

A close-up photograph of a hand balancing a tall, narrow tower of wooden Jenga blocks. The hand is positioned on the left side of the frame, with the thumb and index finger gripping a block. The tower is composed of light-colored wood blocks, some of which are darkened or stained. The background is blurred, showing a person's face and a wooden surface.

Wer hat Angst vor dem Gründen?

INNOVECTIS
und Unibator
ermutigen und
unterstützen
Unternehmensgründer
an der
Goethe-Universität

von Dirk Frank

Wer ein Unternehmen gründet, geht ein Risiko ein: Das Vorhaben kann auch misslingen. Viele vermissen in Deutschland eine »Kultur des Scheiterns«, die Misserfolge verzeiht und den Mut der Gründer wertschätzt. Wie ein Blick auf die Gründerszene an der Goethe-Universität zeigt, ist der Mentalitätswandel aber bereits in vollem Gange.

Einer Studie der Universität Hohenheim mit dem Titel »Gute Fehler, schlechte Fehler« (2015) zufolge sind die Deutschen im Umgang mit gescheiterten Unternehmen nicht sehr tolerant; zwar verzeiht die Mehrheit (80 Prozent) allgemein Misserfolge und sieht durchaus die Möglichkeit eines positiven Lerneffekts; mit Blick auf Unternehmensgründungen ergibt sich jedoch ein deutlich anderes Bild: Ein Großteil der Befragten äußert die Meinung, dass das »Eintreten ins Unternehmertum aufgrund des bestehenden Risikos nicht zu empfehlen ist« (Seite 21); eine bestimmte »Risikoaversion« verhindere, so die Macher der Studie, eine tolerantere Einstellung zum Scheitern.

»Start-ups« und »Fuck-ups«

Wie sieht es nun an einer Universität aus, an der fortlaufend neue Ideen entstehen, die sich für die Entwicklung eines Produkts und die Gründung eines Unternehmens eignen? Wie gehen Studierende und Wissenschaftler damit um, dass in Deutschland anscheinend noch vielerorts Skepsis und Zurückhaltung prägend sind, Ausbildung und Studium seit jeher wenig auf Selbstständigkeit und die Gründung vorbereiten?

Dr. Katharina Funke-Braun ist Geschäftsführerin des Unibator an der Goethe-Universität; die Einrichtung unterstützt junge Start-ups auf dem Weg zu einem Geschäftsmodell. Funke-Braun hat zum Thema Entrepreneurship promoviert, ist Lehrbeauftragte im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften und kennt die Fallstricke, die auf dem Weg zum Erfolg lauern. Dass eine gewisse »German Angst« der Existenzgründung entgegenstehe, kann sie generell nicht bestätigen: »Ich merke in der täglichen Praxis, dass sich eine neue Generation von Start-ups viel positiver mit dem Thema Schei-

tern befasst. Sie trauen sich einfach, etwas aus-zuprobieren.« Zudem zeigten beliebte Veranstaltungen wie die »Fuck-up-Nights«, dass auf entspannte und auch humorvolle Weise über gescheiterte Unternehmen gesprochen werden könne. Der Lerneffekt sei nicht zu unterschätzen. Funke-Braun räumt aber auch ein, dass grundsätzlich das Alter der Gründer eine Rolle spielen kann: »Geht es nämlich nicht um Studierende oder Absolventen, sondern um Wissenschaftler, die sich mit dem Gedanken tragen, eine aus der Forschung entwickelte Idee zum Produkt und zur Marktreife zu bringen, dann hat man es mit einer Altersgruppe zu tun, die oftmals bereits weiterreichende familiäre und finanzielle Verpflichtungen hat.«

