



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie



Europäische Union

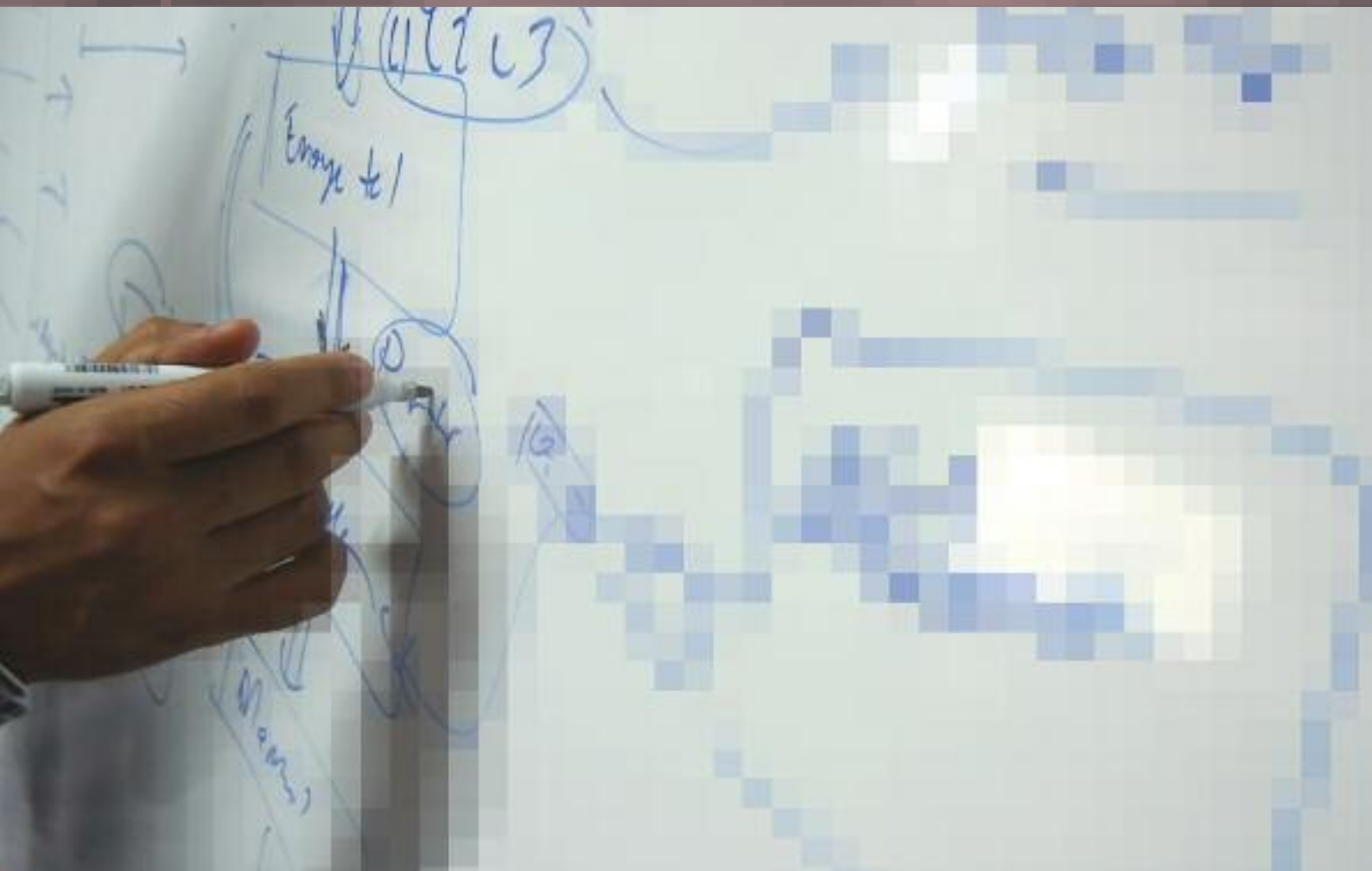
eXIST-news

Existenzgründungen aus der Wissenschaft
Ein Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

www.exist.de

exist 01/2009

Existenzgründungen aus der Wissenschaft



Coaching

Schlagwort oder notwendige Ergänzung in der Gründungsberatung?

Inhalt

Aktuelles

- ▶ Nachrichten aus der Welt der Existenzgründung 03

Schwerpunkt

- ▶ Coaching: Schlagwort oder notwendige Ergänzung in der Gründungsberatung? 04
- ▶ „Coaching bietet eine große Chance, das eigene Handeln und Denken zu erweitern.“
Interview mit dem Wirtschaftspädagogen Bernhard Trager 07
- ▶ Gründercoaching Deutschland 08

EXIST-Gründungskultur

- ▶ Mehr Unabhängigkeit, mehr forschungsbasierte Gründungen und mehr Netzwerke 09
- ▶ Projekt Berlin: Exzellente Partner statt internes Halbwissen 10
- ▶ Projekt Kiel und Flensburg: Kompetenzen weiter ausbauen 11
- ▶ Projekt Coburg: Gründungsressourcen durch Synergien 13
- ▶ Projekt Koblenz-Landau: Offen, ganzheitlich, systematisch 14
- ▶ Neuigkeiten aus den EXIST-Netzwerken und -Projekten 15

EXIST-Gründerstipendium

- ▶ Mehr EXIST-Gründerstipendien – leichtere Antragstellung 17
- ▶ „Wir projizieren Filme auf Wände, nicht auf Leinwände“
Interview mit Emanuel Züger, VIOSO GmbH

EXIST-Forschungstransfer

- ▶ Dialog dient allen Beteiligten 19
- ▶ „Genau das Richtige für uns“
Interview mit Ingo Karb, Compositence GmbH 19

EXIST-Dialog

- ▶ Was ist Coaching? Und was ist es nicht?
Interview mit Prof. Dr. Harald Geißler, Helmut-Schmidt-Universität Hamburg 21

Literaturtipp & Termine

- ▶ „Coaching und ergebnisorientierte Selbstreflexion“ 23

Impressum

Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unentgeltlich abgegeben. Sie ist nicht zum gewerblichen Vertrieb bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerberinnen/Wahlwerbern oder Wahlhelferinnen/Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zweck der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament. Missbräuchlich ist insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen und an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung. Unabhängig davon, wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Schrift der Empfängerin/dem Empfänger zugegangen ist, darf sie auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Bundesregierung zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte.

Nachrichten

aus der Welt der Existenzgründung

GründerWettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten

Der Gründerwettbewerb wird bis 2009 zweimal pro Jahr ausgeschrieben. In der ersten Runde dieses Jahres können sich Interessierte bis zum 30. Juni 2009 online anmelden und ihre Ideen- skizze einreichen. Beteiligen können sich alle, die ein Multimedia-Unternehmen gründen möchten. Unter bestimmten Voraussetzungen können sich auch bereits bestehende Multimedia-Unternehmen bewerben. Die Gewinner erhalten neben einer Geldprämie vor allem Unterstützung durch ein spezialisiertes Experten-Netzwerk beim Aufbau ihres Unternehmens.

► www.gruenderwettbewerb.de



BMWi-Leitfaden zum Markt für elektronisches Lernen

Neue Marktpotenziale sind in den kommenden Jahren insbesondere durch die zunehmende Auslagerung von Lerndienstleistungen zu erwarten. Dies ist eines der Ergebnisse einer neuen Marktstudie, die im Rahmen des Technologieprogramms LERNET des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) durchgeführt wurde. Der nun veröffentlichte Leitfaden „E-Learning in KMU – Markt, Trends, Empfehlungen“ (Dokumentation Nr. 575) fasst die wichtigsten Ergebnisse von LERNET und der durchgeführten Markt-recherche zusammen.

► www.bmwi.de

Aktualisiert: „Wirtschaftliche Förderung“

Die Broschüre „Wirtschaftliche Förderung – Hilfen für Investitionen und Innovationen“ wird vom BMWi herausgegeben und vermittelt Existenzgründerinnen, -gründern und Unternehmern einen Überblick über die wichtigsten Förderprogramme des Bundes. Die aktualisierte Ausgabe liegt in einer pdf- und in einer Druckversion vor.

► www.bmwi.de

EXIST-Forschungstransfer

Das anspruchsvolle Förderprogramm unterstützt bislang 28 herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, die mit aufwändigen und risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden sind. Die an Hochschulen und Forschungseinrichtungen angesiedelten Projekte stammen zum größten Teil aus der Biotechnologie, der Medizintechnik sowie den Material- und Kommunikationswissenschaften. Aber auch Projekte zu Energie-, Optik- und Lasertechnologien werden gefördert. Der Bewerbungsschluss für die derzeit laufende Antragsrunde für EXIST-Forschungstransfer ist der 30. Juni 2009.

► www.exist.de

Änderung bei „Krankengeld-Regelung“

Im Februar hat die Bundesregierung beschlossen, die durch die Gesundheitsreform verschlechterten Regelungen zum Krankengeld für gesetzlich versicherte Selbständige wieder zu ändern. Demnach können freiwillig versicherte Selbständige einen Krankengeldanspruch ab der siebten Woche der Arbeitsunfähigkeit entweder über das „gesetzliche“ Krankengeld zum allgemeinen Beitragssatz der Krankenversicherung oder einen Wahltarif absichern. Auch darüber hinausgehende Absicherungswünsche (z. B. höhere oder früher einsetzende Krankengeldansprüche) können über Wahltarife realisiert werden. Die neue Regelung tritt voraussichtlich im August 2009 in Kraft.

► www.bmg.bund.de

Coaching: Schlagwort oder notwendige Ergänzung in der Gründungsberatung?

Ob EXIST-Gründerstipendium oder EXIST-Forschungstransfer: Coaching gehört in jedem Fall dazu. Nur – was genau ist das Besondere an einem Coaching? Die Meinungen darüber gehen auseinander.

„Stellen Sie sich folgendes Bild vor“, sagt Professor Dr. Harald Geißler, Inhaber des Lehrstuhls für Berufs- und Betriebspädagogik an der Helmut-Schmidt-Universität Hamburg und Leiter der dortigen Forschungsstelle Coaching-Gutachten sowie Vorstand des Management Development Centers. „In unserer Beratungslandschaft steht ein großer Container. Auf dem steht in großen Buchstaben geschrieben: ‚COACHING‘. In diesen Container wurde in den letzten Jahren aus Marketinggründen alles Mögliche hineingeworfen. Und unsere Aufgabe ist es nun, festzustellen, was alles drin ist, was wirklich hinein gehört und was nicht. Da sind wir mitten in der Diskussion“ (siehe Interview S. 21). Eine Diskussion, die das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie begrüßt, denn: Bei den vielen Gründungen, die das BMWi durch die Förderung von EXIST ermöglicht hat, wurde immer wieder die Erfahrung gemacht, dass Coaching die Erfolgsaussichten eines Gründungsvorhabens deutlich verbessert. Insbesondere bei der Umsetzung von Gründungsideen in einen Businessplan und bei der persönlichen Entwicklung des Gründungsteams sind viele Gründerinnen und Gründer in der Anfangsphase überfordert.

Methoden verkaufen

Wer nun den Inhalt des imaginären Coaching-Containers sieht, stößt zunächst auf vielfältige Informations- und Beratungsangebote. Dass sie vor allem für angehende Unternehmerinnen und Unternehmer wichtig sind, darüber besteht kein Zweifel. „Natürlich brauchen Gründerinnen und Gründer Informationen darüber, welche Förderprogramme es gibt, wie sie ein Gewerbe anmelden“, bestätigt Dr. Merle Fuchs, Inhaberin des Technologie-Contors und langjährige Beraterin und Coach von Hightech-Gründungsvorhaben. „Sie benötigen zu vielen Themen eine ganz handfeste Beratung, etwa dazu, wie sie ein Bankgespräch vorbereiten und führen sollten und dergleichen mehr.“ Das kleine Einmaleins der Unternehmensgründung und Unternehmensführung eben.

