

### **Deines Glückes Schmied.**



# Gründerguide

- Erste Schritte für KIT-Gründungen
- Anlaufstellen und KIT-Angebote
- Hintergrundwissen zum Thema Entrepreneurship
- Praktische Tipps für alle Phasen einer Gründung





**Professor Dr.-Ing. Holger Hanselka**Präsident des KIT

Das KIT trägt nicht nur für Forschung und Lehre Verantwortung, sondern auch für den Transfer von Wissen in die Gesellschaft. Gründungen sind ein wichtiges Element dieses Technologietransfers. Neue Unternehmen schaffen nachhaltige Anreize für die Volkswirtschaft. Um Wissenschaftler und Studierende mit guten Ideen bestmöglich zu fördern und die Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit am KIT weiter zu stärken, haben wir das Projekt KIT-Gründerschmiede initiiert. Wir bündeln alle Kräfte im Bereich der Entrepreneurshiplehre, Gründerberatung und Kultur, um nach internationalem Vorbild ein lebendiges, dynamisches Umfeld zu schaffen.

Nutzen Sie die Angebote der KIT-Gründerschmiede – im vorliegenden Gründerguide finden Sie einen Überblick über die zentralen Angebote des KIT und die ersten Schritte zum erfolgreichen Unternehmen.

Gefördert durch:









Anmerkung zur geschlechtsneutralen Formulierung: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Text auf eine geschlechtsneutrale Formulierung verzichtet. Selbstverständlich richten sich alle Formulierungen gleichermaßen an beide Geschlechter.

# Wir beraten dich!

Bei der Gründerberatung am KIT begleiten wir dich von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Gründung – unsere Gründercoaches begleiten pro Jahr mehr als 50 Teams und haben schon viele junge Unternehmen unterstützt. Unser Beratungsservice richtet sich an alle Gründungsinteressierten am KIT.

#### **Unser Beratungsangebot:**

- Erstberatung und weitere Begleitung
- Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen
- Fördermittelberatung
- Weiterbildungs- und Qualifizierungsangebote
- Kontaktvermittlung im Netzwerk
- Interimsmanagement
- Investorenmatching

### Beratung für wissenschaftliche Beschäftigte:

Die Gründercoaches des KIT-Innovationsmanagements unterstützen Ausgründungen mit technologischem Hintergrund aus den wissenschaftlichen Instituten.

#### KIT-Innovationsmangement (IMA)

E-Mail: innovation@kit.edu Tel.: +49 (0) 721 608 25545 www.ima.kit.edu

### Beratung für Studierende und Absolventen:

Von Gründern für Gründer: Das Center for Entrepreneurship (CIE) bietet Gründerberatung und eine lebendige Gründercommunity auf und um den Campus.

#### **Center for Entrepreneurship (CIE)**

E-Mail: contact@cie-kit.de Tel.: + 49 (0) 721 608 55341 www.cie-kit.de

### kit-gs.de/beratung

# Gründerstationen





# Gründen mit der KIT-Gründerschmiede!

Die KIT-Gründerschmiede ist eine Initiative des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT) und wird im Rahmen des EXIST-IV-Programms "Gründungskultur" des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie gefördert. Studierende und Beschäftigte am KIT erhalten die Möglichkeit, sich im Rahmen verschiedener Angebote gezielt mit Gründen und Unternehmertum auseinanderzusetzen. Wir wollen den Unternehmergeist wecken, damit aus kreativen Köpfen von heute erfolgreiche Unternehmer von morgen werden.

Wir begleiten dich auf dem Weg zum Unternehmer! Jedes Gründungsprojekt durchläuft mehrere Phasen, angefangen beim Ausbilden grundlegender Entrepreneurship-Kompetenzen über die Ideenfindung, rechtliche Fragen und die Produktentwicklung bis zur Akquise von Kunden. Dabei folgt jedes Gründungsteam seinem eigenen Weg.

Unsere Gründerstationen geben dir einen Überblick, welche Angebote der KIT-Gründerschmiede und ihrer Partner du in der Phase nutzen kannst, in der du dich gerade befindest. An den einzelnen Stationen bieten wir dir Unterstützung, Informationen und ein Netzwerk.

# Orientierung

Ist Gründen eine Option für mich?

# Bin ich der Typ zum Gründen?

Du studierst noch, arbeitest an deiner Doktorarbeit oder bist fest in deinem wissenschaftlichen Institut integriert? Du denkst trotzdem darüber nach, ein Unternehmen zu gründen? Nicht alle Gründer sind gleich, aber ein paar Eigenschaften solltest du schon mitbringen. Mit unserem kleinen Selbsttest kannst du eine erste Einschätzung vornehmen.

Liegt dein Mittelwert über 3? Dann solltest du anfangen, dich intensiver mit dem Thema Unternehmensgründung auseinanderzusetzen. Aber auch, wenn die eine oder andere Eigenschaft nicht auf dich zutrifft, heißt das nicht, dass du kein Gründer werden kannst. Es gibt viele Möglichkeiten, wie du deine fachlichen und persönlichen Qualifikationen weiterentwickeln kannst. Und für manche Bereiche der Unternehmensentwicklung kannst du dir Hilfe holen. Die KIT-Gründercoaches helfen dir gerne weiter.

(1= nein 2= eher nicht 3= unentschieden 4= eher ja 5= absolut)



Ist dir bei beruflichen Entscheidungen deine Unabhängigkeit wichtiger als ein Sicherheitsnetz?	1	2	3	4	5
Hast du klare Träume und Ziele für eine berufliche Eigenständigkeit?	1	2	3	4	5
Willst du direkten Einfluss auf deinen Erfolg, dein Einkommen und deine fachliche Entwicklung nehmen?	1	2	3	4	5
Hast du eine Idee für ein Produkt oder eine Dienstleistung, die sich als Basis einer Unternehmensgründung weiterentwickeln lässt?	1	2	3	4	5
Hast du das Marktpotenzial deiner Idee schon einmal geprüft und glaubst fest an den Erfolg?	1	2	3	4	5
Hast du Lust auf Verantwortung und Organisation?	1	2	3	4	5
Bist du kontaktfreudig und fühlst dich beim Netzwerken wohl?	1	2	3	4	5
Begeistert dich die Aussicht, ein eigenes Unternehmen mit deiner Philosophie aufzubauen?	1	2	3	4	5
lst es dir wichtig, dir deine Kollegen und dein Team selbst auszusuchen?	1	2	3	4	5
Lernst du gerne aus den Erfahrungen anderer und stehst du einer Unterstützung durch erfahrene Mentoren aufgeschlossen gegenüber?	1	2	3	4	5
Bist du bereit, ein Risiko einzugehen, um dein Unternehmen zu gründen?	1	2	3	4	5
Würde dein privates Umfeld dich dabei unterstützen?	1	2	3	4	5

# **Gründer sein –**was bedeutet das?

Ein Gründer ist weit mehr als ein gewöhnlicher Manager – er ist gleichzeitig auch Visionär, kümmert sich um die Entwicklung des Produkts, motiviert Mitarbeiter, behält Wettbewerber im Blick und wird davon angetrieben, seine eigenen Ideen in die Wirklichkeit umzusetzen.

Er zieht seine Motivation aus dem Wunsch nach Unabhängigkeit, der Verwirklichung seiner eigenen Träume, der Chance auf die direkte Umsetzung seiner Ideen und der Aussicht auf persönliche und unternehmerische Weiterentwicklung sowie wirtschaftlichen Erfolg. Dazu ist er bereit, Opfer zu bringen und Risiken einzugehen.

