

Universität  
Rostock



Traditio et Innovatio

# Biomedical Engineering and Entrepreneurship

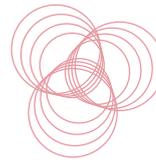
Förderung von Unternehmerwissen und Gründerkultur durch Weiterbildung



Universität  
Rostock



Traditio et Innovatio



Universitätsmedizin  
Rostock

# Biomedical Engineering and Entrepreneurship

Förderung von Unternehmerwissen und Gründerkultur durch Weiterbildung



EUROPÄISCHE UNION  
Europäischer Sozialfonds



# Biomedical Engineering and Entrepreneurship

## Vorwort

Wenn Sie dieses Heft zur Hand nehmen, interessieren Sie sich dafür, wie aus Forschungsergebnissen der Biotechnologie und Medizintechnik marktfähige Produkte entwickelt werden. Aus der Verbindung von Medizin und Technik entstehen innovative Verfahren und Geräte zur Prävention, Diagnose und Therapie von Krankheiten, die das Leben von Menschen verbessern. Um die guten Ideen von Wissenschaftlerinnen und Forschern zu heben und die Produktentwicklung anzuregen, müssen Unternehmerwissen und Gründerkultur in der Life Science Branche gefördert werden.

In Mecklenburg-Vorpommern setzt eine Allianz aus Unternehmen, wissenschaftlichen Einrichtungen, Politik und Netzwerkpartnern dafür wesentliche Impulse. Die Strategieguppe »Life Science« des Kuratoriums Gesundheitswirtschaft des Landes Mecklenburg-Vorpommern fungiert als Ideenschmiede und gab den Anstoß zum Weiterbildungsprojekt »Biomedical Engineering and Entrepreneurship« (BEE) an der Universität Rostock.

In enger Kooperation mit Studierenden und Beschäftigten, Praxispartnern und Wissenschaftlern wurden von 2015 bis 2019 Konzepte und Angebote für eine bedarfsgerechte und flexible Weiterbildung entwickelt – von

Workshops über E-Lectures bis hin zum Masterstudiengang. Einen ersten Eindruck zu Themen und Lernformen vermitteln die Offenen Onlinekurse. Sie finden die Kurse auf den Projektseiten unter [www.uni-rostock.de/bee](http://www.uni-rostock.de/bee).

Wir danken den Studierenden und Beschäftigten für ihr ehrliches Feedback, den Unternehmen für ihre Unterstützung und Offenheit, den Netzwerkpartnern für das Öffnen von Türen, den Wissenschaftlerinnen und Forschern für ihre Leidenschaft und Perspektive. Wir danken den Gründern für Ihr Vertrauen und die Insidertipps. Wir danken den Dozentinnen und Dozenten für Ihre Bereitschaft, mit uns neue Wege in der Weiterbildung zu gehen.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und einen guten Austausch.

Ihr BEE-Projektteam

## Im Gespräch mit...



**Dr. Carsten C. Mahrenholz: Suchen Sie kein Problem für Ihre Lösung**  
Über Kundenbedürfnisse, Schnellboote, große Brüder und Fehler beim Gründen

**Dr. Martin Setzkorn: Perspektiven erweitern und Ideen begreifen**  
Das ZfE fördert die Bildung von universitären Ideenträgern zu Entrepreneuren



**Dr. Konstantin Altrichter und Karl Hartmann:**  
**Unsere Erfindung macht die Blutentnahme hygienischer**  
Die Gründer von daisygrip vereinen Kompetenz, Persönlichkeit und Leidenschaft fürs Machen

**Dr. Frank Stüpmann: Raus aus der Komfortzone und rein in die Produktentwicklung**  
Der Forschungsverbund M-V stellt Wissenschaftlern die Unternehmerfrage



**Michael Lüdtke: Komplexe Ideen übersetzen und dabei authentisch bleiben**  
Erfolgreiches Netzwerken verlangt gute Vorbereitung und Offenheit für persönliche Entwicklung



22

Dr. Bernhard Pfeleiderer: Denken Sie nicht nur an das Patent, sondern an das Produkt  
Gewerbliche Schutzrechte lohnen sich für Ideen, die ihre Kosten wieder einspielen

Dr. Doris Bell: EU-Rahmenprogramm Horizont 2020 für Gründung nutzen

Eine europäische Förderung von Start-ups in den Life Sciences ist schwierig, aber nicht unmöglich



26



28

Thomas Sadewasser: Gutes Projektmanagement schafft Freiraum fürs Wesentliche  
Ziele setzen, Risiken analysieren, Vorgehen planen und Team zusammenstellen

Prof. Dr. Wolfgang Schareck: Forschungsergebnisse in die Anwendung bringen

Unternehmerisches Denken in der Biomedizinischen Technik stärken



32

# Suchen Sie kein Problem für Ihre Lösung

## Carsten Mahrenholz über Kundenbedürfnisse, Schnellboote, große Brüder und Fehler beim Gründen

**Ihr Unternehmen Coldplasmatech entwickelt Auflagen für chronische Wunden unter Verwendung der Technologie von kaltem Plasma. Wie sind Sie darauf gekommen?**

Wir haben die Plasma-Technologie nicht erfunden. Es gab bereits Studien zur Wirkung. Wir haben jedoch die Fragen geklärt, wie kaltes Plasma im klinischen und ambulanten Kontext angewendet werden kann und wie man die Krankenkassen davon überzeugt, das zu finanzieren. Das ist unser Mehrwert, unser Produkt.

**Warum hat vor Ihnen niemand diese Fragen beantwortet und passende Produkte entwickelt?**

Das habe ich mich auch gefragt und den Fehler im System gesucht. Ich habe mich mit Klinikdirektoren und Wundschwestern unterhalten und habe sie gefragt, welche Art von Produkt ihnen helfen würde. Aus diesen Gesprächen entstand die Idee einer Wundauflage. Wir haben dann unser erstes Modell und den passenden Businesscase entwickelt.

**Was glauben Sie hilft Ihnen heute, ein guter Unternehmer zu sein?**

Ich habe einerseits nie so richtig ins System gepasst und habe mich andererseits schon immer sehr für Systeme interessiert. Ich glau-



Dr. Carsten C. Mahrenholz

Geschäftsführer  
COLDPLASMATECH GmbH

be, dass ich freidenkerischer bin als viele andere. Das Ungewisse reizt mich. Ich mache gern Dinge, die noch nie gemacht wurden. Und das kann sicherlich zum wirtschaftlichen Erfolg beitragen.

Ich bin aber auch fasziniert von Naturwissenschaften und kann mich schnell für Dinge begeistern, ich will sie durchdenken. Deswegen waren für mich Naturwissenschaften zunächst einmal das beste Studium, weil man Systeme kennenlernt. Ich denke alles in Wechselwirkungen, in Beziehungen. Das hat mir geholfen, als es dann um Märkte und ökonomische Mechanismen ging.

**Sie beraten mittlerweile auch Forschergruppen und Start-ups zu Produktentwicklung. Was ist der häufigste Fehler?**

Zu glauben, dass man für seine innovative Lösung nur noch das richtige Problem finden muss und jemanden, dem man das dann verkaufen kann. Das funktioniert nicht. So entwickeln Sie keine Lösungen, die Bedürfnissen entsprechen.

**Viele Start-ups stehen vor der Entscheidung, entweder möglichst viel allein zu schaffen oder sich einen Partner zu suchen. Wie haben Sie das gemacht?**

Als junges, kleines Unternehmen bin ich ein

Schnellboot. Ich habe Innovationskraft und kann schnell auf Veränderungen reagieren. Aber ich bin auch sehr verwundbar. Ein Patentstreit und ich bin weg vom Fenster. Wir haben damals einen großen Bruder gesucht, der uns unterstützt und mit dem sich keiner anlegen will. Wir haben dann angefangen, mit Wacker Chemie zu partnern. Damit ein solcher Konzern einen überhaupt ernst nimmt, muss man einen ökonomischen Vorteil für das Unternehmen schaffen. Ökonomische Vorteile sind letzten Endes Konstrukte, Vorhersagen zur Entwicklung von Märkten. Wir konnten die Entscheider von uns überzeugen.

#### **Kam Ihre Idee bei den Anwendern genauso gut an?**

Heute schon, anfangs nicht. Wir wollten unsere Wundauflagen wiederverwendbar machen. In der Theorie ist das nachhaltig – in der Praxis unökonomisch. Wir hatten nicht ausreichend bedacht, welche Prozesse beim Kunden ablaufen und welchen Personal- und Kostenaufwand das wiederverwendbare Produkt durch das Sterilisieren verursacht. Das sind Lernprozesse.

#### **Wie gehen Sie mit Fehlern um?**

Wir machen keinen Fehler zwei Mal. Wenn Fehler zum Muster werden, ist das ein Grund für Veränderungen. Viele Start-ups haben Angst davor, Fehler zu machen. Von zehn Start-ups überleben etwa drei bis fünf. Alles andere wird selektiert nach dem Motto, gute



# EIGENSCHAFTEN UND KOMPETENZEN VON GRÜNDERN



Idee – der Nächste macht es besser. Das ist Start-up Business. Das darf schief gehen. Leider haben wir keine gute Fehlerkultur. Statt uns auf den Prozess des Lernens aus Fehlern zu konzentrieren und das Potenzial zu nutzen, das daraus erwächst, geht es in Deutschland immer um das Risiko. Das ist ein Denkproblem: Wir haben zwar großes Potenzial, aber wegen des Risikos machen wir lieber nichts.

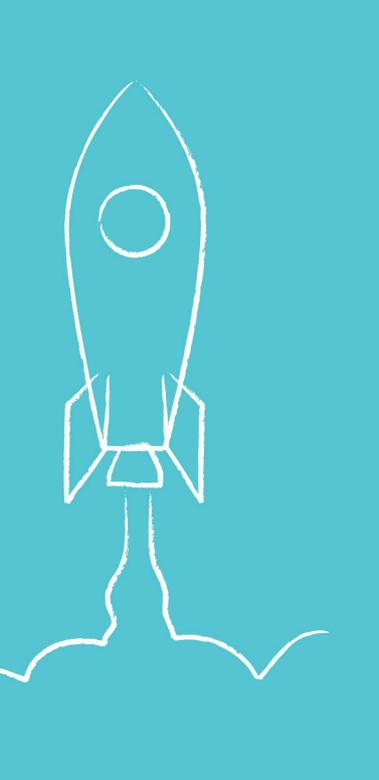
## Welche Fähigkeit von Gründern entscheidet über Erfolg und Scheitern?

