

RUB



DEINE IDEE. DEIN IMPACT.

Gründen an der RUB.
Egal, was du studierst oder erforschst.

**WORLDFACTORY
START-UP CENTER**
Universitätsstraße 150
44801 Bochum
Tel.: +49 234 32001
worldfactory@rub.de
www.worldfactory.de

RUHR
UNIVERSITÄT
BOCHUM

RUB



EXZELLEENZ
START-UP
CENTER
NORDRHEIN-WESTFALEN

WILLKOMMEN IM TEAM DER MUTIGEN UND INNOVATIVEN!

Du möchtest deine Idee, deine Expertise oder deine Forschungsergebnisse in ein innovatives und marktfähiges Unternehmen transformieren? Lerne mit diesem Guide alle Angebote und Unterstützungsstrukturen der Ruhr-Universität Bochum (RUB) für deinen Gründungsprozess kennen!

Die RUB versteht sich als Akteurin innerhalb einer global vernetzten Wissensgesellschaft. Wir sind der Überzeugung, dass die exzellente Forschung an der RUB die beste Basis bietet, die Welt und damit unsere Region – die Metropole Ruhr – nachhaltiger und innovativer zu gestalten!

Die RUB ist eine der zehn bundesweit gründungsstärksten Universitäten. Das WORLDFACTORY Start-up Center (WSC) an der RUB unterstützt Ausgründungen, die wissensbasiert, international ausgerichtet und den Sustainable Development Goals der UN entsprechend nachhaltig am Markt agieren. Nach dem Vorbild des seit 2017 bestehenden Inkubators für IT-Sicherheit Cube5 haben wir inzwischen vier weitere Inkubatoren entlang der Spitzenforschungsbereiche der RUB aufgebaut: Start4Chem, Materials, SmartSystems und Health+. Gleichzeitig konnten wir die Gründungsförderung campusweit verankern. Das WSC bietet fachübergreifende und interdisziplinäre Angebote für und mit allen Fakultäten an. Studierende, Graduierte und Alumni der RUB sind willkommen, ihre Gründungsvorhaben mit unseren Expert*innen zu analysieren, auszuarbeiten

und praxisfähig zu machen. Gründungsinteressierten Studentinnen und Nachwuchswissenschaftlerinnen bieten wir eine exklusive Plattform, um sich mit Gleichgesinnten und mit erfahrenen Gründerinnen und Expertinnen aus dem Entrepreneur- und Start-up-Bereich auszutauschen: FACE@RUB (Female Academic Entrepreneurs). Das Centrum für Entrepreneurship, Innovation und Transformation (CEIT) der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät ist zudem eine wichtige Anlaufstelle unserer Gründer*innen.

Auf dem Areal Mark51*7 rund um den WSC-Makerspace wächst ein Start-up-Ökosystem mit starker Anbindung an die RUB-Ausgründungen. Unternehmen, die über die RUB gegründet wurden, wie die Physec GmbH, VMray GmbH oder die Escrypt GmbH, haben sich dort bereits angesiedelt. Dieser Innovationsgeist übt große Anziehungskraft auf weitere High-tech-Unternehmen aus. So treibt das WSC mit seinen erfolgreichen Ausgründungen den Transfer zwischen Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft voran. Gemeinsam mit den Start-ups der RUB haben wir als Gründungsberatung diesen Guide entwickelt, um dich in deinem Gründungsvorhaben zu bestärken. Bist du dabei?

Euer Team vom WORLDFACTORY Start-up Center (WSC)

Prof. Dr. Günther Meschke,
Prof. Dr. Stefanie Bröring, Marc Seelbach,
Florian Krohm, Michelle Twardzik,
Melusine Reimers

1

6 WARUM GRÜNDEN AN DER RUB?

12 Kannst du gründen lernen?

14 Best Practice:
House of Plasma

2

18 WIE GRÜNDEN AN DER RUB?

22 Mit welchen Methoden arbeiten wir?

24 FACE@RUB

26 Wie entsteht ein Prototyp?

30 Kennst du deine Zielgruppe?

32 Wie willst du Geld verdienen?

34 Wie formst du das perfekte Team?

36 Best Practice:
Lidrotec



3

40 WIE AN DEN MARKT GEHEN?

- 44 Wie finanziere ich den Start?
- 46 Proof it!
- 48 Welches Förderprogramm passt zu mir?
- 50 Von der Universität ins Unternehmen
- 52 Wie schützt du dein geistiges Eigentum?
- 54 Welche Rechtsfragen beschäftigen Start-ups?
- 56 Internationalisierung
- 58 Best Practice: *ACTitude*

62 EPILOG

- 64 Das WORLDFACTORY-Ökosystem
- 66 Inkubatoren
- 68 Die Start-Up-Welt von A bis Z
- 70 Danksagung
- 73 Impressum
- 74 Zahlen und Fakten

1



**WARUM
GRÜNDEN
AN DER RUB?**

1 WARUM GRÜNDEN AN DER RUB?

Für Gründungen gibt es kein Patentrezept. Wir begleiten jedes Team individuell. Aber es gibt Methoden, die strukturiert und effizient zum Erfolg führen. Unsere kostenlose Beratung basiert auf dem Lean-Canvas-Modell. Es ermöglicht, frühzeitig das Potenzial deiner Geschäftsidee zu identifizieren und Förderanträge oder Pitch Decks zu erarbeiten. Unsere RUB-Methode lenkt den Blick zusätzlich auf den Faktor „Team“, denn die Menschen, mit denen du gründest, tragen wesentlich zum Erfolg bei.





WAS BRINGST DU MIT?

Projekte, die wir begleiten, unterscheiden sich von Existenzgründungen oder auch der Freiberuflichkeit, die in der Regel den eigenen Lebensunterhalt durch unternehmerisches Handeln finanzieren. Sollte sich in der Erstberatung herausstellen, dass dein Projekt nicht in den Bereich der Innovationsgründungen fällt, vermitteln wir dir gern einen passenden Netzwerkkontakt.

Du studierst oder arbeitest an der RUB, bist RUB-Alumni oder wünschst dir die RUB als Partner für deine wissenschaftlich basierte

Gründung? Dann prüfen wir gern in einer Erstberatung, ob du bei uns an der richtigen Adresse bist. Wir stellen allen Gründer*innen eine fachlich passende Person aus unserem Coaching-Team zur Seite. Wie im Spitzensport erarbeiten diese Coaches zu Beginn der Beratung gemeinsam mit euch einen individuellen „Trainingsplan“. Eine gemeinsame Coachingvereinbarung bietet die Basis für den Beratungsprozess. Die zeitliche Planung deines Coachings passen wir an dein Vorhaben und an deine individuelle Lebenssituation an.

IST DEINE GRÜNDUNGSDIEE INNOVATIV?

Du hast während deines Studiums, deiner Promotion oder sonstiger Forschung eine Idee entwickelt, die für die Welt da draußen nützlich sein könnte? Dann helfen wir dir, diese Idee zu einem Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. Als universitäres Start-up Center sind wir für Innovationsgründungen zuständig, nicht für Existenzgründungen. Wir begleiten demnach Gründungsvorhaben, die wissenschaftlich und/oder international ausgerichtet sind sowie einen gesellschaftlichen Impact verfolgen. Eine Innovationsgründung basiert auf

Die Coachingvereinbarung umfasst:

- regelmäßige Termine mit deinem/deiner Coach*in (mindestens einmal im Monat)
- Vorbereitung auf Förderanträge
- vertiefende Workshops und Fachberatungen
- externe Wettbewerbe oder Programme
- Entwicklung von Prototypen im Makerspace
- Mentoring
- IP-Beratung
- Raumbedarfe



wissenschaftlicher IP (Intellectual Property), Patenten oder auch geistes-/gesellschaftswissenschaftlichen Erkenntnissen. Das heißt häufig: lange Entwicklungszeiten, große Investitionssummen und komplexe Anwendungsfälle. Meist geht es darum, ein gesellschaftliches Problem zu lösen oder für eine bestimmte Branche oder Zielgruppe etwas an den Markt zu bringen, was es in dieser Form bisher nicht gibt. Zudem sollte dein Gründungsvorhaben auf Wachstum ausgerichtet sein – selbst, wenn du es erst einmal langsam angehen willst.

BIST DU EINE GRÜNDUNGSPERSÖNLICHKEIT?

Gibt es überhaupt die perfekte Gründungspersönlichkeit? Sicherlich nicht. So vielfältig wie die Innovationsprojekte, so divers sind die Menschen, die sie prägen. Zudem sind Gründungspersönlichkeiten keine einsamen Held*innen, sondern Teamplayer. Und die besten Teams vereinen unterschiedliche Talente.

Zu erfolgskritischen Eigenschaften, die ihr per Selbst- und Fremdeinschätzung für euch prüfen könnt, gehören: Motivation, Mut, Ausdauer,

Verantwortung, Fachkompetenz, Selbstorganisation, Selbstdisziplin, Flexibilität, Frustrationstoleranz, Krisenfestigkeit, Entscheidungsstärke oder Überzeugungskraft.

NÜTZLICHE LINKS:

- **Existenzgründung in Bochum**
<https://www.bochum-wirtschaft.de/dienstleistungen/gruendungsberatung/>
- **Bochumer Gründungswettbewerb**
<https://www.senkrechtstarter.de/>
- **Startup-Inkubator Crealize**
<https://www.crealize.com/>



**Existenzgründung
in Bochum**



**Dreh- und Angelpunkt
– Die Gründerperson**



**Existenzgründungsberater
„Sind Sie ein Unternehmertyp?“**

**Gründer*innen bewegen sich immer wieder in Spannungsfeldern.
Wie tickt ihr? Setzt euch mit folgenden Themenfeldern auseinander,
und besprecht euch dazu im Team!**

**Anpacken vs.
Reflektieren**

Ihr müsst schnell in die Umsetzung kommen, trotzdem sind ein bis zwei Stunden Reflexion in der Woche, allein und im Team, sinnvoll. Seid ihr auf einem guten Weg?

**Spontaneität vs.
Verlässlichkeit**

Beides ist gefragt. Spontaneität hat Grenzen, wenn Aufgaben oder Meetings vereinbart sind. Dann geht es um Verlässlichkeit. Seid keine Hasardeure!

**Fachwelt vs.
Verständlichkeit**

Fachliche Kompetenz wirkt erst, wenn sie geteilt wird. Beschäftigt euch mit euren Partner*innen, deren Interessen, Vorwissen und Kultur. Denkt systemisch!

**Kontrolle vs.
Vertrauen**

Seid ihr eher Kontroll-Freaks oder neigt ihr zum Vertrauensvorschuss? Sicher, Kontrolle kostet Zeit, enttäushtes Vertrauen aber auch. Findet die Balance!



KANNST DU GRÜNDEN LERNEN?

Wir sagen: Ja! Um eigene Ideen zu entwickeln und Kompetenzen, diese Ideen umzusetzen, zu erlernen, gibt es Methoden: Entrepreneurship Education fasst sie zusammen. Die Ruhr-Universität Bochum bietet eine Vielzahl von Grundlagenmodulen, Seminaren und Workshops zur Entrepreneurship Education an. Was zeichnet erfolgreiche Unternehmer*innen aus? Welche Kompetenzen brauchen sie? Und wie können diese Kenntnisse, Fähigkeiten und Persönlichkeitsmerkmale gefördert und bewertet werden?

Mit diesen Fragen beschäftigt sich das Team „Entrepreneurship Education“ des WORLDFATORY Start-up Centers. Mit dem Zertifikat „Entrepreneurship Education“ des Centrums für Entrepreneurship, Innovation und Transformation (CEIT) und weiteren Modulen aus dem Optionalbereich der RUB können interessierte Studierende ihre Kompetenzen ausbauen und nachweisen.

DAS CEIT AN DER RUB

Die Fakultät für Wirtschaftswissenschaft der RUB hat das CEIT eingerichtet, um Zukunftsperspektiven regional vernetzt zu entwickeln und diejenigen zusammenzuführen, die an den Themen Entrepreneurship, Innovation und Transformation interessiert sind. Das CEIT kombiniert betriebs- und volkswirtschaftliche Expertise und dient als Verbindungselement und Katalysator für wirtschaftswissenschaftlich fundierte Projekte in Forschung und Praxis.

Der Lehrstuhl für Entrepreneurship und Innovative Geschäftsmodelle am CEIT hat einen ganzheitlichen Lehransatz entwickelt, der auf dem Konzept basiert, dass unternehmerisches Lernen durch realitätsnahe Fallstudien und immersive Teamarbeit gefördert werden kann. Das „Business Model Design Lab“ bietet Studierenden die Möglichkeit, in Zusammenarbeit mit einem regionalen Start-up oder einer geplanten Ausgründung der RUB ein Geschäftsmodell zu entwerfen.

Unser Ziel ist es, dass Absolvent*innen der Ruhr-Universität Bochum eine Unternehmensgründung als Option wahrnehmen. In den Fachbereichen der RUB gibt es bereits viele Bausteine, die Gründungskompetenzen vermitteln. Wir erweitern diese Angebote und verknüpfen sie systematisch im EntreComp Framework.

Einen Überblick über die Entrepreneurship Education an der RUB gibt es hier:

- <https://www.worldfactory.de/entrepreneurship-education>
- <https://www2.wiwi.rub.de/lehrstuhlprojekte/business-model-design-lab/>
- <https://www2.wiwi.rub.de/kompetenzfelder/ceit/>
- www.eship.wiwi.rub.de

Zum Zertifikat:

- <https://www2.wiwi.rub.de/zertifikat-entrepreneurship/>



A photograph of two men standing in a laboratory or industrial setting. The man on the left is wearing a dark blue button-down shirt and glasses. The man on the right is wearing a red sweater and glasses, and is smiling. They are standing in front of a white cabinet with various electrical outlets and switches. A large, out-of-focus metal component is visible in the foreground on the right.

