

Gründungsservice der Brandenburgische Technische Universität Cottbus-Senftenberg



Die BTU Cottbus-Senftenberg hat ein breit gefächertes Studienangebot: von den Ingenieur- und Umweltwissenschaften über Gesundheit und Soziales bis hin zu Informatik und Wirtschaftswissenschaften.

Eine selbständige Tätigkeit komme eigentlich für Studierende aller Fachrichtungen in Frage, meint Jonathan Saudhof. Er ist Diplom-Ingenieur und gehört zum Team des Gründungsservice an der BTU Cottbus-Senftenberg. Wobei Gründungsinteressierte vor allem aus den Studiengängen Betriebswirtschaft und Wirtschaftsingenieurwesen stammten. „Das verwundert nicht, da sich diese Studierenden automatisch während des Studiums mit dem Thema Entrepreneurship beschäftigen, im Fach BWL obligatorisch und im Fach Wirtschaftsingenieurwesen nach Wahl.“

Unterstützung beim Gründungsservice suchen dabei nicht nur Studierende, sondern auch akademische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Alumni. Für die unterschiedlichsten Ideen: So entwickelt aktuell das Team VLEK eine Social-Media App, das Team Cheeezbude eine Fotokiste, mit der sich Gäste einer Hochzeit per Selbstauslöser fotografieren können. Kandidat für den EXIST-Forschungstransfer ist ein Gründungsvorhaben mit dem Plan, eine Windturbine zur Stromerzeugung in einen Plattenbau zu integrieren. Dabei sondiert der Gründungsservice zunächst, ob eine Idee für eine Förderung durch das EXIST-Gründerstipendium in Frage kommt. Wenn ja, werden auch die Beraterinnen und Berater des WFBB-Projekts „Innovationen brauchen Mut“ zu Rate gezogen. Bei der anschließenden Betreuung des Gründungsteams arbeiten Gründungsservice und IbM dann Hand in Hand.

Allgemein, so Jonathan Saudhof, stelle der Gründungsservice ein hohes Gründungspotenzial bei technologieorientierten Ideen fest. „Auf die die BTU hofft und hinarbeitet. Die individuelle Gründungsvorbereitung braucht aber viel Zeit. Wir haben in der Förderperiode ab 2015 bis heute 66 Gründungsinteressierte beraten und betreut. Die ausstehenden Unternehmensgründungen erwarten wir im nächsten Jahr.“

Gründung-Unterstützung durch Weiterbildung

Bei der Gründungsvorbereitung hilft der Gründungsservice vor allem dabei, Ideen, die im Zweifel schon 100-fach gedacht wurden, in überlebensfähige Geschäftsmodelle zu überführen. Dafür bietet das Team des Gründungsservice den Gründerinnen und Gründern Beratungsgespräche, Gruppen-Coachings und externe Beratung. Im Rahmen dieser Gruppen-Coachings arbeiten Gründerinnen und Gründer zusammen mit Unternehmensberatungen vier Tage lang an einem individuellen Gründungsfahrplan. Dabei geht es hauptsächlich um betriebswirtschaftliche Kernkompetenzen. Anschließend stehen den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Experten für vertiefende Beratungen zu rechtlichen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Fragen zur Verfügung. Ein weiteres Ziel des Gründungsservice ist, Gründungsteams in eine EXIST-Förderung zu vermitteln, die ihnen die finanzielle Möglichkeit verschafft, sich intensiv über einen längeren Zeitraum mit ihrem Vorhaben zu beschäftigen.



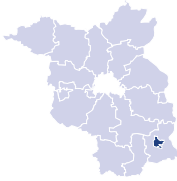
Dr. Anke Kutschke, Jonathan Saudhof

Lean Start-up statt Riesen-Risiko

Wichtig ist für Jonathan Saudhof dabei eines: „Ich habe die Erfahrung gemacht, dass das Thema Unternehmensgründung oft mit eher negativen Aspekten wie einem hohen finanziellen Risiko und einer schlechten Work-Life-Balance assoziiert wird. Ich möchte deshalb Wege aufzeigen, auf denen Gründerinnen und Gründer ihr Risiko gering halten und ein Unternehmens-Konzept entwickeln können, das zu ihren Lebensumständen passt. Dem zugrunde liegen die Philosophien von „Lean Start-up“ und „Effectuation“.

So mache es mitunter keinen Sinn, zu Beginn des Weges sofort einen Businessplan zu schreiben. „Viele Gründungen scheitern, weil sie zu viele Kapazitäten in einen Businessplan und die Entwicklung eines Produktes stecken, das am Ende keinen Markt findet. Wie Gründerinnen und Gründer stattdessen Schritt für Schritt in Richtung Markt vorgehen können, lernen sie beim Gründungsservice.“

Last not least spiele das Thema Motivation eine entscheidende Rolle, so Jonathan Saudhof schließlich. „Viele Gründerinnen und Gründer sind dankbar für positive und konstruktive Feedbacks auf ihrem Weg. Nein-Sager gibt es an jeder Ecke. Es geht uns darum, Gründerinnen und Gründer mit Optimismus und mit einem positiven Selbstbild auszustatten. Zu sagen: Mit den richtigen Mitteln werdet ihr erfolgreich sein.“



Die erste Idee immer wieder erneuern

Herr Misera, Sie stehen kurz vor der Gründung. Was wollen sie machen?