Die Fähigkeit, Probleme zu lösen. Dazu braucht man eine gewisse Mentalität. Man muss sich darauf einstellen, dass der Job lautet, Probleme zu lösen. Wenn man das gemacht hat,

hadert man mit dieser Situation nicht. Probleme sind der Normalfall und nicht das Ende der Welt. Jedes Problem birgt die Chance, besser zu werden. Investoren wollen im Übrigen genau diese Einstellung sehen. Deswegen gibt es stundenlange Befragungen in Investorengesprächen – das sind Stresstests.

## Was raten Sie Start-ups, um Durststrecken durchzuhalten?

Durststrecken sind ganz normal. Wesentliche Faktoren, um das durchzustehen, sind Leidenschaft und Begeisterung. Beides hilft un- gemein. Wissenschaftler sind häufig deshalb gute Start-upper, weil sie eine gewisse Resis- tenz gegenüber Misserfolgen entwickeln.



### Was sind weitere Erfolgsfaktoren?

Ganz klar das Team. Sie müssen in der Lage sein, die richtigen Leute um sich herum zu versammeln. Dazu zählen auch Investoren und Partner. Sie brauchen Sozialkompetenz. Sie müssen Menschen begeistern und sehr gut kommunizieren können. Sie müssen verstehen wollen, wie verschiedenste Interessengruppen denken, welche Bedürfnisse sie haben, damit Sie glaubhaft Ihr Produkt vertreten können. Mir hat geholfen, unkonventionell zu sein und nicht die eingetretenen Pfade zu nehmen. Dazu gehört Selbstsicherheit und die Überzeugung, dass der eingeschlagene Weg stimmt – auch wenn er noch unbekannt ist. Das muss man auch ausstrahlen können.

Dann finde ich es persönlich extrem wichtig, dass man als Unternehmer eine anständige Moralvorstellung hat. Es ist wichtig, Verantwortung zu übernehmen und dafür zu sorgen, dass deine Umgebung davon profitiert. Als Unternehmer will ich dazu beitragen, das Gesamtsystem ein bisschen besser zu machen.

### Das sind hohe Ansprüche. Was hilft Ihnen dabei, diese umzusetzen?

Selbstreflexion und das Feedback von anderen. Ich nehme Hinweise ernst, will allerdings auch immer herausfinden, worauf sich dieses gründet. Entwicklung passiert dann, wenn ich offen bin und annehmen kann. Und: Wenn ich nach Abwägen aller Faktoren eine Entscheidung treffe, bin ich auch sicher in dieser Entscheidung.



#### **DR. CARSTEN C. MAHRENHOLZ**

Dr. Carsten C. Mahrenholz ist Geschäftsführer der Coldplasmatech GmbH. Das Unternehmen hat eine Wundauflage auf Basis der Technologie des kalten Plasmas entwickelt, die die Behandlung schwer heilbarer Wunden revolutionieren soll.

[www.coldplasmatech.de](http://www.coldplasmatech.de)

# Perspektiven erweitern und Ideen begreifen

## Das Zentrum für Entrepreneurship fördert die Bildung von universitären Ideenträgern zu Entrepreneuren

Sie begleiten Studierende, Absolventen und Mitarbeiter der Universität Rostock bei der Entwicklung von Ideen, die zu Unternehmensgründungen und marktreifen Produkten führen können. Warum ist es Ihnen wichtig, bereits Studierende für unternehmerisches Denken zu sensibilisieren?

Je früher wir anfangen, desto besser. Es geht uns nicht vorrangig darum, Gründungen zu produzieren, sondern Menschen schlau zu machen. Und wenn dann am Ende die Idee passt, der Mensch über das unternehmerische Wissen verfügt und sich ein Netzwerk aufgebaut hat, kann er oder sie sich entscheiden, zu gründen. Eine wissenschaftliche Gründung funktioniert nicht so schnell wie die Eröffnung eines Sushi-Ladens – auch dabei haben wir schon einen Studenten unterstützt. Wenn es aber um Ideen geht, die niemand zuvor realisiert hat, dann brauchen wir Zeit. Und das bedeutet für eine normale Idee zwei bis vier Jahre, für eine Medizinproduktidee auch deutlich länger.

Wenn wir Studierende in den ersten Semestern sensibilisieren, sich in diesem Bereich zu bilden, vielleicht ein Team aufzubauen, dann können sie während ihres Studiums an ihren Ideen arbeiten und Förderprogramme nutzen, die ihnen den Rücken für die Ideenentwicklung freihalten.



Dr. Martin Setzkorn

Dozent für Gründungslehre  
Mediator und Changemanager

Zentrum für Entrepreneurship  
Universität Rostock

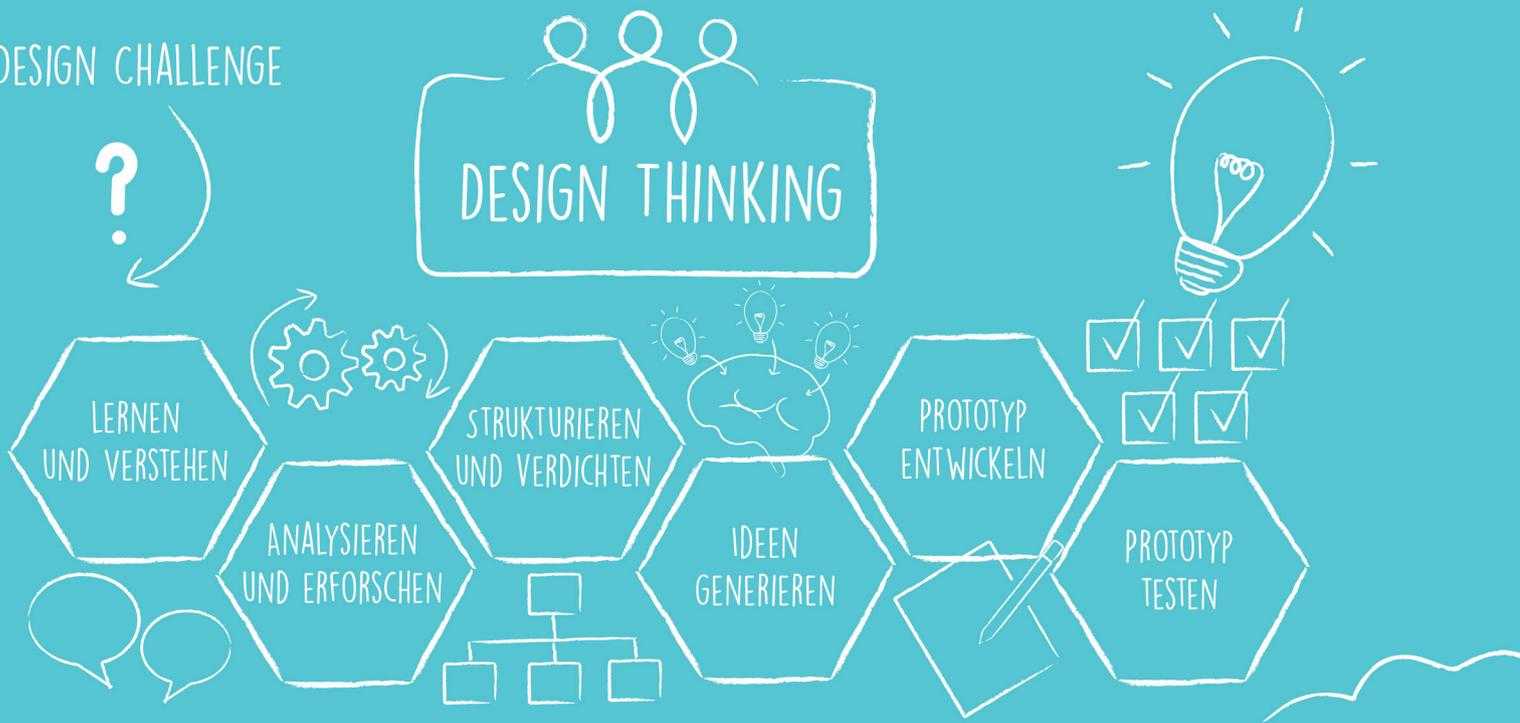
An guten Ideen mangelt es sicher nicht an der Universität. Wie vertragen sich Forscherdrang und Unternehmergeist?

Wir gehen nicht davon aus, dass jemand als Unternehmerin oder Firmengründer geboren wird, sondern wir gehen davon aus, dass man sich das erarbeiten kann, wenn man das möchte. Es gibt Forscherinnen und Wissenschaftler, die ihr Leben der Grundlagenforschung widmen und sich ganz in ihr Forschungsfeld vertiefen. Aber es gibt eben auch einen breiten Stamm an wissenschaftlichen Mitarbeitern, die sich entscheiden müssen, ob sie ebenfalls in die Grundlagenforschung oder in die freie Wirtschaft gehen. Wer in der freien Wirtschaft arbeiten will, kann sich entweder einen Job suchen und an dem Traum von anderen bauen, oder eine eigene Firma gründen und dann andere Menschen an seinem Traum bauen lassen. Diese Option wollen wir aufzeigen.

Laut Untersuchungen hat die Peergroup einen großen Einfluss darauf, ob jemand gründet oder nicht. Es sind also die Menschen, mit denen ich mich umgebe und nicht so sehr die Eltern oder die Familie. Je mehr Studierende wir für das Thema sensibilisieren, je mehr wissenschaftliche Mitarbeiter Kolleginnen kennen, die gegründet haben, desto eher denken und sagen sie: »Klar, ich kann das auch.«.



## DESIGN CHALLENGE



ohnehin nicht eine Person, sondern Teams. Wenn ein Chemiker eine Idee hat, braucht er für die Umsetzung vielleicht einen Informatiker, der etwas programmiert und einen Betriebswirtschaftler, der das Produkt vermarktet. Erst wenn diese verschiedenen Kompetenzen zusammenkommen und die Chemie zwischen den Teammitgliedern stimmt, wird es eine runde Sache.