HOUSE OF PLASMA

Messtechnik für Nanobeschichtungen

Geoffrey Mellar, Maria Schnober und Dr. Moritz Oberberg hüten das House of Plasma, ein Unternehmen, dessen Produkt eine Multipolresonanzsonde ist. Diese Sonde ermöglicht Unternehmen, die mit physikalischem Plasma Nanobeschichtungen auf Werkteile aufbringen, ein Monitoring ihrer Hochleistungsanlagen.

Die House of Plasma GmbH ist eine Ausgründung aus der Ingenieurstechnik. Was kann eure Sonde, was andere Messtechnik nicht kann? Was ist Plasma und was macht es so speziell?

MORITZ: Plasma lässt sich als der vierte Aggregatzustand von Materie beschreiben: bei steigender Temperatur folgt auf fest flüssig und auf gasförmig Plasma. Plasma setzt Ladungsträger frei. So ist Plasma eine hocheffiziente Querschnittstechnologie, ein Werkzeug, das in der Chipindustrie, in der Medizintechnik oder in der Optik zum Einsatz kommt. Bisher gelang ein Controlling von Anlagen, die mit Plasma arbeiten, störungsfrei nur von außen. Unsere Sonde liefert in Echtzeit und ohne Störung aussagekräftige Messdaten aus dem Inneren der Anlagen, ohne die Produktionsprozesse zu beeinflussen.

Wie hat sich euer Gründungsteam gefunden?

MORITZ: Gestartet ist unser Projekt bereits im Jahr 2006 unter Federführung von Prof. Dr. Ralf Peter Brinkmann vom Lehrstuhl für Theoretische Elektrotechnik. Der Lehrstuhl hat die Technologie damals auch zum Patent angemeldet. Als ich zum Forschungsteam stieß, waren schon etliche Theoriearbeiten und Forschungsprojekte gelaufen, und die Industrie begann, großes Interesse zu zeigen. Das hat mich darin bestärkt, eine Ausgründung anzustoßen.

GEOFFREY: Kurz darauf bin ich ins Team eingestiegen. Moritz suchte Unterstützung in den Bereichen Elektronik und Software. Nach zwei Jahren Tätigkeit in der Industrie reizten mich das Projekt und die Gründungsperspektive.



„Zu Beginn hatten wir ausschließlich die Technik im Blick.“

Moritz Oberberg

MORITZ: Maria kam als Letzte dazu. Wir benötigten dringend betriebswirtschaftliche Kompetenz. Maria schrieb ihre Masterarbeit über House of Plasma und wir haben sie gefragt, ob sie nicht Mitgründerin werden wolle.

Welche Beratungsangebote der WORLDFACTORY habt ihr in Anspruch genommen?

MORITZ: Wir sind Ingenieure. Wir hatten zu Beginn ausschließlich die Technik im Blick, wir sahen ausschließlich die Endlösung und wollten diese perfektionieren. Die Berater*innen der WORLDFACTORY haben unseren Blick fürs Unternehmerische geschärft. Jetzt haben wir Maria, die uns manchmal aufs Gleis setzt und die wirtschaftliche Perspektive einbringt. Die Berater*innen der WORLDFACTORY haben uns bei der Antragstellung für das Förderprojekt Start-up Transfer.NRW und später dann

für die Förderung über EXIST Forschungstransfer begleitet: von der Erstberatung über das Pitch-Training bis zur Abgabe der Förderanträge. Über das Netzwerk bekamen wir Unterstützung beim Video-Dreh für die Pitches, haben Coachings zur Unternehmensorganisation und zur Buchhaltung in Anspruch genommen und uns mit den Rechtsexpert*innen bezüglich des Vertrags für die Übernahme der Patente von der RUB ausgetauscht. In Kürze nutzen wir den Makerspace, um Produktfotos zu schießen.

Inzwischen habt ihr auch eine Menge an Preisen abgeräumt ...

GEOFFREY: Wir haben den 1. Platz beim Bochumer Wettbewerb Senkrechtstarter 2021 gewonnen und wurden als „Beste Hochschulausgründung“ noch zusätzlich ausgezeichnet. Beim Start-up Award des RWTÜV 2022 beka-

men wir üppige Preisgelder für den 1. Platz. Und ebenfalls 2022 ging der Gründungspreis „Digitale Innovation“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz an uns.

Aber „nur“ von Wettbewerben und Preisgeldern kann sich ein Unternehmen nicht finanzieren ...

MORITZ: Die EXIST-Förderung läuft im Herbst aus. Für die Weiterentwicklung unserer Produkte werden wir Finanzierungsmöglichkeiten suchen: Wir wollen Kontakt zu den Business Angels aufnehmen, streben ein Wandeldarlehen der NRW.Bank an und gehen auf kleinere Investoren zu, die wirklich Interesse an unseren Produkten haben. Natürlich

wollen wir wachsen und unser Portfolio erweitern – aber selbst immer die Entscheidungsgewalt über unsere Produkte behalten.

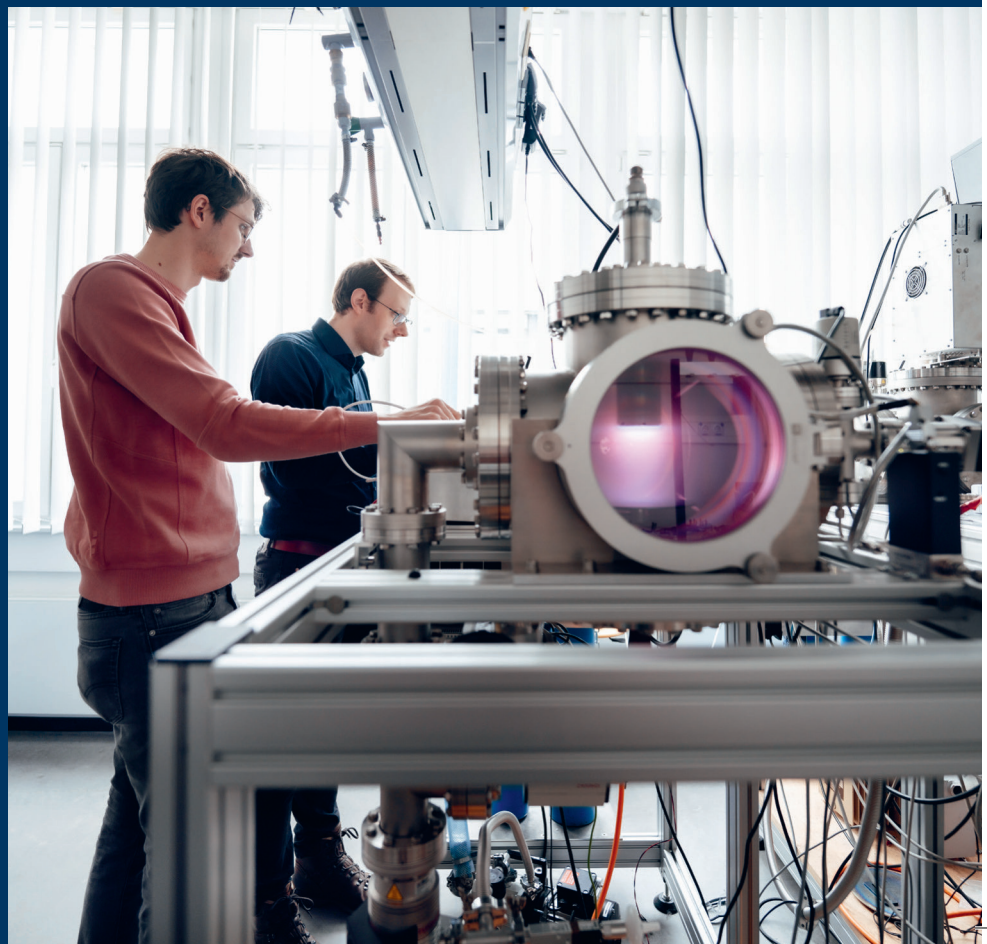
Vielen Dank für das Gespräch, wir wünschen euch ein gesundes, selbstbestimmtes Wachstum.

Wir sprachen mit:

Dr. Ing. Moritz Oberberg und Geoffrey Mellar, M.Sc., Wissenschaftliche Mitarbeiter am Lehrstuhl für Angewandte Elektrodynamik und Plasmatechnik und Gründer und Geschäftsführer der House of Plasma GmbH
www.house-of-plasma.com

PLASMA- PARAMETER MESSEN

Moritz Oberberg (l.) und Geoffrey Mellar testen ihre Sonde am Versuchsaufbau. Mitgründerin Maria Schnober (nicht im Bild) betreut die Finanzen.



2

The background consists of a grid of squares in two colors: dark blue and bright pink. The top row has a dark blue square on the left and a pink square on the right. The second row has a pink square on the left and a dark blue square on the right. The bottom row has a pink square on the left and a dark blue square on the right. The text is centered in a white horizontal band between the second and third rows.

WIE GRÜNDEN AN DER RUB?

2 WIE GRÜNDEN AN DER RUB?

Du hast dich entschlossen, aus deiner Idee ein Unternehmen zu machen? Wir sind gespannt! Wir wissen, dass komplexe wissenschaftliche Innovationen Zeit brauchen, bis sie marktreif sind. Wir kennen die Umstände, wenn Gründer*innen noch studieren, gerade promovieren oder in Forschungsprojekten stecken. Damit du nicht vom Weg abkommst, unterstützen wir dich in allen Phasen bis zur Gründung.





WER BERÄT DICH?

Für Workshops oder Fachberatungen ist die RUB-Akademie unsere kompetente Partnerin. Mit 21 Fakultäten bringt die RUB eine Vielfalt an Gründungsideen und Innovationen hervor. Grundsätzlich sind Gründungsteams aus allen Fach- und Forschungsbereichen willkommen. Werden spezifische Beratungsangebote benötigt, die nicht über die RUB-Akademie abgedeckt werden können, organisieren unsere Coaches diese individuell. In fünf Inkubatoren, die an die Fakultäten der Ruhr-Universität Bochum angegliedert sind, finden Gründer*innen zudem fachspezifische Unterstützung.

Unser Gründungsberatung enthält einige verpflichtende Module, um das grundsätzliche Unternehmer*innen-Skillset abzudecken:

- Lean Canvas Workshop
- Pitch Training
- Teambuilding Workshop
- Customer Development Workshop
- Vertriebscoaching

Darüber hinaus steht allen Interessierten die Teilnahme an generellen Veranstaltungen des **WORLDFACTORY Start-up Centers** offen:

- Money Talks
- Netzwerkveranstaltungen
- Keynotes

Zudem dienen vertiefende Workshops oder Fachberatungen dazu, gemeinsam mit den Gründungsteams direkt am Geschäftsmodell zu arbeiten. So hilft jeder Workshop ganz konkret dabei, deine Gründungsidee immer ein Stückchen weiter in die Umsetzung zu bringen.

WEITERE INFOS:

- **Akademie der Ruhr-Universität:**
<https://www.akademie.rub.de/gruender-innovationsmanagement/>
- **Inkubatoren**
<https://www.worldfactory.de/fokusthemen/inkubatoren-uebersicht>

MIT WELCHEN METHODEN ARBEITEN WIR?

Die Zeiten, dass „am Reißbrett“ entworfene Produkte Verkaufserfolge erzielen, sind lange vorbei. Heutzutage können Kund*innen aus einer nahezu unendlich großen Zahl an Produkten wählen, viele Märkte sind gesättigt, neben der Funktion spielen Design, Nachhaltigkeit oder Individualität eine wichtige Rolle. Produkte und Services müssen sich durch Innovationen auszeichnen und sich konsequent am Kundennutzen orientieren, um marktfähig zu sein. Doch wie kommen Teams von der Idee zur Innovation?

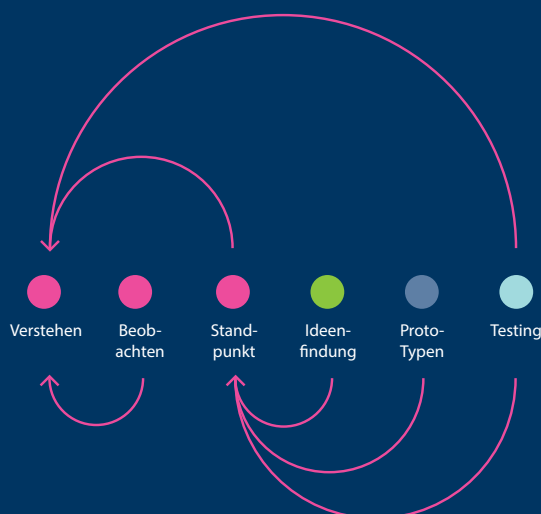
DESIGN THINKING

Die WORLDFACTORY bietet unter anderem Seminare zum Design Thinking an, eine Methode, die hilft, kundenzentrierte Produkte oder Services zu entwickeln. Das an der Stanford University entwickelte Design Thinking basiert auf der Annahme, dass Probleme besser gelöst werden können, wenn Menschen unterschiedlicher Disziplinen zusammenarbeiten. Gemeinsam entwickeln oder widmen sie sich Fragestellungen, analysieren Zielgruppen und erarbeiten schließlich Konzepte oder Prototypen, die mehrfach zusammen mit den Nutzen geprüft werden.