Der weite Weg vom Labor auf den Markt

Ohnehin habe man es bei den »Spin-offs«, erläutert Dr. Martin Raditsch, Geschäftsführer von INNOVECTIS, mit einem anderen Entwicklungsprinzip zu tun: Gehe es bei einem Start-up darum, eine Idee als Basis einer Unternehmensgründung zu nehmen, handele es sich bei Spin-offs aus dem Wissenschaftsbetrieb um technologiegetriebene Unternehmungen: »Das primäre Ziel ist nicht, mit einem Produkt direkt auf den Markt zu gehen, sondern vielmehr eine Technologie so weiterzuentwickeln, dass ein Investor das Produkt bzw. die Firma kauft.« Beide Wege seien für Universitäten im Zeichen der sogenannten Third Mission wichtig, schließlich gehe es beim Wissenstransfer darum, Erkenntnisse in die Gesellschaft hineinzutragen. Die Voraussetzungen seien für ein technologiegetriebenes Spin-off aber viel anspruchsvoller, denn es müsse eine Infrastruktur mit Großgeräten zur Verfügung gestellt werden; dafür benötigten die Hochschulen auch öffentliche Mittel. Und auch



Die Chefs von Minds Medical: Matthias Bay (l.) und Lukas Naab.

den Wissenschaftlern werde einiges abverlangt, unterstreicht Dr. Kirstin Schilling, stellvertretende Geschäftsführerin der INNOVECTIS: »Wer sich in Deutschland für eine wissenschaftliche Karriere entschieden hat, kann sich nicht mal eben für ein Jahr ausklinken, das ist in den USA wesentlich einfacher.« Viele Wissenschaftler sähen einen Konflikt darin, eine Erfindung sowohl für ein wissenschaftliches Paper zu verwenden als auch ein Patent anzumelden; beides lasse sich aber verbinden. Dass sich nicht jede Idee, die als Erfindungsmeldung von einem Bewerbergremium der Universität geprüft wird, auch für eine Patentmeldung eignet, stelle an sich noch kein großes Risiko dar, erklärt Schilling: »Ein Wissenschaftler kann auch mit einem Artikel, der von einem wissenschaftlichen Periodikum abgelehnt wird, scheitern. Das ist nun mal ein Grundprinzip von Forschung.« Wenn eine Erfindungsmeldung angenommen wird, wird mithilfe eines Fachanwalts eine Patentmeldung erstellt, die aber in den meisten Fällen vom Patentamt positiv beschieden wird. »Entscheidend ist, dass der Lizenznehmer dann die Idee zur Produkt- und Marktreife bringt, damit die Universität auch etwas daran mitverdient«, erklärt Martin Raditsch.

Hürden und Hindernisse

Minds Medical, ein junges Start-up aus Frankfurt, hat es geschafft, ein Produkt zu entwickeln und auf den Markt zu bringen. Lukas Naab (35),

einer der Firmengründer des jungen Start-ups, begrüßt den Besucher gut gelaunt in den angemieteten Räumlichkeiten nahe dem Eschenheimer Turm. Während der Religionswissenschaftler als Business Developer und Kommunikator im schicken Outfit agiert, bevorzugt sein Kompagnon Matthias Bay (36), der für Produktentwicklung und Programmierung zuständig ist, den für ITler üblichen T-Shirt-Look. Diese klare Rollenverteilung im Unternehmen stand von Anfang an fest, beide ergänzen sich in ihrem Profil auf ideale Weise. »Alleine hätten wir eine Firmengründung nicht stemmen wollen«, sind sich beide einig.

Typisch für ein Start-up wie Minds Medical ist die Idee, die aus der Beobachtung eines Problems heraus entstanden ist: Lukas Naab studierte einige Zeit Medizin – »immerhin bis zum Physikum«, wie er augenzwinkernd erzählt, bevor er sich den Geisteswissenschaften zuwandte. Aufgefallen war ihm, dass das sogenannte Fallpauschalenberechnungssystem der Verwaltung im Krankenhaus einiges abverlangt, schließlich sind die Akten der Behandelten, die mithilfe alphanumerischer Codes erstellt werden, sehr komplexe Dokumente. Da müssen sich Ärzte und Medizincontroller durchbeißen, »was aber auf Kosten der eigentlichen Aufgabe im Krankenhaus geht«, betont Naab. »Warum kann das nicht automatisiert gelesen werden?«, fragte er sich und trug die Frage zu seinem Kommilitonen Matthias Bay. Der hatte dann die Idee, mithilfe von Künstlicher Intelligenz eine Software zu entwickeln, die in der Lage ist, die medizinische Kodierung für die Fallpauschalenabrechnung zu automatisieren und den Krankenhäusern damit viel Arbeit abzunehmen: Ein Business-to-Business-Modell, das auch dem Endkunden zugutekommen soll.