Ich und mein Gründungspartner bieten eine Analyseplattform für Messen und große Veranstaltungen an. Damit wollen wir Aussteller und Besucher dabei unterstützen, in Kontakt zu anderen Ausstellern und Besuchern zu kommen. Sie können so interessante Gesprächspartner in der Nähe ihres Standes oder Standorts identifizieren und bekommen deren Profile bei LinkedIn oder Xing angezeigt. Der Vorteil für Vertriebler, die eine Messe besuchen und Kontakte knüpfen wollen, ist, dass sie nicht nur stereotyp den weißen Mann im Anzug ansprechen, sondern ihre Kontakte deutlich gezielter auswählen können. Außerdem können wir Ausstellern und Besuchern für sie interessante Veranstaltungen auswählen und vorschlagen. Das funktioniert ein bisschen so wie bei großen Online-Shops, wenn man angezeigt bekommen: „Andere Kunden kauften auch dies“ – nur ein bisschen genauer.

Was ist der Unterschied zu bisherigen Vernetzungs-Angeboten?

Das Matchmaking findet heute auf dem Papier statt und ist extrem aufwendig und fehleranfällig. Mit neuen Technologien können wir passende Gesprächspartner präziser bestimmen, und dazu auch noch deutlich günstiger. Ein weitere Unterscheid ist, dass bisherige Event-Apps zu 99 Prozent aus statischen Inhalten bestehen, wie Agenda und Karten des Geländes. bestehen. Das ist zu wenig. Waren sie schon auf einer Messe mit über 800 Veranstaltungen pro Tag und noch mehr Ausstellern? Wie sollen Sie da jemanden finden, der für Sie interessant sein könnte?

Wie sind Sie auf die Idee gekommen?

Ich habe meinen Bachelor als Wirtschaftsingenieur hier an der BTU in Cottbus gemacht. Mein Gründungspartner ist schon seit einigen Jahren als freier Software-Entwickler selbständig. Wir beide hatten damit begonnen, ein Soziales Netzwerk zu gründen um Leute mit den gleichen Interessen an einem Ort zu verbinden. Es hatte jedoch einige konzeptionelle Fehler. Also haben wir uns weiter auf unsere Kernkompetenzen konzentriert – Menschen zusammenbringen, um was Neues entstehen zu lassen. Was gibt es da für ein besseres Umfeld als Messen und große Veranstaltungen. Und die Idee kommt gut an.

Wie weit sind Sie mit Ihrer Idee?

Unser Prototyp ist fertig. Wir sind jetzt gerade dabei, in Cottbus die ersten Testnutzer zu mobilisieren. Deswegen in Cottbus, weil wir hier unsere Kommilitonen und Freunde haben, auf die wir dafür zugehen können. Und weil wir dabei durch die BTU und deren Gründungsservice unterstützt werden. Danach steht an, eine Go-to-Market-Strategie zu definieren und Investoren dafür zu finden. Wenn das klappt, können wir uns eine Stadt nach der anderen vornehmen.



Alexander Misera

Wie hat Ihnen der Gründungsservice der BTU geholfen?

Die Ansprechpartner hier sind erst mal wichtige Sparringpartner für uns, mit ihren Fragen und Ideen. Der Gründungsservice bietet außerdem ein Basic-Seminar zum Thema Gründen an. Dann bezahlt er spezialisierte Unternehmensberatungen und dergleichen, die er kennt oder die er extra sucht. Und schließlich haben wir über ihn auch die Möglichkeit gehabt, ein Pitch-Video zu drehen.

Wo hoffen Sie noch auf weitere Unterstützung durch den Gründungsservice?

Bei der Investorengewinnung, klar. Natürlich setzen wir da auf deren Netzwerk in Brandenburg, was Ansprechpartner angeht. Und auch dabei, erste Nutzer anzusprechen. Der Gründungsservice hat viele Kontakte und kann uns sagen: „Melde dich bei dem, der könnte dir helfen.“

Wie weit sind Sie mit Ihrer Idee?

Unser Prototyp ist fertig. Wir sind jetzt gerade dabei, die ersten Testcases zu suchen. Unter anderem in Cottbus, weil wir hier unsere Kommilitonen und Freunde sind, auf die wir dafür zugehen können. Und weil wir dabei durch die BTU und deren Gründungsservice unterstützt werden. Nebenbei verfeinern wir die Go-to-Market-Strategie und suchen nach Investoren. Wenn das klappt, können wir uns eine Messe nach der anderen vornehmen.



Paul Reichelt, Alexander Misera

Haben Sie noch einen Tipp für andere Gründerinnen und Gründer?

Sogar drei. Erstens: Immer loslegen und erst mal was ausprobieren. Und dann diese erste Idee immer wieder anpassen und erneuern. Zweitens: In der Community nach Hilfe fragen, wenn man nicht weiter weiß. Wie habt ihr das gemacht? Es gibt viele Gründerinnen und Gründer, und alle haben Hilfe gebraucht. Und drittens: sich austauschen, von seinen Erfahrungen erzählen, darüber vielleicht sogar Kooperationspartner finden.