LEAN-CANVAS-METHODIK

Unsere Gründungsberatungen basieren auf der Lean-Canvas-Methodik. Sie ist besonders hilfreich, wenn du deine Gründungsidee verfeinern, hinterfragen und schärfen möchtest. Im Laufe der Beratung gehen wir mit dir strukturiert das Lean-Canvas-Modell durch. Es verbindet Theorie und Praxis: Du entwickelst nicht nur ein Geschäftsmodell, sondern erlernst alle notwendigen Skills für ein erfolgreiches Business – vom Führen von Kundeninterviews bis zum Erstellen von Finanzplänen.

DIE 6 PHASEN IM DESIGN THINKING



| | | | | |
|-----------------------|-------------|--------------------------|------------------|-------------------|
| Problem | Solution | Unique Value Proposition | Unfair Advantage | Customer Segments |
| | Key Metrics | High-level Concept | Channels | Early Adopters |
| Existing Alternatives | | | | |
| Cost Structure | | | Revenue streams | |
| Team | | | | |

LEAN CANVAS

UNSERE TOOLBOX

Wir haben auf unserer Website eine Toolbox zusammengestellt. Dort findest du nützliche Vorlagen und Arbeitsutensilien wie Leitfäden fürs Pitching, Checklisten für Förderprogramme, unser Lean-Canvas-Modell, ein Persona-Canvas-Tool, das dir hilft, deine potenziellen Kund*innen kennenzulernen, oder auch ein Design-Canvas-Tool, das dich beim Entwerfen deines Produktdesigns unterstützt.

Teste deine Idee mit unseren Tools!

<https://www.worldfactory.de/beratung/toolbox>

WEITERE INFOS:



Lean Canvas Modell
für dein Startup



Lean Canvas
Beispiel „Uber“

FACE@RUB

FACE@RUB steht für Female Academic Entrepreneurs und ist der Inkubator für Gründerinnen an der Ruhr-Universität Bochum. Wir wollen Studentinnen und Nachwuchswissenschaftlerinnen begeistern, ihre eigene Gründungsidee zu verfolgen und sich mit Unternehmer*innentum auseinander zu setzen. Warum ein spezielles Programm für Frauen in der Start-up-Szene? Noch immer ist der Anteil von Frauen, die ihr eigenes Unternehmen gründen, gering. Das gilt insbesondere für Start-ups. Nur 20,3 % der Start-up-Gründer*innen waren im Jahr 2022 weiblich und ihr Anteil steigt nur langsam an.

Mit FACE@RUB bieten wir gründungsinteressierten Studentinnen und Nachwuchswissenschaftlerinnen eine Plattform, um sich mit Gleichgesinnten auszutauschen und mit erfahrenen Gründerinnen und Expertinnen aus dem Entrepreneur- und Start-up-Bereich in Kontakt zu kommen. Wir möchten zeigen, dass Start-ups keine reine Männerdomäne sein müssen und ebenso vielfältig sind, wie die Gründer*innen, mit denen wir zusammenarbeiten. Denn: Den einen goldenen Weg zur erfolgreichen Gründung gibt es nicht, dafür aber zahlreiche Modelle abseits der Einzelunternehmerin oder des Millionen-Start-ups. Frau muss sie nur kennen.

WEITERE INFOS:

- <https://face.rub.de>
- <https://www.worldfactory.de/fokusthemen/face-female-academic-entrepreneurs>
- <https://face.rub.de/veranstaltungen/>



**Female Academic
Entrepreneurs
at RUB**





WIE ENTSTEHT EIN PROTOTYP?

Prototypen sind für mehrere Dinge gut: Du kannst testen, ob sich deine Idee umsetzen lässt. Und du kannst dein Produkt oder deine Dienstleistung anderen Menschen vorführen und dich darüber austauschen. Prototypen helfen zudem, mit dem geringstmöglichen Aufwand in kürzester Zeit ein erfolgreiches Start-up zu gründen – je nach Produkt oder Idee gibt es dafür unterschiedliche Methoden und Ansätze.

DAS MINIMUM VIABLE PRODUCT

Ein Minimum Viable Product (MVP) ist die kleinste und einfachste Umsetzung deiner Idee oder Hypothese, nur mit den nötigsten Kernfunktionen ausgestattet. Ob die Landing Page eines internetbasierten Produkts oder eine einfache Skizze auf Papier – das MVP dient dazu, dich mit deiner Zielgruppe und deinen Stakeholdern auszutauschen.

DER BUILD-MEASURE-LEARN-ANSATZ

Ist dein MVP gebaut (build) und getestet (measure) folgt die Lern-Phase (learn). Hier ziehst du Schlüsse aus deinen Prototypen-Tests und entwickelst daraus die nächste, verbesserte Generation deines Prototyps, sozusagen ein Update. Nach diesem Muster verfährt du nun weiter und verbesserst dein Produkt mit jeder Iteration, mit der Zeit wird es anspruchsvoller und komplexer. Der Skizze folgt vielleicht ein Pappmodell oder Klick-Dummy, bis hin zu einem sogenannten Serie-0-Prototyp, also dem ersten Entwurf, der massentauglich gemacht werden kann. Unterstützung beim Prototyping und der MVP-Entwicklung erhältst du bei uns im Makerspace.

WELCHE INFRASTRUKTUR STEHT DIR ZUR VERFÜGUNG?

Innovationen brauchen Raum. Für Teamtreffen, Veranstaltungen, Konferenzen, zum Ausprobieren und Entwickeln. Der Kosmos des WORLDFACTORY bietet dir umfangreiche Möglichkeiten an verschiedenen Orten in Bochum. Einmalig in Deutschland: unser RUB-Makerspace! Fast 2000 m² Fläche auf dem ehemaligen Opelgelände Mark 51°7 dienen den Gründer*innen des WORLDFACTORY Start-up Centers und Studierenden der RUB als Spielwiese, um innovative Ideen in der Praxis zu erproben.

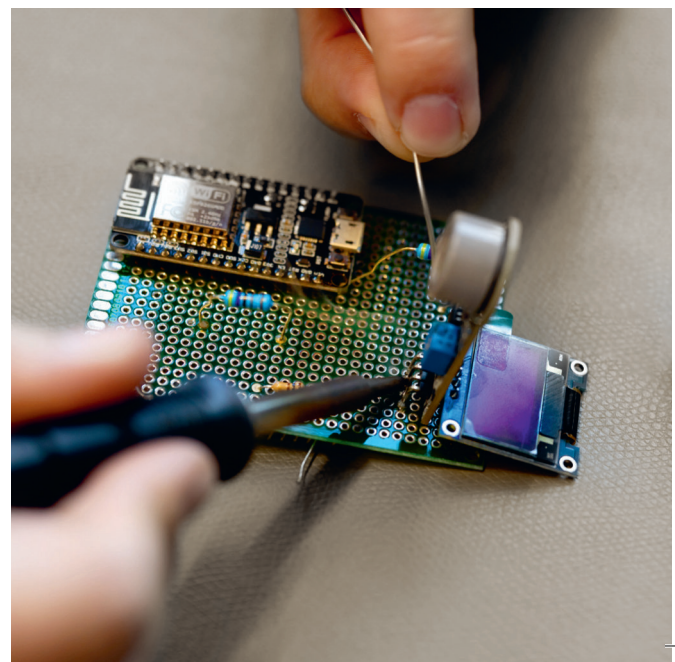
UFO

Im Universitätsforum Ost der RUB (kurz: UFO) befinden sich die Büroräume unserer zentralen Gründungsberatung. Dort triffst du nicht nur deine Berater*innen, dort stehen dir auch drei Besprechungs- und Arbeitsräume für Gruppen bis zu zwölf Personen mit unterschiedlicher Ausstattung zur Verfügung. Für Seminare oder großzügige Co-Working-Events hält der Co-Working-Space der WORLDFACTORY dort bis zu 76 Plätze bereit. Direkt darunter befindet sich das gemütliche und großflächige Makerforum, ein Multifunktionsraum mit abschließbarem Bereich. Hier kannst du von Seminaren bis hin zu Kreativworkshops mit deinem Team alles umsetzen.

LABORE

Gründungsteams, die spezielle Labortechnik benötigen, bieten unsere fünf Fachinkubatoren für die Bereiche IT-Security, Health, Materials, Chemie und Maschinenbau noch weitere Möglichkeiten.

In unseren Laboren ist Tüfteln, Ausprobieren und Erproben möglich und erwünscht.



DER RUB-MAKERSPACE

Im RUB-Makerspace findest du erstklassig ausgestattete Werkstätten für die Holz- und Metallbearbeitung, 3D-Drucker, Labore für Textilien, Medien und Elektrotechnik sowie modernste IT-Infrastruktur. Für die Umsetzung deiner Idee ist der RUB-Makerspace der ideale Ort – ob Software, Hardware, Dienstleistung oder Produkt – hier findest du methodische Unterstützung und Beratung und vor allem alles, was es zum Tüfteln, Bauen, Präsentieren und Entwickeln braucht.

- **Designlabor** (3D-Drucker, 3D-Scanner, Lasercutter und VR/AR-Brillen)
- **Textillabor** (Näh-, Stick- und Strickmaschinen)
- **Medienlabor** (Foto- und Videokameras, Streaming-Equipment und Soundstudio)
- **Digitallabor** (Microcontroller, Messgeräte, Lötstationen)

- **Metallbauwerkstatt** (Schweißecke, Blechbearbeitung und CNC-Technik)
- **Holzwerkstatt** (Formatkreissäge, Vakuumpresse und CNC-Technik)
- **Kunststoffwerkstatt** (SLA- und SLS-3D-Druck, Tiefziehmaschine und Vakuumguss)

Weitere Werkstätten und Labore, unter anderem für Töpfern und Kochen, sind in Planung.

RUHR
UNIVERSITÄT
BOCHUM

RUB

MAKERSPACE

**Euer Ansprechpartner für
den RUB-Makerspace:**

Dirk W. Hansmeier

Tel.: 0234-32-29541

Makerspace@rub.de

<https://www.makerspace.rub.de>



TEXTILLABOR

Näh-, Stick- und Strickmaschinen stehen im RUB-Makerspace bereit.



DESIGNLABOR

3D-Drucker, 3D-Scanner,
Lasercutter und VR/AR-
Brillen bringen den Proto-
typenbau nach vorne.



KENNST DU DEINE ZIELGRUPPE?

Das Kennen deiner Zielgruppe ist für den Erfolg deines Produkts oder deiner Dienstleistung essenziell. Viele Gründungsvorhaben scheitern daran, dass Gründer*innen den Bedarf für ihre Innovation überschätzen oder sich in Details und ihren persönlichen Vorlieben verlieren.

Love the
problem, not
your solution.

WAS IST EINE ZIELGRUPPE?

Deine Zielgruppe sind Menschen oder Unternehmen, die ähnliche Bedürfnisse oder Wünsche haben, oder bei denen es Sinn macht, ein Bedürfnis erst noch zu wecken. Erst wenn du genau verstehst, vor welchen Herausforderungen deine Kund*innen stehen, welche Probleme dein Produkt oder deine Dienstleistung für sie lösen soll, bist du auf dem richtigen Weg. Die Lösung, die du vor Augen hast, ist zu Beginn also nicht entscheidend, sie kann sich mitunter sogar noch verändern, wenn du sie zielgruppengerecht ausrichtest.

Auch für die Zielgruppenanalyse gibt es Tools und Methoden. Einen Überblick darüber bekommst du in unserem regelmäßig stattfindenden Customer Development Workshop. Deine Coaches beraten und begleiten dich, wenn es schließlich an die konkrete Zielgruppenrecherche für deine Gründungsidee geht.

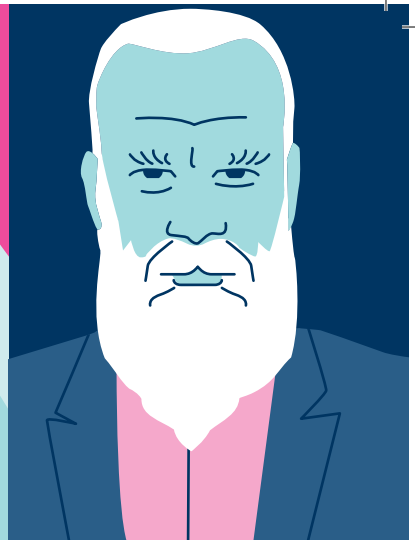




HERRSCHER*IN



UNSCHULDIGE*R



WEISE*R



REBELL*IN



HELD*IN



SCHÖPFER*IN

WAS SIND EARLY ADOPTERS?

„Früh-Anwender“ sind Kund*innen, die bei Produkteinführungen zuerst von den Anbietern*innen angesprochen werden. Diese Zielgruppe nutzt gerne die neuesten Innovationen eines Unternehmens oder – für Start-ups relevant – haben genau das Problem, das dein Produkt oder deine Dienstleistung lösen kann. Wie findest du „deine“ Early Adopters? Hier hilft die S-P-A-Methode. SPA steht für Size, Problem and Access. Anhand dieser Kategorien und eines Punktesystems kommst du deiner Zielgruppe auf die Spur.

METHODEN DER ZIELGRUPPENANALYSE

- Marktsegmentierung und Analyse: Screenings von Google Alerts, Artikeln, Studien und Reports, ...
- Umfragen bei potenziellen Kund*innen
- Definieren von Personas
- Definition von Early Adopters mithilfe der S-P-A Methode
- qualitative Kundeninterviews mittels MOM-Test

WIE WILLST DU GELD VERDIENEN?

Wer verdient in einem Unternehmen wie sein Geld? Welche gesellschaftlichen Veränderungen bewirkt ein Unternehmen? Was ist das Kerngeschäft eines Unternehmens? Diese Fragen führen dich zum Geschäftsmodell deiner Gründung.



HAST DU EIN GESCHÄFTSMODELL?