„Aber“, so Merle Fuchs, „für innovative Gründer ist das nicht erfolgsentscheidend. Die ‚drehen das große Rad‘, haben einen hohen Kapitalbedarf und müssen in relativ kurzer Zeit hohe Renditeziele erreichen. Bei denen sind Strukturen viel wichtiger. Sie müssen lernen, in unternehmerischen Kategorien zu denken, als Chef zu agieren, Strategien zu planen und umzusetzen. Das kann man nicht über Faktenwissen vermitteln. Und hier setzt Coaching an.“ Anders als bei reinen Informations- und Beratungsangeboten gehe es beim Coaching darum, Gründerinnen und Gründer in die Lage zu versetzen, selbst zu erkennen, was zu tun ist, um in bestimmten unternehmerischen Situationen weiterzukommen, ist Merle Fuchs überzeugt und bringt den Unterschied zwischen Beratung und Coaching auf einen Punkt: „Der klassische Berater verkauft Informationen – der Coach dagegen Methoden.“ Diese klare Trennung findet in der Praxis allerdings so nicht immer statt. Nicht zuletzt, weil die Übergänge zwischen den verschiedenen Instrumenten wie Coaching, Mediation, Supervision, Mentoring oder Training eher fließend sind. Und nicht selten wird dabei deren Bedeutung und Methode ganz individuell ausgelegt.

Bislang sei es eben so, dass jeder Coach seine eigene Herangehensweise habe, so die Erfahrung von Mark Möbius von der UnternehmerTUM GmbH der TU München. Er setzt beispielsweise auf die Methodik des „Prototyping“, also der Visualisierung von Geschäftskonzepten und benutzt dazu auch schon einmal Legosteine. „Vor allem, wenn es um die Gestaltung von Prozessabläufen beispielsweise mit Kunden oder Geschäftspartnern geht, ist es sehr effektiv, sich mit einfachen Mitteln ein Bild von den Zusammenhängen und Rahmenbedingungen zu machen. Prototypen und Modelle leisten bei uns einen wichtigen Beitrag, um die Relevanz der Geschäfts- und Produktidee zu bewerten sowie den Kundennutzen und die Kundenakzeptanz in einem sehr frühen Entwicklungsstadium zu überprüfen.“

Beratungsprozess steuern

Nach Ansicht einer Reihe von EXIST-Gründungsbetreuern hat Coaching aber auch großen Anteil daran, den Beratungsprozess so effektiv wie möglich zu gestalten. So soll Coaching das persönliche Potenzial und den Informationsbedarf eines Gründers ermitteln, um darauf aufbauend eine exakt auf ihn zugeschnittene Beratung zu ermöglichen. Mark Möbius: „Viele Gründerinnen und Gründer meinen ja, dass das Thema Finanzierung für sie am wichtigsten sei. Ist es aber nicht unbedingt. Viel wichtiger ist meist die Produkt- und Ideenentwicklung. Coaching bietet uns die Möglichkeit, das Potenzial der Gründer und ihrer Idee zu ermitteln und gezielt zu fördern. Letztlich erwarte ich daher von einem Coach, dass er wissen muss, welche Themen für welchen Gründer je nach Phase wichtig sind.“ Vor allem in der Frühphase der Gründungsvorbereitung, so Möbius, habe ein so verstandenes Coaching die größte Hebelwirkung. Damit einher geht die Steuerung und Koordinierung von Beratungsprozessen: gemeinsam Maßnahmen zu entwickeln und zum richtigen Zeitpunkt geeignete Fachberater hinzuzuziehen. Auch dies trägt in der Praxis das Label „Coaching“. Noch weiter interpretiert Dr. Björn Wolf von Dresden exists diese Koordinierungs- und Steuerungsaufgabe in

Tipps für die Suche nach einem geeigneten Coach

- ▶ Nehmen Sie Kontakt zu verschiedenen Coaches auf. Adressen finden Sie bspw. über Coaching-Verbände und den High-Tech Gründerfonds. Auch Empfehlungen von Bekannten oder Kollegen sind hilfreich.
- ▶ Achten Sie darauf, dass der Coach auf Fälle spezialisiert ist, die mit dem Ihren vergleichbar sind und entsprechende Erfahrungen vorweisen kann.
- ▶ Seriöse Coaches haben sich auf bestimmte Probleme bzw. Anwendungsbereiche spezialisiert und empfehlen einen Kollegen, sollten sie einen Auftrag nicht bearbeiten können.
- ▶ Fordern Sie Konzepte und Angebote an, um sich in einem Überblick über die Vorgehensweise des Coaches zu informieren.
- ▶ Führen Sie ein Vorgespräch. Sofern nicht kostenlos, sollten die Kosten auf das Coaching angerechnet werden. Wichtig: Stimmt die „Chemie“ zwischen Ihnen? Erkundigen Sie sich nach Ausbildung und Referenzen sowie Methoden und Setting.
- ▶ Stellen Sie sicher, dass der Coach persönlich und finanziell unabhängig ist und die Wahrung von Diskretion als oberste Priorität ansieht.

Quelle: Deutscher Bundesverband Coaching e.V. (DBVC)

der Arbeit mit Gründungsteams: „Vor allem in interdisziplinären Teams gibt es oft unterschiedliche Herangehensweisen an die Gründung und jede Menge Differenzen. Dann geht es darum, gemeinsame Ziele zu entwickeln, Verhaltensweisen innerhalb des Teams zu spiegeln.“ Offensichtlich liegen die EXIST-Gründungsbetreuer mit ihrer Herangehensweise richtig, denn diese Einschätzung bestätigt auch die Studie des Fraunhofer-Instituts für System- und Innovationsforschung über Wirkungen von EXIST-SEED, dem Vorgängerprogramm von EXIST-Gründerstipendium. Drei von vier der befragten ‚Seedler‘ gaben an, dass das Budget für die Beratungsleistungen für sie von großem Nutzen war. Doch trotz des guten Ergebnisses: Der Diskussion darüber, was nun genau Coaching ist, ist damit nicht geholfen. Zumal die aktuelle Forschung hier ein wesentlich größeres Potenzial als die bloße Koordinierungsfunktion im Beratungsprozess sieht. Stichwort: Lerntransfer.

Wissen umsetzen

„Es ist bekannt, dass nur ein sehr geringer Teil der in Seminaren vermittelten Inhalte anschließend tatsächlich auch verwendet werden“, so Harald Geißler. „Das ist im Grunde völlig inakzeptabel. Es gibt daher bereits Coachingangebote, die sich insbesondere der Optimierung des Lerntransfers widmen.“ Übersetzt bedeutet das: Coaches sollen Gründerinnen und Gründern dabei helfen, erlerntes Wissen wie beispielsweise über Finanzierungs- und Marketingstrategien, über die Erwartungshaltung von potenziellen Kapitalgebern, Kunden und Lieferanten in die Tat umzusetzen. Nicht etwa dadurch, dass sie ihm fertige Lösungen präsentieren, heißt es beim Bundesverband Coaching. Sondern dadurch, dass sie ihre Klienten dazu bringen, selbst Lösungen für Problemsituationen zu entwickeln. Diese Herangehensweise, die für die Coachingprofis nicht nur in puncto Lerntransfer gilt, erfordert dabei vom Coach eine sehr enge Orientierung an der Person der Gründerin oder des Gründers und seinen Verhaltens- und Kommunikationsmustern.

Selbstreflexion anregen

Dieser personenorientierte Ansatz ist für den Wirtschaftspädagogen Bernhard Trager denn auch das besondere Coaching-Moment (siehe Interview S. 7). Letztendlich gehe es darum, die Selbstreflexion und Selbstwahrnehmung des Klienten zu fördern: „Bei der Selbstreflexion handelt es sich um einen Prozess, der meist dann angestoßen wird, wenn wir die Grenzen unserer Handlungsfähigkeit erreichen. Sie machen sich selbständig und merken, dass Sie mit Ihrem bisherigen Kommunikationsmuster nicht weiter kommen. Sie kommen ins Grübeln, geben sich die Schuld oder Ihrem Umfeld, kommen dabei nicht wirklich weiter. Ein Coach würde Ihnen nun dabei helfen, von dieser nicht-gelenkten hin zu einer



ergebnisorientierten Selbstreflexion zu kommen. Er würde durch gezielte Fragen Ihre Wahrnehmung erweitern und Ihre Betrachtungsperspektive ändern, um dadurch Problemzusammenhänge besser zu erkennen.“ Eine Herangehensweise, die für den Gecoachten nicht unbedingt immer angenehm ist. „Stimmt“, sagt Merle Fuchs. „Coaching ist nicht angenehm. Denn als Coach muss man den Finger in die Wunde legen. Durch Fragen, die den Gründer veranlassen, seine Schritte noch einmal zu überdenken, um, falls notwendig, einen anderen Weg einzuschlagen.“

Qualität sichern

Wer erlerntes Wissen in bestimmte Verhaltensweisen umsetzen will, müsse nicht selten auch mit seinen Ängsten, Sehnsüchten, Interessen und anderen sehr persönlichen Themen umgehen, bestätigt Bernhard Trager und ergänzt: „Das will angeschaut, überprüft, neu bedacht, erfühlt und schließlich in ein Verhalten umgesetzt werden, das sowohl wirksam ist als auch zu Ihnen passt. Das geht nicht ohne Selbstreflexion, ohne Bewusstmachung, ohne Experimentieren und Einüben.“ (siehe Interview S. 7). Um so mehr Bedeutung misst man im Bundeswirtschaftsministerium der Auswahl und Vergabe von Coachingaufträgen bei. Aufgabe der EXIST-Gründungsbetreuer ist es daher, auf die Qualität der Coachingleistung zu achten. Empfehlenswert ist es, dazu, einen Pool an erfahrenen Experten aufzubauen, aus dem die Grün-

Tipps zur Vertragsgestaltung

Die folgenden Punkte sollten Sie im Vertrag mit Ihrem Coach klären:

- ▶ Anzahl und Dauer der einzelnen Termine (i. d. R. 6–10 Termine zu je 2 Stunden)
- ▶ Gesamtdauer (i. d. R. 6–12 Monate; Frequenz anfangs alle 7–14 Tage, später alle 5–6 Wochen)
- ▶ Diskretionsvereinbarungen
- ▶ Orte, an denen das Coaching stattfindet
- ▶ Am Coaching beteiligte Personen
- ▶ Höhe des Honorars, auch bei Ausfall von Terminen
- ▶ Aufwandsentschädigung für Spesen
- ▶ Haftungsfragen
- ▶ Zahlungsweise

Quelle: Deutscher Bundesverband Coaching e. V. (DBVC)

der einen geeigneten Coach auswählen können. Dass bei einem solchen personenbezogenen Coaching den Gründerinnen und Gründern einiges abverlangt wird, weiß Mark Möbius aus Erfahrung „Wer hier nicht kritikfähig ist, gerät in Schwierigkeiten. Aber wer spätestens zu diesem Zeitpunkt nicht lernt, einzustecken, der wird auch später als Unternehmer nicht weit kommen.“

Weitere Informationen und Coach-Datenbanken

- ▶ High-Tech Gründerfonds: www.high-tech-gruenderfonds.de
- ▶ Deutscher Bundesverband Coaching e. V. (DBVC): www.dbvc.de
- ▶ Deutscher Coaching Verband e. V. (DCV): www.coachingverband.org
- ▶ Deutscher Verband für Coaching & Training e. V. (dvct): www.dvct.de

„Coaching bietet eine große Chance, das eigene Handeln und Denken zu erweitern.“

Interview mit Bernhard Trager, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Wirtschaftspädagogik und Personalentwicklung von Prof. Dr. Karl Wilbers an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg. Er promoviert derzeit zum Thema Selbstreflexionsbereitschaft und -fähigkeit bei pädagogischen Professionals und beschäftigt sich dabei mit reflektivem Lernen. Für seine vorangegangene wissenschaftliche Arbeit hat er den Deutschen Coaching-Preis des Deutschen Bundesverbandes Coaching e. V. erhalten.

