesellschaftlichen Fortschritt bei. Wir sind stolz, dass aus der Technischen Universität Braunschweig so viele herausragende und facettenreiche Gründungen entstanden sind. Dass unsere Gründungen ideenreich, komplex und innovativ sind, zeigt sich auch in der Förderung durch das EXIST-Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.

Die Ideen angehender Gründerinnen und Gründer zu fördern, ihnen beratend zur Seite zu stehen, Vernetzungsmöglichkeiten anzubieten und die Entwicklung erfolgreicher Konzepte zu unterstützen, ist eine elementare Säule unserer Strategie. Mit unseren mehr als 20.000 Studierenden und 2.000 Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern verfügt die TU Braunschweig über ein großes Potenzial an innovativen, wissenschaftlichen Ergebnissen und Erkenntnissen. Wir fördern und unterstützen den forschungs-basierten Transfer in die Wirtschaft und Gesellschaft mit geeigneten Organisationen und Programmen.

Mit einem gründungsfreundlichen Klima fördern wir unternehmerisches Handeln an der TU Braunschweig. Wir möchten für

Studierende, Alumni, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine Kultur schaffen, in der die Gründung eines Unternehmens eine lohnende Karriereoption ist. So haben wir zahlreiche Gründungs- und Beratungsangebote entwickelt und bieten die nötige Gründungsinfrastruktur, damit Ihre Ideen wachsen können.

Um die Gründungskultur effektiv in der Region voranzutreiben und zu stärken, kooperieren die Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften und die TU Braunschweig seit Jahren erfolgreich im Bereich der Existenzgründungen, um Ihre innovativen Ideen in Produkte oder Dienstleistungen bestmöglich zu begleiten. Die gemeinsame Arbeit findet unter anderem Ausdruck im Entrepreneurship Hub, der die Transferaktivitäten bündelt. Es ist uns gelungen, ein vitales Gründungsnetzwerk mit einer Vielzahl von Partnern in der Region aufzubauen, das Anlaufstellen und Unterstützung für alle wichtigen Gründungsthemen bietet.

Mit dieser Broschüre möchten wir einen Überblick über die vielfältigen Aktivitäten der beiden Hochschulen geben. Lassen Sie sich von den vorgestellten erfolgreichen Gründungen inspirieren und motivieren. Die Technologietransferstelle und der Entrepreneurship Hub freuen sich auf Ihre Gründungsideen.

Viel Erfolg und gutes Gelingen

Braunschweig, im Mai 2019

**Prof. Dr.-Ing. Anke Kaysser-Pyzalla**  
Präsidentin Technische Universität Braunschweig

Liebe Gründerinnen, Gründer und Gründungsinteressierte,



mit zwölf Fakultäten, rund 13.000 Studierenden und 1.000 Beschäftigten zählt die Ostfalia zu den größten Hochschulen für angewandte Wissenschaften in Niedersachsen. In über 80 Studiengän-

gen an den vier Standorten Salzgitter, Suderburg, Wolfsburg und Wolfenbüttel werden unsere Studierenden wissenschaftlich fundiert, praxisnah und interdisziplinär ausgebildet. Die individuelle Betreuung nimmt dabei einen besonderen Stellenwert ein.

Für die Ostfalia ist und bleibt die Unterstützung einer nachhaltigen Gründungskultur wie auch die Förderung von Unternehmensgründungen ein wichtiges strategisches Ziel. Die Intensivierung des innovationsbasierten Ausgründungsprozesses ist in unserer Strategie fest verankert. Denn als moderne, dienstleistungsorientierte Hochschule stellen die Bereiche Lehre, Forschung und Transfer sowie die Ausschöpfung der daraus resultierenden Ausgründungspotenziale zentrale Aspekte unserer Hochschulpolitik dar. Alleine im Zeitraum von 2015 - 2017 gab es an der Ostfalia 13 Unternehmensgründungen und 157 Projektbetreuungen. Das zeigt wie gut der Entrepreneurship Hub angenommen wird.

Die kontinuierliche Etablierung einer Gründungskultur ist für uns von zentraler Bedeutung. Durch sie wird der Innovations- und

Technologietransfer in der forschungsintensivsten Region Europas nachhaltig gestärkt, die Entstehung kreativer Gründungsideen in der Hochschule gefördert sowie die Begeisterung für die Umsetzung der eigenen Geschäftsidee ausgelöst.

Als gründungsfreundliche Hochschule leisten wir gemeinsam mit unserer Kooperationspartnerin, der TU Braunschweig, einen wesentlichen Beitrag zur ökonomischen Entwicklung der Region Südostniedersachsen. Hierfür setzen wir auf unsere vernetzten Ressourcen aus Wissenschaft, Wirtschaft, Verwaltung und kommunaler Politik.

Das Präsidium der Ostfalia unterstützt gemeinsam mit dem Präsidium der TU Braunschweig nachhaltig die zentral mit den Umsetzungsaufgaben betrauten Einrichtungen. Ein Meilenstein dieser erfolgreichen Zusammenarbeit und der Weiterentwicklung der Gründungskultur an unseren Hochschulen und in der Region ist der Ausbau des ehemaligen Entrepreneurship Centers im Juli 2018 zum Entrepreneurship Hub. Zukünftig können wir so noch effektiver den Ideenreichtum unserer Studierenden fördern, sie bei der Umsetzung ihrer Konzepte unterstützen und gemeinsam mit ihnen spannende und vielversprechende Projekte ins Leben rufen, von denen wir alle profitieren.

Wolfenbüttel, im Mai 2019

**Prof. Dr.-Ing. Dr. h.c. (TU Izhevsk) Rosemarie Karger,**  
Präsidentin Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften



## Gemeinsame Gründungsunterstützung

Die TU Braunschweig und die Ostfalia Hochschule setzen sich nun schon mehr als 10 Jahre gemeinsam für die Stärkung der Gründungskultur in der Region ein.

### Wie alles begann

Im Jahre 2007 besiegelten die beiden Hochschulen Ostfalia und Technische Universität Braunschweig eine enge, vertraglich festgeschriebene Kooperation im Bereich der Existenzgründungsarbeit. Dieser Kooperationsvertrag hat das Ziel, eine nachhaltige Gründungskultur an beiden Hochschulen und in der Region zu fördern und zu etablieren. Bereits im Folgejahr 2008 wurde ein entsprechender Verbundförderantrag im EXIST III Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie gestellt und genehmigt. So konnte seit 2009 die Existenzgründungsarbeit kontinuierlich an beiden Hochschulen erweitert und ausgebaut werden.

### Gemeinsame Stiftungsprofessur

Im gleichen Jahr wurde eine gemeinsame Stiftungsprofessur Entrepreneurship ins Leben gerufen. Den beiden Hochschulen ist es gelungen, für die Professur Partner aus der Region zu gewinnen, die sich finanziell beteiligen. So konnte am 01. März 2009 der Lehrstuhl für Entrepreneurship mit dem Wirtschaftsinformatiker Prof. Dr. Reza Asghari besetzt werden. Der Lehrstuhl wurde im Jahr 2014 an beiden Hochschulen verstetigt und als Professur fest installiert. Durch die enge Zusammenarbeit zwischen Prof. Dr. Reza Asghari und Jörg Saathoff, dem Leiter der Technologietransferstelle der TU Braunschweig, wurde in kürzester Zeit die Gründungsunterstützung erfolgreich etabliert.

### EXIST IV gefördert

Im Jahr 2011 zeichnete das Bundeswirtschaftsministerium für Wirtschaft und Technik die Ostfalia Hochschule in Kooperation mit der TU Braunschweig als eine von zehn EXIST IV geförderten Hochschulen im Bereich Entrepreneurship aus. Das Bundesministerium gewährte erhebliche Fördermittel, um die Unterstützung von Start-Ups an den beiden Hochschulen stetig zu verbessern. EXIST IV teilte sich in zwei Phasen auf. Sowohl in der ersten als auch in der zweiten Phase wurden die beiden Hochschulen aufgrund ihrer erfolgreichen und überzeugenden Antragsstellung und der erreichten Ergebnisse gefördert.

### Entrepreneurship Hub

Im Jahr 2018 wurde das Entrepreneurship Center und der Lehrstuhl für Entrepreneurship unter dem neuen Namen Entrepreneurship Hub an beiden Hochschulen zusammengefasst. Das Ziel ist, künftig gegenüber den Studierenden und Angehörigen beider Hochschulen einheitlich aufzutreten, um so auch die campusübergreifende Kommunikation verständlicher gestalten zu können und die Kompetenzen stärker zu bündeln.

# Entrepreneurship: Auslöser für Innovation

Entrepreneurship ist mehr als Freiberuflichkeit, es ist Passion, Selbstfindung, Berufung.

(Prof. Günter Faltin - Gründer der Teekampagne)

## Was bedeutet der Begriff Entrepreneurship?

Der Begriff „Entrepreneurship“ ist vielen Menschen zunächst unbekannt. Er geht auf das französische Wort »entreprendre« zurück, das im Deutschen mit „etwas unternehmen“ übersetzt werden kann. Entrepreneurship ist in seiner Verwendung jedoch nicht einfach nur ein anderes Wort für Unternehmensgründung. Entrepreneurship stellt die Gründungsperson und seine Motivation in den Mittelpunkt. Entrepreneurere wollen ihre eigene Idee und dabei sich selbst verwirklichen. Sie finden kreative und marktfähige Lösungen für gesellschaftliche Herausforderungen.

Der österreichische Ökonom Joseph Alois Schumpeter prägte bereits im 20. Jahrhundert den Begriff der »schöpferischen Zerstörung«. Auslöser für Innovationen sind folglich Bestrebungen von Unternehmen, sich mit neuen Produkten auf dem Markt durchsetzen zu können. Hierbei wird die bestehende Ordnung zur Fortentwicklung der Ökonomie zerstört. Es ist demnach der Unternehmensegeist, der für die ökonomische Weiterentwicklung eines Standorts maßgeblich ist.

## Was bewirkt Entrepreneurship?

Gründungen von innovativen, wissensintensiven Unternehmen sind eine wesentliche Grundlage für wirtschaftliche Entwicklung

und Prosperitätssicherung in der Wissensgesellschaft. Die Transformation wissenschaftlicher Erkenntnisse in neue hochwertige Produkte durch Gründung innovativer Spin-offs ist die Kernaufgabe von Technology Entrepreneurship. Diese innovative Kraft wird vorrangig Spin-offs aus Hochschulen zugesprochen. Denn das in einer Hochschule entwickelte Wissen wird durch Spin-offs zur Basis marktfähiger Produkte oder Verfahren. Indem die neu gegründeten Unternehmen das aktuelle Forschungswissen in die Region tragen, schaffen sie lokale Beschäftigungseffekte, stärken die Innovationskraft und erzeugen fortschrittliche Handlungsimpulse für Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft.

Bei Spin-offs aus der Hochschule handelt es sich um eine sehr effektive und nachhaltige Form des Technologietransfers. Prominente Beispiele sind High-Tech-Firmen wie Apple, aber auch das Mikrofinanz-Kreditinstitut „Grameen Bank“ in Bangladesch, die den Not leidenden Menschen Kleinstgründungen und damit wirtschaftliche und gesellschaftliche Teilhabe ermöglicht. Es sind Entrepreneurere wie Apple-Gründer Steve Jobs und Muhammad Yunus, der 2006 für seine Arbeit mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet wurde, die mit kreativen Ideen einen tiefgreifenden Wandel auslösen, sei es in der Computerindustrie oder in der Entwicklungspolitik.