Ein Geschäftsmodell beschreibt, wie ein Unternehmen funktioniert, Werte generiert und Gewinne erwirtschaftet. Wie schon das Wort „Modell“ erahnen lässt, ist es eine Abstraktion der unternehmerischen Wirklichkeit. Und je nach Branche, Produkt, Dienstleistung oder Komplexität ist es mehr oder weniger erklärungsbedürftig.

Ein klassisches Geschäftsmodell ist der Verkauf von Waren oder Dienstleistungen. Leasingmodelle kennst du vom Auto- oder Hardwarekauf. Große Systemgastronomien nutzen häufig Franchise-Systeme. Lizenzierungsmodelle begegnen uns zunehmend bei der Software-Nutzung oder im Online-Entertainmentbereich. Genossenschaftsmodelle sind durch manche Banken, Einkaufsgemeinschaften oder Wohnprojekte bekannt. Auch Vereine, Stiftungen oder Sozialträger sind Unternehmen, die Werte schaffen: Social Enterprises.

Gründer*innen sollten in der Lage sein, die innere Logik und die Funktionsweise ihrer Unternehmung zu beschreiben. Von einem Geschäftsmodell lassen sich dann auch die Gewinn-, Wachstums- und Wirkungsstrategien eines Unternehmens ableiten. Das Team des WORLDFACTORY Start-up Centers hilft dir, ein passendes Geschäftsmodell aufzubauen und dieses zu evaluieren.

In diesem Prozess wird sich herausstellen, wie viel Kapital und welche Partner*innen ihr zum Start benötigt. Um Banken, Investor*innen, Lieferant*innen und Kooperationspartner*innen zu überzeugen, euch zu unterstützen, benötigt ihr einen Businessplan.

TIPP!

Im Internet findet ihr einige gute Vorlagen für den Aufbau von Businessplänen. Bitte achtet aber immer auf die Vertrauenswürdigkeit der Quellen! Wendet euch mit euren Fragen gern an die Gründungsberater*innen der WORLDFACTORY. Bevor ihr bei einer Bank oder bei Investor*innen euren Businessplan einreicht, informiert euch, welche Gliederung die zukünftigen Geldgeber*innen erwarten.

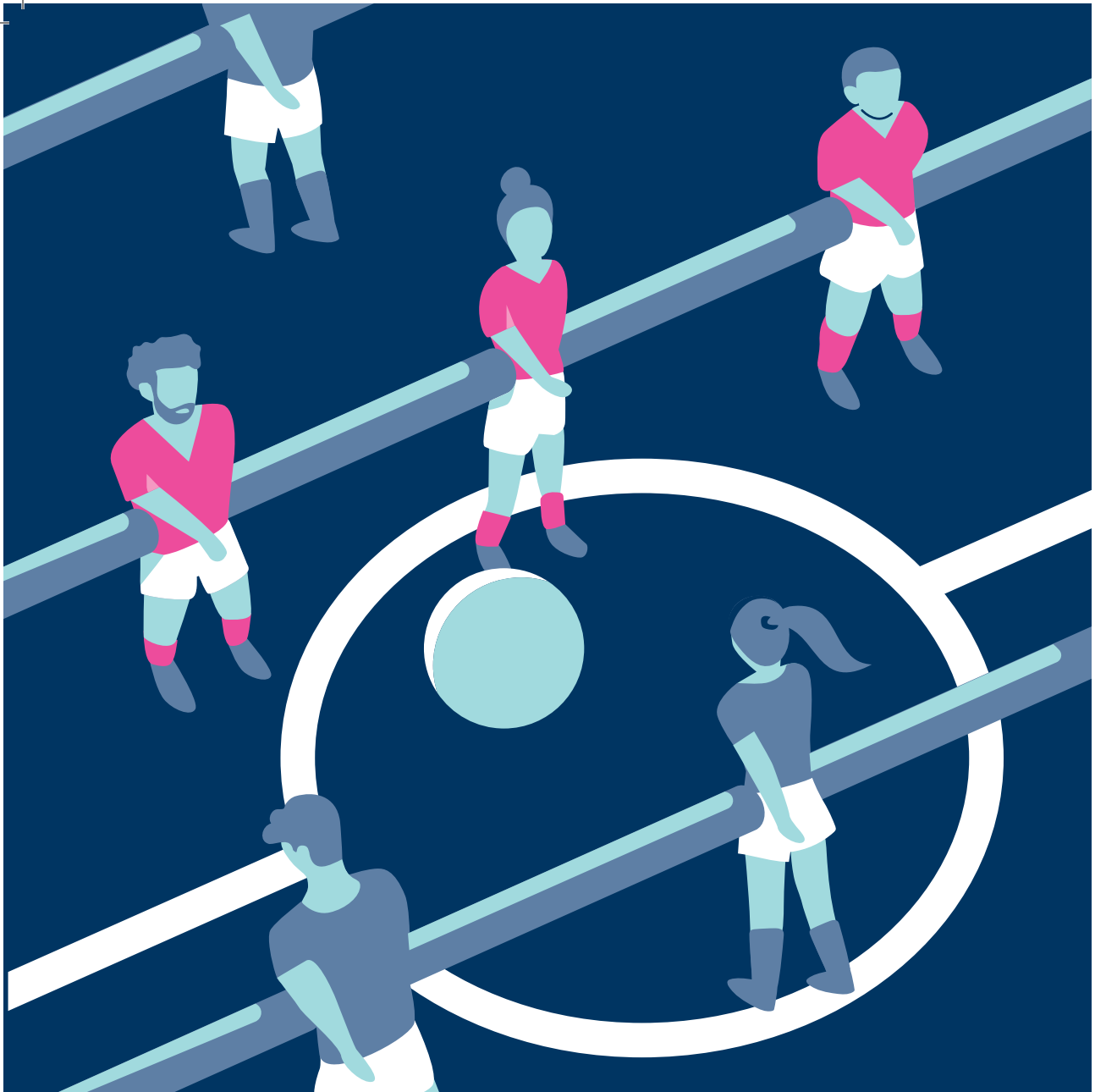
WAS IST EIN BUSINESSPLAN?

Ein Businessplan beschreibt, welche Dienstleistungen und Produkte angeboten werden, was die Hauptnutzen eures Angebots sind und welche Vision, Ziele und Strategie die Gründer*innen verfolgen. Dafür müsst ihr die Chancen und Risiken bei der Durchführung eures Vorhabens darlegen, die Standortwahl begründen und eine zielgruppengerechte Vertriebs- und Marketingstrategie vorlegen. Zudem stellt ihr euer Team mit allen Kompetenzen dar.

Kernstück eines Businessplans ist der Finanzplan. Welche Kosten entstehen für Materialeinkauf, Gehälter, Mieten, Lizenzen oder Versicherungen und was werdet ihr voraussichtlich einnehmen? Ein gut aufgebauter, verständlicher und glaubhafter Businessplan überzeugt potenzielle Kapitalgeber*innen, dient aber auch euch selbst und eurem Team als Kompass – auch wenn auf dem Weg der Umsetzung mit Sicherheit einige Planänderungen und Anpassungen anstehen werden.

WEITERE INFOS:

- <https://www.worldfactory.de/beratung/gruendungsberatung>
- <https://gruenderplattform.de/geschaeftsmodell>
- <https://www.worldfactory.de/beratung/toolbox>
- <https://gruenderplattform.de/businessplan>



WIE FORMST DU DAS PERFEKTE TEAM?

It's all about the team – was 2021 durch die Studie „Warum gründen Deutschlands Forscher*innen nicht?“ bestätigt wurde, erleben auch wir regelmäßig: Universitäre Start-ups scheitern seltener an der mangelnden Innovativität ihrer Idee oder fehlenden Finanzierungsmöglichkeiten, als an der Zusammensetzung des Teams.

TIPPS FÜR ERFOLGREICHE TEAMS

- **Interdisziplinarität:** Eure Fachkompetenzen sollten sich möglichst gut ergänzen und nicht doppeln.
- **Diversität:** Wenn nicht alle dieselbe Lebensrealität teilen, erfordert das mehr Koordination, es fördert aber auch die Kreativität.
- **Klare Rollen:** Nicht jede*r muss alles können. Arbeitsteilung ist immer hilfreich.
- **Geregelte Prozesse:** Definiert Kommunikationskanäle, den Rhythmus eurer Meetings und den Ablauf des Projektmanagements!
- **Arbeitszeitregelung:** Insbesondere bei forschungsintensiven Gründungsvorhaben ist zu empfehlen, im Vorfeld einer Gründung eine vertragliche Vereinbarung über die wöchentliche (in dem Stadium meistens noch unbezahlte) Arbeitszeit je Teammitglied, mögliche Anteile oder Ausscheidungsszenarien zu treffen.

Nutzt unsere Workshops zum Teambuilding und zum Projektmanagement!

DAS HACKER-HIPSTER-HUSTLER-PRINZIP

Erfolgreiche Start-up-Teams bilden mindestens die folgenden drei Rollen ab:

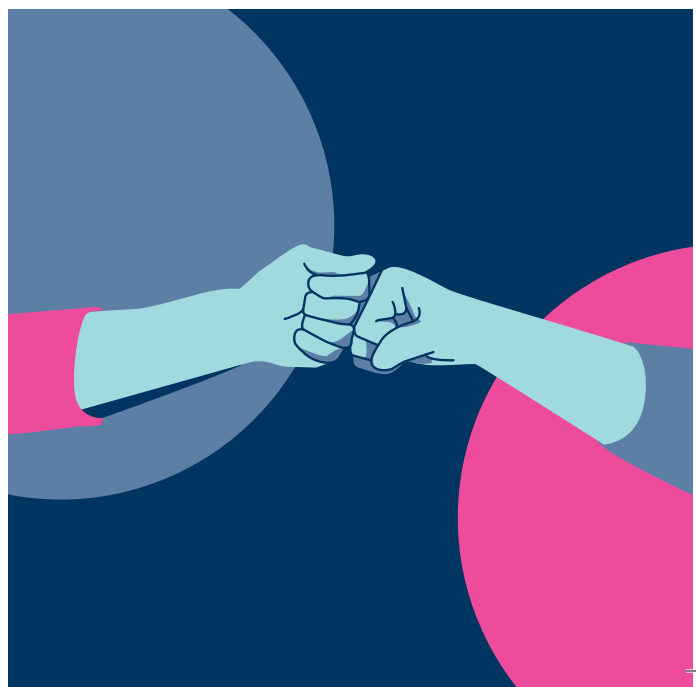
- **Die Hacker** arbeiten sozusagen im Maschinenraum eures Teams ununterbrochen an der Umsetzung.
- **Die Hipster** sind diejenigen, die das Problem der Zielgruppe, das ihr mit eurer Idee lösen wollt, am besten kennen und verstanden haben – womöglich sogar aus eigener Erfahrung.
- **Die Hustler** sind häufig BWLer*innen oder Menschen mit einem guten Verständnis für Zahlen und Marktwirtschaft.

WEITERE INFOS:

- <https://wupperinst.org/a/wi/a/s/ad/4874>
- <https://www.wirtschaft.nrw/zirkulaere-wertschoepfung>

AUF DER SUCHE NACH MITGRÜNDER*INNEN?

Du hast eine Gründungsidee und stehst bisher allein da? Dann melde dich bei uns! Vielleicht haben wir eine Empfehlung für dich. Oder du schaust dich bei unseren Netzwerk-Veranstaltungen um. Dort haben sich schon viele Teams gefunden, die später erfolgreich durchgestartet sind. Wir kooperieren außerdem mit der WHU – Otto Beisheim School of Management (bekannt durch ihren starken Entrepreneurship-Fokus). Dort findest du gründererfahrene BWLer*innen. Auch eine Suche über das Uni-Jobportal „Stellenwerk“ kann sich lohnen.





LIDROTEC

Wafer Dicing im Silicon Pott

Höchste Präzision beim Schneiden von Mikrochips und mikroelektronischen Bauelementen – das macht eine Anlage der Bochumer LIDROTEC GmbH möglich. Vier Freunde wollen mit der Anlage zum Wafer Dicing den Markt der Halbleiterindustrie revolutionieren.

Was war zuerst da, das Gründungsteam oder die Produktidee?

Das technologische Kernteam des Unternehmens – Jan Hoppius, Alexander Kanitz und Jannis Köhler – hat sich im Studium an der Ruhr-Universität Bochum gefunden. Alle drei haben Laseranwendungstechnik am Lehrstuhl Maschinenbau studiert. Bei Meetings in der Kaffee-Küche des Instituts hat sich herauskristallisiert, dass alle drei die feste Absicht verfolgten, ein Unternehmen zu gründen. Auf den gemeinsamen Kompetenzen und einer Analyse, welche Technologie den Halbleitermarkt revolutionieren könnte, baute die Produktentwicklung auf. Ich kam später über Alexander Kanitz, mit dem ich gemeinsam Abitur gemacht habe, ins Team. Ich habe einen gut bezahlten Job in der Finanzbranche aufgegeben, weil ich davon überzeugt bin, dass die drei eine einzigartige Innovation geschaffen haben. Inzwischen haben wir übrigens zwölf Mitarbeitende auf der Payroll ...

Was kann denn die Anlage der LIDROTEC GmbH, was andere Anlagen nicht können?

Mikrochips werden auf ungefähr pizzagroßen Platten produziert und müssen dann ausge-

schnitten werden – das ist das sogenannte Wafer Dicing. Die mikrokleinen Bauteile werden entweder gesägt oder mit einem Laser geschnitten – beide Methoden verursachen mechanischen Stress, bis zu 20 Prozent Chips sind bei herkömmlichen Schneideanlagen nicht brauchbar. Unsere Anlage kombiniert den Laser mit einer Flüssigkeit, schneidet Chips ohne jegliche Beschädigung und dünner als die Konkurrenz.