EXIST-news: Welche Rolle spielt Coaching Ihrer Ansicht nach bei der Vorbereitung auf den Unternehmensstart?

Trager: Der Erfolg jeder beruflichen Tätigkeit hängt nicht nur von Fachkenntnissen ab, sondern auch von bestimmten Verhaltens- und Denkmustern, vor allem: von der Lernfähigkeit. Das gilt gerade in sehr bedeutungsvollen Lebenssituationen wie einer Existenzgründung. Die mitgebrachten Verhaltensmuster können je nach bisheriger Tätigkeit und beruflichem Umfeld sehr unterschiedlich sein – je nachdem, welche Anforderungen bisher gestellt wurden. Wenn Sie beispielsweise in der Forschung tätig sind, werden Sie sich über Ihre Arbeit in der Regel vorwiegend mit Kollegen austauschen, die dieselbe Fachsprache sprechen. Sie werden auch das Interesse Ihrer Kollegen unterstellen können, weil ihnen der fachliche Austausch wichtig ist. Wenn Sie sich nun mit dem Ergebnis Ihrer Forschung selbständig machen möchten, werden Sie plötzlich mit ganz anderen Personen konfrontiert, die zumindest fachlich Ihre Sprache nicht verstehen und vielleicht auch zunächst nicht besonders interessiert an Ihrer Forschung sind. Wenn Sie also demnächst erfolgreich ein Unternehmen führen möchten, müssen Sie lernen, so zu kommunizieren, dass Sie auch von fachlichen Laien wie Kapitalgebern, Lieferanten und Kunden verstanden werden. Und: Sie müssen sich selbst und Ihr Produkt so darstellen, dass die für Sie wichtigen Geschäftspartner Interesse daran entwickeln. Gründerinnen und Gründern, denen das gelingt, erbringen also eine immense Übersetzungsleistung. Denn nichts ist schwieriger, als eingefahrene Verhaltens- und Kommunikationsmuster zu ändern und situationsgerecht einzusetzen. Und genau darum geht es beim Coaching: um die Veränderung solcher eingefahrener Verhaltensmuster, speziell im Umgang mit anderen.

EXIST-news: Geht es denn nur um neue Verhaltensweisen?

Trager: Nein. Coaching hilft vor allem erst einmal dabei, die gewohnten Verhaltens- und Kommunikationsmuster zu reflektieren, sie „wegzulernen“ und dann gegebenenfalls zu ändern. Das Loslassen ist schwierig und manchmal sogar schmerzhaft, deswegen muss dieses persönliche Lernen extra eingeübt werden, insbesondere in turbulenten Zeiten. Deswegen führt Coaching auch dazu, dass

die individuelle Lernbereitschaft zunimmt. Ich habe in Interviews festgestellt, dass die Gecoachten erkannt haben, dass sie über ein bestimmtes Repertoire an Verhaltens- und Denkmustern verfügen, dass dieses nicht immer passt und dass sie sehr wohl in der Lage sind, diese unter Begleitung eines Beraters bis zu einem bestimmten Maß zu erweitern. Das war für viele eine sehr positive Erfahrung. Ihre Lernfähigkeit hat sich dadurch nachhaltig verbessert. Die Folge davon ist mehr Kompetenz und damit Gelassenheit im Umgang mit neuartigen und komplexen Situationen. Und genau die erleben Existenzgründer im Überfluss.

EXIST-news: Wie kann man sich Coaching in der Praxis vorstellen?

Trager: Ein entscheidender Unterschied zum Beispiel zum klassischen Training oder zum Beratungsgespräch ist beim Coaching das Element der Selbstreflexion. Ich nenne Ihnen ein Beispiel: Der Existenzgründer geht zur Bank und stellt sein Konzept vor. Er schafft es nicht, seine Idee wirksam zu präsentieren und man verweigert ihm den Kredit. Ein Kommunikationstrainer würde ihm raten: „Sie müssen Ihr Gegenüber überzeugen, also verhalten Sie sich am besten so und so“. Ein Coach würde dagegen sagen: „Versuchen wir doch mal herauszufinden, warum Sie sich hier so und so verhalten haben“. Er würde also erst einmal zur Selbstreflexion anleiten, weil nur dann die Situation anders gesehen werden kann und das eingeschlifene Verhalten überhaupt änderbar ist. Coaching veranlasst den Klienten mit Hilfe eines großen methodischen Repertoires, seine Verhaltensmuster zu hinterfragen und dadurch zu ändern. Wobei es nicht darum geht, eine Rolle zu spielen: Sie werden aus einem introvertierten Menschen keinen überzeugenden Alleinunterhalter machen. Aber jeder Mensch verfügt – bildlich gesprochen – über eine Art persönlichen Werkzeugkoffer, der verschiedene Verhaltensoptionen enthält. In seinem bisherigen Alltag hat er davon nur ganz bestimmte genutzt. Nun ändert sich aber seine berufliche Situation und damit seine alltäglichen Herausforderungen. Die Werkzeuge, die er bisher benutzt hat, helfen ihm da nicht mehr weiter. Ein guter Coach wird seinen Klienten

Fortsetzung auf Seite 8



Wirtschaftspädagoge
Bernhard Trager

ten also durch gezielte Fragen dazu animieren, einmal in seinen Werkzeugkoffer hineinzuschauen, die Tauglichkeit des Gewohnten zu prüfen und vielleicht ein neues Werkzeug auszuprobieren, das zwar zu seinem persönlichen Repertoire gehört, dass er aber bisher kaum eingesetzt hat. Coaching bietet

hier eine große Chance, mit neuen Verhaltensmustern zu experimentieren und das eigene Repertoire zu erweitern.

EXIST-news: Wo könnte Coaching in der Gründungsvorbereitung ansetzen?

Trager: Es gibt ja sehr gute Existenzgründungstrainings. Das Problem ist oft der Transfer in die Praxis. Hier kann Coaching nützen, weil im Gespräch eben auch die persönliche Seite des Gründungsvorhabens, die inneren Ab-

sichten, Sorgen, Emotionen besprochen werden können. Wenn Sie im Existenzgründungstraining etwas über Finanzierungsmöglichkeiten lernen, welche Informationen Kapitalgeber erwarten und dass Ihr persönliches Auftreten eine wichtige Rolle spielt, dann spielen bei der Umsetzung sehr persönliche Themen und innere Konzepte eine Rolle: Ihre Ängste und Sehnsüchte, Ihr Wissensvorsprung, Ihre Unfähigkeit zur Vereinfachung, Ihr Desinteresse an der Ökonomie, womöglich Ihre Naivität im Umgang mit Risiken. Das will angeschaut, überprüft, neu bedacht, erfüllt und schließlich in ein Verhalten umgesetzt werden, das sowohl wirksam ist als auch zu Ihnen passt. Das geht nicht ohne Selbstreflexion, ohne Bewusstmachung, ohne Experimentieren und Einüben.

Die Langfassung dieses Interviews finden Sie unter

► www.exist.de/dialog/



Gründercoaching Deutschland

Das Förderprogramm „Gründercoaching Deutschland“ wendet sich an Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich in der Start- und Festigungsphase befinden. Die Förderung erfolgt aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF).

Das Coaching kann der Vorbereitung von Finanzierungsgesprächen, der Ausarbeitung von Marketingstrategien oder auch der Erstellung von Marktstudien dienen. Sofern diese Themen bereits über das Coaching des EXIST-Gründerstipendiums behandelt wurden, ist eine erneute Förderung über das Gründercoaching Deutschland nicht möglich. Nicht gefördert werden Rechts-, Versicherungs- und Steuerberatungen, die Ausarbeitung von Verträgen, Beratung zu Buchführungsfragen, zur Erstellung von EDV-Software oder zur Aufstellung von Jahresabschlüssen.

Die Förderung besteht aus einem Zuschuss für den Unternehmer bzw. die Geschäftsführer, um damit die Honorarkosten des Coaches bzw. Beraters anteilig zu finanzieren. Bemessungsgrundlage ist ein Beraterhonorar von maximal 6.000 Euro (netto). Das maximal förderfähige Tageshonorar beträgt 800 Euro. Der Zuschuss beträgt in den neuen Bundesländern und in Teilen des Regierungsbe-



zirks Lüneburg 75 Prozent oder maximal 4.500 Euro. In den alten Bundesländern einschließlich Berlin beträgt der Zuschuss 50 Prozent oder maximal 3.000 Euro. Die Beratung muss innerhalb eines Jahres nach Zusage abgeschlossen sein.

Interessierte Unternehmerinnen und Unternehmer wenden sich an einen der Regionalpartner der KfW. Dazu gehören u.a. die Industrie- und Handelskammern, Gründungsinitiativen und Wirtschaftsförderungsgesellschaften. Sobald dem Unternehmer die Bewilligung für den Zuschuss vorliegt, kann er einen Berater aus der KfW-Beraterbörse auswählen, der für das Gründercoaching Deutschland freigeschaltet ist. Coaches, die das Gründungsteam während der EXIST-Phase betreut haben und nun über das Gründercoaching Deutschland finanziert werden sollen, müssen in der KfW-Beraterbörse gelistet sein.

Weitere Informationen:

www.gruender-coaching-deutschland.de



Aktuelle EXIST-III-Projekte stellen sich vor

Mehr Unabhängigkeit, mehr **forschungsbasierte Gründungen** und mehr Netzwerke

Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen wieder aktuelle Projekte vor, die durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie im Rahmen von EXIST III gefördert und durch den Europäischen Sozialfonds kofinanziert werden. Sie orientieren sich an unterschiedlichen Zielgruppen und Fachrichtungen und wenden sich an Studierende, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen. Gemeinsames Ziel ist: Die Zahl der Existenzgründungen aus den Wissenschaften zu erhöhen und die bisherigen Aktivitäten noch weiter auszubauen. Mit welchen vielfältigen Ideen dies geschehen soll, zeigen Ihnen diese Beispiele:

- ▶ Mit einem finanzkräftigen Partnernetzwerk möchte sich profunde, die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin, möglichst unabhängig von externen Förder- und Universitätsmitteln machen. Beim Aufbau des Netzwerks werden sie durch EXIST III unterstützt.
- ▶ Ausgründungen fördern, um Fachleute in der Region zu halten – das ist das Ziel des EXIST-Projekts „4 hoch 2 für Oberfranken“, einer gemeinsamen Aktion der Universitäten Bamberg und Bayreuth sowie der Hochschulen Hof und Coburg.
- ▶ Vor allem ihre Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler wollen die fünf Hochschulen in Schleswig-Holstein für Unternehmensgründungen begeistern. Die Gründungsakteure der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel, der Fachhochschulen Flensburg und Kiel, der Universität Flensburg sowie der Muthesius Kunsthochschule Kiel haben dazu in dem EXIST-Projekt „L@INC“ verschiedene Ideen entwickelt.
- ▶ Ganz systematisch und für jedermann offen will man an der Universität Koblenz-Landau an die Gründungsförderung herangehen. Vorbild für das EXIST-III-Projekt „KOpEE – Koblenzer Netzwerk für Open Entrepreneurship Engineering“ ist die Open-Source-Entwicklung in der Softwarebranche.

Weitere Informationen zu EXIST III finden Sie unter

▶ www.exist.de



Strukturaufbau zur Nachhaltigkeit der Gründungsförderung an der Freien Universität Berlin und Charité – Universitätsmedizin Berlin

Exzellente Partner statt internes Halbwissen

Wie Gründungsförderung funktioniert, weiß man an der Freien Universität Berlin. Wichtig ist den EXIST-III-Akteuren vor allem, künftig von externen Förder- und Universitätsmitteln unabhängig zu werden: durch ein internationales Partnernetzwerk.

Networking von Wissenschaft und Wirtschaft ist an der Freien Universität Berlin alltägliche Übung: durch Kooperationen mit der Industrie, Auftragsforschung, Erfindungen und Patente sowie gemeinsame Gesellschaften von Universität und Unternehmen. Aus dem Umfeld der Freien Universität Berlin sind nicht von ungefähr in den letzten zwei Jahren circa 60 Gründungsprojekte hervorgegangen. Diesen innovativen Unternehmergeist an der Freien Universität Berlin zu vertiefen, ist seit 2006 Aufgabe von „profund“, einer universitätsweiten Servicezentrale, die als erste Ansprechpartnerin für Gründungsinteressierte zur Verfügung steht.