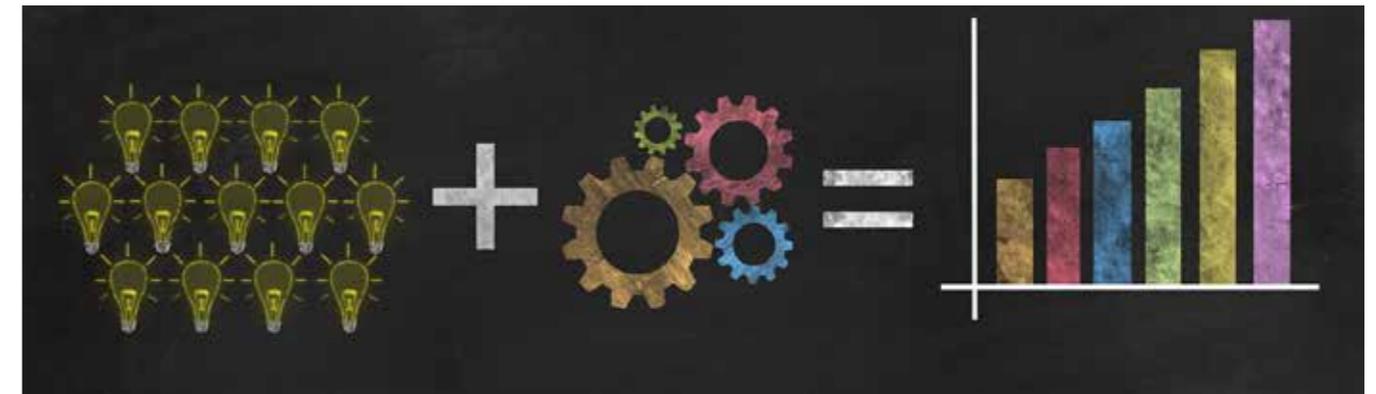
Gerade in den deutschen Hochschulen schlummert ein immenses Potenzial für innovative Gründungen. Zwar wird an Hochschulen intensiv geforscht und gelehrt, die Forschungsergebnisse werden aber oftmals nicht wirtschaftlich oder gesellschaftlich verwertet. Aus diesem Grund wurden bereits viele Gründungszentren etabliert. Sie spüren Gründungspotenziale und kreative Köpfe in der Hochschule auf und helfen bei den ersten Schritten in die Selbstständigkeit.

## Welchen Nutzen haben Spin-offs für die Hochschulen?

Häufig wird die Frage gestellt, welche Motivation die TU Braunschweig und die Ostfalia Hochschule haben, Hochschulangehörige bei einer Unternehmensgründung zu unterstützen. Nicht nur für die Wirtschaft lassen sich positive Effekte ableiten. Auch die

Hochschulen profitieren von dieser Form des Wissens- und Technologietransfers. Häufig bleibt eine Bindung zwischen den Spin-offs und der Hochschule bestehen: Die Gründerinnen und Gründer stehen als Alumni weiterhin in engem Kontakt zu ihren Mentorinnen oder Mentoren in der Hochschule, so dass der Zugang der Hochschulen zu praxisrelevantem Wissen und zu öffentlichen Diskussionen auf diesem Wege vereinfacht wird.

Vor diesem Hintergrund sind beide Hochschulen ein zentraler Bestandteil des Gründungsnetzwerks Braunschweig und forcieren die Gründungsförderung in der Region.





Die vier Arbeitsbereiche der Technologietransferstelle der TU Braunschweig

## Technologietransferstelle der TU Braunschweig

Die Technologietransferstelle der TU Braunschweig ist eine Kommunikations- und Dienstleistungsschnittstelle zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Ihr Ziel ist es, Innovationen und Ergebnisse aus der Forschung und der Wissenschaft in die Wirtschaft und die Gesellschaft zu tragen sowie Impulse aus der Wirtschaft für Forschungsk Kooperationen aufzugreifen. Ein sehr wichtiger Aufgabenbereich ist der Wissens- und Technologietransfer durch Existenzgründungen.

Die Technologietransferstelle bündelt vier zentrale Aufgabenbereiche des Wissens- und Technologietransfers. Alle vier Bereiche reifen ineinander, so dass sich vielfältige Synergieeffekte ergeben. Im Rahmen der Forschungsk Kooperationen ist die Technologietransferstelle Anlaufstelle für Kooperationen zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Hierzu gehört das Auffinden innovativer Ideen, die Anbahnung von Kontakten zwischen Instituten und Unternehmen sowie die Verbreitung und Vermarktung neuer Technologien aus der TU Braunschweig.

Außerdem ist die Transferstelle die zentrale Anlaufstelle für alle Patentbelange an der TU. Hierzu gehören vielfältige Aufgaben wie die Bewertung der Erfindungen, die Koordination von Patentanmeldungen und die Lizenzierung des patentierten Know-hows. Ein besonderes Aufgabenfeld ist der Career Service. Dieser begleitet die Studierenden sowie die Absolventen und Absolventinnen von der Universität in den Beruf z.B. mit Beratung, Vernetzung und einem vielfältigen Semesterprogramm.

Der in dieser Broschüre ausführlich dargestellte Bereich ist die Gründungsbegleitung und -beratung. Der Schwerpunkt liegt zwar auf High-Tech-Gründungen, jedoch werden alle Gründungsideen von Hochschulangehörigen professionell durch die Technologietransferstelle praktisch unterstützt. Gründende finden z. B. Coachingangebote, Räumlichkeiten im Inkubator, Vernetzung mit dem regionalen Gründungsnetzwerk und Marketingunterstützung. Die Transferstelle ist die Anlaufstelle in der TU zur Beantragung von EXIST-Gründerstipendien und EXIST-Forschungstransfer, die beiden zentralen Förderinstrumente des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (siehe auch Seiten 20 und 21).

In der Gründungsarbeit gibt es seit vielen Jahren eine enge Kooperation mit dem Entrepreneurship Hub und dem gemeinsamen Gründungslehrstuhl der Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften und der TU Braunschweig. Durch die gemeinsame Arbeit ergibt sich eine optimale Gründungsunterstützung für die Gründenden der Region.

## Wissens- und Technologietransfer



WACHSEN SIE MIT UNSEREM WISSEN

## Wissens- und Technologietransfer an der Ostfalia

Der Wissens- und Technologietransfer der Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften organisiert und begleitet den Transfer wissens- und technologiebasierter Informationen zwischen Hochschule und Gesellschaft. In einem multidirektionalen Prozess ist sie hierbei zentrale Schnitt- und Organisationsstelle zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und (Zivil-) Gesellschaft.

Wichtige Aufgaben des Wissens- und Technologietransfers sind u.a. die Entwicklung, Präsentation und Vermarktung der praxisorientierten Forschung an der Ostfalia sowie ihrer profilgebenden Forschungsfelder und -zentren. Daher gehören Förderberatung, der Einsatz neuer Formate der Wissenschaftskommunikation und des Forschungsmarketings sowie die Entwicklung von Forschungsk Kooperationen durch zielorientierte Netzwerkpfege und Veranstaltungsmanagement zu den wesentlichen Dienstleistungen der Stabsstelle.

Die Identifizierung und Aktivierung von Gründungspotenzialen ist ein wichtiger Baustein im Transfer. Die Ostfalia Hochschule fördert als Gründerhochschule die Gründungskultur in der Region mit dem Entrepreneurship Hub als gemeinsamer Einrichtung der Ostfalia und der TU Braunschweig. In der Strategie zum Umgang mit geistigem Eigentum (IP-Strategie) hat die Hochschule u.a. festgeschrieben, Existenzgründer und -gründerinnen, die ihre Erfindung in eine Unternehmensgründung

einfließen lassen, durch entsprechende Vereinbarungen besonders zu unterstützen. Die Hochschule entwickelt ihr internationales Netzwerk zu den Themen Existenzgründung und Entrepreneurship z.B. durch einen kontinuierlichen Erfahrungsaustausch und gemeinsame Projektaktivitäten. Diese Impulse fließen durch die enge Verzahnung zwischen den Transfereinrichtungen der Hochschulen und dem Entrepreneurship Hub in die Aktivitäten zur Gründungsförderung.

Die Ostfalia versteht sich somit als wichtiger Bestandteil des regionalen Innovationssystems mit Ausrichtung und damit verbundenen Transferaktivitäten im regionalen, nationalen und internationalen Forschungs- und Wirtschaftsraum.



Einweihung des Entrepreneurship Hubs: Prof. Dr. Reza Asghari, Leiter Entrepreneurship Hub, TU Braunschweig/Ostfalia, Helmut Streiff, Präsident der IHK Braunschweig, Prof. Dr. Rosemarie Karger, Präsidentin der Ostfalia Hochschule, Dr. Sabine Johannsen, Staatssekretärin im Nied. Ministerium für Wissenschaft und Kultur, Prof. Anke KaysserPyzalla, Präsidentin der TU Braunschweig, Prof. Dr. Matthias Pierson, Fakultät Recht der Ostfalia und Prof. Dr. Christoph Herrmann, Dekan der Fakultät Maschinenbau der TU

## Gemeinsamer Entrepreneurship Hub der TU Braunschweig und Ostfalia Hochschule

Der Entrepreneurship Hub unterstützt Hochschulangehörige, Absolventinnen und Absolventen bei der Unternehmensgründung und sensibilisiert für Entrepreneurship als Karriereoption.

Der Entrepreneurship Hub ist die Anlaufstelle für Studierende, Alumni und wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der TU Braunschweig und der Ostfalia Hochschule, die ein eigenes Unternehmen gründen wollen. Ziel ist es, den Hochschulangehörigen eine Unternehmensgründung als lohnende und erfüllende Karriereoption näher zu bringen und eine lebendige Gründungskultur in der Region zu schaffen.

Der Hub bietet ein umfangreiches Lehr- und Informationsangebot für Gründerinnen und Gründer sowie Gründungsinteressierte. Das Angebot umfasst unter anderem ein eigenes MBA-Programm „Entrepreneurship & Innovation Management“, verschiedene Workshop-Formate, ein individuelles Coaching, kostenfreie Büroräume im „Ideen-Inkubator“, Unterstützung bei der Beschaffung von Startkapital und die Anbindung an ein sehr großes Startup-Ökosystem.

Zur Internationalisierung der Region trägt der Entrepreneurship Hub mit einem Austauschprogramm in die Gründermetropole „Silicon Valley“ bei. Jährlich findet eine Exkursion im Rahmen des Masterprogramms statt und die Studierenden können ein Stipendium beantragen, um im Silicon Valley ihre Abschlussarbeiten schreiben zu können und daraus Implikationen und Handlungsempfehlungen für die Braunschweiger Region abzuleiten.

Als Teil des Gründungsnetzwerkes Braunschweig organisiert der Entrepreneurship Hub die Konferenz „High Tech Entrepreneurship & Innovation Forum“, um mit nationalen und internationalen Akteuren gemeinsame Potenziale zu heben und die Zukunft der digitalen Mobilität zu gestalten. Gemeinsam mit dem Kooperationspartner borek.digital werden diverse Netzwerkveranstaltungen und ein eigenes Accelerator-Programm

umgesetzt, welche unmittelbar an die Lehrformate anknüpfen. Somit werden die Studierenden ganzheitlich unterstützt.