Vor der Gründung steht die Bewerbung

So weit, so gut. Von der Idee waren Naab und Bay gleichermaßen fasziniert wie überzeugt. Zwar hatten beide nach ihren Examen bereits Jobs angetreten, die ihnen Perspektiven boten. Doch nebenbei, das wurde schnell klar, war die Unternehmensgründung nicht zu realisieren. Der Kontakt zum Unibator und die wissenschaftliche Begleitung durch Informatik-Professorin Mirjam Minor waren schon mal eine gute Voraussetzung dafür, sich für ein einjähriges Stipendium bei Exist, einem Förderprogramm der Bundesregierung, zu bewerben. Auch der dritte Platz beim Goethe-Innovations-Preis 2015 stimmte Naab und Bay optimistisch. Doch der erste Anlauf misslang, ein herber Rückschlag, wie Naab deutlich macht: »Wir hatten ja ohnehin die Befürchtung, vom Bereich Health Care zu wenig Ahnung zu haben, immerhin kommen wir beide aus anderen Disziplinen.« Doch

INNOVECTIS wurde 2000 als Tochterunternehmen der Goethe-Universität Frankfurt gegründet und agiert seitdem erfolgreich als Dienstleister beim Transfer von akademischem Know-how in die wirtschaftliche Praxis. Das besondere Geschäftsmodell der INNOVECTIS ermöglicht Wissenschaftlern und Unternehmen einen unbürokratischen und praxisgerechten Wissens- und Technologietransfer. So finden zahlreiche Fragestellungen aus der industriellen Forschung eine Lösung durch die fachliche Expertise von Wissenschaftlern der Goethe-Universität. Die Geschäftsfelder der INNOVECTIS sind Patentmanagement und -vermarktung, Forschungs- und Entwicklungsprojekte, Unternehmensgründung und Wissenschaftliches Consulting.
info@innovectis.de; <http://innovectis.de>

Der **Unibator** ist die »Brutstätte für Innovation« der Goethe-Universität. Er fördert Studierende, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und Alumni aller Fachbereiche bei der Umsetzung wissenschaftlicher Erkenntnisse und daraus entstehender Geschäftsideen zu marktreifen Produkten und Dienstleistungen. Gründerinnen und Gründer durchlaufen ein 18-monatiges Start-up-Programm mit dem Ziel, ein validiertes und skalierbares Geschäftsmodell zu entwickeln. Der Unibator hat zusammen mit dem forschungsstarken Fachbereich Wirtschaftswissenschaften einen Fokus im Bereich FinTech aufgebaut.
info@goetheunibator.de; <http://goetheunibator.de>

sie ließen sich nicht entmutigen, denn von der Idee waren sie nach wie vor überzeugt. »Dass es Konkurrenten gab, die an einer ähnlichen Baustelle des Gesundheitssystems unterwegs waren, war für uns kein Gegenargument. Denn dadurch wussten wir immerhin, dass wir nicht total falsch lagen«, sagt Naab. Sie besserten den Antrag nach und arbeiteten noch deutlicher heraus, was das Besondere an der zu entwickelnden Software-Lösung sein sollte. Der zweite Anlauf war erfolgreich, sie erhielten das Stipendium und konnten mithilfe der Unterstützung des Unibator einen ersten Prototypen entwickeln.