### **Lass Dich inspirieren!**



#### **Hinterm Horizont**

Wo kann man sich besser inspirieren lassen, als über dem Tellerrand? Die Hochschulgruppe PionierGarage ermöglicht jedes Jahr einer Gruppe Interessierter eine Reise zu den Hotspots der internationalen Gründerszenen – die einwöchige Tour führte die Jungentrepreneure zum Beispiel schon ins Silicon Valley und nach Tel Aviv. Was sie dort erlebt haben und wie du ein Teil der Start-up-Tour wirst, erfährst du unter

>www.pioniergarage.de/webseite/blog/



# Schau mal rein!

Die KIT-Gründerschmiede und unsere Partner bieten vielfältige Möglichkeiten, um zum ersten Mal mit dem Thema und anderen Gründern in persönlichen Kontakt zu treten.



#### Gründergrillen

"Lerne fünf neue Leute kennen" – das ist das Motto beim Gründergrillen. Bei Bier und Würstchen können sich Teams vorstellen, Erfahrungen miteinander austauschen und ihr lokales Netzwerk erweitern. Am Center for Entrepreneurship finden monatlich gut besuchte Gründergrillen statt.

>www.cie-kit.de

#### **NET+LUNCH**

Beim Lunch am KIT treffen sich gründungsinteressierte Beschäftigte aus der Wissenschaft und bereits gegründete Spin-off-Teams. Der Fokus liegt auf dem Erfahrungsaustausch und der Vorstellung von Technologien. NET+LUNCH findet mehrmals im Jahr abwechselnd an Campus Nord und Campus Süd statt.

>kit-gs.de/kalender

#### Meet the Founder

Die Hochschulgruppe PionierGarage organisiert diese Veranstaltungsreihe, die allen Interessierten und Gründern offen steht. Dabei geht es darum, besondere Gründerpersönlichkeiten zu treffen und zu erfahren, wie ihr Weg zum Unternehmer inklusive Höhen und Tiefen verlaufen ist.

>www.pioniergarage.de

## **Engagiere dich!**

Studierende haben jede Menge Möglichkeiten, das Gründernetzwerk am KIT und in Karlsruhe mitzuprägen. Als Teil einer Hochschulgruppe kannst du dein Interesse an Entrepreneurship ausleben.

#### **PionierGarage**

Die studentische Gruppe PionierGarage e.V. fördert unternehmerisches Denken und Handeln am KIT. Durch Veranstaltungen und Aktionen können sich Studierende aller Fachrichtungen einbringen und mit dem Thema Unternehmensgründung auseinandersetzen.

>www.pioniergarage.de

#### r2b-student

Die interdisziplinäre Gruppe "RESEARCH TO BUSINESS by students" unterstützt wissenschaftliche Beschäftigte des KIT beim Technologietransfer und der Markteinführung ihrer Technologien. In Kleingruppen analysieren die Studierenden Technologien, die sich durch Marktpotenzial auszeichnen und einen sozialen oder ökologischen Nutzen haben.

>www.r2b-student.de

#### Enactus

Das Team von Enactus übernimmt Verantwortung, indem es eigenverantwortlich soziale Projekte ins Leben ruft. In der Projektarbeit wenden die Mitglieder Unternehmergeist und betriebswirtschaftliche Methoden an. Damit hilft Enactus Studierenden, sich auf unternehmerisches Denken und Handeln in einer komplexer werdenden Welt vorzubereiten.

>www.kit.enactus.de



"Als Hochschulgruppe für Entrepreneurship wollen wir Karlsruher Studierende für das Thema Entrepreneurship begeistern. Die KIT-Gründerschmiede ist der richtige Ansatz, um Karlsruhe zu einem noch attraktiveren Gründerstandort zu machen "

Matthias Geis, Vorstandsmitglied der PionierGarage e.V.



#### **EXKURS**

#### **Check deine Idee!**

Die Basis für ein wachstumsorientiertes Unternehmen ist eine Idee mit Marktpotenzial. Anhand der 7-W-Fragen kannst du deine Idee auf Herz und Nieren prüfen.



Was ist die Geschäftsidee?
Was macht die Idee besonders?
Wer sind die Kunden und wie groß ist die Zielgruppe?
Was ist das Geschäftsmodell?
Wie sieht die Konkurrenzsituation aus?
Wer ist Teil des Gründerteams? Wer fehlt?
Wo können die Gründercoaches unterstützen?



"Wir haben mit busliniensuche.de das erfolgreichste Übersichts- und Vergleichsportal für Fernbusse geschaffen. Durch den schnellen Vergleich wollen wir das Reisen mit dem Fernbus in Deutschland vereinfachen. Beim Erfolg half uns vor allem der klare Fokus auf den Fernbus und ein pragmatischer Ansatz. Damit konnten wir uns in einem stark umkämpften Marktumfeld gegen deutlich finanzstärkere Konkurrenten behaupten."

Martin Rammensee. Gründer von busliniensuche.de

#### Stell deine Idee dem Wettbewerb

Das KIT sucht forschungsbasierte Ideen mit dem Ziel, die besten Technologien und Verfahren als Produkte oder Produktbestandteile an den Markt zu bringen. Den Teilnehmern des Innovationswettbewerbs steht eine Förderung ihres Projekts aus dem Innovationsfond NEULAND in Aussicht. > www.kit-innovationsfonds.de

# Fokussierung

Wie konkretisiere ich meine Geschäftsidee?

# Lerne dazu!

Unternehmerisch denken und handeln – wie geht das? Bei vielen Jungunternehmern gilt das Motto 'Learning by doing'. Wir glauben jedoch daran, dass der Einstieg in ein eigenes Unternehmen nicht nur durch fundiertes Fachwissen, sondern auch durch die Ausbildung in unternehmerischen Schlüsselkompetenzen erleichtert werden kann.



"Wir wollen das KIT zu einer Gründerschmiede weiterentwickeln, damit junge Unternehmer ihre Gründungen zum Erfolg führen können. Eine der Grundlagen dafür ist ein exzellentes Lehrangebot. Wir bauen Vorlesungen, Seminare und Summer/Spring Schools auf, die das Thema Entrepreneurship praktisch und wissenschaftlich behandeln."

#### Professor Dr. Orestis Terzidis,

Leiter des Instituts für Entrepreneurship, Technologiemanagement und Innovation und Projektkoordinator der Gründerschmiede



Auf dem Weg zum erfolgreichen Gründer können wir dich mit theoretischen Grundlagen und deren praktischen Umsetzung in Übungen, Seminaren und Workshops unterstützen. Die Lehr- und Weiterbildungsangebote der KIT-Gründerschmiede richten sich an Studierende und Beschäftigte des KIT.

### Lehrangebote für Studierende

Die Übersicht über alle Lehrangebote und weiterführende Links findest du unter >kit-gs.de/lehre

#### Vorlesungen

- Ringvorlesung Entrepreneurship Talks
- Entrepreneurship
- Management neuer Technologien
- Innovationsmanagement: Konzepte, Strategien und Methoden
- Integrierte Produktentwicklung
- Patente und Patentstrategien in innovativen Unternehmen

#### **Seminare**

- Entrepreneurship Basics
- Geschäftsplanung für Gründer
- Design Thinking
- Unternehmer werden
- Geschäftsmodelle im Internet: Planung und Umsetzung
- Developing Business Models for the Semantic Web
- Technologien für das Innovationsmanagement
- Technologiebewertung
- Blockseminar Methoden im Innovationsmanagement
- Strukturiert neue Ideen entwickeln. Einführung in das Innovationsmanagement.