Unter der Leitung des Entrepreneurship Hubs wurde im Jahr 2012 die hochschuleigene Beteiligungsgesellschaft Academic Ventures GmbH & Co. KG gegründet, die es durch Beteiligun-

gen ermöglicht, den Gründern und Gründerinnen beider Hochschulen unbürokratisch Startkapital zur Verfügung zu stellen (siehe Kapitel Angebote).

Inhaber der Gemeinschafts-Proessur für Entrepreneurship an der TU Braunschweig und an der Ostfalia Hochschule ist Prof.



Gründer MeetUp in Wolfenbüttel



Vernetzung zwischen Hochschule und Wirtschaft

Dr. Reza Asghari. Ziel ist es, möglichst viele Studierende sowie wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Idee einer Unternehmensgründung zu begeistern und ihnen die notwendigen Kenntnisse zu vermitteln.

Der Entrepreneurship Hub verfolgt das Ziel, wissenschaftliche Forschungsergebnisse ökonomisch zu verwerten. Dabei werden die Studierenden sowie die DoktorandInnen der technischen Studiengänge in der früheren Phase ihres Studiums für das Thema Entrepreneurship und Gründungsmanagement sensibilisiert.

Der Fokus liegt hierbei auf dem Hochtechnologiebereich unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Entwicklungen wie der Digitalisierung, Industrie 4.0 und neuartigen Technologien wie bspw. der Blockchain. Die Forschungsschwerpunkte des Entrepreneurship Hubs liegen in den Bereichen Geschäftsmodellentwicklung, High Tech Entrepre-

neurship, Regional Entrepreneurship und Start-Up Ökosysteme, Entrepreneurial Mindset sowie Digitalisierung und Industrie 4.0.

Durch die enge Verzahnung mit diversen Partnern in der Region forscht der Hub in den Bereichen der Prosperitätseffekte von Hochschul-Spin-offs in der Region Braunschweig sowie der Ableitung entsprechender Instrumente, die die Start-Ups aus den Hochschulen fördern und die zu einem gesunden Unternehmenswachstum beitragen.

Der Entrepreneurship Hub verfügt über eine Vielzahl von nationalen und internationalen Hochschulkooperationen, u.a. mit der Ted Rogers Business School of Ryerson University in Toronto/Kanada, der University of Tehran im Iran oder der BITS Pilani in Indien. Darüber hinaus bestehen unter anderem Kooperationen mit dem Business Angel Network Südostniedersachsen e. V. (BANSON), dem High-Tech Gründerfonds (HTGF) und der Stiftung Entrepreneurship von Prof. Dr. Günter Faltnin.



Professionelles Arbeiten in der High-Tech Werkstatt Protohaus

## Unterstützungsangebote für Gründende und Gründungsinteressierte

Die Technologietransferstelle und der Entrepreneurship Hub bieten den Gründenden und Gründungsinteressierten ein reichhaltiges Angebot zur Gründungsunterstützung. Sie finden bei uns Coaching, Arbeitsplätze, Marketingunterstützung und Netzwerkveranstaltungen. Wir bringen Sie mit relevanten Akteuren in Kontakt, unterstützen Sie bei der Beantragung von Förderprogrammen und der Suche nach weiteren Finanzierungsmöglichkeiten. Viele unserer Angebote werden durch ein breites Gründungsnetzwerk der Region Braunschweig unterstützt.

### Wer kann unsere Angebote in Anspruch nehmen?

Aufgrund des bestehenden Kooperationsvertrags zwischen den drei Hochschulen TU Braunschweig, Ostfalia Hochschule und Hochschule für Bildende Künste Braunschweig richten sich unsere Angebote an Studierende sowie wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aller drei Hochschulen. Außerdem können ehemalige Hochschulangehörige das Angebot bis zu fünf Jahre nach Verlassen der Hochschulen nutzen.

### Welche Ideen unterstützen wir?

Ob technologiebasierte Innovation, wissenschaftliche Dienstleistung oder eine andere Gründungsidee: Gründende und Gründungsinteressierte sind bei uns mit allen ihren Vorhaben herzlich willkommen. Dabei muss die Idee nicht ausgereift sein. Je eher potenzielle Gründende ihr Gründungskonzept uns vorstellen und je eher sie unsere Unterstützungsangebote in Anspruch nehmen, desto schneller und erfolgreicher können die Ideen umgesetzt werden, reifen und wachsen.

## Arbeitsplätze

Gründerinnen und Gründer benötigen gerade in der ersten Startphase Räumlichkeiten, in denen sie ihre Ideen entwickeln können. Sowohl die TU Braunschweig als auch die Ostfalia Hochschule bieten attraktive Arbeitsplätze mit einer breiten Infrastruktur. Neben der Bereitstellung von Büroeinrichtungen, Büromaterialien, Internetnutzung und der Nutzung eines Konferenzraumes, erhalten Gründungen eine repräsentative erste Geschäftsadresse.

Durch die gemeinsame Nutzung des Inkubators bzw. der Coworking Spaces ergibt sich ein informeller Austausch zwischen den Gründenden. Häufig unterstützen sich die Gründenden mit ihren unterschiedlichen Kompetenzen und Erfahrungen gegenseitig. Die Coaches bleiben zudem in räumlicher Nähe und stehen direkt für Fragen und Feedback zur Verfügung, so dass kurze Wege und ein optimaler Gründungsfortschritt sichergestellt sind.



Coaching an der Ostfalia Hochschule in Wolfenbüttel

Folgende Arbeitsräume stehen zur Verfügung:

### Gründungsinkubator

Der Gründungsinkubator befindet sich an der TU Braunschweig. Es stehen bis zu acht Arbeitsplätze für die Vorbereitung einer Unternehmensgründung zur Verfügung. Die Hochschulgründende können die Räumlichkeiten bis zur offiziellen Gründung ihres Unternehmens kostenfrei nutzen. Plätze werden durch die Technologietransferstelle vergeben.

### Coworking Space

Der Coworking Space an der Ostfalia wird vom Entrepreneurship Hub betreut. Hier befinden sich flexibel nutzbare Schreibtischplätze, wo die Gründenden an ihren Projekten arbeiten und sich mit anderen Gründenden austauschen können. Im Coworking Space

finden bis zu zehn Personen Platz.

### Ideen-Inkubator

Im Ideen-Inkubator der Ostfalia stehen Arbeitsplätze für zwei Gründungsteams zur Verfügung, deren Projekt bereits weiter fortgeschritten ist und ein eigenes Büro benötigen. Sie können sich mit ihrem Projekt bis zu sechs Monate kostenfrei im Inkubator einmieten.

### TOR2

Für bereits gegründete Start-Ups steht die Gründungswerkstatt TOR2 kostengünstig in den Räumlichkeiten der Innovationsgesellschaft der TU Braunschweig (iTUBS) bereit. Hier finden Start-Ups eine erste Bleibe, bevor sie eigene Geschäftsräume beziehen.

## Coaching

Gründende und Gründungsinteressierte der Hochschulen erhalten ein kostenloses Gründungscoaching. Unsere Coaches begleiten und unterstützen umfassend mit Rat und Tat auf dem Weg zu einer erfolgreichen Gründung.

Das Gründungscoaching beinhaltet:

- Hilfe bei der Entwicklung eines nachhaltigen Geschäftsmodells
- Erarbeitung von Projekt- und Meilensteinplanungen
- Unterstützung bei der Erarbeitung eines tragfähigen Businessplans und fundiertes Feedback zum Plan
- Unterstützung bei der Beantragung geeigneter Förder- und Stipendienprogramme
- Vermittlung von Präsentationstechniken für Vorträge und Pitches
- Vorbereitung auf Ideen- und Businessplanwettbewerbe

## Finanzierung

Der Entrepreneurship Hub und die Technologietransferstelle der TU Braunschweig beraten Gründungsinteressierte und Gründende, um eine geeignete öffentliche Finanzierung zu finden. Hierzu stehen unterschiedliche Finanzierungswege offen:

### Förderprogramme

Gerade für Studierende, wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben EU, Bund, Länder und die Stadt Braunschweig eine Vielzahl hochwertiger Förderprogramme aufgelegt, um Existenzgründungen aus den Hochschulen heraus zu unterstützen. Wir vermitteln die bestmögliche Förderung und begleiten die Gründenden während der Antragsstellung.

### Academic Ventures GmbH & Co KG

Die Academic Ventures GmbH & Co KG ist eine Unternehmensbeteiligungsgesellschaft, die sich an wissenschaftsorientierte Spin-offs der TU Braunschweig und der Ostfalia Hochschule richtet. Studierende, Professorinnen und Professoren sowie wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können so mit Venture Capital (VC) unterstützt werden.

### Gründungswettbewerbe

Die Teilnahme an regionalen und überregionalen Wettbewerben bringt den Gründenden nicht nur Preise und Platzierungen, sondern vor allem öffentliche Aufmerksamkeit ein. Viele unserer Gründungen haben erfolgreich an Wettbewerben teilgenommen.

### High Tech Gründerfonds und Venture Capital-Geber

Für größeren Kapitalbedarf stehen den Gründenden der High Tech Gründungsfonds (HTGF), Business Angel, z. B. Business Angel Network Südostniedersachsen e. V. (BANSON) und andere öff-

fentliche Kapitalgeber, wie z. B. die NBank in Niedersachsen zur Verfügung.

## Marketing

Eine der zentralen Aufgaben im Gründungsprozess ist das Marketing. Wir unterstützen die Gründenden bei der Bekanntmachung der Gründungsidee und des Unternehmens mit einem vielfältigen Angebot. Dies fängt schon mit der „guten Adresse“ an, wenn die Gründenden in unsere Räumlichkeiten einziehen. Darüber hinaus stellen wir gerne Gründungen auf der Startseite der TU Braunschweig vor. Zudem ermöglichen wir Gründungsinteressierten ihre Ideen im Rahmen von Messen oder Events zu präsentieren.

## Veranstaltungen und Events

Um eine erfolgreiche Unternehmensgründung auf den Weg zu bringen, braucht es ein umfassendes Wissen in den gründungsrelevanten Themenfeldern. Außerdem ist es hilfreich, sich mit anderen Gründenden, Expertinnen und Experten der Gründungsszene auszutauschen und zu vernetzen. Deshalb sind alle Gründungsinteressierte und Gründende herzlich eingeladen, an unseren zahlreichen Veranstaltungen und Events teilzunehmen, um frühzeitig wichtige Kontakte zu knüpfen.

Über die Wissensvermittlung hinaus haben die Gründenden bei regelmäßig stattfinden Gründer MeetUps oder im Rahmen des „High Tech Entrepreneurship & Innovation Forum“ (HTEIF) die Gelegenheit, die Gründungsszene kennenzulernen. Inzwischen hat sich die HTEIF-Konferenz im Bereich der Future Mobility etab-

liert. Sie richtet sich nicht nur an Studierende, Alumni und Beschäftigte der Ostfalia Hochschule, TU Braunschweig und HBK Braunschweig, sondern ist eine Plattform für die Vernetzung von nationalen und internationalen Akteuren im Bereich Unternehmensgründung. Bei inspirierenden Vorträgen und spannenden Paneldiskussionen wird mit erfolgreichen UnternehmerInnen, InvestorInnen, GründungsexpertInnen sowie VertreterInnen aus der Politik und dem Hochschulumfeld über innovative Geschäftsideen diskutiert. Durch die Vernetzung werden Synergieeffekte ausgeschöpft.



