

Eigenes Unternehmen statt Konzernlaufbahn

Peter Haug

Die Lücke zwischen Forschung und Anwendung bietet Chancen für technologieorientierte Unternehmensgründungen aus Universitäten und Forschungseinrichtungen. Founding Angels unterstützen Gründer beim Aufbau eines Start-ups mit Industrieerfahrung und Kontakten.

■ Absolventen naturwissenschaftlicher und technischer Studienrichtungen schlagen, wenn sie nicht an einer Forschungsinstitution bleiben, nahezu ausnahmslos den Weg als Angestellte ein: Sie starten in der Forschung eines Konzerns, in Vertrieb oder Anwendungsberatung eines mittelständischen Unternehmens oder bei einem spezialisierten Dienstleistungsunternehmen als Patentanwalt, Unternehmensberater oder Investmentbanker. Ein eigenes Unternehmen gründen nur äußerst wenige.

Das ist schade, denn eine Unternehmensgründung kann Vorteile bieten: Mit neuen Ideen können Start-ups etablierte Techniken und Vorgehensweisen in Frage stellen. Der Gründer kann die Ergebnisse, die er in der Hochschule oder in einem Forschungsinstitut erarbeitet hat, selbst umsetzen und so die Ergebnisse und Auswirkungen seiner Arbeit direkt sehen. Zudem sind Gründer unabhängig von den oftmals engen administrativen Vorgaben im Rahmen eines Angestelltenverhältnisses sowie der Bürokratie in einem großen Unternehmen.

Es gibt viele Fragen in Chemie und Pharma, die Start-ups bearbeiten können (Abbildung). Es werden vor allem in Deutschland und Europa deutlich mehr Technologie-

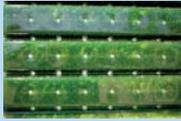
Start-ups benötigt, um diese Fragen zu bearbeiten.

Um dem Wissenschaftler den Anfang als Unternehmer zu erleichtern, ist die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Gründungspartner sinnvoll: Der Newcomer kann sich einen Founding Angel als Unterstützer suchen.

Founding Angels sind finanziell unabhängige Personen mit Erfahrung in Unternehmensaufbau und -entwicklung sowie Kommerzialisierung von Technologien. Im Vergleich mit Business Angels, die vorrangig Kapital und Kontakte zur

Verfügung stellen, bringen Founding Angels zu den Kontakten vorrangig operative Kenntnisse ein und arbeiten beim Start-up direkt mit.

Technologietransferstellen, andere öffentlichen Beratungsstellen und Gründungsberater helfen Gründern zwar bei betriebswirtschaftlichen Themen und Förderprogrammen. In der Regel haben die Mitarbeiter aber keine branchen- und unternehmensspezifischen Strategien und Kontakte für die Geschäftsentwicklung und selten selbst ein Unternehmen gegründet. →

Segment	Beispiele
Chemie 	<ul style="list-style-type: none"> • Biobasierte Plattformchemikalien als Umstieg auf nachwachsende Chemierohstoffe • Analytische Verfolgung von mehrphasigen Systemen und Oberflächenvorgängen
Cleantech 	<ul style="list-style-type: none"> • Biokraftstoffe als "Drop-In" für bestehende Infrastruktur ohne Nahrungsmittelkonkurrenz • Batterien als Speichermedien für Elektromobilität
Biotech 	<ul style="list-style-type: none"> • Enzymtechnologien zum Aufschluss von Cellulose für Bioethanol • Enzymtechnologien für die Synthese chiraler Zentren in Pharma-Wirkstoffen
Pharma 	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnostika auf Basis von Biosensoren • Molekulare Diagnostik zur Früherkennung • Biomarker für Frühdiagnostik und Therapie spezieller Krankheiten

Themenbeispiele für Technologie-Start-ups.

Kluft zwischen Forschung und Anwendung

■ Eine Lücke bietet Start-ups Chancen, eigene Themen voranzutreiben und auf die industrielle Anwendung hin auszubauen: Chemie- und Pharmakonzerne geben im Rahmen ihrer strategischen Fokussierung auf Kerngeschäfte und -kompetenzen oft größere Forschungsgebiete auf, etwa Anti-Infektiva oder Blutfettsenker. Zudem steigen sie in einer immer späteren Phase der Produktentwicklung ein: So erwerben Unternehmen für Medikamentenentwicklungen erst dann Lizenzen, wenn die klinische Entwicklung weit fortgeschritten ist, also mit abgeschlossener Phase II oder in Phase III. Früher dagegen bearbeiteten die eigenen Forschungsabteilungen Wirkstoffe von Grund auf entwickelten und Medikamente bereits in Phase I. Häufig kaufen große Unternehmen keine neuen Verfahren mehr auf oder lizensieren sie ein, sondern nehmen nur Lösungen, die bereits großtechnisch erprobt sind, – und bezahlen für diese dann mehr. Als Folge vergrößert sich die Kluft zwischen Forschungsergebnissen aus Hochschulen, Fraunhofer-

stituten oder Max-Planck-Instituten und der industriellen Anwendung.