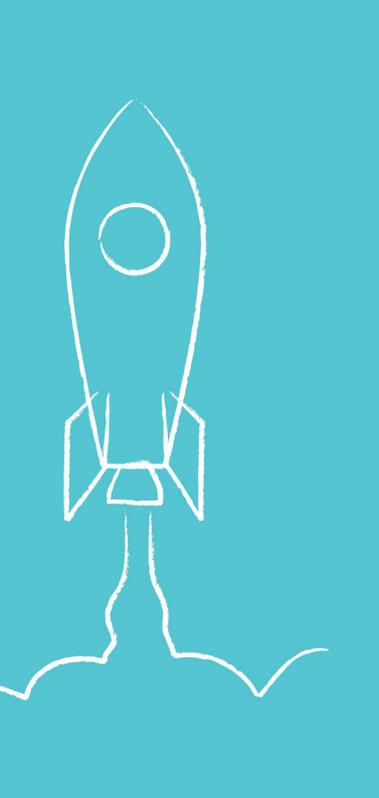
**Sie setzen auf Kreativmethoden zur Entwicklung von Ideen und zur Bildung von Menschen. Wie überzeugen Sie Teilnehmende, die »bunten Zetteln« skeptisch gegenüber stehen?**

Unsere Gründungslehre ist freiwillig und offen für jede Fachrichtung. Interdisziplinarität ist

uns wichtig, denn sie ermöglicht, Ideen aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten. Im Regelfall haben wir mindestens doppelt so viele Anmeldungen wie Plätze.

Wenn wir Menschen zu Beginn des Prozesses fragen, ob sie kreativ sind, lautet die Antwort häufig: »Überhaupt nicht.« Das Entwickeln von Ideen funktioniert über ganz verschiedene Methoden. Ich nutze beispielsweise das Design Thinking. Unternehmen setzen auf solche agilen Methoden, um die interne Entwicklung von Ideen voranzubringen. Durch die Weiterbildung in Kreativtechniken fördern wir nicht nur die Entwicklung unserer Teilnehmenden zu Entrepreneuren sondern auch zu Intrapreneuren. Damit sind Binnenunterneh-

Design Thinking fördert kreative Lösungen für komplexe Probleme. Dieser Ansatz kann in den Workshops des ZfE erlernt werden.



mer gemeint, die innerhalb von Unternehmen, öffentlichen Einrichtungen und Organisationen unternehmerisch denken und handeln. Intrapreneure werden in der Wirtschaft händelringend gesucht. Neben Fachwissen wird von Mitarbeitern zunehmend Methodenwissen zum kreativen Lösen von Problemen und zur Entwicklung von Ideen erwartet. Das ist viel einfacher, wenn ich weiß, wie ich den Prozess strukturiere und Kreativität im Team erzeuge. Wir nutzen im Zentrum für Entrepreneurship diese Methoden schon lange und haben erlebt, dass sie funktionieren. Viele Ideenträger, die am Ende ihre Idee verwerten, in welcher Form auch immer, sind vorher bei uns durch die Gründungslehre gegangen und haben unsere Kreativangebote genutzt.



#### **DR. MARTIN SETZKORN**

Als ausgebildeter Mediator und Design Thinking Trainer begleitet Dr. Martin Setzkorn Ideenträger. Er ist Dozent für Gründungslehre an der Universität Rostock und engagiert sich im Zentrum für Entrepreneurship in den Bereichen Intrapreneurship, Innovationsmanagement sowie Unterstützung von Unternehmensnachfolgen.



#### **ZENTRUM FÜR ENTREPRENEURSHIP (ZfE) UNIVERSITÄT ROSTOCK**

Das ZfE berät und coacht Studierende, wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Absolventinnen und Absolventen in den Themenfeldern Entrepreneurship, Intrapreneurship und Unternehmensnachfolge. Zusätzlich bietet das ZfE Wettbewerbe und Konferenzen für kreative Köpfe an, wie z.B. den Ideenwettbewerb »inspired« oder den »MVpreneur Day«.

[www.zfe.uni-rostock.de](http://www.zfe.uni-rostock.de)

# Unsere Erfindung macht die Blutentnahme hygienischer

## Die Gründer von daisygrip vereinen Kompetenz, Persönlichkeit und Leidenschaft fürs Machen

Wer mit einem Produkt erfolgreich sein möchte, muss damit ein wesentliches Problem lösen. Auf welches Problem sind Sie gestoßen und wie sieht Ihre Lösung aus?

**Dr. Konstantin Altrichter:** Wir haben einen neuen Venenstauer für die Routineblutentnahme entwickelt, der im Gegensatz zu anderen Produkten auf dem Markt leicht gereinigt werden kann. Damit wird die Blutentnahme hygienischer. Das ist es eigentlich schon.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen?

**KA:** Ich habe Medizin in Rostock studiert. In meinem praktischen Jahr im Studium ist mir aufgefallen, dass die üblichen Schläuche zum Stauen von Blut, bevor man punktiert und Blut abnimmt, nur schwer gereinigt werden können. Im Klinik- und Praxenalltag ist das nervig. Ich dachte mir, das muss auch besser gehen. Und dann habe ich Karl davon erzählt.

**Karl Hartmann:** Konstantin und ich kennen uns noch aus Schulzeiten. Ich bin Wirtschaftsingenieur. Für den Master bin ich nach Amsterdam gegangen und habe nebenbei für Johnson & Johnson gearbeitet. Das Unternehmen stellt unter anderem Medizintechnik her. Als ich Weihnachten zu Hause war, hat Konstantin von seiner Idee erzählt. Damals war alles noch sehr abstrakt, es gab noch keinen Prototyp. Als wir uns das nächste Mal gesehen haben,



Dr. Konstantin Altrichter  
Mediziner und Gründer



Karl Hartmann  
Wirtschaftsingenieur und  
Gründer

hatte Konstantin schon gut vorgelegt und ich hatte mir den Markt angeschaut. Dann haben wir gesagt: »Ja klar, warum nicht?«. Wir wollten die Idee zunächst soweit entwickeln, dass wir uns für verschiedene Preise bewerben und an Wettbewerben teilnehmen konnten, um erstes Feedback einzusammeln und besser einzuschätzen, ob wir in die richtige Richtung unterwegs sind.

Als Sie sich dafür entschieden haben, aus Ihrer Idee das Produkt daisygrip zu machen, waren Sie noch Studenten?

**KH:** Ich war gerade raus und hatte drei Monaten zuvor angefangen zu arbeiten.

**KA:** Und ich war gerade eine Woche mit meinem Studium fertig und habe noch meine Promotionsarbeit geschrieben. Es hat also gut gepasst. Ich bin mit der Idee zu einem Professor aus meinem Studium gegangen, um zu validieren, ob das von uns identifizierte Problem relevant genug ist. Dann waren wir im Zentrum für Entrepreneurship der Universität Rostock und konnten auf kurzem Weg die wichtigsten Punkte abarbeiten. Wir haben uns für den Ideenwettbewerb beworben und alles kam ins Laufen.

Den Ideenwettbewerb »inspired« haben Sie 2017 gewonnen und sind mittlerweile Voll-



**zeitgründer. Woran liegt es, dass Sie es bis hierhin geschafft haben?**

**KH:** An der richtigen Stelle zur richtigen Zeit zu sein, hat geholfen. Das Thema Hygiene wird in den Krankenhäusern und Praxen immer relevanter – denken Sie zum Beispiel an die Aktion »Saubere Hände«. Dementsprechend ist das Problembewusstsein vorhanden. Unsere Idee fiel auf guten Nährboden, um mal beim Hygienesprech zu bleiben. Wir haben kein Hightech-hat-man-nicht-gesehen-Gerät entwickelt, sondern etwas sehr einfaches. Wir können leicht demonstrieren, wie es funktioniert und was die Vorteile sind. Wir glauben an unsere Idee und wir arbeiten gut zusammen.

**Sie scheinen sich gut zu ergänzen – sowohl fachlich als auch in den Persönlichkeiten.**

**KH:** Das passt perfekt – die Kompetenzen eines Mediziners und dann jemand, der mehr auf der Wirtschaftsseite steht. Wobei die

Trennung in den Aufgaben nicht unbedingt dem Studienprofil entspricht. Konstantin ist näher an der Konstruktion als ich, das ergibt sich im Fluss.

**KA:** Wir ergänzen uns gut, weil wir uns schon lange kennen und gute Freunde sind.

**KH:** Wir müssen uns gemeinsam behaupten in der Firmenwelt, da lernt man sich definitiv nochmal anders kennen. Wie kann man den anderen unterstützen? Wie spielt man sich die Bälle zu? Unsere nächste Herausforderung ist dann wohl Beachvolleyball.

**Sie haben daisygrip in der Fernsehsendung »Höhle der Löwen« vorgestellt. Wie haben Sie sich darauf vorbereitet?**

**KA:** Viel Zeit blieb uns nicht. Wir wurden Freitag angerufen und gebeten, drei Tage später nach Köln zur Aufzeichnung zu kommen und Requisiten mitzubringen. Dann habe ich im Laufe des Tages alles organisiert inklusive ei-

# BUSINESSPLAN

WIRTSCHAFTLICHKEIT



ERFOLGSAUSSICHTEN



EXECUTIVE  
SUMMARY

IDEE

TEAM

WETTBEWERB

MARKETING

FORM DES  
UNTERNEHMENS

FINANZEN

RISIKO

nes Flugtickets für Karl, der gerade in Sydney war. Wir haben uns in Frankfurt getroffen, uns den Sonntag eingeschlossen, die Prototypen final zusammengesetzt und schön verpackt, damit alles hochwertig und professionell aussieht. Unser Unternehmen war damals noch sehr jung, zwischen Aufnahme und Ausstrahlung ist daisygrip finalisiert worden. Wir hatten dadurch ein klares Ziel, wo es hingehen soll.

**In der Sendung hat Ihnen Carsten Maschmeyer ein Angebot gemacht, schlussendlich kam jedoch kein Deal zustande. Was hat Ihnen der Auftritt gebracht?**

**KH:** Es war ein wahnsinnig toller Türöffner, um das Thema Hygiene bei der Blutabnahme einer breiteren Öffentlichkeit bewusst zu machen. Wir bekommen üblicherweise Zuspruch vom Fachpublikum auf Tagungen. Wir waren überrascht und erfreut, wie gut daisygrip bei den Zuschauern angekommen ist.

**KA:** Wir hatten zwei Ziele: eine mögliche Finanzierung und das Produkt zu promoten. Beides hat gut funktioniert, auch wenn der finale Deal dann nicht zustande gekommen ist.