High Tech Entrepreneurship & Innovation Forum (HTEIF) | (v.l.) Prof. Dr. Ulrich Reimers, Dr. Burton Lee, Dr. Philipp Rösler, Florian Bernschneider



Vernetzung zwischen Gründenden und regionalen Netzwerkpartnern

## Netzwerk

Die Technologietransferstelle und der Entrepreneurship Hub sind Teil des Gründungsnetzwerkes Braunschweig. Beide Einrichtungen fördern die Vernetzung und den Erfahrungsaustausch mit anderen Gründenden. Zum Beispiel im Rahmen von Gründungstreffen oder in unseren Inkubatoren bieten sich zahlreiche Möglichkeiten zum gegenseitigen Kennenlernen und Erfahrungsaustausch. Im Gründungsnetzwerk finden Gründende kompetente Partner, z. B. um sich weiter zu qualifizieren, sich mit Unterstüt-

zern zur Umwertung ihres Gründungsvorhabens zu vernetzen und um Kontakte für die Finanzierung ihrer Gründung zu erhalten.

Zusätzlich kann auf ein breites Erfahrungswissen in unserem Alumni-Gründungsnetzwerk zurückgegriffen werden. Ehemalige Angehörige der beiden Hochschulen, die erfolgreich ein Unternehmen gegründet haben, unterstützen tatkräftig unsere neuen Gründungen.

## Lehrangebot

Der gemeinsame Lehrstuhl für Entrepreneurship unterstützt das entrepreneuriale Denken und Handeln bei Studierenden, wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und Alumni. In der Lehre werden Kenntnisse und Kompetenzen vermittelt, die für die Gründung erfolgreicher Unternehmen erforderlich sind. Verschiedene Lehrformate bieten das passende Rüstzeug für Gründungen aus der Wissenschaft.

Fächerübergreifend können alle Studierenden der Ostfalia Hochschule, der TU Braunschweig und der Hochschule für Bildende Künste die im Folgenden beschriebenen Lehrveranstaltungen und Module belegen. Diese Module können als Wahlpflichtfach im Rahmen des Studiums angerechnet werden.

### Technology Entrepreneurship

Die Vorlesung dient den Studierenden als Einstieg in das Thema Gründung. Durch praxisnahe Inhalte und bekannte Beispiele wird die Bedeutung von Start-Ups für die künftige Weiterentwicklung unserer Gesellschaft vermittelt und volkswirtschaftlich hervorgehoben. Es wird aufgezeigt, wie durch innovatives Denken Impulse ausgelöst werden, die sich übergreifend in den verschiedenen Fachgebieten implementieren und umsetzen lassen, um letztlich positive Veränderungen und Lösungen für die Probleme der Gesellschaft herbeizuführen.

### Technology Business Model Creation

Das Seminar hat das Kernziel, die wissenschaftlichen und technologischen Forschungsergebnisse der Region marktwirtschaftlich

verwertbar zu machen. Es zeigt die enormen Möglichkeiten und Problemlösungspotenziale auf, die realisiert werden können, wenn High-Tech-Forschung auf passgenaue Geschäftskonzepte trifft und daraus marktwirtschaftlich nutzbare Ergebnisse entstehen. Der Fokus der Veranstaltung liegt daher auf Inhalt und Entwicklung von Geschäftsmodellen für den Hochtechnologiebereich. Wir kooperieren mit Instituten der TU Braunschweig und externen Forschungseinrichtungen aus der Region sowie mit Start-Ups aus dem Technologiebereich, um im Rahmen der Veranstaltungen reale Projekte und Forschungsergebnisse als Arbeitsgrundlage liefern zu können.

### Entrepreneurship Spring- und Summer School

Diese Blockveranstaltungen ermöglichen eine konzentrierte Einarbeitung in das Thema Entrepreneurship und Start-Up Kultur. Was ist eine Geschäftsidee? Wie lassen sich Geschäftsideen inhaltlich ausarbeiten und zu einem marktwirtschaftlich soliden Konzept weiterentwickeln? Über welche Fähigkeiten und Einstellungen verfügen Entrepreneure und wie setzen sie diese im Alltag ein bzw. um? Der Gründungsprozess wird im Rahmen der School praxis-

nah von A bis Z beleuchtet. Zu Beginn der Veranstaltung überlegen sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, welche Ideen sie gerne in ein Geschäftsmodell überführen möchten und bilden Teams, um diese Idee dann gemeinsam innerhalb einer ganzen Woche intensiv und praxisbezogen auszuarbeiten. Am Ende wird das Modell vor einer Fachjury präsentiert. Bei erfolgreichem Pitch lockt eine Prämierung.

### Master Entrepreneurship & Innovation Management

Dieser Master ist an der Ostfalia Hochschule angesiedelt. Zukünftigen Entrepreneuren und Führungskräften werden Werkzeuge an die Hand gegeben, mit dem sie Geschäftschancen besser erkennen und nutzen können. Die praxisorientierten Inhalte helfen Studierenden, ein Unternehmen zu gründen und zu entwickeln oder eine kreative und entrepreneuriale Denkweise in eine bestehende Organisation einzubringen.



Entrepreneurship Spring School



## EXIST Förderung

EXIST ist ein bundesweites Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). Erklärtes Ziel ist es, das Gründungsklima an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu verbessern. Zusätzlich sollen die Anzahl und der Erfolg technologieorientierter und wissensbasierter Unternehmensgründungen erhöht werden. Hierzu sind zwei Förderformen aufgelegt worden: EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer. Für die Gründenden bietet sich eine hervorragende Unterstützung, um ein Geschäftsmodell umzusetzen und ein Unternehmen zu gründen.

Wer stellt die Anträge für das EXIST-Gründerstipendium bzw. den EXIST-Forschungstransfer?

Je nachdem an welcher Hochschule der Mentor bzw. die Mentorin die Professur hat, wird über die Hochschule der Antrag eingereicht. Konkret bedeutet dies, dass die Technologietransferstelle für die TU Braunschweig und der Entrepreneurship Hub für die Gründenden der Ostfalia Hochschule die entsprechenden Ansprechpartner sind.

Weiterführender Link: [www.exist.de](http://www.exist.de)

## EXIST-Gründerstipendium

Durch das EXIST-Gründerstipendium sollen innovative technologieorientierte Gründungsvorhaben in der Frühphase unterstützt werden. Zusätzlich können innovative wissensbasierte Dienstleistungen, die auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen, gefördert werden.

### Wer wird gefördert?

Gefördert werden Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen, Studierende sowie ehemalige wissenschaftliche Mitarbeiterinnen bzw. Mitarbeiter aus Hochschulen und/ oder außeruniversitären Forschungseinrichtungen (bis zu fünf Jahre nach Abschluss bzw. Ausscheiden). Die Gründungsteams können aus bis zu drei Personen bestehen. Eines der Teammitglieder kann bereits eine qualifizierte Berufsausbildung haben oder länger als fünf Jahre aus der Hochschule oder dem Forschungsinstitut ausgeschieden sein. Zu beachten ist, dass Teams, die sich mehrheitlich aus Studierenden zusammensetzen, nur in Ausnahmefällen gefördert werden.

### Was wird gefördert?

- Innovative technologieorientierte Gründungsvorhaben
- Innovative Dienstleistungen mit hohem Kundennutzen, die auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen und Alleinstellungsmerkmale am Markt erwarten lassen.

### Wie wird gefördert?

Bei Förderung wird der persönliche Lebensunterhalts über ein Stipendium wie folgt gesichert:

- Promotion: 3.000 €/ Monat
- Hochschulabschluss: 2.500 €/ Monat
- Teammitglied mit anerkanntem Berufsabschluss: 2.000 €/ Monat
- Studierende: 1.000 €/ Monat
- Kinderzuschlag: 150 €/ Monat pro Kind

Zusätzlich werden Sachausgaben bis zu 10.000 € für Einzelgründungen und bis zu 30.000 € bei Teamgründungen gezahlt. Darüber hinaus können Coachingmittel in Höhe von 5.000 € genutzt werden.

Die maximale Förderdauer beträgt ein Jahr.

## EXIST-Forschungstransfer

Mit der Förderlinie EXIST-Forschungstransfer werden besonders anspruchsvolle technologieorientierte Unternehmensgründungen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen unterstützt. Der EXIST-Forschungstransfer besteht aus zwei Förderphasen.

### Was ist das Ziel von Förderphase I?

In der Förderphase I werden Forschungsergebnisse gefördert, die das Potenzial für eine Unternehmensgründung besitzen. In der Phase I müssen Entwicklungsarbeiten erbracht werden, die die technische Realisierbarkeit nachweisen. Falls notwendig sollen Prototypen erstellt werden. Ein Businessplan muss ausgearbeitet und schließlich das Unternehmen gegründet werden.

### Wer wird in der Förderphase I gefördert?

Gefördert werden Forschungsteams aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen: Maximal drei Wissenschaftler bzw. Wissenschaftlerinnen und technische Assistenten bzw. Assistentinnen sowie eine Person mit betriebswirtschaftlicher Kompetenz.

### Wie und was wird in Förderphase I gefördert?

Die Personalausgaben für maximal vier Personalstellen und Sachkosten bis zu 250.000 € für Gebrauchsgegenstände, Verbrauchsmaterialien, Investitionsgüter, Schutzrechte, Marktrecherchen sowie die Vergabe von Aufträgen und Coachingmaßnahmen werden finanziell übernommen.

### Was ist das Ziel von Förderphase II?

In der Förderphase II gibt es einen Gründungszuschuss für weitere Entwicklungsarbeiten und für Maßnahmen zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit im gegründeten Technologieunternehmen sowie zur Einleitung einer externen Unternehmensfinanzierung.

### Wer wird in der Förderphase II gefördert?

Für die Phase II können sich diejenigen technologieorientierten Unternehmen bewerben, die bereits durch die Förderphase I unterstützt wurden.

### Wie wird in Förderphase II gefördert?

Es gibt einen Gründungszuschuss von maximal 180.000 €, höchstens jedoch 75 Prozent der vorhabenspezifischen Kosten.



## Interviews mit vier Gründungsteams

Mittlerweile besitzen beide Hochschulen eine umfangreiche Erfahrung im Gründungsbereich und es existieren viele Gründungen, die unterstützt und begleitet wurden. Interessant ist jedoch immer, die Gründenden selbst zu Wort kommen zu lassen. Deshalb erzählen vier Gründende an dieser Stelle, was ihre Geschäftsidee ist, welchen Weg sie eingeschlagen haben und wie sie unterstützt wurden.





## AIPARK GmbH

AIPARK ist ein webbasierter Informationsdienst, der Autofahrer gezielt und in kürzester Zeit auf einen freien Parkplatz leitet. Auf diese Weise werden Umwelt, Zeit und Nerven der Autofahrer geschont. Das System kombiniert unterschiedliche Technologien und Daten auf Basis künstlicher Intelligenz, die in einer Cloud eine dynamische Echtzeit-Parkplatzkarte für Nutzer erzeugt. Mittlerweile ist AIPARK in 500 Städten und 15 Ländern aktiv. Julian Glaab, der AIRPARK hier vorstellt, ist einer von sechs Gründern.