Welche Rolle nimmt die WORLDFACTORY der Ruhruniversität Bochum in eurer Gründungsstory ein?

Wir haben mit Unterstützung des Förderprogramms EXIST gegründet. Bei EXIST geht es ja um den Transfer aus der Forschung in den Markt – die Expert*innen der WORLDFACTORY waren extrem hilfreich, den Prozess zwischen den hochbegabten Tüftlern und mir, dem Finanzexperten, mit Blick auf die Anforderungen der Förderung zu moderieren und zu steuern.

Anlagenbau ist ein kostenintensives Geschäft. Wie habt ihr den Start finanziert?

Über EXIST haben wir 900.000 Euro erhalten,



EIN MODELL DER ANLAGE

steht im Besprechungsraum der LIDROTEC GmbH in Bochum.

„Ich bin überzeugt, dass unser Technikteam eine einzigartige Innovation geschaffen hat.“

Alexander Igelmann

von denen eine Hälfte in unsere Gehälter für 18 Monate und die andere Hälfte in das Material für unsere Prototypen floss. Darüber hinaus haben wir einen Gründungskredit der NRW-Bank sowie Mittel von den Business-Angels und über weitere Förderprogramme akquiriert.

Gibt es weiterhin Kooperationen zum Lehrstuhl, an dem deine drei Kompagnons gearbeitet haben?

Unsere Prototypen sind dort entstanden. Aktuell bauen wir gerade die ersten C-Maschinen als Pilotanlagen. Unsere Pilotanlage zu Demonstrationszwecken und die Serienanlagen werden später in unserer eigenen Produktionshalle, deren Ausbau fast abgeschlossen ist, stehen beziehungsweise entstehen. Eine der Pilotanlagen wird bei einem unserer Kunden in die Fertigung integriert. Mit dieser Anlage verdienen wir noch kein Geld. Dafür sind wir von der Haftung und den Garantien befreit. Das Unternehmen zahlt mit Zeit und Feedback, an dem wir unsere Verbesserungen ausrichten können.

Strebt ihr eine Internationalisierung eures Unternehmens an?

Als Unternehmensstandort ist Bochum ideal. In der Rhein-Ruhr-Region kommt viel Kompetenz zusammen, was mit Blick auf den Fachkräftemangel in Deutschland ein Plus ist. Deutschland ist als Halbleiterstandort durchaus interessant. Manche sprechen ja mit Blick auf die Industrien in Sachsen sogar von Silicon Saxony. Wir werden den Silicon Pott prägen.

Unser langfristiges Ziel: internationaler Weltmarktführer für Laserschneidemaschinen zu werden.

Danke für das Gespräch und alles Gute auf dem Weg zum internationalen Player!

Wir sprachen mit:

Alexander Igelmann Finanzexperte
(Master of Science in Finance and Economics)
sowie CEO & Co-Founder der Lidrotec GmbH



3

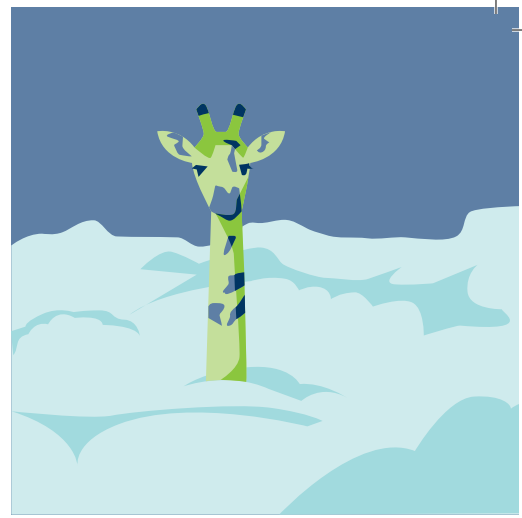


WIE AN DEN
MARKT GEHEN?

3 WIE AN DEN MARKT GEHEN?

Du bist bereit, mit deinem Team die Gründungsphase abzuschließen und an den Markt zu gehen. Da universitäre Ausgründungen häufig auf Technologietransfer basieren, Forschungsergebnisse weiterentwickeln, Karriereoptionen für Studierende, Absolvent*innen und auch für etablierte Wissenschaftler*innen eröffnen, kannst du von besonderen Finanzierungsmodellen profitieren. Zudem bietet die WORLDFACTORY dir auch weiter Zugang zur Infrastruktur, zu Kompetenzen und zum Ökosystem der RUB.





MENTORING – INDIVIDUELLER SUPPORT

Ob es darum geht, eure Geschäftsidee weiterzuentwickeln, den Markteintritt zu planen oder unternehmerische Herausforderungen und Fragen zu lösen – das Mentoringprogramm der WORLDFACTORY unterstützt Gründungsteams besonders effektiv. Teilnehmen können alle Teams, die eine Gründungsberatung der WORLDFACTORY durchlaufen und mit uns gemeinsam ihr Geschäftsmodell evaluiert haben. Ihnen werden gestandene Fach- und Führungskräfte über ein erfolgserprobtes Matching-System zur Seite gestellt. Das Mentoring ist auf zwölf Monate ausgelegt und wird von der WORLDFACTORY mit einem Rahmenprogramm begleitet. Aus den meisten Tandems entwickeln sich langfristige Partnerschaften, von denen beide Seiten profitieren.

WER BERÄT ZU WISSENS- UND TECHNOLOGIETRANSFER?

Die Ruhr-Universität Bochum hat sich zum Ziel gesetzt, einen signifikanten Beitrag zur Bewältigung großer gesellschaftlicher Herausforderungen zu leisten. Dies gelingt über den Transfer wissenschaftlicher Erkenntnisse in unternehmerische Praxis. Neben der WORLDFACTORY gibt es an der RUB oder mit der RUB verbundene Akteure*innen, die zu Transfer-Themen beraten oder Bildungsangebote bereithalten:

- **Die Abteilung „Transfer und Entrepreneurship“** bietet Beratung und Kompaktseminare, Workshop-Reihen sowie Informationsveranstaltungen zu Themen wie Kommunikation, Kooperation oder Fördermöglichkeiten anwendungsorientierter Forschung an.
- **Die Akademie der RUB** bildet unter anderem zur/zum Chief Innovation Manager*in (Zertifikatslehrgang Innovationsmanagement) aus.
- **PROvendis** ist eine IP-Akademie für Hochschulen und Start-ups, die im Rahmen des NRW-Hochschul-IP-Verbundes kostenfreie Kurse zum Patent- und Urheberrecht anbietet.
- Eine enge Kooperation besteht zur Organisation **Young Entrepreneurs in Science (YES)**, die ein breites Workshopangebot für gründungsinteressierte Wissenschaftler*innen entwickelt hat.

WEITERE INFOS:

- **Mentoring-Programm**
<https://www.worldfactory.de/beratung/mentoring>
- **Transfer an der RUB**
<https://transfer.ruhr-uni-bochum.de>
- **Akademie der RUB / Chief Innovation Manager**
<https://www.akademie.rub.de/zertifikatskurse/chief-innovation-manager-v2>
- **PROvendis**
<https://provendis.info>
- **Young Entrepreneurs in Science (YES)**
<https://youngentrepreneursinscience.com>

WIE FINANZIERE ICH DEN START?

Eure Idee mag noch so gut, euer Verfahren noch so innovativ sein – das allein führt noch lange nicht zum geschäftlichen Erfolg. Um Entwicklungsphasen zu überstehen und den Unternehmensaufbau bewältigen zu können, benötigt ihr Startkapital. Wir helfen euch, passende Finanzierungsquellen aufzutun, damit ihr ausreichend Liquidität für den Auf- und Ausbau eures Business habt.



Informiert euch in unseren Finanzierungs- seminaren!



Wieviel Eigenkapital könnt ihr einbringen?
Wer gibt euch Fremdkapital und welche
Investitionshöhe ist realistisch? Wollt ihr es
zulassen, dass Geldgeber*innen Anteile eures
Unternehmens erwerben und auf diese Weise
Einfluss gewinnen? Erfüllt ihr die Kriterien für
öffentliche Förderkredite, die meist durch eine
tilgungsfreie Anlaufphase die Liquidität in den
ersten Jahren nach der Gründung verbessern?

Nutzt unsere Finanzierungsseminare, um euch
über diese Fragen klar zu werden! Auch beim
Finanzierungsmodell gilt: Es gibt keine Patent-
Lösung, alles hat seine Vor- und Nachteile –
einige Beispiele:

BOOTSTRAPPING

Wer eigene private Einlagen in ein Unterneh-
men einbringt, gewinnt Unabhängigkeit und
Freiheit. Das Gründungsvorhaben mit eigenen
Bordmitteln schlank zu starten, um möglichst
frühzeitig Gewinne zu verzeichnen, nennt
man auch Bootstrapping.

GRÜNDERDARLEHEN

Bankkredite müssen samt Zinsen in einer vor-
gegebenen Zeit an die jeweilige Bank zurück-
gezahlt werden. Hausbanken und Landesban-
ken (hier in NRW die NRW.BANK) oder andere

Förderbanken, zum Beispiel die KfW-Bank,
vergeben besondere Gründerdarlehen. Lasst euch
beraten!

BUSINESS ANGELS

Investitionen von Kapitalgeber*innen müssen
häufig nicht zurückgezahlt werden. Dafür tretet
ihr einen Teil eurer Entscheidungsmöglichkei-
ten ab. Das Zusammenspiel mit Investor*innen
kann Vorteile mit sich bringen: Sind es erfahre-
ne, vertrauenswürdige Personen, können diese
Know-how oder wertvolle Kontakte einbringen.
Business Angels zum Beispiel – private Personen,
die oft selbst unternehmerisch tätig sind – stei-
gen häufig in der Frühphase bei Start-ups ein,
um diese nach vorne zu bringen.

STAATLICHES BETEILIGUNGSKAPITAL

Staatliches Beteiligungskapital oder Mezzanine-
Kapital ist ebenfalls eine Option, eine sichere
Startfinanzierung auf die Beine zu stellen. Durch
Programme wie „INVEST–Zuschuss für Wagnis-
kapital“ gibt der Staat zudem Anreize für private
Investor*innen, in Gründungen zu investieren.

Unsere Expertin für Finanzierungsfragen:

Melusine Reimers

+49 (0)234 32-22964

melusine.reimers@ruhr-uni-bochum.de

PROOF IT!

„Proof it“ gibt dir in der Anfangsphase deiner Gründung mit ersten finanziellen Mitteln den Aufwind, deine Gründungsidee auszuarbeiten, um sie später erfolgreich umzusetzen. Die Förderung ist Teil der Gründungsbegleitung des WORLDFACTORY Start-up Centers der RUB. Mit „Proof it“ kannst du zum Beispiel Sach- und Reisekosten abdecken, damit dein Start-up auf (nationalen und internationalen) Messen und Konferenzen erste Kontakte in die Zielbranche knüpfen kann. Auch Verbrauchsmaterialien sowie Investitionen für eine Prototypenentwicklung in unserem Makerspace kannst du über „Proof it“ finanzieren.

WER KANN DIE FÖRDERUNG BEANTRAGEN?

„Proof it“ kann von Studierenden und Promovierenden aller Fakultäten der RUB mit Gründungsinteresse beantragt werden. Wir sind überzeugt, dass Gründen im Team am meisten Erfolg verspricht. Daher werden bei „Proof it!“ Teams (mindestens zwei Personen) mit einer aussichtsreichen Gründungsidee gefördert. Voraussetzung ist, dass du kontinuierlich an den Fortbildungsmaßnahmen und Beratungsgesprächen mit dem WSC-Team teilnimmst.

WELCHE ENTSCHEIDUNGSKRITERIEN WERDEN FÜR EINE FÖRDERUNG ZUGRUNDE GELEGT?

- Innovationsgrad der Idee
- Marktpotenzial
- Teamzusammensetzung
- Commitment
- Pitch

WAS UND IN WELCHER HÖHE WIRD GEFÖRDERT?

Teams erhalten eine Förderung von bis zu 2.000 € für Sach- und Reisemittel. Jedes Team muss nach positiver Bewertung durch die Jury einen vollständigen Kostenplan vorlegen, wie und wofür die Mittel verwendet werden sollen.

WIE LÄUFT DAS VERFAHREN, UND WER ENTSCHEIDET ÜBER DIE FÖRDERUNG?

Das WORLDFACTORY Start-up Center ruft regelmäßig eine Jury zusammen, um geeignete Gründungsteams zu finden und die Förderung zu vergeben. Bei der Jurysitzung muss das Team seine Geschäftsidee in fünf Minuten (auf maximal 15 Folien) pitchen und im Anschluss zehn Minuten Rückfragen der Jurymitglieder beantworten. Die Jury setzt sich aus erfahrenen Start-up Coaches des WORLDFACTORY Start-up Centers zusammen. Das Urteil der Jury ist ausschlaggebend für die Förderung.

WELCHE ANTRAGSFRISTEN MÜSSEN BEACHTET WERDEN?