**Was hat sich im Nachgang der Sendung für Sie ergeben?**

**KH:** Wir haben zum Beispiel den Ideenwettbewerb Gesundheitswirtschaft in MV für uns entscheiden können. Darüber finanzieren wir einen Teil unserer Gehälter und Marketingmaßnahmen. Wir können dadurch auf große Messen gehen wie die MEDICA in Düsseldorf

oder die Arab Health in Dubai. Das sind Dinge, die man sich als Start-up im ersten Jahr sonst nicht leisten könnte. Es ist ein gutes Gefühl, mit den Großen aus der Industrie auf Augenhöhe zu kommunizieren. Und dann hat es, was den Deal mit der »Höhle der Löwen« angeht, ein bisschen lange gedauert. Wir waren schon viel weiter und hatten das meiste erreicht, wofür wir in der Sendung noch Finanzierung suchten, so dass wir dann gesagt haben: »Komm, unter den Umständen dann vielleicht doch nicht.«

### Wie hat sich Ihr Leben verändert, seit Sie Gründer sind?

**KH:** Mein Leben ist klasse, aber das war es vorher auch schon. Ich darf mehr Zeit mit Konstantin verbringen.

**KA:** Das ist auf der Habenseite, hoffe ich. Mein Leben ist jetzt einerseits stressiger, andererseits kann ich mir meine Zeit selber einteilen und Berufliches mit Privatem verbinden. Wir sind ständig unterwegs. Ich bin nachher noch in Greifswald in einem Krankenhaus, morgen in Berlin, dann sind wir drei Tage in Würzburg. Wenn wir unterwegs sind, versuchen wir, Freunde aus dem Studium oder von früher, die in Deutschland verstreut sind, zu besuchen. Mit Laptop und Internetverbindung können wir überall arbeiten.

**KH:** Da wir nur zu zweit sind, weiß jeder von uns, was gerade wichtig ist. Wir können Aufgaben gut aufteilen und bei Bedarf auch hin und her schieben. Ich glaube, wir haben einen

ganz anderen Bezug zu unserer Arbeit, als es in großen Teams möglich wäre. Wir können selbstbestimmt arbeiten. Das finde ich sehr erfüllend. Gründen ist zwar stressig, weil man Druck hat, aber es macht mehr Spaß als dass es einen belastet. Sonst würde ich es nicht machen.

### Haben Sie sich ein festes Ziel gesetzt? Bis zu diesem Datum muss eine bestimmte Sache passiert sein, sonst machen wir etwas anderes?

**KH:** Unsere Vision ist, dass in jedem Krankenhaus der westlichen Welt die Routineblutentnahme mit einem daisygrip stattfindet. Ob das realistisch ist? Ich hoffe schon. Das Ziel für dieses Jahr ist, neue Distributionspartner zu gewinnen.

**KA:** Wie lange ich Gründer sein will, weiß ich noch nicht. Ich habe keine feste Grenze, das liegt aber vielleicht auch daran, dass wir am Anfang viel Glück hatten und es relativ schnell ging. Von der Idee bis zum Eintritt in den Markt vergingen nur eineinhalb Jahre. Den Prototyp und das Gefühl, dass es klappen könnte, hatten wir nach etwa einem Jahr.

### Wenn ich eine gute Idee hätte und noch überlege, zu gründen – was würden Sie mir raten?

**KH:** Einfach machen. Businessplan schreiben klingt altbacken, hilft aber ungemein. Schreiben Sie alles auf, was die Idee und die Lösung ausmacht. Eine gute Idee ist auch ein Gründerwiki. Schreiben Sie alle Dinge auf, die auf

dem Weg wichtig waren, die auch jemand anderes wissen müsste, um das gleiche zu machen.

**KA:** Es war ein großer Vorteil, dass wir mit einem Prototypen auf Anwender und Entscheider zugehen und Feedback einholen konnten. Die kritischen Fragen haben wir in unserem Wiki gesammelt, da hat man zukünftig auf fast alles eine Antwort. Ich kann Ihnen außerdem raten, nach Unterstützung zu suchen. Am Anfang hilft einem alles. Unsere erste Förderung waren 1.000 Euro – davon konnten wir ganz viel machen. Wir haben auch Coaching in Anspruch genommen. Auch wenn man erstmal alles allein bastelt, kommt der Punkt, da muss man die Idee und das Produkt gebahnt auf den Weg bringen.

### Sie meinen den Sprung vom Tüftler zum Unternehmer?

**KA:** Genau. Uns haben das Zentrum für Entrepreneurship und das SPiNOFF-Projekt vom Forschungsverbund geholfen. Wir hatten das Glück, im Rahmen des ersten Ideenwettbewerbs die richtigen Leute kennenzulernen, die uns gute Empfehlungen geben konnten. Die Szene hier in Rostock und Umgebung ist überschaubar – die Nähe hat uns geholfen.

**KH:** Gut war auch, andere junge Leute kennenzulernen, die in der gleichen Situation waren oder schon ein bisschen weiter.

### Mittlerweile werden Sie um Rat gefragt.

**KH:** Das kommt schon vor. Wenn man noch

in den Gründerjahren ist, erreicht man unter der Infonummer normalerweise auch den Gründer. Es beißt einem niemand den Kopf ab, wenn man nachfragt, und ich freue mich auch, den einen oder anderen Tipp weiterzugeben.



#### **DR. KONSTANTIN ALTRICHTER KARL HARTMANN**

Dr. Konstantin Altrichter ist Mediziner. Karl Hartmann ist Wirtschaftsingenieur. Die beiden Rostocker kennen sich schon seit der Schulzeit. Sie haben einen leicht zu reinigenden Venenstauer erfunden, der die Routineblutentnahme hygienischer machen soll.

[www.daisygrip.de](http://www.daisygrip.de)



# Raus aus der Komfortzone und rein in die Produktentwicklung

## Der Forschungsverbund M-V stellt Wissenschaftlern die Unternehmerfrage

### Sie motivieren Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler zur Entwicklung marktreifer Produkte. Wie machen Sie das?

Der Forschungsverbund arbeitet im Auftrag des Wirtschaftsministeriums. Über unser Projekt SPiNOFF wollen wir Wertschöpfung aus dem Forschungsbereich heraus anregen. Und das haben wir in über 150 Fällen in den vergangenen 20 Jahren erfolgreich hinbekommen. Dabei sind mehr als eintausend Arbeitsplätze entstanden.

Wir warten nicht, bis jemand bei uns vorbei kommt, sondern schauen uns die Forschung an den Hochschulen genau an. Wir sprechen insbesondere solche Wissenschaftler an, die in Drittmittelprojekten arbeiten und schon nah an der Anwendung sind. Aktuell gibt es an der Universität Rostock mehr als 150 Drittmittelprojekte, die in den kommenden zwei Jahren auslaufen. Einige der wissenschaftlichen Mitarbeiter werden anschließend aufgrund zeitlicher Schranken nicht mehr an der Universität beschäftigt. Die Weiterentwicklung von Projektergebnissen zu Produkten kann für sie eine herausfordernde Alternative sein.

### Angenommen, die Forschungsergebnisse können in Anwendungen übertragen werden, was sind dann wesentliche Fragen?

Im ersten Schritt geht es oft um menschliche



Dr. Frank Stüpmann

Geschäftsführer  
Forschungsverbund M-V  
Silicann Systems GmbH

und zwischenmenschliche Fragen: In welcher Form und Intensität unterstützt die Professorin oder der Professor eine Ausgründung? Welche beruflichen und privaten Ziele haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Projektteams? Im zweiten Schritt geht es um die Idee, das mögliche Produkt und die eigentliche Technik, um den Schutz des geistigen Eigentums. Wie weit ist das Team im Forschungsprojekt? Kann es schon zeigen, dass das Prinzip funktioniert? Wurden bereits Patente angemeldet oder eine Erfindungsmeldung bei der Universität abgegeben? Und im dritten Schritt klopfen wir ab, wie aus der Idee tatsächlich ein Produkt entwickelt werden kann und welcher konkrete Nutzen damit gestiftet wird. Damit verbunden ist die Frage, welches Businessmodell geeignet ist, um mit der Idee Geld zu verdienen.

### Was sind typische Fallen auf dem Weg von der Forschung in die Produktentwicklung?

Der größte Fehler ist meiner Erfahrung nach, zu spät mit potenziellen Nutzern des Produkts bzw. der Dienstleistung zu sprechen. Ein frühzeitiger Marktkontakt sichert den Gebrauchswert und damit auch den Mehrwert für die potenziellen Kunden. Ein anderer Fehler ist, sich nicht genug um die technisch praktische Realisierung zu kümmern. Zu beobachten ist das mitunter bei sehr marketinglastigen Teams.

Als Produktentwickler dürfen Sie zu keinem Zeitpunkt etwas versprechen, das Sie nicht halten können. Sie müssen sich kümmern, Sie müssen wissen, wie weit der Programmierer ist und wann der Prototyp läuft. Darüber hinaus kann übertriebener Perfektionismus zur Falle werden. Es liegt in der Natur des Wissenschaftlers, niemals fertig zu sein. Haben Sie stattdessen Mut zur Lücke. Das Produkt muss funktionieren, es muss einen Mehrwert haben, aber es muss nicht perfekt sein – das ist kein Produkt. Und schließlich begehen manche Teams den Fehler zu glauben, der Markt habe auf ihre Idee gewartet. Ein Großteil des Aufwands liegt in knallharter Vertriebsarbeit – und die ist für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler ungewohnt.

### Aber lernbar – dafür sind Sie das beste Beispiel.

Ich wusste nicht, dass mir diese Themen liegen, bis ich 1998 auf den Forschungsverbund aufmerksam wurde. Ich beschäftigte mich als Wissenschaftler damals mit neuronalen Netzen und Hardware. Ich bewegte mich in meinem Mikrokosmos, eine praktische Anwendung war für mich ganz weit weg. Und dann kommt einer und fragt: »Hast du mal darüber nachgedacht, aus deiner Forschung ein Produkt zu entwickeln?«

### Und, haben Sie?

Erstmal musste ich raus aus meiner Komfortzone und überlegen, ob ich überhaupt Unter-

nehmer sein möchte. Ich besuchte Seminare zu Persönlichkeitsbildung, Kommunikation und Gruppendynamik. Dabei wurde mir klar, dass ich so darauf geeicht war, Wissenschaftler zu sein, dass ich gar nicht bemerkt hatte, dass ich auch ein guter Unternehmer sein könnte. Bin ich bereit, Risiken einzugehen? Habe ich Lust, mich weiterzuentwickeln? Möchte ich beim Kunden für meine Idee werben? Welche Kompetenzen bringe ich mit und was fehlt mir noch? Das herauszufinden, ist ein Prozess und dabei möchten wir Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler begleiten.