### Bitte stelle Dich und Euer Team kurz vor.

Mein Name ist Julian Glaab. Ich bin Wirtschaftsingenieur und habe meinen Master an der TU Braunschweig gemacht. Vorher habe ich in Bayern und Baden Württemberg dual studiert. Ge-gründet haben wir mit vier Softwareentwicklern und einem Wirtschaftsin-genieur. Das sind Johannes Riedel, Torgen Hausschild, Mathias Rudnik, Matthias Netho und Macel Kessler. Mittlerweile haben wir 15 Mitarbeiter eingestellt, die überwiegend aus dem technischen Bereich kommen. Mit dabei sind Informatikstud-enten, Geoinformatiker und natürlich Leute mit einem ganz norma-len Business Background. Das ist mein Team. Wir haben eine Frauenquote von 30 %. Das ist überdurchschnittlich für ein IT-Un-ternehmen. Aber das ist natürlich noch nicht ganz perfekt.

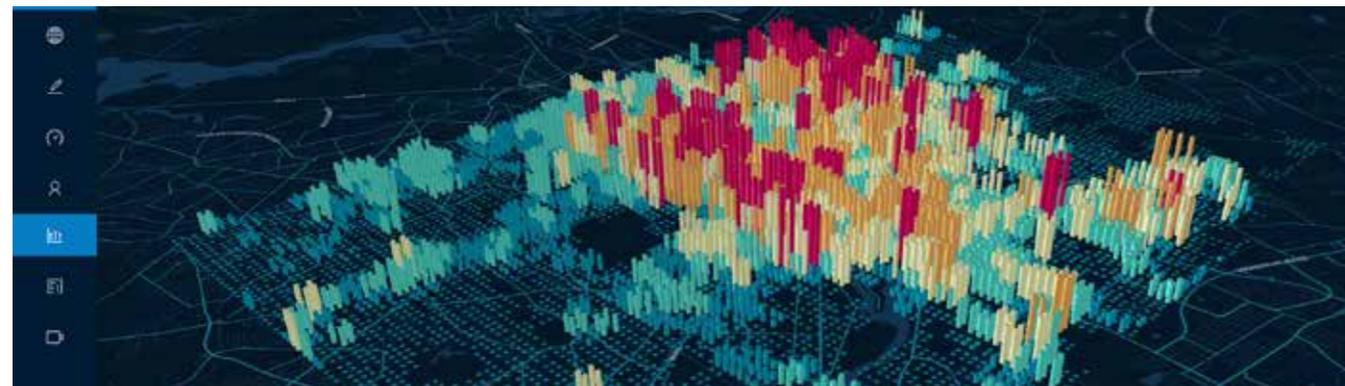
### Was ist Euer Produkt?

Wir konstruieren eine Echtzeit-Parkplatzkarte für Software-Ent-wickler. Das heißt, jeder Entwickler im Mobilitätsbereich kann un-sere Karte in sein Programm einbauen, in seine Karte mplemen-tieren und darauf basierend dann verschiedene Services für seine Nutzer entwickeln. Das ist nicht nur auf Automotive begrenzt. Sondern wir arbeiten zum Beispiel auch mit der Deutschen Bahn zusammen. Für die ist unser Produkt interessant, weil die Leute irgendwie zum Zug kommen müssen. Überall wo ein Wechsel zwischen verschiedenen Transportmitteln auf einer Reise von A nach B stattfindet, da ist das Parken ein Kit zwischen den Mobili-tätsformen. Da kommen wir dann ins Spiel.

**Gründerteam:** Julian Glaab, Johannes Riedel, Torgen Hauschild, Mathias Rudnik, Matthias Natho und Marcel Kessler (v.l.)  
**Spin-off aus:** TU Braunschweig  
**Gründungsdatum:** Juni 2017  
**Auszeichnungen:** 1. Platz Cebit Innovation Award 2018 | 1. Platz Digitale Innovation 2017 | 3. Platz Agorize AI Challenge 2017 | 1. Platz Idee 2017 | NVIDIA Inception Programm 2017  
**Kontakt:** AIPARK GmbH | [www.aipark.io](http://www.aipark.io)

### Was ist bei Eurem Produkt besser als bei Konkurrenzprodukten?

Wir haben ökonomische Vorteile gegenüber unseren Wettbewerbern, weil die Konkurrenz viel manuelle Arbeit in ihre Karten steckt. Unsere Firma heißt AIPARK, weil wir künstliche Intelligenz in unseren Unternehmensprozessen einfließen lassen. AI ist keine Zauberei. Das ist im Wesentlichen ein Tool, mit dem man komplexe Aufgaben automatisieren kann. Wir versuchen künstliche Intelligenz im Unternehmen möglichst oft zu nutzen, weil das für uns bedeutet, dass wir sehr viele unserer Prozesse automatisieren können und wenig manuelle repetitive Korrekturarbeiten haben. Das machen wir in jedem Prozess und jeder unserer Mitarbeiter kennt sich mit diesen Tools aus, um es in seiner eigenen Arbeit mit einfließen zu lassen. Ich glaube, das ist es, was uns besonders macht. Aus diesem Grund skaliert unser Unternehmen so gut. Denn unser Produkt haben wir zwar vorher an der Uni entwickelt; unser Unternehmen haben wir aber erst Mitte 2017 in Braunschweig gegründet. Jetzt, Anfang 2019, sind wir bereits in über 500 Städten in 15 Ländern vertreten und wir machen das mit einem Team von 15 Leuten.



Mit künstlicher Intelligenz analysierte Echtzeit-Parkkarte

### Was war Euer Impuls zu gründen?

Da gehört viel intrinsische Motivation dazu. Ich habe in meinem vorherigen Berufsleben bereits viele Firmen von innen gesehen und dachte mir, dass ich mehr Eigenverantwortung übernehmen möchte. Das ist auch heute noch immer meine Motivation. Es macht mir total Spaß, an meiner eigenen Sache zu arbeiten und mich selbst zu verwirklichen. Und ich glaube, bei meinen Mitgründern ist es ganz ähnlich. Für die Techniker ist vielleicht noch relevant, dass sie bei uns die Möglichkeit haben, immer mit den neuesten Technologien und Tools zu arbeiten. In einem größeren Unternehmen hingegen müssten sie auf eingefahrene Techniken setzen und vielen Vorgaben unterliegen. Ein ganz praktischer Grund, warum wir die Firma aufgebaut haben, war, dass das Parken an der TU Braunschweig wirklich nervig war.

### Wie hat Euch die TU Braunschweig unterstützt?

Das wichtigste war wirklich das Thema EXIST-Gründerstipendium. Da haben wir von Seiten der Technologietransferstelle sehr viel Unterstützung erhalten. Das war mit Abstand das Hilfreichste für

uns. Dann haben wir natürlich viel Unterstützung durch das von Prof. Wolf geleitete Institut für Betriebssysteme und Rechnerverbund erhalten. Prof. Wolf war unser Mentor für EXIST und hat uns sehr unterstützt. Vom Institut haben wir Büroraum erhalten und sie haben unsere administrativen Prozesse abgewickelt. Generell halte ich das EXIST-Stipendium für die treibende Kraft in der aktuellen deutschen Gründerlandschaft. Wenn es das nicht gäbe, dann würde die Gründerszene in Deutschland ganz anders aussehen.

### Wie hat Euch die Stadt Braunschweig unterstützt?

Wir haben mit der Stadt Braunschweig bzw. der Wirtschaftsförderung im Univiertel ein Sensorprojekt installiert. Wenn man über den Campus geht, dann sieht man an vielen der Lichtmasten kleine Sensoren von uns. Mit Hilfe dieser Sensoren sammeln wir Testdaten, um unseren Algorithmus zu verbessern. Das hat die Stadt genehmigt und mit einer finanziellen Förderung und mit Sachmitteln unterstützt. Zusätzlich haben wir zurzeit im Technologiepark ein Büro. Das ist auch der Stadt zuzuschreiben. Wir sind da sehr offen empfangen worden. Ich denke, es ist auch für die Stadt eine lohnenswerte Sache, uns zu unterstützen. Denn wir sind aus dem Mobilitätsbereich und Braunschweig ist ein alter Player im Mobilitätssektor. Ich glaube heute, wo viel Konkurrenz im Mobilitätssektor besteht, hat auch die Stadt realisiert, dass es wichtig ist, die Region in diesem Bereich wieder etwas stärker in den Fokus zu stellen.

### Wie seid Ihr in den Markt reingekommen?

Es ist ein Geschäftskundengeschäft. Es gibt auf der Welt vielleicht 10.000 Menschen, die meine Kunden sein können. Es ist meine Aufgabe, die alle zu kennen. Unser Geschäft funktioniert viel über ‚wer kennt wen‘. Es ist nicht wie im Endkundengeschäft, wo ich Werbung machen muss, damit ich ganz viele Nutzer von dem

überzeuge, was ich mache.

Nein, bei mir geht es darum, wie bekommt mich der Mensch, der so was braucht wie ich entwickle und anbiete auf den Bildschirm. Wie kann ich mit dem ein Verhältnis aufbauen, so dass er sich am Ende für mein Produkt entscheidet. Ansatzpunkt waren unsere Kontakte, die wir aus unseren vorherigen Jobs besaßen. Wir kannten viele Leute, die das von uns zu lösende Problem hatten. Aber klar, man geht auch auf Messen und auf Konferenzen. Man sammelt viele Visitenkarten ein, man teilt viele aus.



Die App analysiert Verkehrsdaten und errechnet die Wahrscheinlichkeit für einen freien Parkplatz nahe des Zielgebietes und navigiert direkt dorthin.

### Wo wollt Ihr in fünf Jahren sein?

In fünf Jahren wären wir gerne in den weltweit wichtigsten Connected-Car-Märkten verfügbar. Das sind Nordamerika, Europa, Asien, speziell China, und Russland. Da wollen wir mit unserem Produkt hin. Mit unserer Firma wollen wir eine Firmenkultur aufbauen, bei der man keine so typischen Hierarchien hat. Sondern wir wollen uns ein Arbeitsklima schaffen, was mitarbeiterzentriert ist und von den Mitarbeitern gestaltet ist. Ich messe Erfolg nicht daran, wie viele Menschen man anstellt, sondern wie gut das Produkt ist und wie gut es unseren Mitarbeitern geht.



## Confidential Technologies GmbH

Das Spin-off Cotech – Confidential Technologies GmbH startete im Mai 2018. Basis der Gründung sind die Forschungen und Arbeiten im Bereich von Verschlüsselung und Authentifizierung von Dr. Dominik Schürmann und Vincent Breitmoser. Leif Scheppelmann, mit dem die Technologietransferstelle der TU Braunschweig das Interview führte, übernimmt den wirtschaftswissenschaftlichen Part. Er erzählt, wie die Idee für das Unternehmen entstand, wie es sich entwickelt und wo sie zukünftig hin wollen.

### Von wem ging die Initiative zur Gründung von Cotech aus?

Die Initiative zur Gründung von Cotech ging von Dominik Schürmann aus. Er hat Informatik an der TU Braunschweig studiert und dann am Institut für Betriebssysteme und Rechnerverbund seinen Doktor im Bereich der Netzwerksicherheit gemacht. Er hat sich mit seinem langjährigen Kollegen Vincent Breitmoser zusammengeschlossen. Vincent hat ebenfalls seinen Master in Informatik an der TU Braunschweig gemacht. Dann hat er als Freelancer gearbeitet und Open Source Projekte durchgeführt. Vincent ist unser Hauptentwickler. Beide - Dominik und Vincent - haben bereits eine App zur Schließung von Sicherheitslücken in Androids entwickelt, die mehr als 300.000 mal installiert wurde.