Unternehmensgründungen eignen sich gut dazu, Erfindungen aus Forschungsorganisationen weiterzuentwickeln und zu kommerzialisieren. Sie können aus Forschungsergebnissen robuste Techniken, Verfahren und Lösungen aufbauen. Im Gegensatz zu den Forschungseinrichtungen können sie sich besser auf ein Anwendungsfeld fokussieren. In diesem können sie den Proof of Concept erbringen und mit nachgewiesenen Erfolgen und belastbaren Daten im halbindustriellen Maßstab die Technik an industrielle Anwender abgeben.

Vorgehensweise: Rechte und Finanzen

■ Gründer aus Forschungsorganisationen müssen zunächst ihr geistiges Eigentum (intellectual property, IP) sichern, also die Rechte daran auf die Ausgründung übertragen lassen oder einen Nutzungsvertrag mit der Forschungsorganisation schließen. Parallel dazu schreiben die Gründer einen Businessplan und erstellen die Gründungsverträge. Bereits in dieser Frühphase, noch vor der eigentlichen Gründung kann ein Founding Angel Weichen für das Unternehmen stellen, etwa bei der Wahl der Rechtsform, des Gesellschafterkreises, bei IP-Vereinbarungen oder beim Standort.

Ein wesentlicher Schritt ist die Sicherung der Finanzierung. Diese hängt stark vom Geschäftsmodell ab, und der Kapitalbedarf ist bei IP-orientierten deutlich höher als bei serviceorientierten Gründungen. Hightech-Gründungen sind vor allem dann kapitalintensiv, wenn Verfahren und Produkte noch (weiter) entwickelt werden müssen.

Neben der Finanzierung sollten Gründer die Geschäftsentwicklung mit Kooperationspartnern und möglichen Kunden so schnell wie möglich angehen. Hier geht es darum, mit Hilfe des Founding Angel die richtigen Ansprechpartner zu

finden und deren Problemfelder, Bedürfnisse und Rahmenbedingungen zu verstehen. Dann können Gründer ihre Produkte genau auf die Anforderungen der Kunden entwickeln und für diesen spezifisch präsentieren. Geschäftsentwicklung und Investorensuche sind auf der wirtschaftlichen Seite einer Gründung normalerweise die kritischsten Punkte.

Kontakte und Kommerzialisierungspartner

■ Ein Founding Angel verfügt in der Regel über die Kontakte, die ein Start-up benötigt, um schneller Investoren und Kommerzialisierungspartner zu finden. Dies beschleunigt die Geschäftsentwicklung, da monatelange Kaltakquise für Gesprächstermine wegfällt. Über Vorträge bei Konferenzen und Artikel in Fachzeitschriften kann ein Founding Angel ebenfalls dabei helfen, ein Start-up bei der Zielgruppe bekannt zu machen. Im Einzelfall ist auch Unterstützung beim Unternehmensaufbau oder der Startfinanzierung denkbar.

Ein Founding Angel beteiligt sich am Grundkapital des Unternehmens, daher gehen die Interessen der technischen Gründer und des Founding Angel in dieselbe Richtung. Founding Angels erhalten Rückflüsse in der Regel erst dann, wenn Verfahren und Produkte erfolgreich kommerzialisiert sind, also beispielsweise nach Abschluss eines Lizenzvertrags, beim Börsengang oder beim Verkauf des Unternehmens an einen Kunden oder Technologiepartner. Daher muss ein Founding Angel unabhängig von den laufenden Einnahmen des Start-ups sein.

Peter Haug ist promovierter Chemiker. Nach über zehn Jahren als Managementberater für die Chemiebranche sowie als Investment Manager im Pharmabereich unterstützt er als Founding Angel technisch-orientierte Teams aus Forschungseinrichtungen bei der Unternehmensgründung. Er ist Mitgründer der AVI-Spectro TGU, Stuttgart, sowie Mitgründer und CEO der Greasoline GmbH, Oberhausen. www.peterhaug.de, mail@peterhaug.de

■ Das Founding-Angels-Netzwerk

Das Founding-Angels-Netzwerk ist eine Non-profit-Initiative, die für das Founding-Angel-Modell wirbt, um Ausgründungen aus technischen Forschungsorganisationen zu unterstützen. Bei den Founding-Angel-Clubs in Düsseldorf, Frankfurt und Stuttgart arbeitet die Founding-Angel-Initiative mit den Technologie-Transferstellen vor Ort zusammen (Düsseldorfer Innovations- und Wissenschaftsagentur, Cluster Industrielle Bioindustrie Frankfurt, Technologie-Transfer-Initiative Universität Stuttgart).

Die Founding-Angel-Initiative unterstützt die Gründung von Clubs in weiteren Städten und freut sich über Interessenten. Kontakte sind auch über die Founding-Angel-Gruppe bei Xing möglich:

www.xing.com/group-61865.062771

Weitere Informationen finden sich in den regionalen Founding-Angel-Clubs oder beim Autor.

www.founding-angels.com