#### **DR. FRANK STÜPMANN**

Dr. Frank Stüpmann coacht Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler zur wirtschaftlichen Verwertung ihrer Forschungsergebnisse.

Das Team des Projekts SPiNOFF im Forschungsverbund M-V unterstützt Gründungsinteressierte aus den Hochschulen und Forschungseinrichtungen des Landes durch Beratung und Weiterbildung: von Ideenentwicklung über Teammatching bis hin zu Geschäftsmodellen und Pitchtraining.

[www.forschungsverbund.com](http://www.forschungsverbund.com)

# Komplexe Ideen übersetzen und dabei authentisch bleiben

## Erfolgreiches Netzwerken verlangt gute Vorbereitung und Offenheit für persönliche Entwicklung

### BioCon Valley fördert die Vernetzung von Akteuren im Bereich der Gesundheitswirtschaft in Mecklenburg-Vorpommern. Wie helfen Sie Gründern?

In der Gesundheitswirtschaft gibt es mehr noch als in anderen Branchen gewisse Torhüter, die für den Marktzugang relevant sind. Wir können zwar keine Zulassungen beschleunigen, aber wir kennen die Akteure im Netzwerk und können uns für Gründerpersönlichkeiten mit guten Ideen engagieren und Kontakte zu potenziellen Ratgebern und strategischen Partnern herstellen.

### Nicht jeder mit einer guten Idee ist auch ein geborener Netzwerker. Lässt sich das lernen?

Sicher, learning by doing. Wir machen Leute bekannt. Wir begleiten und moderieren. Schlussendlich liegt es aber an den Gründerinnen und Gründern, ob sie Gelegenheiten zum Netzwerken wahrnehmen und sich ganz bewusst in solche Situationen begeben, oder nicht. Mein Rat wäre, einschlägige Veranstaltungen zu besuchen und zu beobachten, wie die anderen interagieren und ihre Ideen präsentieren.

### Gibt es typische Fehler beim Netzwerken?

Es ist sinnvoll zu wissen, mit wem man aus welchem Grund ins Gespräch kommen möch-



Michael Lüdtkke

BioCon Valley  
Unternehmenskommunikation

te. Netzwerktermine sollten daher gut vorbereitet werden. Was machen die eingeladenen Institutionen? Was sind deren Ziele und Möglichkeiten? Und wie passt meine Idee dazu? Was kann ich ihnen bieten? Es kommt bei Menschen gut an, wenn sie spüren, das echtes Interesse vorhanden ist.

### Viele Gründer nutzen Wettbewerbe, um ihre Idee und sich selbst bekannt zu machen.

Das Pitchen von Ideen, damit meine ich, die Kerninhalte und den Nutzen eines Produkts auf den Punkt zu bringen, ist eine gute Vorbereitung auf Gespräche mit Investoren, Händlern und schließlich Kunden. Für Wettbewerbe und Gespräche gilt, sich im Vorfeld genau zu überlegen, wer das Publikum ist und wie es überzeugt werden kann.

### Sie haben selbst schon viele Wettbewerbe erlebt. Was überzeugt Sie?

Einfache, bildhafte Darstellungen von Ideen, deren Nutzen einleuchtet. Der Problemaufriss, mag er noch so komplex sein, sollte auf das tägliche Erleben von Menschen bezogen werden. Das Publikum muss das Problem und den Weg zur Lösung verstehen können. Souveränes Auftreten hilft dabei. Auf kritische Nachfragen sollte man sich vorbereiten und eine klare Argumentation im Kopf haben.

# PITCH PERFEKT



Ich habe den Eindruck, dass es oft die eher Introvertierten sind, die gute Ideen haben. Muss jeder zum Bühnenmensch werden, um zu überzeugen?

Ich glaube nicht, dass man andere überzeugt, indem man sich verbiegt. Authentizität ist wichtig. Ich würde Gründern raten, Gelegenheiten zur Präsentation ihrer Idee zu nutzen. Üben Sie vor Menschen, die Ihnen wohlgesonnen sind, aber keine Ahnung von Ihrem Fachgebiet haben. Übersetzen Sie komplexe Ideen und Fachbegriffe, damit Ihr Publikum Sie versteht. Gehen Sie auf die Zielgruppe ein und bleiben Sie sich dabei treu.



## MICHAEL LÜDTKE

BioCon Valley ist das Netzwerk für die Gesundheitswirtschaft in Mecklenburg-Vorpommern. Michael Lüdtkke leitet die Unternehmenskommunikation.

[www.bioconvalley.org](http://www.bioconvalley.org)

# Denken Sie nicht nur an das Patent, sondern an das Produkt

## Gewerbliche Schutzrechte lohnen sich für Ideen, die ihre Kosten wieder einspielen

### Wann ist es für Gründerinnen und Gründer sinnvoll, eine gute Idee durch ein Patent schützen zu lassen?

Zwei Fragen sollte man sich stellen. Erstens, ist die geistige Leistung überhaupt schutzfähig? Und zweitens, ist es wirtschaftlich sinnvoll einem Patent nachzugehen?

Technische Schöpfungen oder technische geistige Leistungen sind dann schutzfähig, wenn sie neu sind und ihnen eine erfinderische Tätigkeit zugrunde liegt. Im Bereich der Life Science könnte das eine Kombination aus Gerät und medizinischer Anwendung sein. Wenn die Erfindung schutzfähig ist, sollte ich überlegen, ob daraus tatsächlich ein Produkt entwickelt und verkauft werden kann. Und ob ich andere davon abhalten will oder muss mir Konkurrenz zu machen. Patentrechtlicher Schutz führt unweigerlich dazu, dass ich meine Erfindung in Form der Patentanmeldung veröffentliche – das ist mit Kosten verbunden und lenkt die Aufmerksamkeit der Konkurrenz auf mich. Insofern sollte eine Erfindung nur dann durch Patente geschützt werden, wenn sie auch Geld einbringt.

### Was kostet ein Patent?

Für die Patentanmeldung muss zunächst etwas aufgeschrieben werden. Ich empfehle, das nicht selbst zu machen, sondern als



Dr. Bernhard Pfeiderer

Dipl.-Ing. Elektrotechnik  
Patentanwalt

Dienstleistung vom Patentanwalt einzukaufen. Dann muss ich zu einem Amt und einen Antrag stellen. Das Amt prüft, ob die Erfindung neu und erfinderisch ist. Dann erhalte ich einen Prüfungsbescheid, der beantwortet werden muss und irgendwann wird das Patent erteilt. Dieser Weg kostet in Deutschland erfahrungsgemäß etwa zwischen 5.000 und 10.000 Euro. Hinzu kommen jährliche Aufrechterhaltungs- oder Jahresgebühren, die über die Lebenszeit steigen – das können bis zu 1.000 Euro und mehr sein.

### Ist meine Erfindung mit dem deutschen Patent weltweit geschützt?

Nein. Wenn Sie in Deutschland anmelden, das deutsche Prüfverfahren nutzen und ein deutsches Patent erhalten, haben Sie auch nur in Deutschland Schutz. Sie müssen in jedem Land aktiv werden, in dem Sie Schutz wollen. Sie können auch das europäische Patentübereinkommen nutzen und ein europäisches Patent anmelden. Die beteiligten Staaten – es sind zur Zeit 38 – haben sich auf ein Erteilungsverfahren geeinigt. Das europäische Patent entfaltet jedoch nur dann in den einzelnen Mitgliedsstaaten seine Wirkung, wenn nach Patenterteilung ein zusätzlicher Validierungsschritt durchgeführt wird. Das europäische Patent allein kostet etwa 10.000 Euro.



Die Validierung in Deutschland, England und Frankreich ist vergleichsweise günstig. Italien zum Beispiel verlangt hingegen eine vollständige Übersetzung. Jedes Land hat andere Vorgaben. Kürzlich haben wir ein Patent in 15 Ländern validiert – dabei sind Kosten in Höhe von über 20.000 Euro zusammengekommen. Wenn Sie in Ländern wie Russland, Japan oder China anmelden wollen, müssen Sie Ihren Text übersetzen lassen. Die Übersetzung einer umfangreichen Anmeldung kann schnell ein paar tausend Euro kosten. Ich würde Gründern empfehlen, pro Land etwa 10.000 Euro für ein Patent einzuplanen.

#### Wie lange dauert es von der Anmeldung bis zum erteilten Patent?

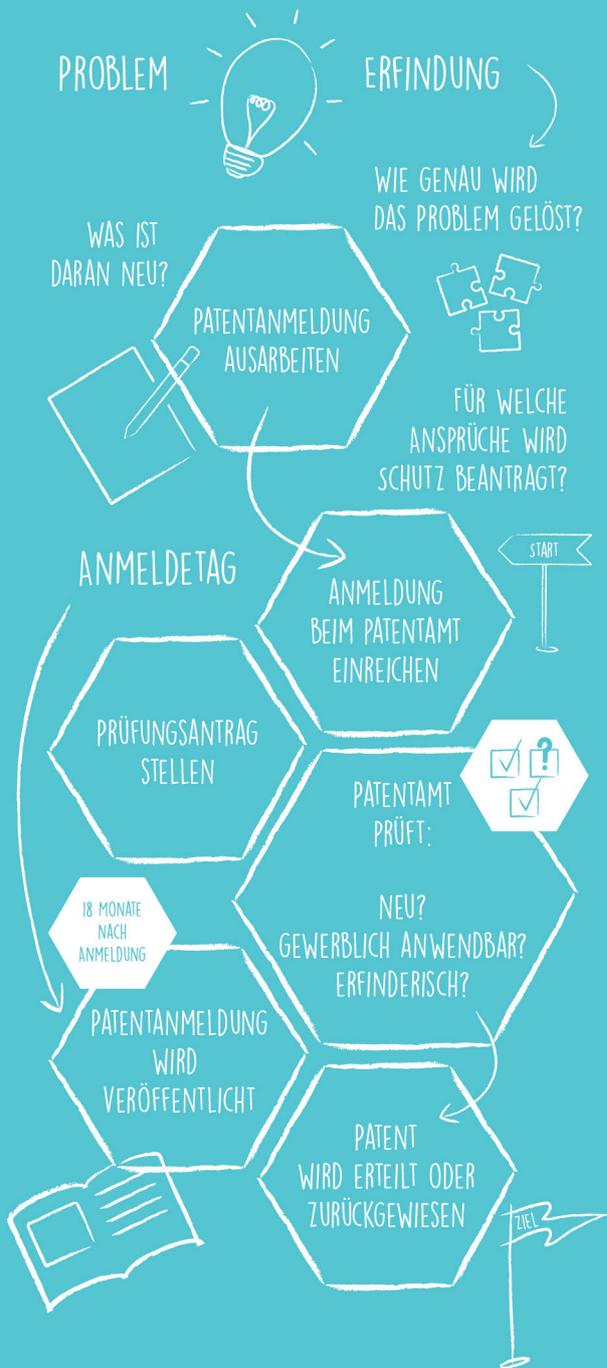
Der Durchschnittswert liegt momentan bei drei bis vier Jahren. Das kann im Einzelfall schneller gehen und ist national verschieden. England ist klassisch sehr schnell. Dort gibt es genaue Vorschriften, wie schnell Patente erteilt werden. In Deutschland können Sie kaum Druck ausüben. Beim europäischen Patent können Sie zwar einen Beschleunigungs-