Du kannst die Förderung jederzeit beantragen. Dafür brauchen wir folgende Angaben von dir: Name, Fakultät, Studiengang, Semesteranzahl, Teamname und Teamzusammensetzung. Die Termine der

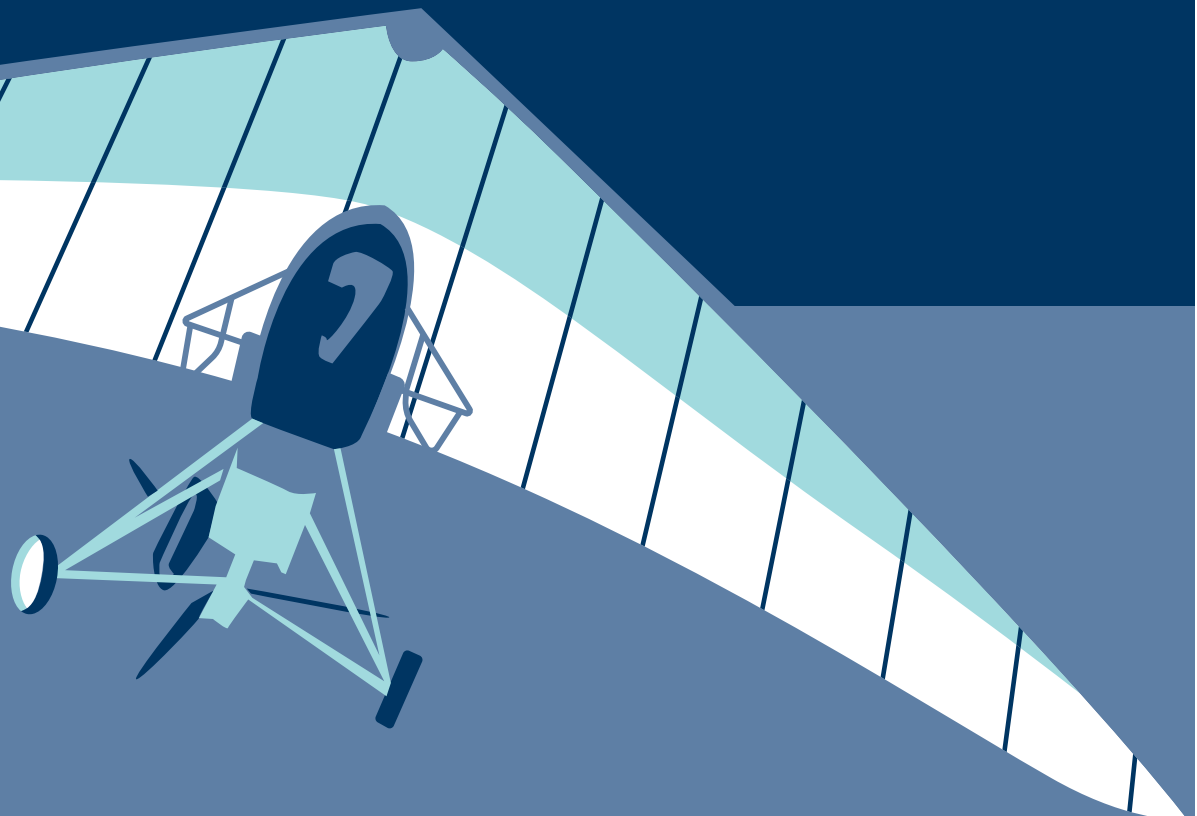
Jurysitzungen vereinbaren wir mit dir und deinem Team individuell. Die Förderung vergeben wir nach Prüfung eures eingereichten Kostenplans. Achtung: Erste Anschaffungen kannst du erst nach Freigabe des Kostenplans tätigen.

ZWEITFÖRDERUNG „PROOF IT!+“

In Ausnahmefällen ist auch eine Zweitförderung mit „Proof it!+“ möglich (wenn zum Beispiel ein Prototyp in die nächste Entwicklungsphase tritt, in der neue Kosten entstehen). Ob eine Zweitförderung erfolgsversprechend ist, solltest du vorab erfragen. Auf jeden Fall musst du dich inklusive Pitch erneut bewerben.

Ansprechperson:

Ulrike Trenz
UFO 0/05
+49 (0) 234-32-23176
Ulrike.Trenz@rub.de



WELCHES FÖRDERPROGRAMM PASST ZU MIR?

Wissensbasierte Ausgründungen benötigen meist eine langwierige Evaluierung, höhere Investitionen und eine größere Anlaufphase als andere Gründungen. Die bundesweite Förderlandschaft, um die Wege von der Forschung in den Markt zu beschleunigen, ist vielfältig. Nicht jedes Förderprogramm passt zu jedem Vorhaben. Sprecht uns gerne an: Wir schauen gemeinsam mit euch, welche Startfinanzierung passend sein könnte.

1

Förderprogramme des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)

- **EXIST-Gründerstipendium** – unterstützt ein Team von maximal 3 Personen über 12 Monate, einen forschungsbasierten Prototypen in den Markt zu bringen.
- **EXIST-Forschungstransfer** – fördert ein Team von bis zu 4 Personen über 18 bis 24 Monate, ein forschungsbasiertes Gründungsvorhaben in einen Proof of Concept zu überführen.

2

Förderprogramme des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF)

- **Go-Bio** – eine Forschungsförderung im Bereich Bio-Medizin
- **Enabling Start-up** – Unterstützung für Unternehmensgründungen in den Quantentechnologien und der Photonik
- **Start-interaktiv** – Förderung von Start-ups im Bereich Gesundheit und Lebensqualität
- **VIP+** – Förderprogramm zur Validierung des technologischen und gesellschaftlichen Innovationspotenzials wissenschaftlicher Forschung
- **Mensch-Technik-Interaktion (MTI)** – Förderung für innovative Start-ups im Bereich MTI
- **StartUpSecure** – Initiative für Start-ups in der IT-Sicherheit, an der RUB eng unterstützt durch den Inkubator Cube 5

3

NRW-Förderprogramme (kofinanziert von der Europäischen Union)

- **Start-up Transfer.NRW** – fördert ein Team über maximal 24 Monate bei einem innovativen wissenschaftlichen Gründungsvorhaben
- **Gründerstipendium NRW** – unterstützt alle, die in die Start-up-Szene einsteigen wollen, ein Jahr lang mit einem monatlichen Stipendium von 1.000 € und einem individuellen Coaching



ONLINE-SPRECHSTUNDE

Die Übersicht zeigt, wie vielfältig die Förderlandschaft ist. Um auszuloten, welches Förderprogramm von welchem Fördergeber für dein Projekt infrage kommt, empfehlen wir auch die Teilnahme an der offenen Online-Sprechstunde zur Bundesförderung.

Die Sprechstunde findet jeden Donnerstag von 11:00 bis 12:00 Uhr statt.

Unsere Experte für Förderprogramme:

Christiane Jonietz
 +49 (0)234 32-29538
 christiane.jonietz@ruhr-uni-bochum.de



VON DER UNIVERSITÄT INS UNTERNEHMEN

Darfst du Geräte, Räume oder geistiges Eigentum (IP) aus universitären Projekten nach der Gründung weiter nutzen? Die Antwort ist simpel: Als staatliche Institution dürfen keine unserer Leistungen direkt wirtschaftlich verwertet werden. Produkte, die an der Universität entstanden sind, dürfen nicht verkauft werden. Hilfsmittel wie Drucker oder Messgeräte müssen erworben oder ebenso wie Räume gemietet werden.

Wenn ihr Patente oder IP (Intellectual Property) der Universität oder einzelner Lehrstühle nutzt (auch wenn ihr selbst daran mitgearbeitet habt), dürft ihr damit keinen Umsatz erwirtschaften.

Es gibt aber durchaus Möglichkeiten, wie Gegenstände, die du für dein Business nutzt, oder IP nach der Gründung an dein Start-up übertragen werden können. Alternativ zum Kaufen oder Mieten gibt es zwei Verfahren, die eine legale Übertragung ohne Cashflow ermöglichen:

DE-MINIMIS BEIHILFE

Dieses Förderinstrument nach Vorgaben des EU-Beihilferechts ermöglicht es öffentlichen Einrichtungen (der Universität), Leistungen an einen marktwirtschaftlichen Akteur (das Start-up) zu übertragen, ohne das Geld fließt. Die Leistungen der De-Minimis-Beihilfe dürfen insgesamt einen marktüblichen Gegenwert von 200.000 € nicht überschreiten. Da manche Start-up-Programme ebenfalls mit der Option

„De-minimis Beihilfe“ arbeiten, prüfen unsere Start-up-Berater*innen zunächst mit dir, ob die 200.000 € noch nicht ausgeschöpft sind. Dann entwickeln wir gemeinsam mit dir einen Vertrag über den Übergang der Leistungen und/oder Geräte von der Universität an dein Start-up.

BARTER-DEALS

Bei diesen Tauschgeschäften gibt es keine Obergrenze wie bei der De-Minimis-Beihilfe. Der Prozess ist ähnlich: In einem Vertrag einigen sich beide Vertragspartner*innen (in diesem Falle die Universität und das Start-up), was sie zu welchem Preis austauschen. Auch diese Summen müssen wieder marktüblichen Preisen entsprechen. Nach dem Vertrag werden die gegenseitigen Leistungen erbracht und sich gegenseitig in Rechnung gestellt. Ein Beispiel für einen solchen Tausch: Die Kosten für die Nutzung eines Labors betragen im Monat 400 € (Miete). Die Ausgründung bietet dem Lehrstuhl im Tausch an, einmal im Monat für zwei Stunden eine Veranstaltung für die Studierenden anzubieten (Dienstleistung).

Eine legale
Übertragung
ohne Cashflow
ist möglich.



WIE SCHÜTZT DU DEIN GEISTIGES EIGENTUM?

Das Geschäftsmodell von Start-ups basiert auf Innovationen: Neuentwicklungen, Erfindungen oder kreativen Schöpfungen. Deshalb ist es wichtig, dieses geistige Eigentum (deine IP) zu schützen. Die WORLDFACTORY bietet dazu Seminare sowie individuelle Beratungen an. Je nach Qualität des geistigen Eigentums, gelten andere rechtliche Rahmenbedingungen.



Erfindungen und IP bilden das Fundament für Start-ups.



Da die RUB Ausgründungen ausdrücklich begrüßt, bietet die Hochschule auch gründungsfreundliche Regelungen für die Übertragung von IP an.

Folgende Voraussetzungen müssen dafür erfüllt werden: Die Gründung muss ernsthaft betrieben werden. Die Gründer*innen müssen einen Businessplan vorlegen und eine Strategie darlegen, wie sie zumindest die Patentierungskosten der RUB rückerstatten möchten. Die Übertragung von IP auf Gründungen muss zu marktüblichen Bedingungen erfolgen.

GESETZE UND VERORDNUNGEN ZUM GEISTIGEN EIGENTUM:

- **Urheberrecht:** Werke der Autorenschaft (Bücher, Logos und Software)
- **Arbeitnehmererfindergesetz (ArbnErfG):** Patente für Erfindungen
- **Markenschutz:** Warenzeichen, Marken, Logos, Namensrechte

PATENTRECHTE ÜBER PROVENDIS KLÄREN

Für viele Start-ups spielen Erfindungen, also Lösungen für technische Probleme, eine wichtige Rolle. Erfindungen, die ihr während eines

Arbeitsverhältnisses mit der RUB gemacht habt, müsst ihr der RUB melden. Die Meldung wird dann zur Bewertung an PROvendis weitergeleitet. PROvendis zählt zu den größten europäischen Dienstleistern im Technologietransfer und IP-Management. Das Unternehmen evaluiert Ergebnisse aus Forschung und Entwicklung und vermarktet Schutzrechte. PROvendis ist eine Tochtergesellschaft von 28 Hochschulen in Nordrhein-Westfalen und neben Hochschulen und Universitätskliniken auch für Forschungseinrichtungen, Unternehmen und Start-ups tätig.

Wichtig: Erfindungen sind nicht mehr patentierbar, wenn sie bereits veröffentlicht wurden. Als Veröffentlichung zählen auch Poster auf Konferenzen oder die Verteidigung einer Doktorarbeit.

WEITERE INFOS:

- patente@ruhr-uni-bochum.de
- <https://www.worldfactory.de/beratung/patente>
- <https://www.dpma.de/>
- <https://worldwide.espacenet.com/>
- <https://provendis.info>



WELCHE RECHTSFRAGEN BESCHÄFTIGEN START-UPS?

Die passende Rechtsform für dein Start-up und klare Verhältnisse zu Mitgründer*innen und Partner*innen – dazu zählen auch die Universität und Investor*innen – bilden wichtige Grundlagen für den weiteren Weg deines Unternehmens. Im operativen Geschäft brauchst du zudem ein Grundverständnis davon, wie Verträge „funktionieren“ und was ihre entscheidenden Inhalte (oder Lücken) sind.

Die wenigsten Start-ups haben juristische Kompetenz im Team. Scheut euch nicht, rechtliche Beratung in Anspruch zu nehmen! Nutzt die kostenfreie Informations- und (Erst-) Beratungsangebote der WORLDFACTORY. Wir klären, welchen Beratungsbedarf ihr im Detail habt und bereiten euch auf die Gespräche mit Anwalt*innen und Notar*innen vor.

Die Wahl der passenden Rechtsform ist häufig die erste rechtliche Entscheidung, vor der Gründungsinteressierte stehen.

EIN ÜBERBLICK:

- **Körperschaften/Kapitalgesellschaften (UG, GmbH, AG, Verein, etc.)** haben häufig Vorteile im Bereich der Haftung und der Einbeziehung von Investor*innen. Auch als Holdinggesellschaft sind sie gut geeignet. Außerdem können nur sie gemeinnützig sein.
- **Personengesellschaften (GbR, OHG, KG, etc.)** dagegen punkten durch wenig Formalitäten, eine hohe Kreditwürdigkeit und (zumindest im Anfangsstadium) häufig durch steuerliche Vorteile.
- **Einzelunternehmen** sind den Personengesellschaften ähnlich, können aber nur von Einzelpersonen gegründet werden.