### Wie bist Du dazu gekommen?

Ich habe einen Bachelor in Wirtschaftsinformatik absolviert. Dominik war im Studium einer meiner Betreuer. Ihm habe ich von meiner Gründung erzählt, die ich zusammen mit einem Kumpel aufgezogen habe. Dominik fand immer cool, was wir da machten. Irgendwann saß ich mit Dominik zusammen und er hat mich gefragt, ob wir nicht gemeinsam gründen wollen. Ich sollte dabei den wirtschaftlichen Part übernehmen. Klar, habe ich da mitgemacht.

### Was ist Euer Produkt?

Unser Produkt ist nicht so einfach zu bestimmen. Wir kommen aus der E-Mail-Verschlüsselung. Vincent hat beispielsweise an der

**Gründerteam:** Vincent Breitmoser, Dr. Dominik Schürmann und Leif Scheppelmann (v.l.)  
**Gründungsdatum:** Mai 2018  
**Spin-off aus:** TU Braunschweig  
**Kontakt:** Confidential Technologies GmbH | [www.cotech.de](http://www.cotech.de)

Entwicklung der Autocrypt-Spezifikation mitgewirkt. Hier geht es darum, E-Mails benutzerfreundlich zu verschlüsseln. E-Mail-Verschlüsselung wird sich langfristig durchsetzen. Aber hast du schon mal probiert eine E-Mail verschlüsselt abzusenden? Das ist richtig schwer. Daher bieten wir für Unternehmen Services und kleine Produkte an, die die Verschlüsselung von E-Mails sicherer und einfacher machen. Zum Beispiel auf unserer Website sieht man, dass man Informationen auf dem Handy nur durch das Anlegen einer Smartcard verschlüsseln kann.

**Was ist Euer innovativer Anteil an dieser Smartcard? Die Karte gibt es im freien Handel zu kaufen. Die darin enthaltene Technologie ist auch nicht neu.**

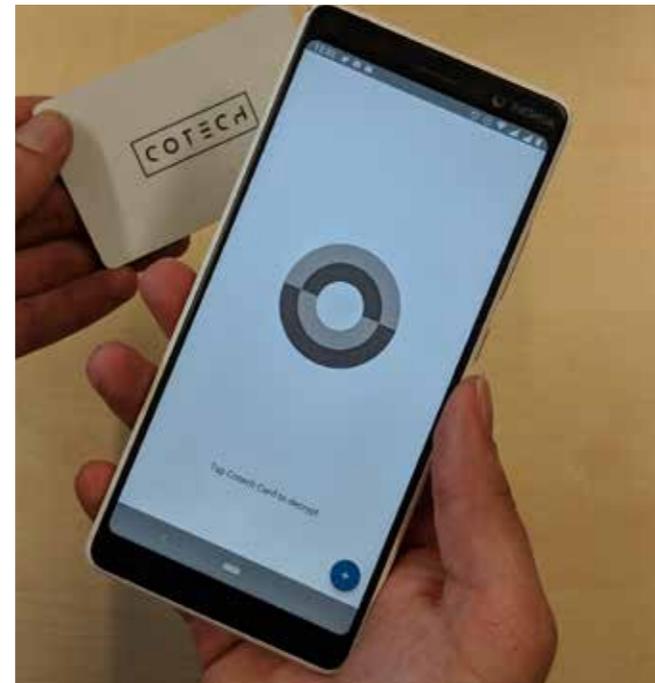
Ja, die Technologie ist bestimmt schon 20 Jahre alt und kommt aus dem mobilen Bezahlen mit einer EC-Karte. Wir haben dieses Konzept aufgenommen, auf Mobiltelefone übertragen und zusätzlich ermöglicht, dass diese Karte über NFC (Near Field Communication) angesteuert wird. Damit das alles funktioniert, haben wir eine Software entwickelt.

**Wenn ich das richtig verstehe, sind Eure Kunden Unternehmen und Euer Produkt wird Teil des Unternehmensproduktes. Ist das richtig?**

Genau. Unsere Kunden sind Unternehmen, die bereits ein Produkt produzieren und unsere Lösung in ihr Produkt einbauen möchten, um es sicherer zu machen. Zum Beispiel arbeiten wir mit einer Firma in Berlin zusammen, die einen hochsicheren Messenger vertreiben. Durch unsere Lösung konnten sie ihn noch sicherer machen. Oder eine andere Firma möchte IoT-Geräte über das Mobiltelefon administrieren. Passwörter sind in dem Fall nicht sicher genug, deshalb möchten sie unsere Lösung in ihr Produkt integrieren.

**Wie macht Ihr auf Euch aufmerksam?**

Auf das Unternehmen in Berlin mit dem Messenger sind wir aktiv zugegangen, haben unsere Lösung vorgestellt und sind damit sehr gut angekommen. Andere sind auf mich zugekommen, als ich auf einer Messe meine Smartcard an mein Handy gehalten habe - ich wende an, was wir verkaufen. Das haben sie gesehen, fanden das cool und wollten unsere Lösung sofort haben. Zusätzlich sind wir noch auf zwei anderen Kanälen unterwegs. Zum einen versuchen wir uns durch Forschungsarbeiten zu profilieren. Dominik hat beispielsweise für die ENISA (Europäische



Contactless Confidential: Beispiel-App aus dem PlayStore

Agentur für Netz- und Informationssicherheit) eine Studie durchgeführt. Wir hoffen, dass wir auf diesem Weg unser Produkt und unsere Firma bei Behörden bekannt machen. Zum anderen gehen wir vermehrt auf Entwickler zu. Wir arbeiten gerade daran, dass es für Entwickler ganz einfach wird, unsere Lösung in ihre Produkte einzubauen. Dazu kommunizieren wir unsere Fortschritte auf speziellen Internetseiten oder mit Hilfe besonderer E-Mail-Verteiler.

Und zu guter Letzt schreiben wir potentielle Kunden direkt an. Wir stoßen auf großes Interesse und ein reger Austausch entsteht. Aber wir können noch nicht einschätzen, ob da Kundenbeziehungen herauskommen. B-to-B-Geschäfte dauern immer ein bisschen länger. Die Projektzyklen und die Entscheidungszyklen sind dort einfach länger.

**Seit Mai 2018 erhaltet Ihr das EXIST-Gründerstipendium vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Das bekommt Ihr jetzt für ein Jahr und ist derzeit Eure hauptsächliche Einnahmequelle?**

Ja, von dem Geld können wir alle sehr gut leben und uns so auf unsere Ausgründung konzentrieren. Das „regelmäßige Gehalt“ verhindert, dass wir nicht gleich jede Art von Auftrag annehmen müssen. Dass wir den EXIST-Antrag erhalten haben, haben wir der Technologietransferstelle und Herrn Prof. Lars Wolf zu verdanken.

**Neben dem Erhalt eines regelmäßigen Einkommens, welche weiteren Vorteile hat der Erhalt von EXIST für Euch?**

EXIST bindet uns an die Universität. Wir haben Professor Wolf als Mentor an unserer Seite und Zugang zur ganzen Infrastruktur des Instituts für Betriebssysteme und Rechnerverbund. Wir haben unsere Uni-Accounts behalten können und bekommen vom Institut Server-Kapazitäten gestellt, haben einen Arbeitsraum und können

den Konferenzraum mit benutzen. Ein großer Vorteil ist aber auch, dass wir weiterhin im wissenschaftlichen Umfeld arbeiten. Manche unserer Projekte stecken noch in den Kinderschuhen. Wir haben hier am Institut viele verschiedene Experten und da kann man noch mal fragen: „Hier guck mal, das und das denken wir uns. Was denkst du darüber?“ Diese Atmosphäre zu haben, ist sehr viel Wert.

**Wie und mit was hat Euch die TU Braunschweig unterstützt?**

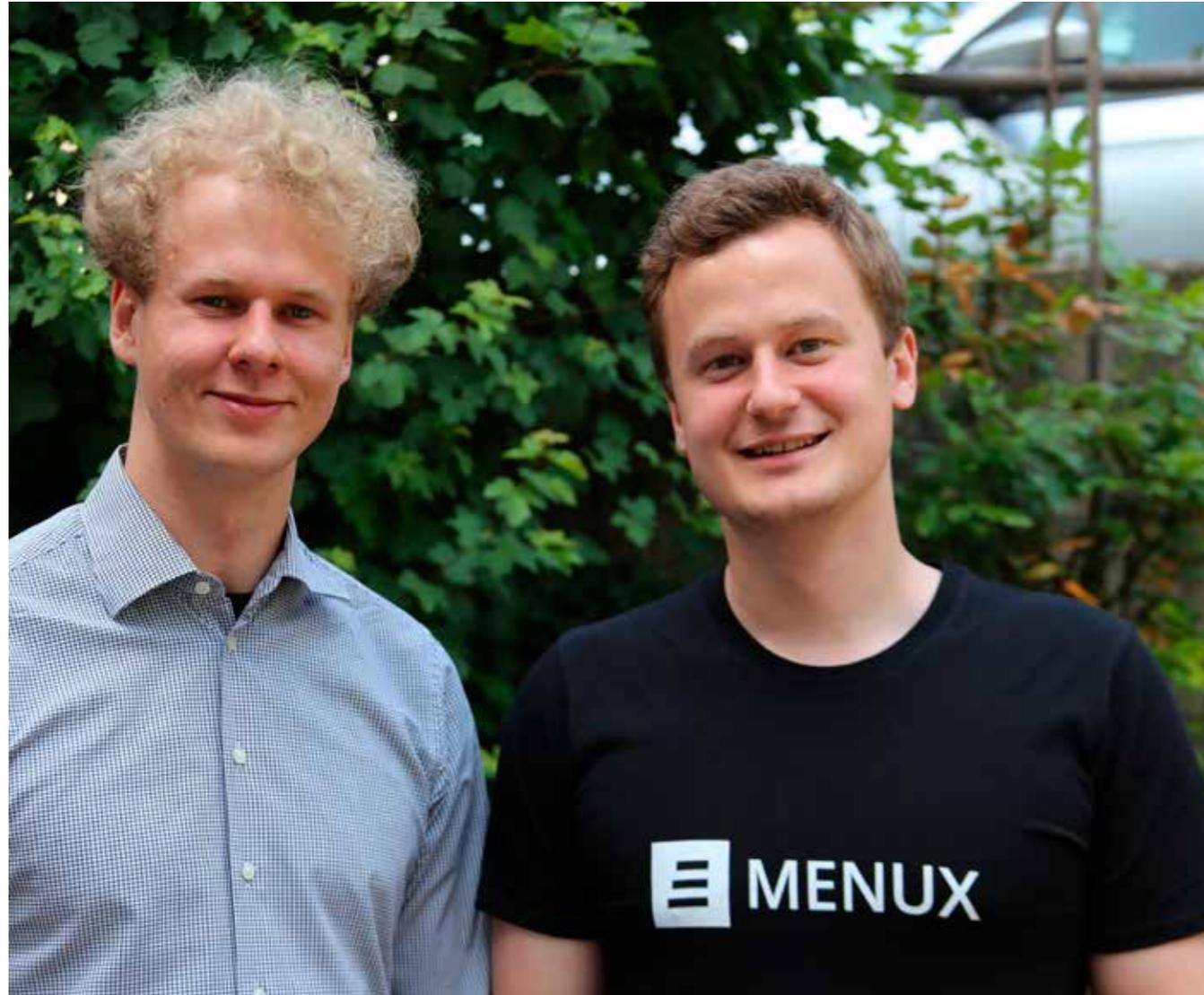
Vor allem haben wir ganz viel Unterstützung von Professor Wolf vom Institut für Betriebssysteme und Rechnerverbund bekommen. Er hat zum Beispiel den EXIST-Antrag Korrektur gelesen. Aber auch durch die Technologietransferstelle haben wir viele Hilfestellungen bekommen. Sie hat dann auch den Antrag beim Wirtschaftsministerium gestellt.