Finanziell unabhängig

Die Qualität der Gründungsförderung soll nun weiter verbessert werden und sich dabei an internationalen Benchmarks orientieren. Dabei baut profund auf Maßnahmen auf, die in den vergangenen Jahren bereits erfolgreich waren. Dazu gehören die Erstberatung, das Finanz- und Technologie-Scouting und die Gründerqualifizierung. „Natürlich wollen wir durch unser EXIST-III-Projekt noch mehr Gründungen auf den Weg bringen“, sagt Alina Hain, Koordinatorin von profund. „Unser Hauptziel ist allerdings zunächst die nachhaltige finanzielle Unabhängigkeit von externen Förder- und Universitätsmitteln. Die wollen wir durch den Aufbau eines schlag- und finanzkräftigen Partnernetzwerkes erreichen.“ Dazu zählt derzeit beispielsweise der Business Angels Club Berlin-Brandenburg e. V., der sich bei der Suche nach Geldgebern für Gründungsvorhaben engagiert.

Ein ganz besonderer Partner ist die Charité – Universitätsmedizin Berlin. Dr. Anette Schröder leitet deren Technologietransferstelle: „Diese Kooperation ist für beide Partner wichtig: Die Charité übernimmt vor allem das Technologie-Scouting: Wo liegt Gründungspotenzial? Und die profund-Fachleute der Uni kennen sich bestens damit aus, Gründungsvorhaben dann auf den Weg zu bringen.“

Anspruchsvolles Netzwerk

Bei der Suche nach weiteren Netzwerkpartnern sind den profund-Verantwortlichen vor allem zwei Kriterien wichtig: die fachliche Exzellenz (anstatt mit internem Halbwissen zu operieren) und die internationale Herkunft (orientiert an der Idee der International Network University). Dieses Vorgehen diene nicht nur der Qualität der Arbeit, sondern auch der Motivation der Zielgruppe von alles in allem über 42.000 Studierenden, wissenschaftlichen Mitarbeitern und Professoren, so Alina Hain: „Abgesehen davon ist es ein strategischer Ansatz, mit dem die Freie Universität Berlin immerhin die dritte Förderlinie im Exzellenzwettbewerb gewonnen hat.“

Kontakt

profund – Die Gründungsförderung
der Freien Universität Berlin
Alina Hain
Kaiserswerther Straße 16–18
14195 Berlin
Tel.: 030 838-73633
alina.hain@fu-berlin.de
www.profund.fu-berlin.de



L@INC – Förderung von Aus- und Neugründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen in den Regionen Kiel und Flensburg

Kompetenzen weiter ausbauen

Kurs halten und an wissenschaftlichen Arbeitsschwerpunkten in Schleswig-Holstein ansetzen: Das hat sich L@INC auf seine im Meereswind flatternden Fahnen geschrieben, um auf diesem Weg neue und nachhaltige Ansätze für ein gründungsfreundliches Umfeld zu schaffen.

So weit wie der Horizont mutet das Arbeitsfeld an, das sich das nördlichste EXIST-III-Projekt abgesteckt hat: Ozean, Wind, Biomasse. Die EXIST-III-Nordlichter wollen dafür die erprobte Zusammenarbeit der Hochschulen in Schleswig-Holstein in einzelnen wissenschaftlichen Kompetenzfeldern weiter ausbauen.

Beispielsweise im Exzellenzcluster „Ozean der Zukunft“, ein in Deutschland einmaliger Forschungsverbund von 140 Wissenschaftlern aus sechs Fakultäten und vier Forschungseinrichtungen in den Meeres- und Geowissenschaften. Seine Aufgabe ist es, den Ozean- und Klimawandel zu erforschen, dessen Chancen und Risiken zu bewerten und ein nachhaltiges Management der Ozeane und seiner Ressourcen zu ermöglichen. Gemeinsame Projekte gibt es zudem im „Center of Excellence CE-Wind“, das sich mit dem Thema „Windenergieanlagen, Windenergieparks und der dazugehörigen Infrastruktur“ beschäftigt und hier für einen intensiven Dialog von Wissenschaft, Wirtschaft und Politik sorgt. Zu dem bereits bestehenden Arbeitsvorhaben zählt schließlich auch das Kompetenzzentrum „Biomassennutzung“, das Unternehmen und Gründungsvorhaben in Schleswig-Holstein in die Lage versetzen will, Rohstoffe und Produkte aus Biomasse zu entwickeln bzw. zu nutzen.

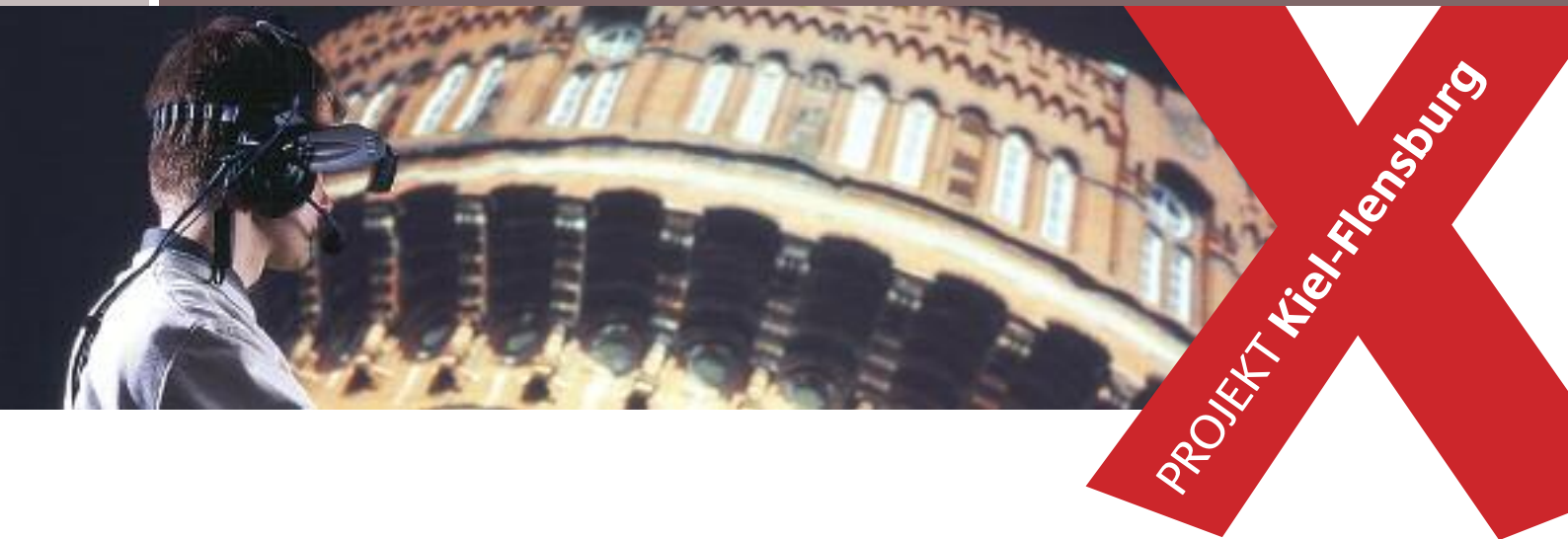
Netzwerk-Know-how bündeln

Das vorhandene Netzwerk-Know-how soll gebündelt und für mehr Neu- und Ausgründungen an den fünf Hochschulen in Schleswig-Holstein genutzt werden. „Dieses strategische Ziel steckt auch in unserem Projektnamen L@INC, ausgesprochen ‚läit inc‘“, erklärt Projektleiter Dr. Heino Steentoft. „Wir schaffen einen Link zwischen

den Individuen, also den Gründerinnen und Gründern, dem gründungsrelevanten Netzwerk und dem Campus, also den einzelnen Partnerhochschulen.“ Diese sind die Christian-Albrechts-Universität zu Kiel, die Fachhochschule Flensburg, die Fachhochschule Kiel, die Universität Flensburg sowie die Muthesius Kunsthochschule Kiel. „Endlich können wir das Potenzial an Ausgründungen aus diesen Hochschulen ausschöpfen. In der Vergangenheit waren die personellen Ressourcen für die Sensibilisierung, Motivation und die Begleitung potenzieller Gründerinnen und Gründer sehr stark begrenzt. Immerhin haben wir es mit einer Zielgruppe von insgesamt rund 35.000 Studierenden und ca. 2.500 wissenschaftlichen Angestellten, Lehrbeauftragten und Professorinnen und Professoren zu tun.“

Mit EXIST III Potenzial ausschöpfen

Die EXIST-Förderung eröffnet jetzt die Chance, innerhalb eines begrenzten Zeitraumes sehr viel mehr Gründungsinteressierte zu erreichen. Dies soll vor allem in Forschungsprojekten geschehen, in denen Gründungen besonders erfolgsträchtig erscheinen. So wird man sich in den nächsten drei Jahren zwischen Nord- und Ostsee dem Aufbau der Inkubatoren „Meer und Klima“, „Regenerative Energien/Nachwachsende Rohstoffe“ sowie „Life Sciences“ widmen. Sie sollen Ausgründungen in einer frühen Phase fördern. Außerdem soll L@INC Geschäftsideen aus den genannten Kompetenzfeldern und der Muthesius Kunsthochschule Kiel – zum Beispiel im Bereich Kommunikations- und Industriedesign – miteinander verbinden. „Die beteiligten Hochschulen werden verstärkt Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler ansprechen, denen die Grundlagenforschung bislang noch



nähersteht als die Märkte“, antwortet Prof. Erhard Pfeil auf die Frage nach dem genauen Prozedere. Er ist Geschäftsführer der Patentverwertungsagentur für die wissenschaftlichen Einrichtungen in Schleswig-Holstein, der PVA SH GmbH. „Zu diesem Zweck gehen die Patent-Scouts der PVA SH GmbH auf die Suche nach für eine Gründung geeigneten Entwicklungen. Mit Gründerinnen und Gründern klären wir dann auch, wie sie Patente der Hochschulen nutzen können: zum Beispiel in Form einer befristeten Beteiligung unsererseits an der Gründung zu akzeptablen Konditionen. Gründungsideen und Ideenträger werden dann von L@INC weiter betreut.“

Ideenschmiede, Weiterbildung, Intensivtraining

Im Rahmen dieser Betreuung hilft L@INC zunächst in einer so genannten Ideenschmiede dabei, die Verwertungspotenziale der Entwicklungen zu beurteilen. Dabei werden Gründerinnen und Gründer von ausgewählten Professoren und auch mindestens einem künftigen Geschäftspartner (z. B. einem Zulieferer) unterstützt.

Weiterhin steht eine gestufte Weiterbildung auf dem Programm: für „Newcomer“, „Starter“ und „Professionals“. Angesprochen werden gleichermaßen Studierende, Wissenschaftler, Professoren und Alumni, die entweder in das Thema „Selbständigkeit“ hineinschnuppern wollen, eine Idee verfolgen oder bereits an ihrem Businessplan arbeiten. Das Bildungsangebot vermittelt das erforderliche Gründungs-Know-how und widmet sich auch der Entwicklung einer – stressresistenten, flexiblen und zielorientierten – Gründerpersönlichkeit. Gründerinnen und Gründer mit einer konkreten Gründungsidee werden schon während des Studiums im Rahmen von Lehrveranstaltungen an beiden Hochschulstandorten bei ihrem Unternehmensaufbau individuell betreut. Ein Coaching für den Unternehmensstart rundet das L@INC-Angebot ab. Die Coaches – beispielsweise Studierende oder Alumni – erhalten dafür in eigenen

Lehrveranstaltungen das betriebswirtschaftliche und psychologische Rüstzeug. Ihre erste Wirkungsstätte finden Gründerinnen und Gründer schließlich in den im Aufbau befindlichen Inkubatoren, wo sie sich auf den „Sprung ins kalte Wasser des Marktes“ vorbereiten können.