#### **Bilde dich weiter!**

#### Kurse für wissenschaftliche Beschäftigte

Die Kurse des Programms "From Invention to Innovation" wenden sich an alle wissenschaftlichen Beschäftigten des KIT, die die Grundlagen einer erfolgreichen Patentverwertung kennenlernen möchten. Neben den rechtlichen Grundlagen des Intellectual-Property-Managements werden praktische Methoden zur Vermarktung und Verwertung von Technologien behandelt, beispielweise durch die Gründung eines Unternehmens. Darüber hinaus stellen wir vor, wie das KIT diese Aktivitäten unterstützt.

Auf Anfrage können die Seminare auch mit individuellen Schwerpunkten in den Instituten oder bei Netzwerkveranstaltungen kostenfrei abgehalten werden.

>kit-gs.de/kurse

#### **PhD-Schools**

Unsere PhD-Schools vermitteln Doktoranden praxisorientiertes und fachübergreifendes Wissen rund um das Thema Gründen aus der Wissenschaft. Ergreif die Chance! Die fünftägigen Schools finden im regelmäßigen Turnus Ende März und Ende September statt.

>kit-gs.de/phdschools

#### Themen-Workshops

Das Center for Entrepreneurship bietet Kaminabende und interaktive Workshops mit Referenten aus der Industrie sowie erfolgreichen Unternehmensgründern zu Themen wie Marketing und Sales, Recht, IT-Projektmanagement, Finanzierung und Controlling sowie Pitching.

>www.cie-kit.de



# Analysiere deine Idee – Erste Schritte zum Geschäftsmodell

Im Fokus jeder Gründung sollte – neben der innovativen Technologie oder Dienstleistung – der Kunde stehen. Welchen Nutzen (Value Proposition) kann ich meinen potenziellen Kunden bieten und wer sind diese Kunden überhaupt? Welche Probleme kann ich mit meiner innovativen Idee für den Kunden lösen?

Hast du diese Fragen geklärt, kannst du das weitere Geschäftsmodell ableiten. Bei der Entwicklung der Unternehmensstrategie müssen zwingend die Wettbewerber im Marktumfeld analysiert werden. Daher ist es unerlässlich, sich frühzeitig mit den eigenen Stärken und Schwächen sowie den Chancen und Risiken des eigenen Geschäftsmodells auseinanderzusetzen.

#### **Tipp**

Als Strukturierungshilfe kannst du beispielsweise den "Value Proposition Canvas" einsetzen.

#### **Tipp**

Eine SWOT-Analye ist ein sehr hilfreiches Analyseinstrument. Potenzielle Investoren und Gutachter für Fördermittel, die in der Regel sehr chancen- und risikoorientiert denken, können sich mit dem Tool einen ersten Überblick zum Gründungsvorhaben verschaffen.



In **Kapitel 3 Geschäftsplanung** findest du weitere Tipps zur Entwicklung deines Businessplans

#### **EXKURS**

#### Hol dir Meinungen ein!

#### Feedback von Professionals

Neben der Beratung durch die Gründercoaches des KIT ist es gerade für junge Unternehmer sehr wichtig, sich frühzeitig mit anderen Gründern am KIT, erfahrenen Unternehmern oder Professoren auszutauschen. In vielen Förderprogrammen ist die Zusammenarbeit mit einem Mentor sogar eine Voraussetzung.

#### Marktforschung im kleinen Stil

Eine der wichtigsten Aufgaben bei der Umsetzung deiner Geschäftsidee ist das frühzeitige Einbinden von potenziellen Kunden. Du erhältst so direktes und schnelles Feedback und kannst dein Produkt oder deine Dienstleistung den Bedürfnissen deiner Kunden entsprechend anpassen.

#### Miss dich!



Präsentiere ("Pitche") deine Geschäftsidee und erhalte direktes Feedback von anderen Gründern, Investoren und potenziellen Kunden. Ganz wichtig ist, dass du in einfachen Worten verständlich vermitteln kannst, welches Produkt oder welche Dienstleistung du dem Kunden anbietest und was der Nutzen deines Geschäftsmodells ist.

Es gibt unzählige Pitching-Veranstaltungen und Wettbewerbe.

Unter **>kit-gs.de/wettbewerbe** haben wir dir die Wichtigsten aufgelistet. Auch am KIT hast du die Möglichkeit, dich zu messen: zum Beispiel beim Gründergrillen des Center for Entrepreneurship oder beim Accelerator-Programm upCAT.



Im **Kapitel 3** bekommst du mehr Informationen zum Thema Geschäftsplanung

### Lerne präsentieren!

Gründer können nicht früh genug damit beginnen, potenzielle Kunden und Kooperationspartner anzusprechen. Das KIT bietet spezielle Workshops und Veranstaltungen an, um die Fähigkeit zu erlernen, möglichst sicher und zielstrebig eigene Ideen, Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren.

>www.ftu.kit.edu >www.hoc.kit.edu

#### Tipp

#### Übe den "Elevator-Pitch"

Du triffst einen potenziellen Investor in einem Fahrstuhl (Elevator) und hast nur wenige Augenblicke Zeit, um deine Idee mit den wesentlichen Eckpunkten vorzustellen. Dein Ziel ist es, das Interesse des Zuhörers innerhalb kürzester Zeit zu wecken, um einen Folgetermin zu erhalten.



# Finde das richtige Team!

Neben einem tragfähigen Geschäftsmodell ist das Team der wichtigste Erfolgsfaktor im Rahmen einer Gründung! Du hast eine Geschäftsidee und suchst Teampartner für die gemeinsame Umsetzung? Du brennst darauf Unternehmer zu werden, dir fehlt aber die Geschäftsidee?

Bei **TeamUp** finden sich die Mitgründer und Kollegen von morgen. Bei dem Event des Center for Entrepreneurship und unseres Partners CyberForum treffen Techies auf Vertriebler, Marketeers auf Excel-Gurus, Sales-Men auf Designer.

>www.cyberforum.de/events/special-events/teamup/

"Das Team ist ein entscheidender Erfolgsfaktor in einer Gründung. Unser Konzept basiert auf strikter Arbeitsteilung. Für uns hat es sich ausgezahlt, dass sich jeder der Gründer nur mit den Dingen beschäftigt, die er sehr gerne macht und daher sehr gut kann. Das verlangt ein hohes Maß an Vertrauen und eine gute Kommunikation. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit, genug Kreativität, Geschwindigkeit und Mut zu entwickeln, um sich mit der Gründungsidee gegen größere und kapitalstärkere Unternehmen am Markt durchzusetzen."

Tobias Grab, Michael Bächle und Thomas Baumann, Gründer der cynora GmbH



#### Selbstmanagement

Für die erfolgreiche Umsetzung einer Geschäftsidee ist die Kompetenz jedes Einzelnen genauso wichtig wie die Zusammenarbeit im Team – die Chemie muss stimmen! Dazu muss man zunächst sich selbst mit seinen Stärken und Schwächen kennen – aber auch die Fähigkeiten der anderen Teammitglieder. Erst dann kann man sich im

Team sinnvoll aufstellen und ergebnisorientiert arbeiten.

Oftmals hilft das Einbinden externer Mentoren und Coaches, die dem Team direktes Feedback geben können und mit der externen Sicht die Situation neutral analysieren.