**Was sind Eure nächsten Schritte?**

Das von uns entwickelte Smartcard-Konzept ist ein Geschäftsmodell, das bisher sehr gut funktioniert. Aber wir wollen langfristig größer denken. Dazu wollen wir in den Bereich der E-Mail-Verschlüsselung gehen. Es gibt acht Billionen E-Mail-Adressen auf der Welt und keine davon ist sicher. In diesem Bereich baue ich gerade ein Marketing auf. Wir arbeiten zurzeit noch längst nicht kostendeckend, deshalb bewerben wir uns für das Förderprogramm StartUpSecure vom Bundesministerium für Bildung und Forschung.

**Wo seht ihr Euch in fünf Jahren?**

Sehr gute Frage. Wir sind sehr auf unser Jetzt fokussiert. Wir haben zwar einen vagen Plan hinsichtlich unserer weltweiten E-Mail-Verschlüsselung. Aber wir wissen noch nicht genau in welche Richtung das gehen wird. Wenn wir ein kleines Unternehmen bleiben, wäre das nicht schlimm für uns.



## MENUX GmbH

Im Jahr 2010 waren Elektromobilität, selbstfahrende Autos und künstliche Intelligenz noch nicht so stark auf der Agenda der Automobilindustrie vertreten. Marcel Engelmann hatte es im Rahmen eines Wettbewerbs jedoch geschafft ein kleines, selbstfahrendes und funkgesteuertes Auto zu bauen, angetrieben durch Solarenergie. Dies legte den Grundstein für den Business-Schwerpunkt der MENUX GmbH: Datengetriebene Mobilitätskonzepte und -lösungen. Der Mitgründer Tim-Oliver Engelmann stellt das Unternehmen hier vor.

### Wie sahen Eure Werdegänge vor der MENUX GmbH aus?

Ich hatte eine erfolgreiche Lehre beim Bankhaus C.L Seeliger abgeschlossen und konnte zusätzlich bei der Volkswagen Financial Services AG erste Arbeitserfahrungen sammeln. Marcel hat seinen Bachelor an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg gemacht, bevor er das MBA Studium in Entrepreneurship und Innovation Management an der Ostfalia Hochschule aufnahm. Arbeitserfahrung konnte Marcel bei der PTV Group, einer 100 prozentige Tochter der Porsche Automotive Holding SE, sammeln. Außerdem sind wir beide im globalen Talentprogramm Microsoft Student Partner und PwC Next Digital Lea-

der. In 2017 haben wir dann gemeinsam die MENUX GmbH gegründet.

### Wie habt Ihr zusammengefunden, wie ist die Firma entstanden?

Wir sind Brüder und haben privat dementsprechend immer wieder sehr eingehend über Themen wie Unternehmertum und Innovationen gesprochen. Nachdem wir einige Preise auf internationalen Programmierwettbewerben gewinnen konnten, kamen immer mehr Menschen auf uns zu und wollten mit uns Produkte entwickeln. Der Prozess der Unternehmensgründung entstand also mitunter aus dieser Nachfrage heraus.

**Gründerteam:** Marcel Engelmann, Tim-Oliver Engelmann (v.l.) | **Gründungsdatum:** Februar 2017  
**Spin-off aus:** Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften  
**Auszeichnungen:** 1. Platz Volkswagen CodeFEST8 2015 | 3. Platz HackZurich 2015, Finalist (Top 25): 2017 u. 2018 | 3. Platz Hack Stuttgart von Daimler 2016 | Technical Brilliance Award Bosch Connected World 2017 | 2. Platz Bosch Connected World: Logistics & Supply Chain Hackathon 2018  
**Kontakt:** MENUX GmbH | [www.menux.de](http://www.menux.de)

**Was bietet Ihr euren Kunden an?**

Wir helfen Unternehmen bei der Entwicklung oder Verbesserung ihrer Sharing-Angebote im Bereich Mobilität. Konkret optimieren wir die Fahrzeugflotte nach den Parametern der Kunden. Außerdem bieten wir Consulting bei der Entwicklung von neuen Mobilitätsanwendungen an.

**Was macht es so einmalig?**

Durch die Erkenntnisse, die wir durch die oben genannten Wettbewerbe und unsere Aktivitäten in verschiedenen Netzwerken erlangt haben, haben wir ein sehr umfangreiches und spezielles Wissen im Bereich Mobilität aufgebaut und die Chancen von datengetriebenen Geschäftsmodellen und der Sharing-Economy erkannt. Durch unsere Erfahrungen im Bereich der

Softwareentwicklung im Automotive-Enterprise-Bereich können wir Anbietern von Mobilitätsangeboten eine fundierte Unterstützung bieten.

**Was waren die größten Herausforderungen?**

Es ist sehr schwer die ersten großen Kunden zu überzeugen und sich das nötige Vertrauen zu erarbeiten. Besonders junge Unternehmen sind darauf angewiesen, dass sich große Unternehmen trauen mit Start-Ups zusammen zu arbeiten.

**Hat sich Euer Geschäftsmodell seit der Gründung geändert?**

Immer wieder gibt es neue Ideen im Bereich Mobilität, welche zu einem Produkt werden könnten und damit auch das Geschäftsmodell beeinflussen. Aus diesem Grund haben wir rela-



MENUX über IOTA und der Distributed Ledger Technologie für das Internet of Things (IoT) im Kontext der digitalisierten Mobilität

tiv viele Produkte getestet und die meisten wieder verworfen. Allerdings sind die grundlegenden Geschäftsmodelle dahinter meistens sehr ähnlich geblieben. Am liebsten sind uns Kunden, welche eine monatliche Gebühr für die Nutzung unserer Software bezahlen.

**Was war für Euch der ausschlaggebende Punkt, ein Unternehmen zu gründen?**

Es gab nicht den einen ausschlaggebenden Grund. Wir glauben eher, dass sich eine Aneinanderreihung von Erfahrungen, Events und Hochschulkursen passend fügte, die zu der Gründung der MENUX GmbH geführt haben. Wir sind beide Alumni von „Jugend forscht“ und finden es begeisternd, wenn wir Produkte entwickeln können, die einen Mehrwert für andere Menschen stiften. Neben „Jugend forscht“ müssen wir sicher auch die Pionier Garage e.V. aus Karlsruhe nennen. Die Pionier Garage ist Deutschlands größte Hochschulgruppe für Entrepreneurship und hat Marcel das nötige Netzwerk und Wissen über eine professionelle Unternehmensgründung vermittelt. Auch die Ostfalia Hochschule und besonders der MBA Studiengang Entrepreneurship & Innovation Management von Herrn Prof. Dr. Reza Asghari hat sicher zu der Gründung beigetragen.

**Wie hat Euch die Ostfalia Hochschule unterstützt?**

Die Ostfalia Hochschule hat uns immer sehr stark unterstützt. Unsere ersten Büroräume waren sogar auf dem Campus der Ostfalia Hochschule in Wolfenbüttel. Wir haben Mentoring bekommen, konnten in den Vorlesungen Fragen zu unserem Unternehmen stellen und spezifische Hilfestellungen erhalten. Außerdem waren wir Teil des MO.IN Accelerator in Braunschweig, welcher eine hervorragende Möglichkeit ist, sein Startup weiterzuentwickeln. Besonders stark wurden wir von Herrn

Samir Roshandel unterstützt. Herr Roshandel ist nicht nur der MBA Studiengangskordinator von Marcel, sondern hat auch immer wieder hilfreiche Tipps bei der Entwicklung des Unternehmens gegeben.

**Warum glaubt Ihr, dass so wenige Studierende gründen?**

Grundsätzlich sind Studierende sehr am Gründen interessiert. Allerdings trauen sich nur die wenigsten. Die meisten probieren ihre Ideen nie am Markt oder in einer anderen Form aus. Sie wissen also nicht, ob ihre Idee vielleicht Erfolg haben könnte. Gleichzeitig schwanken sie zwischen einer Anstellung in einem großen Unternehmen und der Möglichkeit sich selbst zu verwirklichen. Der Grund, warum sie nicht gründen ist meist eine unbegründete Angst, dass sie öffentlich Scheitern könnten oder sich hoch verschulden. Außerdem realisieren die meisten Studenten nicht, dass eine Gründung häufig eine bessere Möglichkeit ist Arbeitserfahrung zu sammeln, als ein Praktikum. Wir sehen in der ganzen Region noch sehr viel Potenzial im Bereich Entrepreneurship. Besonders mit dem Fokus auf Internet of Things und der herausragenden Ausbildung in den Bereichen Maschinenbau, Elektrotechnik, Informatik und Biotechnologie.

**Wie sehen Eure nächsten Schritte aus?**

Marcel ist aktuell an der Stanford Universität und schreibt seine Masterarbeit. Deshalb ist die Geschwindigkeit, mit der wir MENUX voranbringen, zumindest momentan, etwas gemindert. Allerdings möchten wir in Zukunft gerne auch international mit erfolgreichen Unternehmen im Bereich Mobilität zusammenarbeiten und sehen vor allem in den USA und China interessante Möglichkeiten.



## Zeitfrei GmbH

Eine Sorge weniger. Spinsafe schützt die Wertsachen sicher vor Gelegenheitsdieben am Badesee, im Freibad, auf dem Zeltplatz oder beim Festival. Dennis Zappi und Gero Kraus haben einen Outdoor-Tresor entwickelt, den man überall hin mitnehmen kann und der die wichtigsten Wertsachen wie Geld, Handy und Autoschlüssel sicher verwahrt. Im Frühsommer 2019 startet der Verkauf.

### Stellt Euch doch bitte kurz vor.

Ich bin Dennis Zappi. Auf dem zweiten Bildungsweg habe ich an der Ostfalia Wolfenbüttel Wirtschaftsingenieurwesen den Masterstudiengang Entrepreneurship und Innovation Management bei Prof. Asgari studiert. Zu der Zeit entwickelte ich die Idee zum Spinsafe. Gero Kraus kommt eigentlich aus dem Augsburgener Raum. Er hat Informatik in Leipzig studiert. Gero und ich haben uns in Kanada beim Work and Travel kennengelernt. Als Gero quasi mit seinem Studium fertig war, habe ich ihn gefragt, ob wir gemeinsam mit der Idee zum dem Spinsafe gründen wollen.

### Was kann der Spinsafe?

Der Spinsafe ist ein kompakter Outdoor-Tresor. Mit einem halben Kilo Gewicht ist er klein und leicht genug, dass man ihn überall

hin mitnehmen kann. Wenn ich an meinem Ziel – an einem Badesee, dem Zelt- oder Festivalplatz – angekommen bin, schraube ich ihn in den Boden ein. Unter der Plastikabdeckung hat man genug Platz für seine Wertgegenstände. Wenn der Spinsafe mit dem Zahlenschloss verschlossen ist, kann ihn keiner mal eben heraus-schrauben, da der Deckel axial von der Schraube entkoppelt ist. Auf dieses System habe ich ein deutsches Gebrauchsmuster. Zusätzlich zum physischen Schutz entwickelt Gero den digitalen Schutz einer Alarm-App. Wenn an dem Spinsafe jemand rüttelt, gibt die App einen lauten akustischen Alarm, so dass man selbst und andere Menschen auf einen möglichen Diebstahl aufmerksam gemacht werden.