Kompetenzen weitergeben

In Weiterbildung, Gründungsförderung und Coaching eingebunden sind Fachleute aus den Wirtschaftsförderinstitutionen, Technologiezentren sowie Hochschulabsolventen und Unternehmer, die ihre Kompetenzen und Praxiserfahrungen weitergeben sollen: auch im Rahmen der bewährten „Entrepreneurs Summer School“, einem Intensivtraining für „Professionals“, das bereits einige sehr erfolgreiche Gründungen unterstützen konnte. Beispielsweise die von Dr. Helga Andree mit ihrer Firma TENIRS GmbH. Diese bietet ein neuartiges Messverfahren an, mit dem sich unter anderem organische Stoffe in Biogasanlagen genau bestimmen lassen. Eine Gründungsidee, aus der Forschung an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel entstanden, von der PVA SH GmbH entdeckt und angeschoben und durch die Summer School schließlich auf den Weg gebracht. Eine Gründung übrigens, die beim von den Hochschulen initiierten Ideenwettbewerb Schleswig-Holstein 2004 ausgezeichnet wurde.

Kontakt

Christian-Albrechts-Universität zu Kiel
Dr. Heino Steentoft
Christian-Albrechts-Platz 4
24118 Kiel
Tel.: 0431 880-1722
hsteentoft@uv.uni-kiel.de
www.uni-kiel.de



PROJEKT Coburg

4 hoch 2 für Oberfranken

Gründungsressourcen durch Synergien

Ein wichtiges Ziel haben die oberfränkischen EXIST-III-Projektakteure schon jetzt erreicht. Sie haben die vier Hochschulen der Region „unter einen Hut“ gebracht. Gemeinsames Ziel: mehr Ausgründungen.

Oberfranken: Hightech-Region mit der drittgrößten Industriedichte in ganz Europa, darunter viele Marktführer und 25.000 Studierende. Aber: „50 Prozent dieser Studierenden wandern nach dem Studium ab“, beklagt Prof. Michael Pötzl von der Hochschule Coburg. Er ist der Koordinator des oberfränkischen EXIST-III-Projekts. „Vor allem für einen künftigen Technologietransfer müssen wir sehr viel mehr Fachleute in der Region halten. Beispielsweise dadurch, dass wir sie dabei unterstützen, sich mit ihren wissenschaftlichen Erkenntnissen selbstständig zu machen.“ Dazu soll eine konzertierte Aktion der Hochschulen vor Ort beitragen: der Universität Bamberg (eher geisteswissenschaftlich orientiert), der Universität Bayreuth (naturwissenschaftlich ausgerichtet), der Hochschule Hof (mit eher technisch-betriebswirtschaftlichem Angebot) und der Hochschule Coburg (für Technik und Design zuständig).

Synergien nutzen

Schon jetzt hat jede Hochschule für sich Ausgründungen mit ganz unterschiedlichen Geschäftsideen zu verzeichnen. Auch gibt es untereinander bereits diverse Kooperationsfelder. Prof. Michael Pötzl: „Wir erwarten, dass wir uns in Zukunft stärker gegenseitig befruchten. In unseren Synergien schlummern Gründungsressourcen. Und genau das macht den besonderen Charme dieses Projekts aus.“ Hochschulübergreifend wollen die Akteure ihre Erfahrungen in der Gründungsförderung daher regelmäßig austauschen. Geplant sind auch gemeinsame Gründer-Lehrveranstaltungen für Studierende aller Partnerhochschulen sowie regelmäßige gemeinsame Workshops für Studierende, wissenschaftliche Mitarbeiter und Professoren. Dabei sollen nicht zuletzt die Fachbereiche, in denen Ausgründungen eher an der Tagesordnung sind als in anderen, insbesondere die Betriebswirtschaft oder die Wirtschaftsinformatik, auch von geistes-, sozial- und kulturwissenschaftlichen Kompetenzen profitieren.

So gibt es schon jetzt einen gemeinsamen Master-Studiengang der Hochschule Coburg mit der Universität Bamberg: in der Denkmalpflege und den Restaurierungswissenschaften. Peter Rosner, Gründungsberater für die Uni Bamberg: „Da arbeiten Architekten, Bauingenieure, Historiker und Archäologen erfolgreich zusammen. Wenn man denen das richtige Rüstzeug an die Hand gibt, sind hier auch Gründungen möglich.“

Gründer qualifizieren

Dieses Rüstzeug zu vermitteln, liegt weitgehend in den Händen zweier externer erfahrener Partner: dem Netzwerk|nordbayern, u. a. Ausrichter des Businessplan-Wettbewerbs Nordbayern sowie dem Betriebswirtschaftlichen Forschungszentrum für Fragen der mittelständischen Wirtschaft e. V. an der Universität Bayreuth. Hochschulintern sollen Professoren, so genannte Gründungsbeauftragte, in ihren Fakultäten für das Thema Selbständigkeit sensibilisieren.

Apropos Ansprechpartner: „Kommunikation ist das Wichtigste“, mahnt Prof. Michael Pötzl. Wie wichtig sie den Coburgern ist, wird bald zu sehen sein: in Gestalt der knallroten Gründerbox. Das Gebäude wird Service- und Infopoint für alle Interessierten sein und mitten auf dem Campus stehen.

Kontakt

Hochschule Coburg
Prof. Dr. Michael Pötzl
Friedrich-Streib-Straße 2
96450 Coburg
Tel.: 09561 317-118
poetzl@hs-coburg.de
www.hs-coburg.de



PROJEKT Koblenz-Landau

KOpEE – Koblenzer Netzwerk für Open Entrepreneurship Engineering

Offen, ganzheitlich, systematisch

Nichts dem Zufall überlassen, sondern bei aller Gründungsförderung geordnet vorgehen. Nichts übersehen, sondern alle wichtigen Themen abdecken: Das ist – kurz gesagt – die Losung des Koblenzer KOpEE-Netzwerks.

Im Projektnamen KOpEE stecke das Wort „open“, erläutert Harald von Kortzfleisch, Professor für Informationsmanagement und Entrepreneurship an der Universität Koblenz-Landau. Sie ist einer der fünf Partner von KOpEE, neben der Fachhochschule Koblenz, der WHU – Otto Beisheim School of Management in Vallendar, dem Forschungsinstitut für Anorganische Werkstoffe in Höhr-Grenzhausen sowie dem Forschungsinstitut für mineralische und metallische Werkstoffe in Idar-Oberstein. „Mit Open Entrepreneurship lehnen wir uns an die Open-Source-Entwicklungen in der Softwarebranche an. Wir wollen eine frei verfügbare und für alle zugängliche Plattform sein, so wie Xing oder Facebook.“ Eine Wissensbank soll entstehen, die Best-Practice-Maßnahmenbeispiele enthält. Beispielsweise zu der Frage „Wie kann man Gründungs-ideen auf ihr Erfolgspotenzial hin überprüfen?“

Entrepreneurship Engineering

Dabei sollen alle KOpEE-Maßnahmen nach dem Prinzip eines Entrepreneurship Engineering entstehen: systematisch und ganzheitlich. Harald von Kortzfleisch: „Natürlich sind hier bestimmte Maßnahmen sinnvoll: Brainstorming, Businessplanerstellung, Qualifizierung. Aber sie werden aus unserer Sicht üblicherweise nicht systematisch und ganzheitlich umgesetzt. Wir schauen uns zunächst Forschungsergebnisse an und entwickeln erst dann Vorgehensweisen, Instrumente und Werkzeuge.“ Beispielsweise zur Schaffung einer Gründungskultur im Partner-Netzwerk: eine gängige, aber schwammige Zielsetzung, so Harald von Kortzfleisch. Bei KOpEE habe man sich diesem Ziel durch wissenschaftliche Bestimmung seiner möglichen Bedeutungen angenähert. „Darauf aufbauend haben wir einen Design-Wettbewerb zum Motto „Gründen ist cool“ entwickelt.“

Systematisch vorbereitet und durchgeführt wird zudem ein Matching potenzieller Gründerinnen und Gründer. „Dafür identifizieren wir zunächst Kernkompetenzen, die an der Partnerhochschulen jeweils anders ausgerichtet sind“, erklärt Dietmar Grichnik, Professor und Inhaber des Lehrstuhls für Unternehmertum und Existenzgründung an der WHU: „Für die Universität Koblenz-Landau die Informatik, für die Fachhochschule die Ingenieurwissenschaften, für die WHU die Management-Kompetenz. So können wir Gründungsprojekte mit jeweils fehlendem Know-how flankieren.“

Nachhaltigkeit durch Kompetenzzentrum

Zentrale aller Qualifizierungs- und Unterstützungsangebote ist ein Kompetenzzentrum für alle Partner. Seine Aufgabe besteht auch darin, für die Nachhaltigkeit der Gründungsförderung zu sorgen. So soll es u. a. finanzielle Mittel einwerben, nicht zuletzt um Gründungen möglichst früh mit Seed-Capital unterstützen zu können. Übrigens: Zu den rund 7.000 Angehörigen der Zielgruppe gehören, so Harald von Kortzfleisch, nicht nur Studierende, sondern auch der akademische Mittelbau und Professoren. „Wir haben auch Professoren, die mit Gründungs-ideen am Start sind. Einer zum Beispiel hat Roboter entwickelt, die sich in unbekanntem Umgebungen zurecht finden können, die also das Terrain sondieren, Karten von Gegenden zeichnen und gangbare Wege finden. Ganz so, wie Gründer das eigentlich auch tun sollten.“

Kontakt

Universität Koblenz-Landau
Prof. Dr. Harald F. O. von Kortzfleisch
Universitätsstraße 1
56070 Koblenz
Tel.: 0261 287-2523
harald.von.kortzfleisch@uni-koblenz.de
www.uni-koblenz-landau.de

Neuigkeiten

aus den EXIST-Netzwerken und -Projekten

High-Tech Gründerfonds beteiligt sich an **ubigrate GmbH**

Die ubigrate GmbH vereinfacht mit ihrer Software die



Einbindung von Daten intelligenter Geräte wie Industriewaagen, GPS-Empfänger oder Kameras in Unternehmenssoftware und revolutioniert damit Geschäftsprozesse. Das ehemalige EXIST-Gründungsteam erhält nun weitere finanzielle Unterstützung durch eine Beteiligung des High-Tech Gründerfonds.

- ▶ www.high-tech-gruenderfonds.de
- ▶ www.ubigrate.com

Gründungswerkstatt Kreativwirtschaft

Taschen und Accessoires aus recycelter Bergarbeiterkleidung – handgemacht im



Ruhrgebiet. Mit dieser Geschäftsidee hat Anika Beller-Kraft die Jury überzeugt. Unter dem Label „Zechenkind“ will die Journalistik-Absolventin der TU Dortmund ihre Produkte vertreiben. Insgesamt zehn Teilnehmer hatten sich bei der ersten Gründungswerkstatt Kreativwirtschaft intensiv auf ihre Gründung vorbereitet und ihr Konzept vor einer Jury präsentiert. Die Gründungswerkstatt ist Bestandteil des EXIST-Projekts „kultur.unternehmen.dortmund“, das Gründerinnen und Gründer in der Kultur- und Kreativwirtschaft auf vielfältige Weise betreut.

- ▶ www.kultur-unternehmen-dortmund.de

High-Expectations – jetzt auch in der Schlaganfallversorgung

Das vom Bundeswirtschaftsministerium geförderte EXIST-III-Projekt „High-Expectation Entrepreneurship“ (HEE) bringt Unternehmen mit starkem Potenzial auf Wachstumskurs. Die im Rahmen der HEE-Arbeit entwickelten Ansätze zur Geschäftsmodellentwicklung werden nun auch in dem vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) bewilligten TASC-Projekt zur Schlaganfallversorgung umgesetzt. TASC – Telemedical Acute Stroke Care – ist ein interdisziplinärer Forschungsverbund an der Universität Magdeburg. Durch die Forschungsk Kooperation sollen Rettungsabläufe verändert und die Patientenversorgung optimiert werden. Um dies zu erreichen, soll eine privatwirtschaftliche telemedizinische Servicezentrale gegründet werden. Das Geschäftsmodell dafür wird mit Unterstützung des HEE entwickelt.