#### **Tipp**

#### So könnt ihr effizient zusammenarbeiten!

- Prioritäten setzen!
- Gleicht eure Lebensplanung miteinander ab!
- Stärken und Schwächen analysieren und gezielt einsetzen!
- Zeitplan und Projektplan aufstellen und die Einhaltung kontrollieren!
   (Zum Beispiel mit einer Gantt-Chart oder einer Mindmap)

#### **EXKURS**

#### "Gründen ohne Gründer"

Manchmal findet sich für eine spannende Technologie mit Gründungspotenzial kein Team, zum Beispiel wenn der Wissenschaftler am KIT bleiben will. In diesem Fall können ausgewählte Interimsmanager die Technologie nutzen und die Gründung vorantreiben. Es existieren bereits mehrere erfolgreiche KIT-Gründungen, die auf diese Weise entstanden sind.



# **Nutze das Netzwerk**

Gemeinsam mit unseren regionalen Partnern leisten wir einen positiven Beitrag zum Gründerstandort Karlsruhe. Die lebendige Gründerkultur zeigt sich in den umfassenden Unterstützungsangeboten für Gründungsinteressierte und Gründer. Mit unseren Netzwerkpartnern in der "Gründerallianz Karlsruhe" schaffen wir günstige Startbedingungen für Gründungsprojekte. Profitiere auch du vom Austausch im Netzwerk und nutze die Angebote unserer Partner. Eine Übersicht findest du unter **>kit-gs.de/netzwerk** 



### Sichere dir den Rückhalt vom KIT!

**Unterstützung für Studierende:** Oftmals kommen gute Ideen mitten im Studium – und jetzt? Die Idee weiter entwickeln, ein Team bilden und das Start-up aufbauen oder weiter für das Studium lernen und den wichtigen Vorsprung gegenüber möglichen Wettbewerbern verlieren? Oder kann man beides vereinbaren? Das KIT unterstützt das Thema Unternehmensgründung offiziell als wichtigen Aspekt für die Weiterentwicklung der Gesellschaft und des Wirtschaftsstandorts. Bei Gründungen mit großem Potenzial besteht für Studierende die Möglichkeit, Urlaubssemester zu beantragen, um sich vorübergehend voll dem Aufbau des Unternehmens zu widmen.

**Unterstützung für Wissenschaftler:** Als Beschäftigter des KIT hat man Zugang zu weiteren Unterstützungsmöglichkeiten. Dazu gehören die Nutzungsmöglichkeit von Infrastruktur, zum Beispiel von Laboren. Darüber hinaus werden vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten zum Thema angeboten.

Außerdem bietet das KIT seinen Beschäftigten den Freiraum, über eine Nebentätigkeitsgenehmigung die Gründung über einen begrenzten Zeitraum mit dem Arbeitsverhältnis zu verbinden. Im Rahmen von Fördermitteln kann sogar eine Freistellung erwirkt werden.

# Geschäftsplanung

Wie entwickle ich einen Businessplan und mein Geschäftsmodell?

# Hast du einen Plan?

Zu Beginn jeder Unternehmensgründung benötigst du ein Konzept, um deine Geschäftsidee in die Realität umzusetzen – im Fachjargon den Businessplan. Er kann zu verschiedenen Zwecken eingesetzt werden, zum Beispiel um eine neue Finanzierung zu erhalten, einen Kapitalpartner zu überzeugen oder um Investitionsentscheidungen im laufenden Betrieb vorzubereiten.

### Typische Inhalte in einem Businessplan

- Executive Summary
- Beschreibung des Geschäftsmodells und Monetarisierung
- Nutzen und Alleinstellungsmerkmal des Produkts oder der Dienstleistung
- Beschreibung des Markts und der Branche
- Marktpotenzial sowie Markeintritt (Marketing- und Vertriebskonzept)
- Unternehmensorganisation (Aufbau- und Ablauforganisation, Unternehmensleitung)
- Geschäftsplanung (Profitabilitätsentwicklung 3-5 Jahre, verschiedene Szenarien)
- Finanzplan und Kapitalbedarf
- Anhänge

Was steckt hinter diesen Kapiteln?

Wir geben dir einen kurzen Überblick, welche Fragen du dir wann stellen solltest.



# Das Wichtigste auf einen Blick

Vier Punkte sollten in der Zusammenfassung, dem "Executive Summary", verständlich auf einer Seite hervorgehoben werden:

- Aktuelle Situation im Markt / Problem bei verfügbaren Produkten / "Customers Pain"
- Lösung zur Bewältigung des Problems / Alleinstellungsmerkmal des Angebots
- Umsetzung der Geschäftsidee in einem leicht verständlichen Geschäftsmodell
- Vorstellung des Teams, der Erfahrungen und Kompetenzen

# Wie verdienst du dein Geld?

Bei jeder Geschäftsidee ist die Frage: "Wie wird die angebotene Leistung monetarisiert?". Bei Geschäftsmodellen ist es wichtig darzustellen, wie man dauerhafte Einnahmen für das Unternehmen generieren und garantieren kann.

#### Finde die richtige Rechtsform für dein Unternehmen!

Abhängig von den angebotenen Produkten und dem damit verbundenen Haftungsrisiko, dem Kapitalbedarf sowie der Zusammensetzung des Teams, sollte möglichst in Zusammenarbeit mit einem Steuerberater die Wahl der geeigneten Gesellschaftsform für das Unternehmen getroffen werden. Die gebräuchlichsten Formen sind die GbR als Personengesellschaft oder eine UG, GmbH oder AG als Kapitalgesellschaft.

# Welchen Nutzen bringt dein Produkt?

Damit ein Kunde sich für dein Produkt entscheidet, muss es eine Lösung für den "Customer Pain" bieten. Alleinstellungsmerkmale können Produkteigenschaften sein oder aber auch das Image einer gut geführten Marke. Ist dein Produkt besonders innovativ, ausgesprochen nutzerfreundlich oder sehr kostengünstig? Im Rahmen von persönlichen Gesprächen helfen wir dir, das Profil deiner Idee zu schärfen und die wichtigsten Alleinstellungsmerkmale zu identifizieren.

#### Wer soll dein Produkt kaufen?

Eines der wichtigsten Elemente eines Businessplans ist die Marktanalyse. An dieser Stelle hilft nur die akribische Sammlung und Analyse von vorhandenen Daten aus allen erdenklichen Quellen. Im Vorfeld von wissenschaftlichen Ausgründungen bieten wir dir nach unserer Prüfung erweiterte Marktanalysen an.

# Finde deinen ersten Kunden!

Manchmal ergibt die Analyse des Marktpotenzials schwindelerregend hohe Zahlen
eines möglichen Absatzes der Produkte oder
der Dienstleistungen des Unternehmens.
Demgegenüber steht die Suche nach dem
ersten zahlenden Kunden. Diese Suche bedeutet für ein junges Unternehmen oftmals
die größte Hürde. Daher solltest du in den
Aufbau einer Strategie zum Markteintritt und
in die Suche nach einem Pilotkunden viel
Energie stecken.

#### **Organisiere dich!**

Gerade in der Gründungszeit eines Unternehmens ist der Einsatz eines jeden Teammitglieds zu 100 Prozent gefordert. Jeder muss entsprechend seiner Fähigkeiten bestmöglich eingesetzt werden. Viele junge Unternehmen scheitern an Unstimmigkeiten im Team. Für einen potenziellen Investor macht eine klare Unternehmensstruktur mit einem Organigramm auch nach außen deutlich, wer für ihn der richtige und kompetente Ansprechpartner ist. In unseren Beratungsgesprächen ist es besonders wichtig für uns, das Team kennenzulernen und mögliche Spannungen zu erkennen und anzusprechen.

#### **Tipp**

- Schau dir von anderen ab, wie sie ihre Produkte vertreiben.
- Versetz dich in deinen potenziellen Kunden und überlege, wo du ihn treffen könntest.
- Nutze die vorhandenen Kontakte an deinem wissenschaftlichen Institut.