EINSTIEG IN DIE SELBSTÄNDIGKEIT ALS NEBENTÄTIGKEIT

Viele Gründer*innen sind zu Beginn ihrer Tätigkeit noch an der RUB angestellt. Für Tarifbeschäftigte an der RUB gibt es eine Anzeigepflicht für Nebentätigkeiten. Erhaltet ihr für eine Tätigkeit eine Vergütung oder eine Aufwandsentschädigung? Erhaltet ihr persönlich – und nicht die RUB – einen Auftrag oder Vertrag? Habt ihr euch selbstständig gemacht oder seid ihr freiberuflich tätig? Dann müsst ihr vor der Aufnahme der Tätigkeit das Formular „Anzeige Nebentätigkeit Angestellte“ ausfüllen, von euren Vorgesetzten

unterschreiben lassen und auf die Zustimmung des Personaldezernats warten. Erst wenn ihr diese bekommt, dürft ihr mit der Nebentätigkeit beginnen. Arbeitgeber*innen dürfen aufgrund ihrer Sorgfaltspflicht nicht mehr als 48 Stunden pro Woche für eine Nebentätigkeit genehmigen. Achte also darauf, dass du mit deiner Gesamtstundenzahl diese Grenze nicht überschreitest!

AUSNAHMEN

- Stipendiaten müssen keinen Antrag auf Nebentätigkeit stellen!
- Für wissenschaftliche oder studentische Hilfskräfte ist die Übersendung einer Nebentätigkeitsanzeige ebenfalls nicht erforderlich. Der Vollständigkeit halber solltet ihr aber trotzdem eure Vorgesetzten informieren.

Formular zur Anzeige einer Nebentätigkeit bei der RUB:



Kennst du die Business Judgement Rule?

Diese zentrale Leitlinie ist im deutschen Gesellschaftsrecht verankert. Die Business Judgement Rule regelt, unter welchen Umständen die höchsten Entscheidungsträger*innen eines Unternehmens rechtlich für unternehmerische Fehlentscheidungen haftbar sind. Die Business Judgement Rule wurde in Deutschland 2005 ins Aktiengesetz integriert, gilt aber auch für andere Rechtsformen wie zum Beispiel die GmbH.

INTERNATIONALISIERUNG

Carsten Willems hat 2014 mit seinem RUB-Bürokollegen Ralf Hund das Bochumer Unternehmen VMRay gegründet und entwickelt spezialisierte Security-Software-Lösungen zur Analyse von Schadsoftware. Fast die Hälfte der VMRay-Kunden sitzt in den USA. Wir haben ihn zu seinen Erfahrungen auf dem Weg ins internationale Business befragt.



Ist es nicht einfacher in einem Land zu starten, in dem man die Kultur bereits kennt?

Es kommt darauf an, wo man hinwill. Für uns als Deep-Tech-Anbieter für Security-Spezialisten, der sich an große Konzerne wendet, sind die USA unumgänglich. In Europa gibt es viele verschiedene Sprachen, verschiedene Kulturen, verschiedene Messen. Der amerikanische Markt dagegen ist ein sehr großer, eher homogener Markt. In ganz Westeuropa wird im Vergleich zu den USA gerade mal die Hälfte in IT-Security investiert. Amerikaner*innen sind zudem risikofreudiger. Sie probieren eher mal ein Start-up aus, als das ein deutsches konservatives Unternehmen tun würde.

Was hat euch geholfen, in den USA Fuß zu fassen?

Wir haben an dem Programm German Accelerator teilgenommen und waren so auch eine Zeit lang in New York. Dort sind

wir auf andere Start-ups, US-Anwält*innen, US-HRler und US-Marketing-Expert*innen getroffen. Obwohl wir zuvor schon Kontakte in die USA hatten, war dieser Austausch sehr wertvoll. Inzwischen sitzt der Großteil unseres Sales-Teams in den USA. Unsere Softwareentwicklung, in der mehr als 50 Prozent unserer Mitarbeitenden tätig ist, befindet sich weiter in Deutschland. Deep Tech und German Engineering, das ist das, was uns ausmacht.

Welche Unterstützung zum Thema Internationalisierung findest du für Start-ups besonders hilfreich?

Sinnvolle Unterstützung beinhaltet meiner Meinung nach Matchmaking zu relevanten Kontakten, Erfahrungsaustausch zwischen Gründer*innen und Alumni, eine gute Übersicht der wichtigen Anlaufstellen, und Hilfestellung beim Identifizieren von Best Practices.

Hast du Tipps, die du unseren Gründer*innen mitgeben möchtest?

Ein Security-Mindset besteht daraus, immer vom Schlimmsten auszugehen. In der Businesswelt hilft das nicht unbedingt. Wir mussten lernen, auch einmal ein Risiko einzugehen. Als „Techies“ haben wir die kommerzielle Seite unseres Unternehmens am Anfang etwas aus den Augen verloren. Wenn du erfolgreich sein willst, dann musst du auch Leute mit reinholen, die die kommerzielle Seite kennen. Das hätten wir früher tun sollen.

Und speziell zum Thema Internationalisierung?

Mir fällt es in den USA auch nach Jahrzehnten noch schwer, zwischen den Zeilen zu lesen. Was ist jetzt echtes Interesse, was ist einfach nur Nettes? Was hilft? Also erst mal „aware“ sein, dir bewusst machen, dass man in anderen Ländern anders kommuniziert als in Deutschland. Und sensibel dafür sein, wie wertvoll deine begrenzte Zeit ist. Es lohnt sich, früh Verbündete einzubinden, die die

andere Kultur und Sprache kennen. Das haben wir zum Glück früh gemacht.

Danke für deine Zeit, Carsten!

**Die Worldfactory-Gründungsberatung unterstützt
Gründungsteams ebenfalls dabei, im Ausland Fuß
zu fassen. Ansprechpersonen für eure Fragen und
Anliegen findet ihr unter den folgenden Links.**

WEITERE INFOS:

- <https://www.worldfactory.de/international>
- <https://www.vmray.com/>
- <https://www.germanaccelerator.com/>

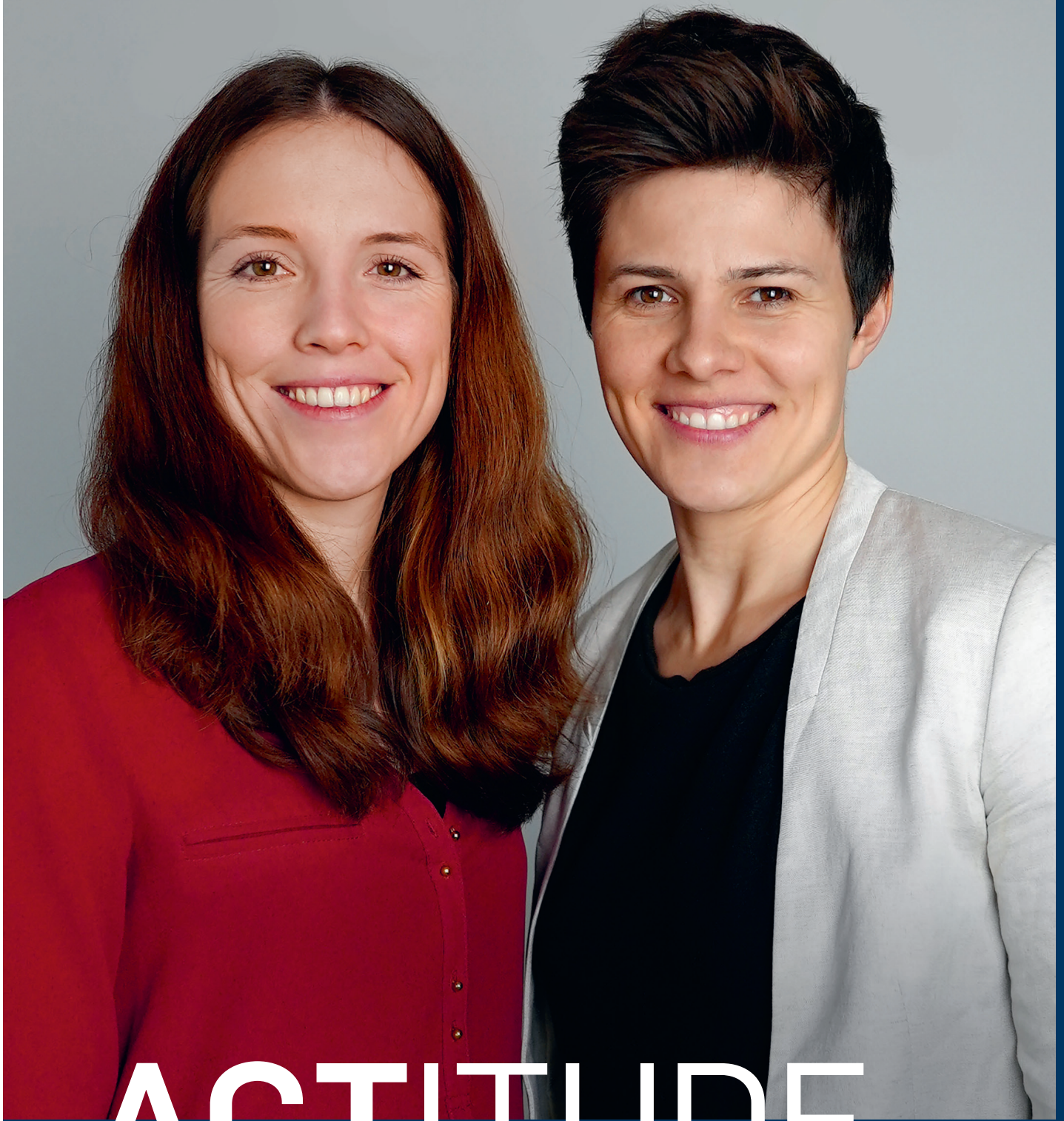
German Accelerator ...

... wird finanziert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK). Das Programm unterstützt deutsche Start-ups bei der Expansion in führende Innovationszentren in den USA und Asien.

*„In den USA
ist immer alles
fantastisch.
Wir mussten
lernen, zwischen
den Zeilen zu
lesen.“*

Carsten Willems





ACTITUDE

Begleiter für psychische Flexibilität

Viele Menschen haben nicht gelernt, wie sie mit den emotionalen Herausforderungen des Lebens umgehen sollen. Ablehnung, Traurigkeit, fortwährender Alltagsstress können belasten, auch wenn sie – noch – nicht krank machen. ACTitude macht therapeutische Themen alltagstauglich. Diana Huth und ihr Team haben psychologische Konzepte wie die Akzeptanz- und Commitment-Therapie (ACT) weiterentwickelt, um lebensnahe Online-Beratung anzubieten.

Wie hilft ACTitude?

Als Psycholog*innen und Medienproduzent*innen haben wir etwas geschaffen, was die Menschen in ihrer Lebenswelt abholt. Ein Beratungsangebot, das Menschen präventiv hilft, die Herausforderungen des Alltags zu meistern. Das machen wir über kostenfreie Angebote wie YouTube-Videos, Podcasts und auch mit Übungsblättern, die wir entwickelt haben – multimedial und jederzeit für alle verfügbar.

Tieferegehende Online-Kurse zur Stressbewältigung und zur Stärkung des Selbstwertgefühls sind kostenpflichtig und zum Teil als Präventionsmaßnahme von den Krankenkassen anerkannt. Interessierte können vorher ausprobieren, ob das Angebot etwas für sie ist, unter www.ACTitude.de/stresstest oder www.ACTitude.de/minikurs-selbstwert.

Was für eine Gründerpersönlichkeit bist du?

Ich war ungefähr zehn Jahre lang in unterschiedlichen Unternehmen tätig, in einer

Reha-Klinik, in einem großen Unternehmen als Mitarbeiter*innen-Coachin und in Agenturen für Marketing und Werbung. Ich habe immer versucht, meine beiden Leidenschaften – die Psychologie und die mediale Vermittlung – unter einen Hut zu bringen. Gleichzeitig hat mich die Frage umgetrieben: Warum bringt uns niemand bei, mit belastenden Situationen im Leben klarzukommen, bevor sich daraus eine ernsthafte psychische Störung entwickelt? Und was möchte ich anbieten und entwickeln, das diesen präventiven Anspruch erfüllt? Ich bin also eine Gründerin aus Leidenschaft für ein sinnvolles Angebot.

Wie hast du Mitstreiter*innen für deine Idee gefunden?

Zunächst habe ich mich informiert, welche Förderungen für mein Gründungsvorhaben in Frage kommen könnten. Nach ausgiebiger Recherche habe ich mich für die EXIST-Förderung entschieden und für die WORLD-FACTORY an der Ruhr-Universität Bochum als begleitende Institution. Zum einen habe ich

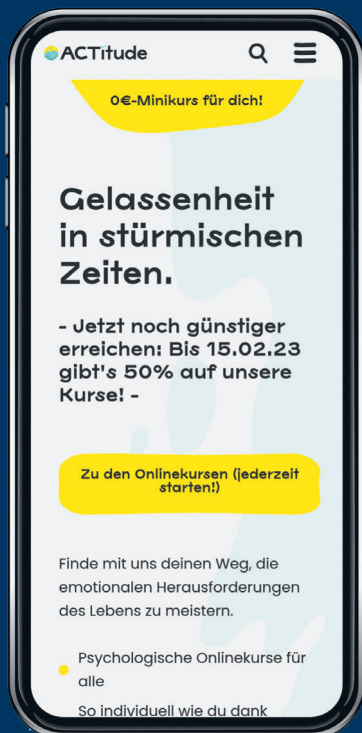
meinen Bachelor und Master an der Ruhr-Universität Bochum gemacht und schätze die Nähe zur psychologischen Fakultät. Zum anderen wusste ich, dass die WORLDFACTORY schon viele Gründungsprozesse erfolgreich begleitet hat. Im Rahmen der Antragsstellung habe ich über die WORLDFACTORY Kontakt zu anderen Gründungswilligen geknüpft und über einige Umwege schließlich Theresa Frank kennengelernt, die heute als Psychologin und Researcherin das Unternehmen mitprägt.