- ▶ <http://interaktionszentrum.de/hee>
- ▶ <http://tasc.telestroke.net>

Gemeinsames Gründungsbüro der TU und FH Kaiserslautern

Erstmalig und als Pilotprojekt mit rund sechsjähriger Laufzeit wird in Rheinland-Pfalz ein gemeinsames Gründungsbüro zwischen einer Technischen Universität und einer technologisch orientierten Fachhochschule eingerichtet und damit eine neuartige Infrastruktur für Gründungsinteressierte geschaffen. Das von Land und EU geförderte Gründungsbüro bildet zudem die Grundlage für eine zusätzliche EXIST-Förderung der beiden Hochschulen durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.

- ▶ www.gruendungsbuero.info

Businessplan-Wettbewerb Nordbayern 2009

Ein potenzieller Impfstoff gegen Malaria, eine Aufbewahrungsbox für Kontaktlinsen, die gleichzeitig die Linse reinigt, und eine Software, mit der Unternehmen die Besucher ihrer Internetseite direkt über den Bildschirm ansprechen können. Das sind drei der insgesamt zehn Geschäftsideen, die nach der ersten Phase des jährlichen Businessplan-Wettbewerb Nordbayern ausgezeichnet wurden. Darüber hinaus erhielten alle 99 Teilnehmer ein ausführliches Feedback von den Juroren: erfahrene Unternehmer und Kapitalgeber, die die Geschäftskonzepte genau unter die Lupe nahmen. Damit können die Gründerinnen und Gründer ihr Konzept weiter verbessern und sich auf die zweite Runde vorbereiten.

► www.netzwerk-nordbayern.de

Entrepreneurial Impact International Summer School 2009



Die „Entrepreneurial Impact International Summer School“ wird vom LMU Entrepreneurship Center der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU EC), vom Center for Technology and Innovation Management (CeTIM) an der Universität der Bundeswehr, vom Strascheg Center for Entrepreneurship (SCE) der Hochschule München und von der UnternehmerTUM, Zentrum für Innovation und Gründung an der Technischen Universität München, gemeinsam vom 21. September bis zum 2. Oktober 2009 ausgerichtet. In dem zweiwöchigen Intensivseminar arbeiten fünf interdisziplinäre und internationale Teams mit jeweils sechs Personen ein Projekt aus, das einen gesellschaftlichen Wandel bewirken kann. In den Projekten können Geschäftskonzepte entwickelt werden, die sich beispielsweise mit der Erschließung alternativer Energiequellen und der Einführung neuer, umweltschonender Transportmittel beschäftigen oder Ideen liefern, wie das deutsche Bildungssystem zukunftstauglich gemacht werden kann. Bewerbungen können sich ab Mai 2009 Studierende aller Fachrichtungen, aller Hochschulen sowie interessierte Studierende aus aller Welt, sofern sie das vierte Semester erfolgreich abgeschlossen haben.

► www.entrepreneurship-center.lmu.de

EXIST-Gründerstipendium für SCE-Team

Ab Mai 2009 wird mit LIMATA ein weiteres Gründerteam des Strascheg Center for Entrepreneurship (SCE) an der Hochschule München im Rahmen des EXIST-Gründerstipendium-Programms gefördert. Das Team besteht aus Kristin Bartsch, Matthias Nagel sowie Attila Heim und beschäftigt sich mit der Belichtung von Materialien über ultra-violette High-Power-Leuchtdioden, die beispielsweise in der Leiterplattenfertigungsindustrie eingesetzt werden können. Die Absolventen und Studenten werden bereits seit Anfang 2008 vom SCE gecoacht, so dass sie ihre Idee bereits zum Patent anmelden konnten und einen ersten Funktionsprototypen konstruiert haben.

► www.sce-web.de

Verwertungsmanagement für Hochschulverwaltungen



Im Rahmen des EXIST-Projektes „Patente Gründungen Westfalen

Ruhr“ agieren die POWeR-Universitäten in Bielefeld, Dortmund, Münster und Paderborn gemeinsam, um schutzrechtsbasierte Unternehmensgründungen zu unterstützen. Damit verbunden sind häufig Fragen, die auch Hochschulverwaltungen betreffen, z. B. die Übertragung von Patenten auf das Gründungsunternehmen, die Nutzung der Hochschulinfrastruktur oder Beteiligungsmöglichkeiten an Hochschul-Spin-Offs. In bisher vier Workshops wurden diese und weitere Themen aufgegriffen und mit Transferstellenmitarbeitern, Beteiligungsmanagern, Justizaren, Drittmittelverwaltern und Patent-Referenten aus mehr als 20 Hochschulen diskutiert. Die Dokumentationen aller bisherigen Workshops stehen im Internet zur Verfügung.

► www.patente-gruendungen.de

Mehr EXIST-Gründerstipendien – leichtere Antragstellung

Die Nachfrage nach EXIST-Gründerstipendien ist ungebrochen. Die Zahl der Antragseingänge ist im letzten Jahr im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Um es Antragstellern zukünftig noch leichter zu machen, wurden die Antragsformulare nun überarbeitet.

Universitäten vorne

Insgesamt 260 Anträge für EXIST-Gründerstipendien wurden im vergangenen Jahr beim Projektträger Jülich eingereicht. Das waren 104 Anträge mehr als im Jahr zuvor. Erfreulich ist auch, dass sich die Qualität der Anträge verbessert hat. Damit erhöhte sich die Bewilligungsquote von 48 Prozent im Jahr 2007 auf 65 Prozent im Jahr 2008.

Die Nase vorn haben Gründungsvorhaben an Universitäten. Ihr Anteil an allen bewilligten EXIST-Gründerstipendien beträgt cirka 76 Prozent. 21 Prozent sind an Fachhochschulen und drei Prozent an außeruniversitären Forschungseinrichtungen, hier insbesondere an den Leibniz-Instituten, angesiedelt. Die meisten Grün-

dungsideen stammen aus der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT), der Biotechnologie und dem Maschinenbau/der Automation. Spitzenreiter bei der Antragstellung waren Berlin und Bayern, dicht gefolgt von Nordrhein-Westfalen und Sachsen.

Unterlagen überarbeitet

Um die Antragstellung zu erleichtern, wurden die Unterlagen zur Antragstellung für das EXIST-Gründerstipendium überarbeitet. Ziel ist u. a., die Antragstellung für angehende Gründerinnen, Gründer und Betreuer transparenter zu gestalten und das Verfahren zu vereinfachen. Die aktualisierte Version steht online zur Verfügung.

► www.exist.de/gruenderstipendium/

„Wir projizieren Filme auf Wände, nicht auf Leinwände“

Eine Software, um Bilder und Filme auf Hauswände und andere unebene Flächen zu projizieren. Mit dieser Geschäftsidee haben sich Benjamin Fritsch und Emanuel Züger selbständig gemacht. Gegründet haben sie dazu die VIOSO GmbH.

EXIST-news: Herr Züger, mit welcher Geschäftsidee haben Sie und Ihre Partner sich selbständig gemacht? Was ist das Besondere daran?

Züger: Wir vermarkten eine Software, die sich smart-projecting nennt. Mit ihrer Hilfe können Sie Bilder und Filme auf farbige oder unebene Flächen projizieren, ohne dass es zu Verzerrungen oder Farbstörungen kommt. Haus- oder Felswände lassen sich auf diese Weise in eine Südsee- oder Wüstenlandschaft verwandeln. Interessant ist dieses Produkt vor allem für Eventagenturen oder auch Theater.

Entwickelt wurde diese Technologie maßgeblich von Prof. Dr. Oliver Bimber an der Fakultät Medien der Bauhaus-Universität Weimar. Er war es auch, der Benjamin Fritsch und mich darin bestärkt hat, diese Technologie zu vermarkten und uns selbständig zu machen, nachdem wir an der Bauhaus-Universität unser Studium im Fach Medieninformatik abgeschlossen hatten.

EXIST-news: Was Ihr unternehmerisches Know-how angeht, waren Sie beide nicht ganz unerfahren.

Züger: Stimmt. Wir hatten bereits im Jahr 2001 ein Dienstleistungsunternehmen im Hightechbereich gegründet, mit dem wir ziemlich erfolgreich waren. Diese Erfahrungen waren ein wichtiger Input für die Gründung der VIOSO GmbH. Außerdem habe ich vor meinem Studium eine Ausbildung als Industriekaufmann absolviert.



Projektion ohne smartprojecting



Projektion mit smartprojecting



EXIST-news: Sie haben also genau gewusst, worauf es bei der Gründung und Führung eines Unternehmens ankommt?

Züger: Im Prinzip ja. Aber es ist doch noch einmal etwas anderes, wenn man ein Unternehmen gründet, um eine innovative Technologie zu vermarkten. Die Vorbereitung für eine solche Gründung geht nicht in vier Wochen „über die Bühne“, dafür braucht man mehrere Monate, schon allein um Referenzprodukte zu entwickeln und potenzielle Kunden anzusprechen.

Wir hatten daher Kontakt zu Mitarbeitern von neudeli, der Existenzgründungswerkstatt der Bauhaus-Universität, aufgenommen, die uns wirklich sehr gut unterstützt haben. Unter anderem wurde uns ein Coach vermittelt, der dafür gesorgt hat, dass unsere Vorbereitung den notwendigen Feinschliff bekam. Über ihn haben wir auch Zugang zu EXIST-SEED bekommen, so dass wir für die Dauer eines Jahres, von September 2005 bis 2006, genug „Luft“ hatten, um uns auf unsere Unternehmensplanung zu konzentrieren. Hinzu kam, dass die Kosten für das Coaching von der EXIST-Förderung übernommen wurde.

EXIST-news: Wie kann man sich dieses Coaching vorstellen?

Züger: Unser Coach war Existenzgründungsberater und von daher inhaltlich sehr breit aufgestellt. In den etwa zehn bis elf Sitzungen haben wir natürlich Fragen zu un-

serem Businessplan geklärt und Wissenslücken geschlossen. Im Vordergrund haben diese Treffen allerdings dazu gedient, unsere Herangehensweise bzw. unsere Strategie zu klären. Es ging also darum festzustellen, ob die von uns formulierten Themen und Aufgaben tatsächlich entscheidend für die Weiterentwicklung unseres Vorhabens waren. Wobei unser Coach nicht gesagt hat: „Passt auf, lasst das sein. Das klappt so nicht.“ Seine Methode bestand vielmehr darin, die richtigen Fragen zu stellen. Und über die Suche nach Antworten haben wir selber den richtigen Weg gefunden.

EXIST-news: Welchen Rat würden Sie Gründerinnen und Gründern geben?

Züger: Wir haben die Erfahrung gemacht, dass es riskant ist, sich mit einer Technologie selbständig zu machen, die einem nicht gehört. Die Lizenzverhandlungen mit dem Patentinhaber – in unserem Fall war das die Bauhaus-Universität – stellten für uns die größte Hürde dar. Zum einen waren die Verhandlungen sehr langwierig, zum anderen hängt auch heute noch von den Konditionen des Lizenzvertrags, also beispielsweise den Gebühren oder der Nutzungsdauer, einfach zu viel ab: vor allem die Startfinanzierung und die Frage, ob man einen Investor für die nächsten Finanzierungsschritte findet. Von daher würde ich persönlich jedem Gründer, der kein eigenes Patent besitzt, empfehlen, eine Technologie bzw. das Patent dafür zu kaufen, auch wenn die Kosten dafür höher sind als für einen Lizenzvertrag. Letztlich sichert man sich dadurch seine unternehmerische Unabhängigkeit.