#### Tipp

Legt innerhalb des Teams möglichst frühzeitig die Verantwortlichkeiten – gemäß der jeweiligen Kompetenzen und Fähigkeiten der einzelnen Teammitglieder – fest. Damit vermeidet ihr spätere Unstimmigkeiten!

#### **Tipp**

Ihr seid ein tolles Team mit innovativem Produkt, ihr bräuchtet jedoch noch mehr Management- und Betriebswirtschaftskompetenzen? Vielleicht ist ein Interimsmanager die Lösung für euch. Die KIT-Gründercoaches können dich bei der Ergänzung fehlender Kompetenzen unterstützen!

#### Wo möchtest du in fünf Jahren sein?

Die wirtschaftliche Entwicklung eines Unternehmens über Jahre hinweg präzise vorherzusagen ist unmöglich. Trotzdem benötigt man eine Grundlage für unternehmerische Entscheidungen. Diese Entscheidungsgrundlage kann zum Beispiel in einer Gewinn- und Verlustrechnung, einem Liquiditätsplan oder auch in einer Profitabilitätsentwicklung abgebildet werden. Als Basis dient dabei immer eine genaue Kosten- und Ergebnisanalyse. Da diese Rechnungen zunächst nur Vorhersagen sind, solltest du verschiedene Szenarien skizzieren. In der Regel erwarten Geldgeber eine Vorausschau von drei bis fünf Jahren. Hier sind betriebswirtschaftliche Kenntnisse gefragt!

# Woher bekommst du Kapital?

Mit der Gewinn- und Verlustrechnung ergibt sich indirekt auch der Kapitalbedarf des Unternehmens, der im Finanzplan dargestellt wird. Insbesondere in der Gründungsphase des Unternehmens können die Entscheidungen über die Akquisition des notwendigen Kapitals richtungsweisend sein.



Mehr Infos dazu findest du im nächsten **Kapitel "Finanzierung"** 

Bei allen Schritten zur Entwicklung eures Businessplans erhaltet Ihr Unterstützung von uns, den Gründercoaches am KIT. Daher bitten wir dich, den Kontakt zu uns möglichst früh zu suchen! >kit-gs.de/beratung



#### Strukturierungshilfe Business Model Canvas

In der Praxis ist man dazu übergegangen, vor dem Schreiben des klassischen Businessplans das Geschäftsmodell mit Hilfe flexibler Werkzeuge, wie dem "Business Model Canvas" zu strukturieren. Die KIT-Gründercoaches moderieren dazu Workshops und bieten am Center for Entrepreneurship Medien zur kreativen Modellentwicklung an.

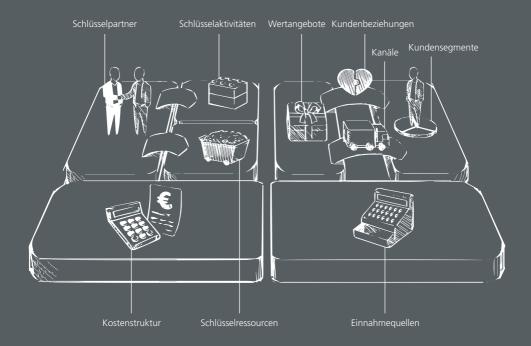


Abb.: In Anlehnung an den "Business Model Canvas" von Alexander Osterwalder im Buch "Business Model Generation".



### Schütze deine Idee!

Neben einer guten Idee ist bei einer Unternehmensgründung insbesondere die technologische Basis des angebotenen Produkts oder der Dienstleistung von entscheidender Bedeutung. Wichtig ist, das Know-how frühzeitig vor Nachahmern zu schützen.

#### **Gewerbliche Schutzrechte**

Schutzrechte, zum Beispiel Patente, können das auf ihnen basierende Produkt vor Mitbewerbern schützen und zusätzlich einen immateriellen Vermögenswert darstellen, der bei Investoren und Geldgebern viel Gewicht hat. KIT-Beschäftigte erhalten bei den Patentreferenten des KIT diesbezüglich Beratung. Patentreferenten und Gründercoaches begleiten die gründungsinteressierten KIT-Beschäftigten gemeinsam durch den praktischen und strategischen Schutzrechtsprozess, das KIT finanziert die Patente. Die Grundlage für

ein KIT-Schutzrecht ist, dass die Erfindung auf KIT-Know-how beruht, die patentrechtlichen Anforderungen erfüllt, in das strategische Portfolio des KIT passt und wirtschaftlich verwertbar ist.

Achtung! Aus rechtlichen Gründen können die Patentreferenten bei patentrechtlichen Fragestellungen nur Beschäftigte des KIT sowie Studierende, die als Hilfswissenschaftler an einem KIT-Institut tätig sind, beraten.

#### Global geschütztes Geschäftsmodell der Celitement GmbH

"Celitemente sind mit Portlandzement vergleichbare hochwertige hydraulische Bindemittel, die in einem patentierten, energieeffizienten Prozess hergestellt werden. Sie zeichnen sich durch einen geringen Rohstoffverbrauch und niedrige Kohlendioxidemissionen bei der Produktion aus. Die Celitement GmbH ist eine Ausgründung, die gemeinsam mit der SCHWENK Baustoff-Gruppe Produkte und Herstellungsverfahren bis zur Marktreife entwickelt. Die Celitement GmbH hat eine Pilotanlage errichtet, die 2011 ihren Betrieb aufgenommen hat. Diese Anlage liefert ausreichend Material, um Produkteigenschaften und Rezepturen sowohl in der Entwicklungsphase als auch zukünftig für lizensierte Kunden zu testen. Wir peilen einen weltweiten Vertrieb an – ohne Patentschutz wäre das nicht möglich"

Uwe Schweike, Mitgründer der Celitement GmbH

#### **EXKURS**

Bei der Produktentwicklung kannst du mit dem **Lean-Startup-Modell** vorgehen. Der Grundgedanke von "Lean Startup" beschreibt den Ansatz, ein Gründungsvorhaben in allen Bereichen möglichst "schlank" zu halten und zielgerichtet vorzugehen. Produktmodelle bzw. Prototypen, das "Minimal Viable Product", sollen frühzeitig an den Markt gebracht werden, um den Kunden in die Weiterentwicklung miteinzubinden. Kernelemente sind dabei insbesondere sehr kurze Produktentwicklungs-Zyklen. Die hieraus abgeleiteten Erfahrungen werden wiederum sofort in die nächste Entwicklungsschleife implementiert und umgesetzt.

# Produktentwicklung in der Gründung

Die Produktentwicklungsprozesse in einem jungen Unternehmen sind für den Geschäftserfolg außerordentlich wichtig. Am KIT werden seit einiger Zeit unter anderem Seminare zur Produktentwicklung angeboten. Darüber

hinaus haben wir Zugang zum Kreativitätslabor des Institutes für Produktentwicklung und können die Dienstleistungsangebote dort nutzen.





## Komm auf die Überholspur

Um deine Gründung schneller voranzutreiben, kann es sinnvoll sein, an einem Accelerator teilzunehmen. Das englischstämmige Wort Accelerator lässt sich am ehesten mit "Beschleuniger" oder "Gaspedal" übersetzen. Die Übersetzung gibt damit auch schon einen ersten Hinweis auf den Sinn und Zweck eines Accelerators für Gründer: Er soll Gründer schneller an ihr Ziel bringen.