antrag stellen, dafür gibt es andere Nachteile. Zwischen der Einreichung und der Veröffentlichung von Patentanmeldungen liegen 18 Monate – das ist weltweit harmonisiert. Manche Ämter erteilen Patente aus Prinzip erst nach Ablauf der 18 Monate. Es gibt Extremsituationen, in denen die Erteilung eines Patents zehn Jahre und länger dauern kann. Wer sich jedoch kümmert, mit dem Patentanwalt und dem Amt in Kontakt steht, kann das auch in zwei bis zweieinhalb Jahren schaffen.

#### Wie kann ich meine Idee bis zum erteilten Patent schützen?

Sprechen Sie nicht über die Kerntechnologie Ihrer Erfindung. Sie können meistens ein Produkt bewerben, ohne dass Sie zeigen, wie es genau funktioniert. Halten Sie es so lange geheim, bis Sie bereit sind, den Markt damit zu erobern. Konkurrenten brauchen eine gewisse Zeit, um selbst etwas unternehmen zu können. Typischerweise gehen Gründer mit ihrer Erfindung an die Öffentlichkeit, nachdem sie ihre Patentanmeldung eingereicht haben, aber bevor die Anmeldung offiziell veröffentlicht ist.

# DER WEG ZUM PATENT



Mehr Tipps und Tricks rund um Patent und Gebrauchsmuster erfahren Sie im Offenen Onlinekurs mit Dr. Bernhard Pfeleiderer.

Und dann passiert es: Ich habe darüber gesprochen und sehe, aus einem anderen Land kommt das gleiche Produkt. Ein gutes Produkt bleibt nicht lange allein, vor allem, wenn man es leicht nachahmen kann. Sie können sich flankierende andere Schutzrechte oder Sonderschutzrechte besorgen, manchmal kommt ein Designschutz infrage. Das schützt zwar nur das ästhetisch Äußere, aber manchmal hilft das schon. Eine andere Variante ist das sogenannte Gebrauchsmuster. Das ist wie eine Art Patent, es liest sich auch genauso. Da stelle ich formal einen Antrag auf Eintragung. Dieses Gebrauchsmuster wird erst im Streitfall auf Patentfähigkeit geprüft. Wenn ich zum Beispiel eine Klage in Deutschland einreiche, erfolgt die Prüfung, die das Patentamt beim Patent macht, gegebenenfalls durch das Gericht.

**Was mache ich, wenn mein Patent endlich erteilt ist und ich merke, dass jemand meine Erfindung nutzt?**

Sichern Sie Beweise. Machen Sie Screenshots im Internet oder Testeinkäufe. Wir engagieren auch Privatdetektive. Selten wird ein Produkt eins zu eins nachgeahmt. Häufig bringt ein Konkurrent ein Produkt heraus, das ein bisschen anders ist. Der Schutzbereich eines Patents ergibt sich aus den niedergeschriebenen und erteilten Patentansprüchen. Ein Patentanwalt oder ein entsprechend fachkundiger Rechtsanwalt kann feststellen, ob eine Verletzung dieser Ansprüche vorliegt oder nicht.

Sollte ein Patent tatsächlich verletzt worden sein, sollte man sich überlegen, ob man ein Verletzungsverfahren durchhält. Wenn man schon einen wirtschaftlich starken Partner im Boot hat, dürfte das einiges einfacher machen. Bis ein Verletzungsprozess durch die Instanzen gegangen ist, dauert es in der Regel drei bis vier Jahre. Ein sehr großer Teil der Verfahren wird verglichen und die Parteien einigen sich auf einen Deal. Der ist aber in aller Regel nicht so lukrativ, wie man sich das vorstellt. Als Einzelunternehmer oder als Gründer sollte man sich daher genau überlegen, was man bei einer vermuteten Patentverletzung tut. Der normale Weg ist, zunächst eine Berechtigungsanfrage zu stellen. Da steht im Wesentlichen drin: Warum glaubst du, dass du das tun darfst? Ich habe ein Patent darauf. Der nächste Schritt wäre die Abmahnung. Wenn die nicht erfolgreich ist, käme die Verletzungsklage, die beim zuständigen Landgericht eingereicht werden muss. Häufig ist eine Einigung oder Kooperation mit dem Gegner langfristig lukrativer, als ihn gerichtlich zu besiegen. Es ist daher sinnvoll, das Gespräch zu suchen und zu überlegen, ob man nicht besser kooperiert.

### Welchen Tipp geben Sie Gründern, die überlegen, ihre Erfindung schützen zu lassen?

Denken Sie nicht nur an das Patent, sondern in erster Linie an das Produkt. Sind Sie fähig und in der Lage, ein Produkt auf den Markt zu bringen? Wie wollen Sie Ihr Produkt produ-

zieren? Wie lang ist der Weg dahin? Welche Investitionen brauchen Sie dafür und welche Verkaufswege wählen Sie? Schaffen Sie das aus eigener Kraft oder brauchen Sie Hilfe? Schauen Sie sich die Sendung »Höhle der Löwen« an und überlegen Sie, warum manche Deals funktionieren und andere nicht.

Wenn klar ist, wie und wann das Geld wieder reinkommt, können Sie über Schutzrechte nachdenken. Die Kosten dafür sollten Sie in Ihrem Budget berücksichtigen. Wenn Sie mit Ihrem Produkt an die Öffentlichkeit gehen, sollten Sie Ihr Schutzrecht bereits eingereicht haben. Manche Gründer machen die Anmeldung zunächst selbst und gehen dann binnen eines Jahres zum Patentanwalt für eine Nachanmeldung. Da können wir oft noch das meiste retten. Das spart anfangs Kosten, die Gründer fühlen sich zumindest sicher und kommen mit einem besseren Plan zum Patentanwalt, meistens sogar schon mit einem potenziellen Investor.



**UNIVERSITÄT ROSTOCK**

**Offener Onlinekurs:** Gewerblicher Rechtsschutz  
Vier E-Lectures | 90 Minuten | kostenfrei

[www.uni-rostock.de/bee](http://www.uni-rostock.de/bee)

# EU-Rahmenprogramm Horizont 2020 für Gründung nutzen

## Eine europäische Förderung von Start-ups in den Life Sciences ist schwierig, aber nicht unmöglich

**Sie beraten Forscherinnen und Forscher zum EU-Programm Horizont 2020 und insbesondere zu den lebenswissenschaftlichen Ausschreibungen. Wie können Gründungsinteressierte von diesem Programm profitieren?**

Durch Horizont 2020 sollen exzellenzgetriebene, impactreiche Projekte mit hohem, europäischem Mehrwert angestoßen werden. Es ist für Gründer schwierig nachzuweisen, dass sie auf europäischer Ebene so gut vernetzt sind, dass sie solche wissenschaftlichen Vorhaben durchführen können. Aber um Mut zu machen: Ich habe über Jahre ein Konsortium im Bereich der Stammzellforschung beraten, das öffentliche Fördermittel suchte und erfolgreich eingeworben hat. Maßgeblich beteiligt war ein junges KMU im Bereich der regenerativen Medizin, das als Ausgründung aus einer deutschen Hochschularbeitsgruppe gestartet war. Sowohl die Mitwirkenden des Unternehmens als auch der an der Hochschule verbliebene Professor waren Fachleute in ihrem Gebiet und international bereits sehr gut vernetzt. Wenn also Gründer mit ihrer Idee so exzellent sind und so einen »track record« haben, dass sie in dieser Liga mitspielen können, dann ist eine Förderung durch Horizont 2020 einen Versuch wert.

**Wenn Forschungsvorhaben zu verwertbaren Anwendungen und Ausgründungen führen, ist**



Dr. Doris Bell

Biologin, Beraterin,  
Systemischer Coach

Nationale Kontaktstelle  
Lebenswissenschaften zum  
EU-Programm Horizont 2020

**das doch sicher im Sinne des Programms, oder?**

Natürlich. Wenn das von Anfang an eine Option ist, sollte dies in den Anträgen bereits erwähnt werden. Eine Variante kann sein, dass ein Unternehmen, das im Konsortium mitwirkt, ein sogenanntes »first right of refusal« bekommt und die validierte Idee, vielleicht eine pharmazeutische Substanz oder ein Medizinprodukt, vermarktet. Eine andere Option, und die ist völlig legitim, ist, dass Beteiligte aus der Hochschule eine Ausgründung machen.

**Welchen Tipp geben Sie Gründern mit auf den Weg?**

Wenn Sie von einer Idee überzeugt sind, dann bleiben Sie dran. Sichern Sie sich Unterstützung, z.B. bei den zuständigen IHKs. Vernetzen Sie sich und suchen Sie nach fachbezogenen Clustern, auch wenn Sie dafür Klinken putzen müssen. Diese Branchencluster sind extrem hilfreich. Es gibt Business Angels, erfahrene Menschen, ehemalige Gründer, erfolgreiche Unternehmer, die als Mentoren auftreten. Gehen Sie zu Events, die Vernetzungsmöglichkeiten bieten. Wir von der Nationalen Kontaktstelle arbeiten mit Branchenclustern zusammen, besuchen deren Informationsveranstaltungen und informieren dort zum Förderprogramm. Üblicherweise werden an so einem Tag auch noch viele andere Fördermöglichkeiten vorgestellt.