Emanuel Züger



Benjamin Fritsch



Dialog dient allen Beteiligten

EXIST-Forschungstransfer steht nicht nur für die finanzielle Unterstützung forschungsbasierter Gründungsvorhaben. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Projektträgers Jülich in Berlin tauschen sich darüber hinaus regelmäßig mit den Gründungsteams aus. Dies erfolgt in enger Abstimmung mit den lokalen Gründungsnetzwerken und den regional tätigen Coaches.

Stufe 1: Gründungsdialog

Der Gründungsdialog findet innerhalb der ersten drei Monate des Förderzeitraums statt. In dem Auftaktgespräch werden eine erste Bestandsaufnahme durchgeführt und Fragen zur administrativen und fachlichen Umsetzung des Projekts geklärt. Darüber hinaus dient das Gespräch dazu, den Coachingbedarf des Teams zu ermitteln und mit dem Leistungsangebot des ausgewählten Coaches und lokalen Gründernetzwerkes abzugleichen. Sofern noch kein Coach ausgewählt wurde, können die Mitarbeiter des Projektträgers geeignete Coaches empfehlen. Insgesamt zielt der Gründungsdialog darauf ab, Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Meilensteine festzulegen, die zur Weiterentwicklung des Unternehmenskonzeptes beitragen.

Stufe 2: Strategiedialog

Im weiteren Verlauf des Projekts werden sowohl die Entwicklung des Forschungsvorhabens als auch die des Gründungskonzepts evaluiert. Grundlage hierfür sind

der Businessplan und das Finanzkonzept des EXIST-Forschungstransfer-Projekts. Diskutiert werden insbesondere die Ergebnisse der Marktrecherche, die Kontakte zu Pilotkunden und Vertriebspartnern sowie ggf. der Stand des Zulassungsverfahrens und der Patentanmeldung. Darauf aufbauend wird die Strategie für das weitere Vorgehen entwickelt.

Stufe 3: Finanzierungsdialog

Spätestens im Verlauf der Förderphase II sollte das Gründungsteam Maßnahmen treffen, um die Anschlussfinanzierung zu sichern. Dieser Dialog dient daher der Vorbereitung auf zukünftige Finanzierungsverhandlungen. Hierzu zählt nicht nur die Qualität des Finanzplans, sondern auch die Präsentation des Unternehmens durch das Gründungsteam. Unter Einbeziehung des Coachs werden die wichtigsten Finanzierungsschritte festgelegt und Kontakte zu geeigneten Kapitalgebern vermittelt.

► www.exist.de/forschungstransfer/

„Genau das Richtige für uns“

Ein neues Verfahren, um Bauteile aus Faserverbundwerkstoffen herzustellen, entwickeln die drei Diplom-Ingenieure Ingo Karb, Rainer Kehrle und Volker Witzel sowie ihr Mentor Prof. Dr.-Ing. Klaus Drechsler am Institut für Flugzeugbau der Universität Stuttgart. Im September 2008 haben sie die Compositence GmbH gegründet. Um ihr Verfahren fit für den Markt zu machen, nutzen sie EXIST-Forschungstransfer.

EXIST-news: Herr Karb, bevor wir über Ihr neues Verfahren sprechen, verraten Sie uns doch bitte, was Faserverbundwerkstoffe sind.

Karb: Bei Faserverbundwerkstoffen handelt es sich um eine Kombination aus Verstärkungsfasern aus beispielsweise Glas oder Kohlenstoff und einem einbettenden Material wie Epoxydharz. In den herkömmlichen Verfahren wird aus der Faser ein Gewebe oder Gelege erstellt und wie ein ‚normaler‘ Stoff auf Rollen gewickelt. Das Gewebe muss zugeschnitten, auf die Bauteilform gelegt, umgeformt und in Kunststoff getränkt werden. Dabei kann die Reihenfolge variieren, jedoch geschieht das Auflegen und Umformen der Zuschnitte meist in Handarbeit. Auf diese Weise entstehen Bauteile, die wesentlich leichter als solche aus Metall und viel fester als reine Kunststoffteile sind. Faserverbundwerkstoffe werden beispielsweise im Automobil- und Flugzeugbau ein-

gesetzt, also überall dort, wo es auf leichtes, aber zugleich hoch belastbares Material ankommt.

EXIST-news: Um solche Faserverbundwerkstoffe herzustellen, haben Sie nun ein neues Verfahren entwickelt.

Witzel: Richtig, unser dreidimensionales Formgebungsverfahren sieht vor, dass wir direkt aus der Faser, also von der Spule weg, Bauteile formen und alle manuellen Schritte wie Zuschneiden, Legen, Formen und Injizieren mit Kunststoff durch automatische Arbeitsgänge ersetzen. Dadurch lassen sich nicht nur Fertigungskosten und -dauer reduzieren: es entsteht auch weniger Verschnitt. Und Halbzeuge, die bisher gelagert werden mussten, sind nicht mehr erforderlich. Darüber hinaus erwarten wir von diesem Verfahren eine sehr hohe Reproduzierbarkeit und Qualität.



Prof. Dr. Klaus Drechsler



Dipl.-Ing. Ingo Karb



Dipl.-Ing. Rainer Kehrlé



Dipl.-Ing. Volker Witzel

EXIST-news: Sie bekommen seit August 2008 EXIST-Forschungstransfer. Wozu benötigen Sie diese Unterstützung?

Karb: Um unsere Anlagentechnik bis zur Marktreife zu entwickeln, sind noch mehrere Jahre notwendig. Wir müssen Bauteil-Prototypen erstellen, um zu zeigen, dass unsere Idee auch wirklich funktioniert. Dazu müssen wir eine Pilot-Anlage bauen, testen, verbessern und wieder testen – so lange, bis wir und unsere potenziellen Kunden sagen können: ‚Das ist es!‘ Bevor wir schwarze Zahlen schreiben, heißt es also erst einmal, viel Zeit und Geld zu investieren. EXIST-Forschungstransfer ist hierbei genau das Richtige, da wir sowohl finanzielle Hilfe als auch Beratung erhalten.

EXIST-news: Sie sagen, EXIST-Forschungstransfer unterstützt Sie dabei nicht nur finanziell, sondern auch mit Know-how?

Witzel: Wir stehen regelmäßig im Dialog mit den Mitarbeitern des Projektträgers Jülich, dem PtJ. Zum Gründungs-Dialog haben wir uns hier in Stuttgart getroffen und darüber hinaus tauschen wir uns auch telefonisch aus. Von daher werden wir wirklich sehr gut unterstützt. Unsere Ansprechpartner verfügen über langjährige Erfahrung in der Gründungsberatung, so dass wir eigentlich alle wichtigen Themen wie Businessplanerstellung, Patentierung oder auch allgemeine Fragen zum Unternehmensaufbau besprechen können.

Vertiefen können wir diese und weitere Themen mit unserem Coach. Unsere Betreuer beim PtJ hatten uns frühzeitig darauf hingewiesen, dass wir den Austausch mit einem Außenstehenden benötigen, der unsere Idee kri-

tisch hinterfragt. Man selbst ist ja gewissermaßen schon betriebsblind und ein Coach, der fachlich nicht mit der Materie vertraut ist, stellt noch einmal ganz andere Fragen. Die sind wichtig, um unsere Idee auch wirklich für den Markt weiterentwickeln zu können. Wir sprechen also beispielsweise über Strategien, wie unser Verfahren beschaffen sein muss und wie wir als Unternehmen aufgestellt sein müssen, um uns auf dem Markt erfolgreich zu positionieren. Es geht aber auch um ganz praktische Dinge wie Buchhaltung oder Controlling.

EXIST-news: Im September 2008 haben sie die Compositence GmbH gegründet. Wie sehen Ihre nächsten Schritte aus?

Karb: Wir nehmen gerade unsere Geschäftstätigkeit auf. Dazu gehören zum Beispiel Gespräche mit potenziellen Kunden. Die meisten Kontakte kommen aus unserer Tätigkeit am Institut für Flugzeugbau und aus den Messeauftritten mit dem Carbon Composite e.V. Durch die vielen Kundengespräche konnten wir den Marktbedarf ermitteln. Im Wesentlichen werden wir aber in der nächsten Zeit noch damit beschäftigt sein, an unserem Fertigungsverfahren und an unserem Businessplan zu feilen.

X

Kontakt

IFB Institut für Flugzeugbau der
Universität Stuttgart
Prof. Dr. Klaus Drechsler
Dipl.-Ing. Ingo Karb
Dipl.-Ing. Volker Witzel
Dipl.-Ing. Rainer Kehrlé
Pfaffenwaldring 31
70569 Stuttgart
Tel.: 0711 6856-2403
karb@ifb.uni-stuttgart.de
witzel@ifb.uni-stuttgart.de

Was ist Coaching? Und was ist es nicht?

Interview mit Prof. Dr. Harald Geißler, Inhaber des Lehrstuhls für Berufs- und Betriebspädagogik an der Helmut-Schmidt-Universität Hamburg und Leiter der dortigen Forschungsstelle Coaching-Gutachten sowie Vorstand des Management Development Centers. Aktuell erschienen ist von ihm der Aufsatz „Die inhaltsanalytische ‚Vermessung‘ von Coachingprozessen“ in: Birgmeier, Bernd R. (Hrsg.) (2009): Coachingwissen. Wiesbaden: VS Verlag



Prof. Dr. Harald Geißler beschäftigt sich u. a. mit den Wirkfaktoren von Coaching und will dazu beitragen, die Qualität von Coaching sicherzustellen.

EXIST-news: Herr Prof. Geißler, warum ist „Coaching“ ein Thema für die wissenschaftliche Forschung?

Prof. Geißler: Beratung, vor allem im psychosozialen Bereich, war schon immer Gegenstand wissenschaftlicher Forschung. Da geht es um die Wirksamkeit der konkreten Coachingsituation, in der Coachee und Coach sich befinden, das so genannte Settings. Es geht um einzelne Wirkfaktoren, die Rolle des Umfelds usw. Der Sozialpsychologe Kurt Lewin hat hier bereits in den 30er Jahren des vergangenen Jahrhunderts mit seinen Forschungsarbeiten zu gruppenspezifischen Prozessen wichtige Grundlagen geschaffen, die uns nun auch bei der Untersuchung von Wirkmechanismen des Coachings helfen.

EXIST-news: Geht es also nur um wissenschaftliches Erkenntnisinteresse?

Prof. Geißler: Nein, wir wollen mit unserer Forschung natürlich auch dazu beitragen, die Qualität von Coaching sicherzustellen. Coaching hat ja in den letzten 15 Jahren einen regelrechten Boom erlebt. Und das hat natürlich dazu geführt, dass es mittlerweile viele Spielarten gibt, die letztlich dazu führen, dass die Grenzen zu anderen Angeboten wie Psychotherapie, „klassischen“ Beratungsgesprächen oder Weiterbildung immer mehr aufweichen

und kein klares Coaching-Profil erkennbar ist. Auch bei der Definition von Coaching kursieren verschiedene Varianten, so dass es hier noch erhebliche Defizite gibt. Dieser „Wildwuchs“ ist sicher das Ergebnis davon, dass die Forschung erst verhältnismäßig spät angefangen hat, sich theoretisch mit dem Phänomen des Coachings auseinanderzusetzen. Die derzeitige Situation kann man sich so vorstellen: In der Beratungslandschaft steht ein großer Container mit der Aufschrift „COACHING“. In diesen Container wurde in den letzten Jahren aus Marketinggründen alles Mögliche hineingeworfen. Und unsere Aufgabe ist es nun festzustellen, was da eigentlich drin ist, was hineingehört und was nicht. Da sind wir mitten in der Diskussion.

EXIST-news: Und: Was gehört in den Container hinein? Was ist Coaching?