#### Der Accelerator der KIT-Gründerschmiede

In dem 12-wöchigen Intensivprogramm upCAT werden Gründungsinteressierte bei ihren Gründungsplänen betreut und gecoacht. Der upCAT bietet den teilnehmenden Teams ein unterstützendes Umfeld und Know-how, um die Entwicklung ihrer Geschäftsidee und ihres Geschäftsmodells voran-

zutreiben. upCAT findet zwei Mal im Jahr statt. > kit-gs.de/upcat

Wenn du dich für den upCAT interessierst oder dich bewerben möchtest, geben dir unsere Gründercoaches gerne hilfreiche Tipps.



"Die KIT-Gründerschmiede schafft das richtige Umfeld für Gründungsförderung am KIT. Durch upCAT konnten wir unsere Geschäftsstrategie stark verfeinern und darüber hinaus ein wertvolles Netzwerk aufbauen, das uns bis heute nahezu wöchentlich unterstützt."

Fabian Metzeler, Founder and CEO, volatiles

#### Auch unsere Partner bieten Acceleratoren an:

- BoostCamp des Center for Entrepreneurship und des CyberForum
- GROW der Hochschulgruppe PionierGarage

# Finanzierung

Wie finanziere ich mein Gründungsvorhaben?

# Besorg dir Startkapital!

In jedem Gründungsvorhaben stellt sich früher oder später die Frage nach der Finanzierung. Finanzielle Mittel sind notwendig, um die Idee in die Tat umzusetzen und aus einem Konzept marktreife Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln.



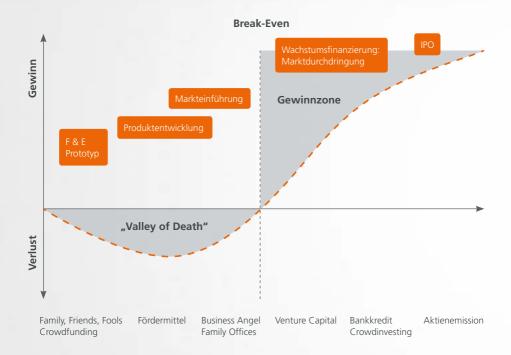
### Das Einmaleins der Gründungsfinanzierung

Du fragst dich, welche Finanzierungsmöglichkeit die Beste ist? Dafür gibt es keine Standardantwort. Die Wahl der Finanzierung hängt von vielen Faktoren ab und sollte für jedes Gründungsprojekt im Detail betrachtet werden. Die Gründercoaches der KIT-Gründerschmiede unterstützen dich bei der Suche nach der passenden Finanzierung für dein Gründungsprojekt. Alle Finanzierungsoptionen ausführlich im Überblick >kit-gs.de/finanzierung



Fördermittel	In Deutschland gibt es eine Vielzahl von Förderprogrammen für Gründungs- projekte und die Entwicklung eines Unternehmens. Damit erhalten Gründer für den Start in die Selbstständigkeit unterstützende Finanzmittel von öffentli- chen Institutionen.
Business Angels	Vermögende Privatpersonen, die sich an einer Geschäftsidee oder an einem Unternehmen mit aktiver Unterstützung und/oder mit Kapital beteiligen, nennt mar Business Angels. Als Gegenleistung erhält ein Business Angel zumeist Geschäftsanteile an dem Unternehmen.
Venture Capitalists	Als Venture Capitalists werden Risikokapitalgeber verstanden, die in bzw. nach der Gründungsphase in ein Unternehmen investieren. Über eine Beteiligungsfinanzierung erhalten die Gründer Fremdkapital, im Gegenzug erhält der Kapitalgeber eine Beteiligung am und ggf. Rechte im Unternehmen.
Crowdfunding / Crowdinvesting	Beim Crowdfunding / Crowdinvesting (Schwarmfinanzierung) präsentieren sich Projekte und Unternehmensgründungen auf Online-Plattformen, um Fremdkapital von einer Crowd (Menschenmenge) zu sammeln. Das notwendige Kapital wird demnach von einer Vielzahl an kleineren Geldgebern zur Verfügung gestellt.
Family Offices	Unter Family Offices versteht man Gesellschaften oder auch spezielle Abteilungen von Banken, in denen das Vermögen von Familien gebündelt und für die Finanzierung von Projekten und Beteiligungen genutzt wird.
Bankkredit	Beim Bankkredit können Unternehmensgründer einen Kredit bzw. ein Förder- darlehen speziell für ihr Gründungsvorhaben von Banken beantragen. Die Banken entscheiden nach ihren eigenen Kriterien, ob sie einen Kredit gewähren.

# Finanzierungszyklus für Gründungen



Der typische Entwicklungszyklus eines neu gegründeten Unternehmens beginnt mit einem hohen Risiko und einem geringen Reifegrad. Zu diesem frühen Zeitpunkt ist der weitere Verlauf noch nicht planbar, dennoch benötigt man ausreichend Anschubfinanzierung, um das so genannte ,Valley of Death' zu überbrücken.

Diese Seed-Finanzierung in der Startphase kann zum Beispiel durch Freunde und Familie (Family, Fools & Friends) erfolgen, die an das Projekt glauben. Es gibt aber auch viele Förderungen der öffentlichen Hand, zum Beispiel die EXIST-Programme des Bundes oder die Existenzgründerförderung des Landes Baden-Württemberg. Für wissenschaftliche Beschäftigte existieren zusätzlich verschiedene Helmholtz-Programme.

Wenn die Entwicklung des Unternehmens fortschreitet und das Potenzial bzw. das Erreichen einer Gewinnzone absehbar wird, kommen auch private Partner ins Spiel, seien es Business Angels, Venture Capitalists oder auch strategische Unternehmenspartner.



In diesen Finanzierungsrunden gibt man in der Regel zwar Gesellschaftsanteile ab und verliert an Einfluss, hat aber die nächste Entwicklungs- und Wachstumsphase gesichert. Weitere Möglichkeiten bestehen in Crowd-Modellen oder später in einem Börsengang

(IPO = Initial Public Offering). Der Break-Even beschreibt dabei den Punkt, an dem sich Ausgaben und Einnahmen des Unternehmens die Waage halten und das Unternehmen beginnt, 'schwarze Zahlen' zu schreiben.

#### **Nutze die Macht der Masse**

#### Crowdfunding

ist ein zusammengesetztes Wort aus den englischen Wörtern "crowd" = "Gruppe" und "funding"="Finanzierung". Im Rahmen des Crowdfunding haben Gründer die Möglichkeit, ihre Projekte einer breiten Öffentlichkeit vorzustellen und dadurch potenzielle Kunden, Interessenten sowie Investoren für ihr Gründungsvorhaben zu akquirieren.



"Nachdem wir den Grundstein unserer Technologie erbaut haben und diese erfolgreich am Markt testen konnten, sind wir auf Kapitalsuche gegangen. Wir hatten Glück, dass unser Konzept beim Seedmatch-Team gut ankam und haben als eines der ersten B2B-Unternehmen überhaupt auf Crowdfunding gesetzt. Das Investment kam schnell zustande, die Medien wurden aufmerksam und wir waren nicht nur mit einem guten Startkapital sondern auch mit der stetigen Unterstützung von über 300 Crowdinvestoren ausgestattet! #crowdbeatsvc"

Mateo Freudenthal, Gründer und CMO, Honestly MT GmbH

### **Leveraged Crowdfunding am KIT**

Das KIT will seine Gründungsprojekte auf einem eigenen Crowdfunding-Portal bewerben. Das Portal bietet angehenden Gründern, interessanten Forschungsprojekten und weiteren förderungswürdigen Ideen eine Plattform, sich zu präsentieren und benötigte Gelder einzuwerben. Mit dem Portal werden insbesondere Alumni des KIT und Business

Angels aus der Region als Investoren und Spender eingebunden. Mittels des KIT-Innovationsfonds soll für ausgewählte Projekte das eingeworbene Kapital "gehebelt" (Hebel = Lever) werden. Damit schafft das KIT noch bessere Voraussetzungen, interessante Ideen voranzutreiben und auf kultureller und geschäftlicher Ebene neue Impulse zu setzen.