So bekommt man als Gründungsinteressierter einen ganzen Blumenstrauß an Ideen und Impulsen. Man kann anschließend auch ganz gezielt die Berater ansprechen, deren Programm am besten passt, und einen Beratungstermin vereinbaren.

**Neben Ihrer Arbeit in der Nationalen Kontaktstelle beraten Sie als systemischer Coach insbesondere Frauen zu Herausforderungen im Beruf. Würden Sie gründungsinteressierten Frauen noch einen weiteren Tipp geben?**

Ich glaube, dass Frauen häufig zu bescheiden auftreten. Es reicht nicht, von der eigenen Idee überzeugt zu sein, man muss auch andere davon überzeugen können. Wer sich in der Präsentation und auf der Bühne unsicher fühlt, sollte Trainings- und Coachingmöglichkeiten in Anspruch nehmen. Es ist sehr sinnvoll, das »Pitchen« von Ideen zu üben und Feedback einzuholen. Und zweitens, nutzen Sie Frauennetzwerke. Ich bin selbst in zwei Netzwerken für Unternehmerinnen – für Außenstehende mag sich das nach Kaffeeklatsch anhören, ist es aber nicht. Statistisch gesehen, gründen deutlich

weniger Frauen als Männer. Wir brauchen daher authentische Role Models, »Mutmacherinnen«. In Frauennetzwerken lernen Sie erfolgreiche Unternehmerinnen persönlich kennen und erfahren viel auf dem kleinen Dienstweg. Frauen dürfen sich nicht als Konkurrentinnen sehen, sondern als Unterstützerinnen. Ich habe erlebt, wie wichtig das ist.



**DR. DORIS BELL**

Dr. Doris Bell arbeitet in der Nationalen Kontaktstelle Lebenswissenschaften und unterstützt Forscherinnen und Forscher im Förderprogramm Horizont 2020 im Bereich Medizin und Gesundheitsforschung.

[www.nks-lebenswissenschaften.de](http://www.nks-lebenswissenschaften.de)

# Gutes Projektmanagement schafft Freiraum fürs Wesentliche

## Ziele setzen, Risiken analysieren, Vorgehen planen und Team zusammenstellen

Sie beraten Unternehmen bei der Durchführung von Projekten und haben selbst einige Großprojekte geleitet. Was sollten Ideenträgerinnen und Gründer über Projektmanagement wissen?

Sie sollten zumindest wissen, wie Projekte sauber geplant und umgesetzt werden. Eine Unternehmensgründung oder die Entwicklung von Ideen zu Produkten sind Projekte und auf diese Projekte kann man sich vorbereiten. Es gibt verschiedene Wege, sich schlau zu machen. Das geht klassisch über gute Bücher mit Beispielen, denen man folgen kann, oder über Kurse, in denen man andere fragt, wie das Ganze funktioniert. Hinzugekommen sind in den vergangenen Jahren Onlinekurse und die vierte Option wäre ein Coach.

Mit dem Management von Projekten verhält es sich ähnlich wie mit der Organisation produktiver Zeit. Jeder glaubt, er könne es, aber kaum einer weiß tatsächlich wie es geht.

Eine Unternehmensgründung verlangt viel Aufmerksamkeit für inhaltliche Arbeit. Ein gutes Projektmanagement schafft dafür Freiraum, denn es minimiert unnötige Fehler auf der organisatorischen Ebene. Projektmanagement ist ein System aus verschiedenen Methoden. Wenn man lediglich davon gehört hat, nutzt man dieses System nicht und verfällt



Thomas Sadewasser

Projektmanager, Trainer und Unternehmensberater

nach kurzer Zeit in gewohnte Muster. Das ist menschlich. Wenn ich aber die Hilfsmittel des Projektmanagements nutze – ein bisschen Disziplin gehört auch dazu – ist auch eine Firmengründung ein ganz normales Projekt, dass ich auf der organisatorischen Ebene systematisch abarbeite.

Das klingt beinahe langweilig. Ich dachte, das wäre spannender.

Projekte zu organisieren ist einfach, wenn man systematisch vorgeht. Der Spaß und die Freude am Projekt kommen über den Inhalt. Wer ein Unternehmen gründet oder ein Produkt entwickelt, sollte daran Spaß haben. Man kann sich natürlich auch motivieren, indem man Abläufe besonders effizient gestaltet und wenig Zeit für die Organisation aufbringen muss.

Was kann ich tun, damit meine Idee die Hauptrolle spielt und nicht die Organisation zu deren Umsetzung?

Es ist tatsächlich der Normalfall, dass das Drumherum viel Raum einnimmt. Neben der Entwicklung und technischen Realisierung der Idee muss das Produkt vermarktet und das Unternehmen organisiert werden. Ein gutes Projektmanagement hilft zu strukturieren und zu priorisieren. Wer sein Projekt ordentlich



macht, übt sich darin, ein guter Unternehmer zu sein. Das ist der Trick: alle Dinge, die ich in einem Projekt mache, muss ich in einem ordentlichen Unternehmen auch machen.

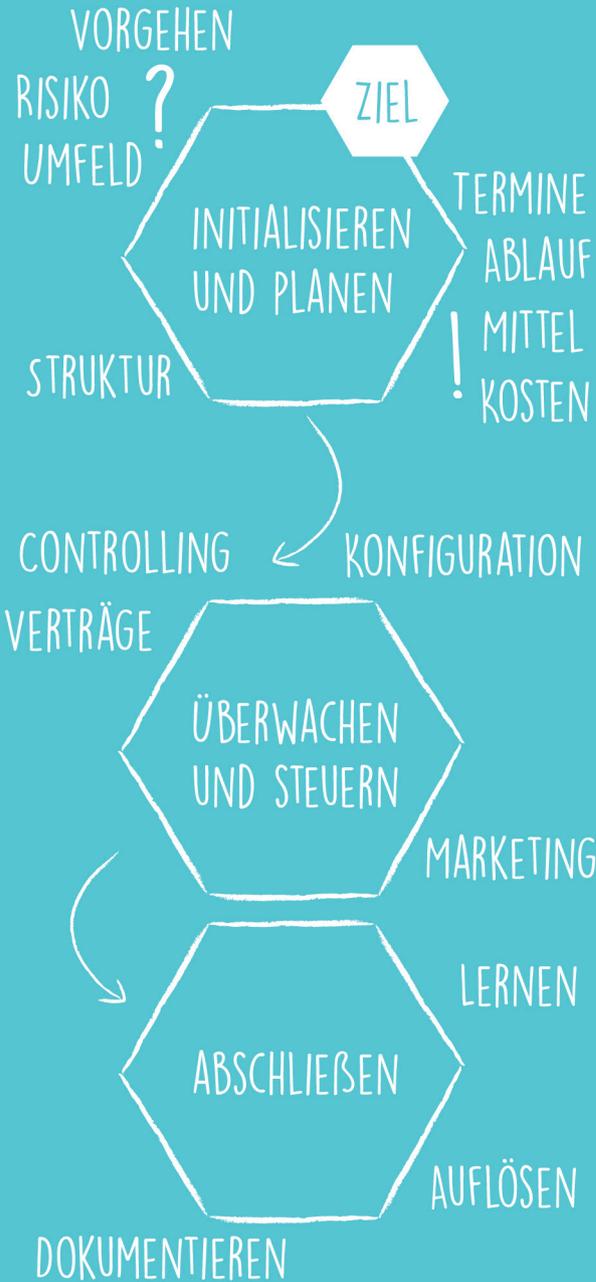
#### Was sind dafür die ersten drei Schritte?

Der erste und wichtigste Schritt ist, genau zu wissen was ich will. Welche Ergebnisse sollen nach der Firmengründung vorliegen? Dazu gehört auch, dass ich diese Ergebnisse priorisiere. Der zweite Schritt ist, herauszufinden, was andere davon halten. Eine Stakeholderanalyse zeigt auf, wer mich unterstützen kann und wer mir Schwierigkeiten bereiten könnte. Mit beidem muss ich gut umgehen können. Diejenigen, die mich unterstützen, sollen das auch weiterhin tun. Und diejenigen, die eigentlich gegen meine Unternehmensgründung sind, sollte ich ins Boot holen. Das reduziert Stress und Aufwand. Im dritten Schritt wähle ich ein Vorgehen. Ich lege Teilziele fest und erkenne, an welcher Stelle Entscheidungen getroffen werden müssen.

#### Die wenigsten Gründer sind Alleinkämpfer. Wie sollte das Team zusammengestellt sein?

Es gibt zum einen Rollen, die ausgeführt werden müssen damit ein Team vernünftig zusammen arbeitet und damit das Projekt auch funktioniert. Und es gibt verschiedene Charaktere, jeder Mensch hat individuelle Wertvorstellungen und Interessen. Rollen und Charaktere muss man zusammenbringen. Dazu sollte man wissen, welche Rollen im Team gebraucht werden und welche Rollen vorhanden sind. Sozialwissenschaftler wie Meredith Belbin haben das untersucht. Er sagte beispielsweise, ein Team braucht einen Koordinator, Macher, Wegbereiter, Erfinder usw. Wenn man das Team und die Anforderungen zu Beginn analysiert, werden Schwachstellen sichtbar, die entweder durch weitere Teammitglieder oder durch die Übernahme zusätzlicher Rollen der vorhandenen Personen ausgeglichen werden können. Wenn Rollen fehlen, können auch formale Dinge helfen. Wenn ich zum Beispiel niemanden habe, der für den in-

# PROJEKTMANAGEMENT



Lust auf Projektmanagement?  
Mehr über Projektplanung,  
Umfeldanalyse, Kostenplanung  
und Risikoanalyse erfahren  
Sie im Offenen Onlinekurs mit  
Thomas Sadewasser.

ternen Zusammenhalt des Teams sorgt, für Kommunikation und Austausch, dann kann ich beispielsweise regelmäßige Teamabende initiieren. Wenn ich niemanden habe, der aufpasst und alles sehr genau nimmt, könnte ein Dritter die Qualität prüfen.