Prof. Geißler: Das Spannende beim Coaching ist ja, dass es in Wissenschaft und Praxis keine allgemein anerkannte Coaching-Theorie gibt. Das heißt: Wie Coaching-Gespräche geführt werden sollen, ist strittig. Das liegt nicht zuletzt daran, dass Coaching ein Kind der Praxis ist. Und als Geburtshelfer würde ich den Organisationsberater Dr. Wolfgang Looss bezeichnen. Er hat in den 80er Jahren als einer der Ersten eine personenorientierte Beratung in Unternehmen eingeführt. Der damalige Hintergrund war, dass Change Prozesse, also Veränderungsprozesse im Unternehmen, zunehmend weniger an externe Unternehmensberatungen delegiert, und stattdessen immer mehr vom Topmanagement selbst durchgeführt werden sollten. Einige Unternehmensleitungen erkannten dabei sehr früh, dass ihre Führungskräfte dies nicht ohne persönliche Unterstützung umsetzen konnten und zogen Wolfgang Looss hinzu. Er entwickelte einen personenorientierten Ansatz, der damals für die Organisationsberatung vollkommen neu war. Bis in die 80er Jahre bestand ja deren Aufgabe darin, bestimmte Situationen in Unternehmen oder anderen Organisationen möglichst „sachlich“ zu erfassen, zu analysieren und Lösungsvorschläge zu entwickeln. Dieser reine Sachbezug wurde nun ergänzt: Die Organisationsberatung bekam ein zweites Standbein; die Betreuung, das Coachen, der an Änderungsprozessen beteiligten Personen. Die Methode spielte dabei zunächst keine Rolle. Allein entscheidend war der Erfolg an der Schnittstelle zwischen Person und Organisation.

EXIST-news: Wie kann man sich das Setting beim Coaching vorstellen?

Prof. Geißler: Das typische Setting bei einem Coaching ist das Face-to-Face- oder auch Vier-Augen-Gespräch. Es gibt in der Praxis aber mittlerweile auch Alternativen dazu: Beim Teamcoaching beispielsweise beteiligen sich Mitarbeiter aus einer Abteilung. Beim Gruppencoaching stammen die Teilnehmer aus unterschiedlichen Organisationen, haben aber mit derselben Thematik zu tun. Natürlich hat man sich auch gefragt, ob Coaching nur verbal stattfinden kann. Es gibt mittlerweile auch Coaches, die nonverbale Methoden beispielsweise aus dem Psychodrama oder der Psychotherapie anwenden. Dann die Frage der Medien. Warum soll Coaching nicht auch per Telefon, mit Hilfe schriftlicher Materialien oder auch per internetgestütztem E-Learning funktionieren?

Ich kann Ihnen hierzu ein ganz interessantes Beispiel nennen: Es ist bekannt, dass nur ein sehr geringer Teil der vermittelten Fähigkeiten anschließend nachhaltig am Arbeitsplatz angewandt wird. Das ist natürlich viel



zu wenig. Es gibt daher bereits Coachingangebote, die sich insbesondere der Optimierung des Lerntransfers widmen. Mit einer Kombination aus Telefon- und Online-Coaching leisten sie einen wichtigen Beitrag dazu, dass das im Seminar Erlernte auch wirklich am Arbeitsplatz umgesetzt wird. Praktisch sieht es so aus, dass der Coachee online Fragen beantwortet. Zum Beispiel direkt nach dem Training: Was war Ihrer Ansicht nach das Wichtigste, was Sie im Seminar gelernt haben? Was wollen Sie in den nächsten sieben Tagen ganz konkret tun, um das im Training Gelernte an Ihrem Arbeitsplatz um-



zusetzen? Und nach sieben Tagen: Wie gut ist es Ihnen gelungen, das zu erreichen, was Sie sich vor sieben Tagen vorgenommen haben? Was ist Ihnen besonders leicht bzw. schwer gefallen? Die beantworteten Fragen liest der Coach online und macht sie zur Grundlage seiner anschließenden – relativ kurzen – Telefoncoachings.

Das Beispiel zeigt, dass wir die Möglichkeiten des Settings sowie der Coachingmethoden noch lange nicht ausgeschöpft haben. Aufgabe der Forschung ist es in diesem Zusammenhang, hier einen gemeinsamen Nenner zu finden, also deutlich zu machen, was Coaching ist und was nicht.

X

Kontakt

Univ.-Prof. Dr. Harald Geißler
 Helmut-Schmidt-Universität Hamburg
 Holstenhofweg 85
 22043 Hamburg
 Tel.: 040 6541-2840
 harald.geissler@hsu-hh.de
 www.hsu-hh.de

Literaturtipp

„Coaching und ergebnisorientierte Selbstreflexion“

Nicht nur für denjenigen, der sich wissenschaftlich mit dem Thema Coaching auseinandersetzt, ist das Buch von Dr. Siegfried Greif ein wichtiger und notwendiger Beitrag. Auch für die Praxis bietet Greif, ehemals Professor an der Universität Osnabrück und Geschäftsführer des Instituts für wirtschaftspsychologische Forschung und Beratung GmbH, hilfreiche Anregungen in Richtung Professionalisierung und Qualitätssicherung von Coaching. In vier Kapiteln widmet sich der Autor den Themen „Selbstreflexion als Potential“, „Was ist Coaching?“, „Ergebnisorientiertes Einzelcoaching“ und „Mehrebenen coaching als Zukunftsperspektive“.

Neben Beispielen zu Einzel- und Gruppencoachings werden Methoden und Techniken vorgestellt, die sich im Coaching als erfolgreich erwiesen haben. Dabei wird insbesondere zu Beginn des Buchs großen Wert auf die Begriffsklärung und die Abgrenzungen zu verwandten Ansätzen, wie Mentoring oder Supervision gelegt. Des Weiteren wird der Frage nachgegangen, welche Fähigkeiten und Kompetenzen Coaches mitbringen und welche Voraussetzungen und Fähigkeiten auf Seiten der Klienten vorhanden sein müssen, damit ein Coachingprozess erfolgreich verlaufen kann. Abschließend wird erörtert, wie Coachingerfolg empirisch nachgewiesen und wie sich der Stand der Evaluationsforschung in dem Bereich aktuell darstellt.

Das Werk ist die Bilanz einer langen Beschäftigung mit dem Fach. Neben den theoretischen Grundlagen werden auch die umfangreichen Ergebnisse der qualitativen Forschung zusammengefasst sowie der Stand zum Gruppen- und Teamcoaching. Das Buch bietet einen wissenschaftlich reflektierten Überblick über das Fach „Coaching“, hilfreiche Gedanken zum Thema Evaluation und zahlreiche Anregungen und Verknüpfungen zur Theorie und ihrer praktischen Auswirkungen.

Siegfried Greif:

Coaching und ergebnisorientierte Selbstreflexion.

Theorie, Forschung und Praxis des Einzel- und Gruppencoachings.

Hogrefe Verlag (Göttingen) 2008. 389 Seiten.

ISBN 978-3-8017-1983-8.

Reihe: Innovatives Management.

Termine

Hightech-Starter-Lounge

Das EXIST-III-Projekt GO:INcubator veranstaltet in enger Kooperation mit den Organisatoren des Business-Plan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg ab Frühjahr 2009 die „Hightech-Starter-Lounge“ als Gründertreffen zu speziellen Themen. Gründerteams haben Gelegenheit, Experten kennenzulernen, ihre Ideen zu präsentieren und sich untereinander auszutauschen

Thema: Für welche Gründungen ist die neue Unternehmergeellschaft (UG) geeignet?

Wann? 5. Mai 2009, 18 Uhr

Wo? Industrieclub Potsdam

Internet: www.ceip.uni-potsdam.de

eco schreibt Internet Awards aus

Die Internet Awards des eco – Verbands der deutschen Internetwirtschaft e. V. zeichnen Unternehmen der Internetbranche aus, die sich mit innovativen und erfolgreichen Produkten oder Dienstleistungen am Markt etabliert haben.

Bewerbungsschluss? 17. April 2009

Internet: www.eco.de

Deutsches Eigenkapitalforum 2009

Das Forum richtet sich an innovative Unternehmen in der Early Stage- und Wachstumsphase, die Kapital zur Finanzierung von Forschung und Entwicklung benötigen oder eine weitere Finanzierungsrunde für ihre Expansionsstrategie planen. Veranstalter sind die KfW Bankengruppe, die Deutsche Börse AG das Wirtschaftsministerium Baden Württemberg und die L-Bank.

Wann? 28.–29. April 2009

Wo? Stuttgart

Internet: www.eigenkapitalforum.com

Startup Day

Die Berliner webinale bietet auf ihrem Startup Day Informationen für die Unternehmensgründung an. Investoren, Anwälte, Consultants und erfolgreiche Gründer berichten über ihre unternehmerischen Erfahrungen.

Wann? 25. Mai 2009

Wo? Berliner Congress Center

Internet: www.webinale.de/startup

Joint Conference

An der Brandenburgischen Technischen Universität (BTU) Cottbus finden das 3rd Symposium on the Entrepreneurship-Innovation-Marketing Interface sowie das 2nd BIEM-Symposium on Entrepreneurship and Innovation statt. Abstracts können bis zum 15. April 2009 eingereicht werden.

Wann? 11.–12. Juni 2009, Abstracts bis 15. April 2009

Wo? BTU Cottbus

Internet: www.tu-cottbus.de/eim

START-Messe Niedersachsen

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie beteiligt sich mit einem umfangreichen Informations- und Veranstaltungsprogramm an der Gründermesse in Hannover.

Wann? 12.–13. Juni 2009

Wo? Hannover Congress Center

Internet: www.start-messe.de

START-Messe Bayern

Auch an der Gründermesse in Nürnberg beteiligt sich das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie mit vielseitigen Informationen und Veranstaltungen.

Wann? 3.–4. Juli 2009

Wo? NürnbergMesse

Internet: www.start-messe.de



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie



Ein Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

Sie können EXIST-news kostenfrei abonnieren (siehe Bestellungen). Nutzen Sie die Erfahrung und das Know-how engagierter Professoren, Wissenschaftler, Unternehmensgründer und Berater. Informieren Sie sich über die EXIST-Angebote und lassen Sie sich zu mehr unternehmerischer Selbständigkeit an unseren Hochschulen und Forschungseinrichtungen inspirieren. Die EXIST-News erscheinen viermal jährlich.

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), Referat Öffentlichkeitsarbeit
10115 Berlin, www.bmwi.de



Bestellungen

E-Mail: info@exist.de

Ansprechpartner

Projekträger PTJ,
Forschungszentrum Jülich GmbH
Außenstelle Berlin
Zimmerstraße 26–27, 10969 Berlin
Marion Glowik, Nicole Ziesche
E-Mail: m.glowik@fz-juelich.de,
n.ziesche@fz-juelich.de
Internet: www.exist.de



Redaktion

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR
Regine Hebestreit
Bernd Geisen

Gestaltung

PRpetuum GmbH, München

Druckerei

Silber Druck oHG, Niestetal

Bildnachweis

Titelbild syagci, iStockPhoto
S. 6 Markus Lohninger, Fotolia
S. 8 Bernhard Trager
S. 10 „Gründerhaus“, profund – Freie Universität Berlin
S. 11–12 Versuchsanordnung für alternative Energien beim FTZ Westküste, Foto: Uni Kiel / FTZ, Copyright: Uni Kiel;
Globus in der Ausstellung des Exzellenzclusters „Ozean der Zukunft“, Foto: Bevis M. Nickel, Copyright: Exzellenzcluster „Ozean der Zukunft“; 3D-Projektionsraum, Lehrstuhl Prof. Dr. Koch, CAU, Foto: Markus Hauser, Copyright: Uni Kiel
S. 13 Hochschule Coburg
S. 14 WHU – Otto Beisheim School of Management
S. 17–18 VIOSO GmbH
S. 20 Compositence GmbH
S. 21 Prof. Dr. Harald Geißler
S. 22 Fotolia VI und endostock, Fotolia

EXIST-Projektkarte

Übersicht der Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, die beim Auf- und Ausbau ihrer gründerfreundlichen Infrastruktur durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie durch „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ gefördert werden. Die dritte Förderrunde, EXIST III, ist ein Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie und wird mit den Mitteln des Europäischen Sozialfonds kofinanziert.