**Gründerteam:** Gero Kraus und Dennis Zappi (v.l.)

**Gründungsdatum:** Juli 2018

**Spin-off aus:** TU Braunschweig und Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften

**Auszeichnung:** 4. Platz Idee 2017 | 1. Platz Pitchnight Borek Digital/ regionale Startups 2018

**Kontakt:** Zeitfrei GmbH | [www.spinsafe.de](http://www.spinsafe.de)



Spinsafe, der Outdoor Tresor

### Ihr seid ein lebendes Beispiel der Kooperation zwischen beiden Hochschulen. Was verbindet Euch mit der Ostfalia Hochschule und was mit der TU Braunschweig?

An der Ostfalia Hochschule habe ich meinen berufs begleitenden Master in Entrepreneurship gemacht. Daher hätte ich auch die Chance gehabt, den Antrag für das EXIST-Gründerstipendium des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie dort zu stellen. Es ist aber so, dass ich mich an der Technologietransferstelle der TU Braunschweig mit der Frau Dr. Hahn besser beraten gefühlt habe. Sie hat uns als Mentor für den EXIST-Antrag Herrn Prof. Vietor, den Leiter des Instituts für Konstruktionstechnik der TU Braunschweig nahegelegt. Da sind wir bzw. waren wir, das Stipendium ist ja letzten Monat ausgelaufen, angesiedelt und dort wurde das Stipendium verwaltet. Zusätzlich wurden uns Plätze im Gründungsinzinkubator der Technologietransferstelle zur Verfügung ge-

stellt. Für Meetings war der super geeignet. In unsere Gründer-WG hätten wir schlecht Vertragspartner einladen können.

### Warum habt Ihr Euch selbständig gemacht?

Der wichtigste Grund für uns war die Möglichkeit alles selber bestimmen zu können. Fremdbestimmtheit haben wir beide zur Genüge kennengelernt. Klar, zu Gründen ist eine Menge Arbeit. Aber diese Arbeit fühlt sich nicht an wie klassische Arbeit. Es fühlt sich so an, als würde man seinen Traum verwirklichen. Man kann Dinge direkter beeinflussen und man kann das, was man sät, auch selbst ernten.

### Wie produziert Ihr Eure Spinsafes?

Anfangs haben wir unsere Prototypen im Protohaus gedruckt. Wir haben unterschiedliche Bodenschrauben gedruckt, um diese hin-

sichtlich des Halts im Boden zu optimieren. Auch sollte die Schraube wenig Erde verdrängen und gut in den Boden einschneiden können. Diese Tests wurden so umfangreich, dass wir einen eigenen 3D-Drucker aus EXIST-Mitteln angeschafft haben. Das hätten wir im Protohaus nicht mehr abfangen können. Mittlerweile stellt eine externe Firma unser Produkt im Kunststoffspritzguss her.

### Wie habt Ihr Euren Produzenten gefunden?

Unseren Produzenten haben wir nicht gesucht, sondern er ist aufgrund eines Artikels in der Augsburger Tageszeitung auf uns aufmerksam geworden. Er fand unsere Idee cool und bot sich als Produzent unseres Produktes an. Wir wollten gerne einen deutschen Produzenten und für uns ist immer wichtig, dass wir merken, dass jemand Lust hat, mit uns zusammenzuarbeiten. Und das hat man in dem Unternehmen, so dass sie jetzt einen Anteil an unserer GmbH besitzen. Zusätzlich können wir viele Synergien nutzen, denn die Leute sind engagiert, kreativ und innovativ.

### Wann kann man Euren Spinsafe endlich kaufen?

Im Prinzip stehen wir kurz vor dem Verkauf. Wir haben letzten Sommer eine Crowd-Funding Kampagne gestartet, um herauszufinden, ob Interesse an unserem Produkt besteht. Das konnten wir nach dieser Kampagne zum Glück bejahen. Wir haben mit der Kampagne 144 Vorbestellungen generiert und insgesamt 10.000 € eingenommen. Im Verlauf der nächsten Wochen werden wir die ersten Spinsafes an unsere Unterstützer ausliefern. Anfang April kann man dann unsere Spinsafes über unseren Onlineshop kaufen. Und schließlich liefern wir an die Läden aus, die wir bereits für uns gewinnen konnten.

### Wie vermarktet Ihr Euer Produkt?

Ich gehe Klinken putzen, wie man so schön sagt. Nachdem wir im Augsburger Raum, in Leipzig und hier regional und überregional in Braunschweig bereits einige Handelspartner für uns gewinnen konnten, versuchen wir langfristig an die Ketten wie InterSport und Sport 2000 zu kommen. Damit die Leute auf unsere Homepage gelockt werden, haben wir eine Social-Media-Agentur aus Braunschweig beauftragt. Auf der Grundlage eines gemeinsam erstellten Konzeptes machen die in den sozialen Medien Werbung für uns. Zusätzlich überlegen wir noch etwas im Offline-Printbereich in der Region zu machen.

### Was ist Euer Plan für die Zukunft?

Im Moment haben wir mit dem Spinsafe nur ein Produkt. In der nächste Saison wollen wir ein größeres Produkt für Sandstrände liefern. Wahrscheinlich werden wir unsere Zielgruppe dann nicht mehr bei dem Privatkäufer sehen, sondern eher beim Betreiber von Hotelstränden. Denn es schwebt uns ein größerer Spint vor, der an einem Sonnenschirm befestigt werden kann und über die digitale Vernetzung für Sicherheit sorgt. Aber wir wollen den Spinsafe so wie er ist natürlich nicht aus den Augen verlieren und stetig weiterentwickeln. Gerade die Vernetzung und damit die Herstellung einer Sicherheit über eine Community wollen wir verbessern, indem wir z.B. den Betreiber einer Camping-Anlage oder eines Festivals mit in unser Konzept einbeziehen. Auch über ein Verleihsystem an Seen denken wir nach. Das ist unsere langfristige Vision. Wir haben aber auch noch zwei, drei andere Ideen; alles im Freizeit- / Outdoorbereich. Dafür brauchen wir natürlich Geld. Und natürlich hängt viel davon ab, ob und in welcher Höhe wir mit unserer ersten Idee Umsätze generieren können.

# Ratschläge von GründerInnen an Gründungsinteressierte

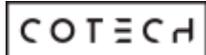
An dieser Stelle kommen die erfolgreichen Gründerinnen und Gründer der TU Braunschweig und der Ostfalia Hochschule der vergangenen Jahre zu Wort. Sie alle haben Unternehmen gegründet und geben ihr wertvolles Wissen weiter.



Definitiv ausprobieren. Nicht aufgeben. Auf jeden Erfolg kommt wieder ein Misserfolg. Das ist ganz normal. Davon darf man sich nicht entmutigen lassen. Und wie gesagt, wer den Dingen keine Chance gibt, der hat auch keine Möglichkeit, was zu machen. Man muss einfach untrübig bleiben.



Sprecht mit vielen unterschiedlichen Personen über eure Idee. Holt euch Feedback und seid flexibel. So schafft ihr es, euer Geschäftsmodell Schritt für Schritt zu verbessern, um es dann auf den Weg zu bringen.



Man sollte von Beginn an versuchen Geld zu verdienen. Dabei ist es nicht wichtig, wie

viel man verdient. Nur so kann man testen, ob die eigene Technologie auf dem Markt etwas Wert ist. Zusätzlich sollte man sich zu Anfang nur in kleinen Geschäftsmodellen ausprobieren. Man muss sehr genau schauen, wer das Produkt braucht, damit man diejenigen gezielt ansprechen kann.



Teilt eure Ideen, holt euch Feedback, nutzt das Coaching, das an der TU angeboten wird und fokussiert euch so weit wie möglich.



Habt Mut, eure Zukunft selbst zu gestalten. Transportiert eure Ideen mit Begeisterung und geht mit offenen Augen durch die Welt. Fokussiert bei eurem Vorhaben stets den Kundennutzen!



Nutzt bestehende Problematiken, um eure Umgebung mit kreativen Lösungen zu verändern.



Bildet ein Team, dem ihr vertrauen könnt, denn eine funktionierende Teamchemie ist in der Gründungsphase das A und O.



Gründungsinteressierte sollten mindestens auf einem Event ihre Idee ausprobieren, bevor sie diese in der Schublade liegen lassen.



Ihr habt eine Idee? Das haben viele. Ihr geht einen Schritt weiter? Damit hebt ihr euch schon deutlich von der Masse ab. Nur wer wagt und riskiert, kann auch gewinnen.



Traut euch auf die Reise zu gehen. Sammelt viel Feedback und sich euch Mentoren, die euch mit Erfahrung begleiten können



Be an imperfect perfectionist, who keeps things simple, and who keeps believing in ideas and change!



Eine Unternehmung aufzubauen dauert sehr lange und kann mit sehr hohen Investitionen verbunden sein. Lieber Schritt für Schritt als zu viel auf einmal und sich dabei im schlimmsten Fall hoch verschulden.



In den Zeiten von EXIST: Probiert es einfach aus! Das Risiko ist nicht so groß als wenn man ohne Stipendium seinen Lebensunterhalt bestreiten muss. Man kann einfach schauen, klappt es oder klappt es nicht. Man sitzt danach nicht auf keinem großen Schuldenberg. Und wenn jemand einen EXIST-Antrag schreibt: Nehmt einen BWLER mit ins Team. Gerade wenn man, wie wir, eher aus dem technischen Bereich kommt, hilft es, wenn man jemanden hat, der Bock auf Zahlen hat, sich mit Statistiken befassen mag und für die Recherche eingesetzt werden kann.



Bewusst Auszeiten nehmen, wenn wichtige Entscheidungen anstehen - denn die besten Ideen kommen nach Feierabend.



Werde die beste Version von dir selbst und bleib so wie du bist.



Nicht alles selbst machen wollen, sondern sich ein gutes Team suchen, dem man vertrauen kann.

## Bildnachweise:

Titelbild + S. 4, 16 + 28: Marek Kruszewski/TU Braunschweig

S. 2: Marc Stantien/TU Braunschweig

S. 3: Ostfalia Hochschule

S. 12: Magnus Kleine-Tebbe

S. 30-33: AIPARK GmbH

S. 35, 36: Confidential Technologies GmbH

S. 38, 40: MENUX GmbH

S. 43, 44: Zeitfrei GmbH

Die restlichen Bildrechte liegen beim Entrepreneurship Hub bzw. bei der Technologietransferstelle der TU Braunschweig



© Technische Universität Braunschweig  
 Technologietransferstelle  
 Rebenring 33  
 38106 Braunschweig  
 Telefon +49 531 391-4260  
 Telefax +49 531 391-4269  
 tt@tu-braunschweig.de  
 www.tu-braunschweig.de/technologietransfer



© Technische Universität Braunschweig  
 Entrepreneurship Hub  
 Rebenring 33  
 38106 Braunschweig  
 info@entrepreneurship-hub.org  
 www.entrepreneurship-hub.org

© Ostfalia Hochschule  
 Entrepreneurship Hub  
 Am Exer 2d  
 38302 Wolfenbüttel  
 Telefon +49 5331 939-33410  
 Telefax +49 5331 939-33154