## Und wie bringe ich die unterschiedlichen Charaktere in einem Team zusammen?

Teams entwickeln sich und durchlaufen verschiedene Phasen, die Mitglieder müssen sich erst kennenlernen und auf einander einstellen. Nur in einer Phase ist das Team so richtig gut – diese Performing-Phase muss ich erreichen. Dazu brauche ich Verhaltenskompetenzen. Ich muss beispielsweise Führung kennen und können. Jemand muss das Team führen. Gleichberechtigte Teams sind selten – dann muss man Führung aber erst recht können. Kompetenzen in der Konfliktlösung sind wichtig, denn Konflikte wird es auf jeden Fall geben. Ich muss in meinem Team eine Konfliktlösungskultur etablieren und dafür sorgen, dass ich verhandeln kann. Ich muss nicht nur Aufgaben verhandeln, sondern vielleicht auch Verträge. Also sollte ich wissen, wie Verhandlung in einem Team und nach außen funktioniert. Hinzu kommt, und das ist ganz wichtig, das Erzeugen von intrinsischer Motivation. Das gelingt, wenn ich die Mechanismen für Motivation und die Bedürfnisse meiner Teammitglieder kenne. Weitere Verhaltenskompetenzen sind Kommunikation und Sensibilität für unterschiedliche Werteverständnisse.

Selbst wenn alle Teammitglieder im ähnlichen Alter sind und aus verwandten Fachbereichen kommen, können sie sehr unterschiedliche Ansichten haben, was richtig und falsch ist.

**Wenn ich am liebsten alles allein mache, muss ich zwar alle Rollen ausführen aber dafür habe ich menschlich meine Ruhe, oder?**

Wenn Sie am liebsten alles allein machen, ist das eine schlechte Voraussetzung für eine Unternehmensgründung. Ohne Team werden Ihnen wichtige Kompetenzen fehlen. Und wenn Sie als Mitglied eines Teams alles allein machen wollen, sind Sie isoliert. Zusammenarbeit kann man lernen, ebenso das Delegieren von Aufgaben. Am schwierigsten ist wohl das Abgeben von Verantwortung. Selbst ein Ein-Mann-Unternehmen besteht ja nicht für sich allein. Ein Gründer muss lernen, mit Behörden, Geldgebern und Kunden Beziehungen aufzubauen. Wer das nicht kann, wird nicht lange Unternehmer sein.

**Stellen Sie sich vor, ich wäre eine potenzielle Gründerin, die in zwei Jahren mit ihrem Medizinprodukt erfolgreich sein will. Was raten Sie mir?**

Ich würde Ihnen raten, eine Unternehmensgründung in allen Phasen durchzuspielen. Planen Sie das Projekt Unternehmen. Wenn Sie das ordentlich machen, sehen Sie, wo es hakt. Machen Sie eine Risikoanalyse. Prüfen Sie, ob Ihr Zeitplan realistisch ist. Wenn Sie auf Sicherheit setzen wollen, behalten oder

suchen Sie sich einen Halbtagsjob und gründen Sie parallel zum Angestelltendasein.

**Wenn also die Idee stimmt und die Risikoanalyse grünes Licht gibt, sollte ich die Gründung wagen?**

Klar. Wenn Sie Risikomanagement betreiben, haben Sie alles im Griff – außer das Unvorhersehbare. In hoch innovativen Bereichen kann es vorkommen, dass ein Markt wegbricht oder andere schneller sind. Aber solche Risiken erkennen Sie vorher in der Analyse. Und wenn Sie dann entscheiden, dieses Risiko einzugehen und kein großer Schaden entstehen kann, was können Sie dann verlieren? Sie können nur dazu lernen.



**UNIVERSITÄT ROSTOCK**

**Offener Onlinekurs:** Projektmanagement  
Zwölf E-Lectures | 145 Minuten | kostenfrei

[www.uni-rostock.de/bee](http://www.uni-rostock.de/bee)

# Forschungsergebnisse in die Anwendung bringen

## Unternehmerisches Denken in der Biomedizinischen Technik stärken

### Warum ist es Ihnen wichtig, unternehmerisches Denken unter Studierenden in den Life Sciences zu fördern?

Eine Universität sollte nicht nur Grundlagenforschung betreiben, sondern auch überlegen, welche Anwendungen sich aus den Forschungsergebnissen ergeben, welcher Nutzen daraus beispielsweise für die Gesundheit, den Menschen und die Gesellschaft erwächst und welche wirtschaftliche Verwertung möglich ist. Unter unseren Studierenden und Absolventinnen und Absolventen gibt es viele Gründerpersönlichkeiten – Gründerlehre halte ich für wichtig, um sie zu fördern.

Durch unsere Stärken in der Biomedizinischen Technik in Rostock, durch die Kombination von Ingenieurwissenschaften und Medizin, gibt es ein besonderes Potenzial für Ausgründungen. In der regulären universitären Ausbildung im Bachelor und Master Biomedizinische Technik wird jedoch aus meiner Sicht zu wenig unternehmerisches Denken vermittelt. Im Rahmen der Arbeit der Strategieguppe »Life Sciences« im Kuratorium Gesundheitswirtschaft des Landes Mecklenburg-Vorpommern haben wir daher überlegt, wie Studierende für Produktentwicklung und Gründung begeistert werden können. Andere Hochschulen des Landes und Biotechnologieunternehmen haben uns in diesen Überlegungen unterstützt.



Prof. Dr. Wolfgang Schareck

Rektor und Mediziner  
Universität Rostock

Durch eine Förderung aus dem Europäischen Sozialfonds konnten wir die Analyse schließlich im Rahmen des Projekts »Biomedical Engineering and Entrepreneurship« (BEE) umsetzen und Vorschläge für eine Weiterbildung bis hin zum Masterstudiengang entwickeln.

### Wie passen Forscherleidenschaft und unternehmerisches Denken zusammen? Ich kann mir vorstellen, dass nicht jeder Wissenschaftler von dieser Kombination begeistert ist.

Der Grundlagenforscher hat von unternehmerischen Prozessen in den seltensten Fällen Ahnung. Das wird ihn davon abhalten, ein Wagnis zu unternehmen. Diejenigen jedoch, die dafür eine besondere Eignung haben und sich berufen fühlen – kurz die Gründerpersönlichkeiten – sollen ihre Kompetenzen in unternehmerischem Denken und Handeln entwickeln können.

### Sie haben schon viele Ideenwettbewerbe erlebt. Was müsste ich tun, um Sie mit meiner Idee zu begeistern?

Natürlich kommt es auf die Idee an sich an. Aber das ist eben nur ein Teil. Der zweite Teil ist meiner Meinung nach, dass Sie in der Lage sind, diese Idee mit wenigen Worten zu vermitteln und mir sofort klar ist, welchen Vorteil mir dieses Produkt bringt. Es hilft, wenn Sie



auch schauspielerisches Talent haben. Ich könnte mir vorstellen, unsere jungen Gründer und Gründerinnen mit Schauspielern zusammenzubringen, um zu lernen, wie man eine Idee am besten verkauft.

**Wir haben für diese Broschüre auch die Gründer von daisygrip – einen Mediziner und einen Wirtschaftsingenieur – zum Interview getroffen. Die beiden ergänzen sich in ihren fachlichen und personalen Kompetenzen. Müsste die Universität das interdisziplinäre Lernen und Arbeiten nicht viel stärker fördern, um Gründungen anzuregen?**

Wir fördern interdisziplinäres Arbeiten, aber beschränken es auf die Forschung. Die Überlegung ist, dies auf die Lehre zu übertragen. Als Gefäß- und Transplantationschirurg ist interdisziplinäre Zusammenarbeit für mich eine Selbstverständlichkeit. Sich empathisch in die Rolle oder Situation anderer Menschen hineinzusetzen und ein Problem aus einem anderen Blickwinkel anzugehen, ist im Leben

entscheidend und hilft, Probleme zu lösen. Gerade an den Grenzen unterschiedlicher Fachdisziplinen entwickeln sich Innovation und Fortschritt.

**An guten Ideen mangelt es an der Universität sicher nicht, wie gelingt es aber, diese Ideen auch zu heben?**

Indem wir uns zwei Dinge erhalten: Neugier und Begeisterung. Und natürlich kommt man auch mit Neugier und Begeisterung mal in Sackgassen in der Entwicklung. Darum ist es wichtig, dass solche Prozesse verantwortlich begleitet werden – ob durch die Universität oder Unternehmen, durch Stiftungen, die Deutsche Forschungsgemeinschaft oder auch die Europäische Union. Wenn Neugier und Begeisterung bestehen, muss auch die entsprechende Unterstützung da sein. Ich bin vor kurzem gefragt worden, was ich mir im Jubiläumsjahr wünsche von der Wirtschaft: Es ist genau diese Begleitung und Unterstützung für begeisterte Neugier.

# Impressum

## Herausgeberin

Universität Rostock  
18051 Rostock

[www.uni-rostock.de/bee](http://www.uni-rostock.de/bee)  
[bee@uni-rostock.de](mailto:bee@uni-rostock.de)

## Redaktion

Claudia Jäger, Ulrike Eulitz, Robert Braun  
Juliane Schuldt

## Layout und Gestaltung

Juliane Schuldt

## Bildmaterial

Fotolia © pickup: Umschlag  
Fotolia © peshkova: Seite 5, 13, 23, 27, 29, 33  
Fotolia © BillionPhotos.com: Seite 9  
Nadine Bauerfeind: Seite 4

## Lizenz

Diese Publikation steht unter der Creative-Commons-Lizenz  
»Namensnennung – Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0  
international«.

Nähere Informationen zur Nutzung finden Sie unter  
<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>.

Die Universität Rostock unterstützt zusammen mit starken Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft eine Wissens- und Bildungsallianz im Bereich der Life Science Branche. Das Projekt »Biomedical Engineering and Entrepreneurship« (BEE) war von Juli 2015 bis Juni 2019 Teil dieser Allianz. Darin wurden projektorientierte und interdisziplinäre Bildungsangebote entwickelt, die aktuelle Branchenbedarfe beantworten und zukünftige Entwicklungen antizipieren.

BEE wurde aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds gefördert. Projektträger war das Landesamt für Gesundheit und Soziales.



EUROPÄISCHE UNION  
Europäischer Sozialfonds





**BEE**

BIOMEDICAL ENGINEERING  
AND ENTREPRENEURSHIP