#### **EXKURS**

#### Wachstumsfinanzierung

Nach der Gründung und dem Einstieg im Markt benötigen viele Gründungen mehr Kapital, zum Beispiel für die Internationalisierung, für die Bedienung neuer Märkte oder einfach, um schneller zu sein als andere, die das gleiche Ziel haben. Bevor du diesen Schritt gehst, solltest du jedoch sorgfältig über die Gesamtstrategie nachdenken – mit dem Kapital ist in der Regel auch der Verlust von Anteilen am Unternehmen verbunden.

Neben den klassischen und rein privaten Finanzierungsmöglichkeiten ist der High-Tech-Gründerfonds (HTGF) eine weitere Option. Er investiert Risikokapital in junge, wachstumsorientierte Technologieunternehmen, die vielversprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen. Der HTGF beteiligt sich zu Beginn mit bis zu 500.000 Euro, in weiteren Finanzierungsrunden stehen insgesamt bis zu zwei Millionen Euro pro Unternehmen zur Verfügung.

Zwei KIT-Gründercoaches sind akkreditierte Coaches für den HTGF. Sie können dich daher besonders intensiv beraten und gemeinsam mit dir die notwendigen Unterlagen erstellen.



"Wir haben Inreal direkt nach dem Studium gegründet und erste Schritte über eine Angel-Finanzierung getätigt. Damit haben wir uns erste Kunden und Produkte finanziert, womit wir dann die HTGF-Bewerbung untermauern konnten. Dazwischen haben wir auf sehr vielen Veranstaltungen gepitcht und jedes Mal durch Feedback an unserem Case geschliffen."

**Moritz Luck und Thomas Schander,**Gründer der Inreal GmbH





"Mit seinen Angeboten an Services, Finanzierung und Räumen ist das KIT Förderer und Partner von Gründungsvorhaben. Gerade die forschungs- und kapitalintensiven Gründungen nutzen diese Vorteile für einen erfolgreichen Start."

#### Dr.-Ing. Jens Fahrenberg,

Leiter des KIT-Innovationsmanagements und Projektkoordinator der KIT-Gründerschmiede

#### **Hol das KIT ins Boot!**

#### KIT-Innovationsfonds

Der KIT-Innovationsfonds ist ein Finanzierungsinstrument des KIT-Innovationsmanagements. Der Fonds unterstützt produktorientierte Technologieentwicklungen, die anschließend über eine Lizenz oder Gründung vermarktet werden. Voraussetzung für eine Förderung durch den KIT-Innovationsfonds ist ein Geschäftsmodell auf Basis von KIT-Know-how.

>www.kit-innovationsfonds.de

#### KIT-Beteiliauna

Das KIT beteiligt sich auch als Gesellschafter an ausgewählten KIT-Gründungen mit wissenschaftlicher Basis. Dadurch übernimmt das KIT Verantwortung für seine forschungsund kapitalintensiven Gründungsvorhaben und trägt dazu bei, optimale Startvoraussetzungen zu schaffen. Das KIT begleitet diese Spin-offs in seiner Gesellschafterverantwortung sehr eng, sowohl strategisch als auch operativ, um den bestmöglichen Nutzen für alle Gesellschafter zu schaffen.

#### Gründen ohne fremdes Geld

Unternehmensgründer können auch ohne eine externe Finanzierung erfolgreich sein. Sie entscheiden sich bewusst gegen externes Kapital und finanzieren sich vollständig aus eigenen Mitteln. Dies bezeichnet man auch als "Bootstrapping" – abgleitet vom englischen Wort "Bootstrap" (Stiefelriemen). Symbolisch angelehnt ist dies an die Geschichte des Barons von Münchhausen, der sich an seinen eigenen Haaren aus einem Sumpf zog. Vorteil des "Bootstrapping" ist,

dass man – insbesondere in einer frühen Phase der Unternehmensentwicklung – keine Unternehmensanteile für die Kapitalbeschaffung "investieren" muss. Möchte man als Gründer das Konzept des "Bootstrapping" verfolgen, ist man möglicherweise an ein sehr begrenztes Budget und an einen engen Zeitplan mit sehr knappen Ressourcen gebunden. Oftmals verzögert sich dadurch der Entwicklungs- und Wachstumsprozess.

# Gründung

Wie kann ich meinen Erfolg steuern und meine Erfahrungen weitergeben?

# **Hallo Welt!**

Was nutzen ein gutes Geschäftsmodell und ein innovatives Produkt oder eine hervorragende Dienstleistung, wenn sie in der Schublade liegen? Die meisten Gründer sind sehr engagiert, haben gute Ideen und denken problem- und lösungsorientiert. Das allein ist aber noch kein Garant für den Unternehmenserfolg. Was sind also die ersten Schritte nach der Entwicklung des Geschäftsmodells?

### Raum zum Wachsen

Gründungsteams benötigen für den Start Räumlichkeiten, in denen sie ihre Geschäftsentwicklung in einem dynamischen, lebendigen und ideenreichen Umfeld weitertreiben können. Das KIT und Partner bieten auf dem Campus und in der Stadt Karlsruhe viele Möglichkeiten, um in einem etablierten Umfeld zu wachsen.



#### KIT-Hightech-Inkubatoren:

Inkubatoren kennt man aus der Biologie und Medizin. Ihr Funktionsprinzip ist es, optimale Bedingungen für Brut- und Wachstumsprozesse zu schaffen. Auch anspruchsvolle technologieorientierte Projekte im wissenschaftlichen Umfeld benötigen eine lebendige und gründerfreundliche Umgebung. Mit den KIT-Hightech-Inkubatoren stehen ausgewählten Projekten voll ausgestattete Büro- und Laborräume zur Verfügung.

#### >kit-gs.de/inkubator



### Gründerräume von Karlsruher Partnern:

- CyberLab
- Perfekt Futur
- Technologiefabrik Karlsruhe
- Gründerzentrum Durlacher Allee
- Gewerbe- und Dienstleistungszentrum P'90

#### Co-Working-Spaces:

Das Center for Entrepreneurship bietet in den Abendstunden die Möglichkeiten zum Co-Working für Start-up-Teams. Bei Interesse Mail an:

contact@cie-kit.de

#### **EXKURS**

#### Klär alle rechtlichen Fragen!

Zu klären	Erledigt
Woher kommt das Know-how?	
Will ich die KIT-Marke nutzen?	
Benötige ich einen Lizenzvertrag?	
Wann gehen wir zum Notar?	
Welchen Steuerberater wählen wir aus?	
Wann nehmen wir den Handelsregistereintrag vor?	
Welche Anwaltskanzlei genießt unser Vertrauen?	
Ab wann müssen wir den IHK-Beitrag entrichten?	
Welche Versicherungen sind unbedingt notwendig?	

Die Gründercoaches am KIT helfen dir auch mit entsprechenden Netzwerkkontakten, zum Beispiel zu Anwälten. Sprich uns an!