Dass ein solcher Rückschlag kein Einzelfall ist, dass sich auf dem Weg zur Unternehmensgründung immer wieder Hindernisse auftürmen können, zeigte sich ausgerechnet kurz vor Ablauf des Exist-Stipendiums: Die Zukunft des Start-ups wurde nochmals massiv infrage gestellt, als ein Investor, eine Krankenkassette, die eigentlich schon zugesagt hatte, plötzlich absprang. Diesen Rückschlag konnten die Macher aber gut parieren, zeigte sich doch, dass die Idee eines Kodierassistenten-Systems auch in anderen Bereichen von Nutzen sein kann: »Versicherungen müssen bei neuen Kunden vor deren Aufnahme eine Risikoanalyse erstellen: Die Kosten dafür belaufen sich pro Jahr auf rund 10 Milliarden«, erläutert Naab. Mit dem Tool von Minds Medical können die in den Arztbriefen enthaltenen Daten automatisiert analysiert und evaluiert werden. Damit bietet Minds Medical, davon waren und sind Naab und Bay überzeugt, auch Versicherungen eine attraktive Lösung.

Heute ist Minds Medical auf acht feste Mitarbeiter angewachsen, neue Investoren haben sich zum Ende des Jahres bereits angekündigt. Man schaut optimistisch in die Zukunft. »Minds Medical kann man durchaus als Aushängeschild



der noch jungen Gründerszene an der Goethe-Universität bezeichnen«, unterstreicht auch Katharina Funke-Braun. Die ersten Plätze beim »Best of X Rhine Main«-Award (2016) und beim Frankfurter Gründerpreis (2018) schmücken die junge Geschichte des Start-ups.

Skeptisch sind meist die Nicht-Gründer

Hat das Startup aber in der Phase der Gründung, die auch von Rückschlägen geprägt war, eine »Kultur des Scheiterns« vermisst? »Das Schöne am Gründersein ist, dass man auf viele andere Gründer trifft. Und innerhalb dieser Szene ist ein Scheitern eigentlich gar kein Problem. Man kennt die Risiken. Aber jenseits davon sieht es deutlich anders aus«, sagt Naab. Er sieht das Problem vor allem darin, dass potenzielle Gründer zuerst nicht ernst genommen werden: »Eine Idee zu haben und diese umsetzen zu wollen, wird von vielen Zeitgenossen belächelt. Wenn man dann aber erfolgreich ist, stellt sich plötzlich ein gewisser Neid ein.« Der Unternehmergeist sei auch in akademischen Kreisen nicht sehr verbreitet. Auch eine Karriere als Wissenschaftler sei in Zeiten prekärer Beschäftigung nicht unbedingt sicher. Viele Universitätsabsolventen bevorzugten heute ohnehin eine sichere Festanstellung, am liebsten sogar eine Verbeamtung, stellt Lukas Naab fest – und hält dagegen: »Man hat als Unternehmer unglaublich viel Freiraum, kann gestalten. Das möchte ich überhaupt nicht mehr gegen eine Angestelltentätigkeit eintauschen.« Und selbstbewusst ergänzt er: »Falls ich wider Erwarten wirklich mal wieder auf Jobsuche gehen müsste, hätte ich mit den bei Minds Medical erworbenen Kenntnissen und Erfahrungen ohnehin beste Chancen.« ●

Unterstützen junge Unternehmen (v. l. n. r.):
Dr. Kirstin Schilling,
Dr. Martin Raditsch und
Dr. Katharina Funke-Braun.



Der Autor

Dirk Frank, 52, ist Pressereferent an der Goethe-Universität.

frank@pww.uni-frankfurt.de

Literatur

Kuckertz, Andreas, Mandl, Christoph, Allmendinger, Martin: Gute Fehler, schlechte Fehler – wie tolerant ist Deutschland im Umgang mit gescheiterten Unternehmern? Stuttgart, Universität Hohenheim, 2015. Online verfügbar unter www.neue-unternehmerkultur.de