#### So steht das KIT zur Gründung

Die Unterstützung von Gründungen ist ein wichtiger Auftrag des KIT, insbesondere wenn es sich um den Transfer von Forschungsergebnissen handelt. Wenn deine Gründung KIT-Erfindungen oder Know-how verwendet, die aus Forschungsarbeiten heraus entstanden sind, sollten wir uns schon bei der Geschäftsplanung an einen Tisch setzen. Für die Nutzung oder Übertragung muss eine entsprechende Vereinbarung abgeschlossen werden, denn schließlich sind die Ergebnisse aus Steuermitteln finanziert worden. Es ist

uns wichtig, dass dein Gründungsvorhaben gelingt. Daher schließen wir mit dir faire und nachhaltige Verträge zu den Nutzungsrechten, beispielsweise einen individuellen Lizenzvertrag. Ein solcher Lizenzvertrag mit dem KIT als starkem Partner bietet gerade auch für kleine Unternehmen eine Sicherheit.

Beim KIT-Innovationsmanagement gibt es Experten für dieses Themengebiet, die dich als Gründer beraten und begleiten. Die Gründercoaches sitzen dabei mit am Tisch. Frag uns um Rat!





# Komm vorbei!

An entscheidenden Stellen die richtigen Kontakte zu haben, kann für die weitere Entwicklung deines Vorhabens von zentraler Bedeutung sein. Am KIT und in der Region Karlsruhe besteht für Gründerinnen und Gründer bereits ein einzigartiges Netzwerk.

Sowohl am KIT als auch außerhalb trifft man auf eine Vielzahl von engagierten Personen, die den "Entrepreneurial Spirit" verinnerlicht haben und die gerne, insbesondere auch an sehr junge Teams, ihre Erfahrungen weitergeben und sie aktiv beim Aufbau des eigenen Unternehmens unterstützen.

#### Gründergrillen, X-MATCH und NET+LUNCH

Im Rahmen von Gründergrillen, X-MATCH und NET+LUNCH treffen sich Gründerteams und Gründungsinteressierte mit unterschiedlichem Fokus. Schau in unserem Gründerschmieden-Kalender, welches Netzwerk am besten zu dir passt.

>kit-gs.de/kalender

#### Karlsruher Gründercommunity

Die Gründerallianz ist der Zusammenschluss verschiedener Organisationen, Institutionen und Initiativen im Raum Karlsruhe, welche sich mit dem Thema "Gründen" beschäftigen.

Als aktives Mitglied der Gründerallianz helfen wir dabei, das regionale Netzwerk weiter auszubauen und Karlsruhe für Gründer noch attraktiver zu machen.

#### >kit-gs.de/region

Lass dich vom regen Austausch der Gründer und Institutionen zur Gründungsförderung inspirieren. Besuche eines der zahlreichen regionalen Gründerevents und lerne die Community kennen. Du erhältst die Möglichkeit, dich mit motivierten Gründern und erfahrenen Unterstützern auszutauschen.

#### **StartUpsKA**

ist eine Gründerkarte, die dir auf einen Blick die wichtigsten Hotspots in der Region Karlsruhe zeigt: Coworking-Space, Gründerzentren, Venture Capitalists, Business Angels, Berater, Szenetreffs und natürlich die Gründerteams selbst. Wir sind Partner von StartUps-KA und laden dich ein, dein Unternehmen ebenfalls in der Gründerkarte zu präsentieren. Viele KIT-Gründungen sind bereits bei StartUpsKA vertreten. Trag dein Unternehmen ein und mach die Gründungserfolge am KIT sichtbar.

>www.startupska.de

### Zeig dich!

#### KIT-Gründer des Monats

Seit Juni 2012 küren wir monatlich eine KIT-Gründung des Monats. Damit geben wir unseren Gründungen eine Plattform, um über die eigene Geschichte zu berichten und das aufgebaute Unternehmen vorzustellen. Beim Gründer des Monats wird ein Beitrag über dein Unternehmen im Blog >www.kit-gruendernews.de veröffentlicht. In unterschiedlichen Onlinemedien und im Social Web machen wir zusätzlich auf den Beitrag über dich aufmerksam. Alle Gründer und Unternehmen aus dem KIT-Umfeld können sich als Gründer des Monats bewerben. Schreib uns dazu per E-Mail an gruenderschmiede@kit.edu, warum du der "Gründer des Monats" sein solltest.

### **Werde Vorbild!**

Wir freuen uns, wenn du als erfolgreicher Gründer den Kontakt zu uns nicht verlierst und deine Erfahrungen an eine neue Generation von Gründern weitergibst. Auch für Ehemalige gibt es zahlreiche Möglichkeiten, sich weiter am KIT zu engagieren und den Kontakt zum Umfeld nicht zu verlieren.

- Werde Speaker bei Veranstaltungen oder bei den E-Talks und inspiriere die neue Generation
- Teile deine wertvollen Erfahrungen als Mentor für ein oder mehrere "junge" Gründerteams

- Pflege den Austausch in der Karlsruher Gründercommunity auf Netzwerkveranstaltungen
- Binde Studierende in deine Gründung durch die Vergabe von Abschlussarbeiten oder Praktika ein

Du hast eine Idee, wie du dich einbringen möchtest oder was das KIT dir als erfolgreichem Gründer bieten sollte? Wir freuen uns über Feedback zu unserem Angebot und erweitern es gerne mit zukunftsweisenden Elementen. Komm auf uns zu!

#### **Unsere Partner**



### Kontaktstelle für Existenzgründer der Wirtschaftsförderung Karlsruhe

Zähringerstr. 65 a, 76133 Karlsruhe Ansprechpartner: Diethelm Rumpel

Tel.: +49 (0) 721 / 133-7333 Fax: +49 (0) 721 / 133-7309

E-Mail: diethelm.rumpel@wifoe.karlsruhe.de

www.karlsruhe.de/wirtschaft



#### Geschäftsstelle der TechnologieRegion Karlsruhe

Stadt Karlsruhe Rathaus, Marktplatz, 76133 Karlsruhe

Tel.: +49 (0) 721 / 133-1871 Fax: +49 (0) 721 / 133-1879

E-Mail: jochen.ehlgoetz@technologieregion-

karlsruhe.de



#### CyberForum e.V.

Haid-und-Neu-Straße 18, 76131 Karlsruhe Tel.: +49 (0) 721 / 602 897-0 E-Mail: info@cyberforum.de

#### **Impressum**

#### Herausgeber:

Karlsruher Institut für Technologie (KIT)

#### Verantwortlich für den Inhalt:

Prof. Dr. Orestis Terzidis Dr.-Ing. Jens Fahrenberg

#### Redaktion:

Anke Schmitz, Karola Janz

#### Gestaltung:

DFR PUNKT GmbH

#### Druck:

systemedia GmbH

1.Auflage

© Karlsruher Institut für Technologie 2014

Karlsruher Institut für Technologie Kaiserstraße 12 76131 Karlsruhe www.kit.edu

# Das Karlsruher Institut für Technologie (KIT) als Gründerschmiede

Seit April 2013 werden am KIT auf Basis der vorhandenen Einrichtungen neue Maßnahmen zur Gründerunterstützung unter dem Projekt "KIT-Gründerschmiede" eingeführt. Die KIT-Gründerschmiede bietet Studierenden und KIT-Beschäftigten die Möglichkeit, sich gezielt mit den Themen Gründen und Unternehmertum auseinanderzusetzen. Zu den Maßnahmen zählen etwa neue Lehr-

und Weiterbildungsformate, ein verbessertes Beratungsangebot und eine KIT-eigene Finanzierungsplattform für junge Gründungsprojekte. Durch Unterstützungsangebote werden Junggründer auf eine Karriere als Unternehmer vorbereitet. Gefördert werden sowohl Start-ups aus dem Kreis der Studierenden als auch Hightech-Gründungen aus dem wissenschaftlichen Bereich.