Welche Beratungsangebote der WORLDFACTORY hast du in Anspruch genommen?

Sehr eindrücklich ist mir die Erstberatung in Erinnerung. Start-up Coachin Christiane Jonietz ist sofort sehr konkret geworden. Sie hat uns mit anderen Expert*innen zusammen-

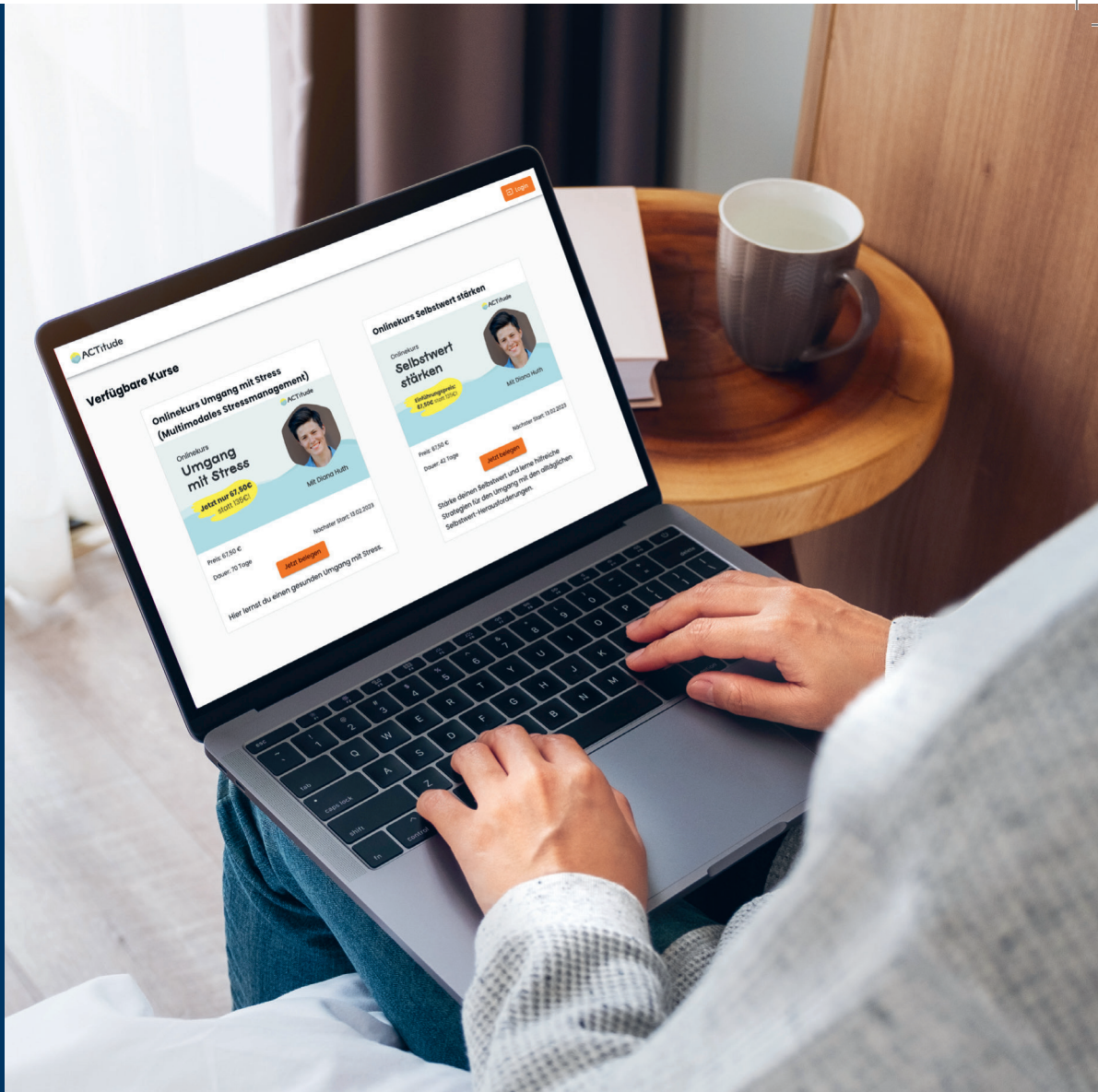
gebracht, zum Beispiel aus den Bereichen E-Health und Versicherungen. Danach ist ein zielgerichteter Prozess gestartet. Von der Persona-Entwicklung über die Ausarbeitung von Businessplänen bis zum Einreichen und Nachbessern des Förderantrags standen uns Spezialist*innen der WORLDFACTORY zur Seite.

Wir waren auch froh, dass wir die Räume der WORLDFACTORY für einen sehr effektiven Kickoff-Workshop unseres Unternehmens nutzen konnten. Unter anderem haben wir in diesen drei sehr intensiven Tagen gemeinsam einen Unternehmens-Guide erstellt, der uns selbst immer wieder als Orientierung dient und auch für unsere Praktikant*innen sehr hilfreich ist.



„Als Alumna der RUB schätze ich die Nähe zur psychologischen Fakultät.“

Diana Huth



Seid ihr noch mit der **WORLDFACTORY** in Verbindung?

Ja, die Kooperation hört mit dem Einreichen eines Förderantrags nicht auf. Wir hatten Abschlussgespräche nach Auslaufen der Förderung und haben weiterführende Gespräche mit anderen Institutionen – zum Beispiel mit dem Healthcare Living Lab – geführt. Noch heute stehen wir mit unserem beratenden Professor von der Fakultät Sozialwissenschaften in Verbindung. Wir greifen auch immer wieder auf Netzwerkpartner*innen zurück, wenn es um

Rechtsberatungen oder Marketingmaßnahmen geht. Die **WORLDFACTORY** wird uns sicher noch lange begleiten.

Vielen Dank für das Gespräch und weiter viel Erfolg!

Wir sprachen mit ...

Diana Huth
Psychologin, Moderatorin und Speakerin
sowie Gründerin und Geschäftsführerin
der ACTitude GmbH





EPILOG



WORLD FACTORY

Hinweis:
 Das Schaubild stellt einen Ausschnitt unseres Ökosystems dar. Es besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit der Akteur*innen.

DAS WORLDFACTORY ÖKOSYSTEM

Unter dem Dach der WORLDFACTORY wirken unterschiedliche Akteur*innen zusammen: Engagierte Menschen aus den Bereichen Mentoring, Beratung, Wirtschaft und Wissenschaft gestalten gemeinsam mit innovationsfreudigen Start-ups ein vielfältiges Ökosystem in der Region und für die Region – ein Klima, in dem Gründung wachsen kann!

RUBPRENEUR*INNEN

Direkt auf dem RUB-Campus treiben Expert*innen die Gründungsaktivitäten voran: unsere RUBpreneur*innen. Sie engagieren sich in unterschiedlicher Weise für das Thema „Entrepreneurship“ – Mitarbeitende der WORLDFACTORY ebenso wie Lehrende, Forschende und Studierende. Sie stellen ihr Wissen und ihre persönlichen Netzwerke sowie Infrastruktur wie Labore oder Räumlichkeiten zur Verfügung.

BOCHUM WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG (BOWE)

Ein starker Partner der WORLDFACTORY ist die kommunale Wirtschaftsförderungsgesellschaft in Bochum, die Bochum Wirtschaftsentwicklung (BoWe). Mit der BoWe haben wir kooperative Konzepte für unsere Gründungsteams entwickelt:

- **Gründungswettbewerbe**
- **Senkrechtstarter**
- **Businessplanwettbewerb** (Sonderpreis für die beste Hochschulausgründung)
- **XSeed** (bietet die Möglichkeit, 6 Monate lang kostenfrei Räume im „Funkhaus Bochum“ zu nutzen)
- **vergünstigte Mieten** für Räume in lokalen Technologie- und Gründerzentren

WEITERE NETZWERKPARTNER

- **Venture-Capital-Gesellschaften** und andere Kapitalgeber
- **ein starkes Forschungsnetzwerk** über die RUB
- **Begegnungsräume** für Ideenaustausch mit Expert*innen aus Industrie und Gesellschaft
- **Kontakte** zu Förderprogrammen, Hubs und Acceleratoren

KONTAKTE ZU BEST PRACTICES

Enge Verbindungen bestehen zu Ausgründungen der RUB, die zuvor von uns begleitet worden sind. Sie geben neuen Gründungsteams ihre Erfahrungen weiter und bringen wiederum ihre persönlichen Netzwerke ein. So wächst das Ökosystem der WORLDFACTORY kontinuierlich weiter!

WEITERE INFOS:

- <https://www.worldfactory.de/oekosystem>
- <https://www.bochum-wirtschaft.de/dienstleistungen/gruendungsberatung/>
- <https://www.werk-x.ruhr/xseed>
- <https://www.senkrechtstarter.de/>
- <https://ruhrhub.de>
- <https://www.gründen.nrw>

INKUBATOREN

Unsere Fachinkubatoren sind Brutstätten für Gründungsvorhaben aus verschiedenen Wissensbereichen, in denen die RUB exzellente Forschungsleistungen und hervorragende Infrastruktur vorweisen kann. Die Inkubatoren bieten fachlich spezialisierten Gründungsteams kompetente Ansprechpersonen, Raum und Ausstattung für Forschung und Produktion, interessante Netzwerke und wertvolle Marktzugänge. Die Angebote richten sich an Studierende, Wissenschaftler*innen und Ehemalige der RUB, sind aber auch offen für schon gegründete Start-ups.

START4CHEM

Start4Chem, unser Inkubator im Bereich Chemie, unterstützt vor allem gründungsinteressierte Forschende an der Ruhr-Universität Bochum mit eigenen F&E-Ergebnissen. Bei freien Kapazitäten sind die Angebote auch offen für Externe. Besondere Möglichkeiten eröffnen sich durch die Kooperation von Start4Chem mit dem Exzellenzcluster Ruhr Explores Solvation (RESOLV) an der Fakultät für Chemie und Biochemie der Ruhr-Universität Bochum: Das Cluster vereint nationale und internationale Spitzenforschung in einem ambitionierten F&E-Netzwerk.

<https://nanoec.ruhr-uni-bochum.de/start4chem/>

SMART SYSTEMS

Der Inkubator Smart Systems wird vom Lehrstuhl für Produktionssysteme geleitet und berät Gründungsinteressierte hinsichtlich der Potenziale, der Umsetzung und der Prototypenentwicklung Smarter Systeme. Smarte Systeme erheben und analysieren Daten, treffen Vorhersagen und intelligente Entscheidungen. Sie sind ein zentraler Bestandteil der Industrie 4.0, also maßgebend für die Vernetzung und den digitalen

Datenaustausch zwischen Maschinen und Menschen in Echtzeit. Die enge Zusammenarbeit mit der Gemeinsamen Arbeitsstelle RUB/IGM ermöglicht einen ganzheitlichen und transdisziplinären Ansatz. Neben technischer Expertise werden auch Fragen der Arbeitsorganisation und -gestaltung in den Beratungsprozess eingebunden.

<https://rubigm.ruhr-uni-bochum.de/>

MATERIALS

Der Inkubator Materials fördert Innovationen in der Materialwissenschaft. Ob in der Medizintechnik oder Automobilindustrie, in der Textilbranche oder Lebensmittelindustrie: Technischer Fortschritt braucht immer wieder neue, exakt auf die Anwendung zugeschnittene Materialien und Werkstoffe. Im Fokus steht aber nicht nur das wirtschaftliche Erfolgspotenzial, sondern auch der Umweltschutz. Im Inkubator Materials reifen Ideen für Produkte ebenso wie für Dienstleistungen, haben Ergebnisse aus der Spitzenforschung ebenso Platz wie „Lowtech“-Ideen, die große Wirkung entfalten können.

<http://www.mrd.rub.de/>

CUBE 5

Der Inkubator Cube5 fördert Gründungen rund um das Thema Cyber-Sicherheit. Cube5 ist am renommierten Horst-Görtz-Institut für IT-Sicherheit der Ruhr-Universität Bochum angesiedelt. Hier ist auch das einzige deutsche Exzellenzcluster im Bereich der IT-Sicherheit CASA (Cyber Security in the Age of Large-Scale Adversaries) zu Hause. Du arbeitest daran, IT-Systeme vor Angriffen zu schützen, den Datenaustausch automatisierter Fahrzeuge zu kontrollieren oder das Zusammenspiel von Mensch und Technik sicherer zu gestalten? Dann wende dich an Cube 5! Hier kannst du deine IT-Idee interdisziplinär erproben.

<https://cube-five.de>

HEALTH+

Lebensqualität verbessern durch Innovationen rund um die Gesundheit: Darum geht es bei Health+. Der Inkubator Health+ unterstützt Gründungen in Healthcare, Life Science und Medizintechnik. Health+ bündelt die Forschungsexpertise der Gesundheitswissenschaften und unterstützt bei der Entwicklung innovativer Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle. Du profitierst zudem vom wachsenden Ökosystem auf dem neuen Gesundheitscampus und im Biomedizinpark der Ruhr-Universität Bochum.

<https://healthplus.ruhr-uni-bochum.de/>



DIE START-UP-WELT VON A BIS Z

„Mein Start-up hat bei der letzten Fuck-up Night im DeepTech Accelerator vor einer Business Angel unser Executive Summary gepitcht. Sie glaubt, dass wir schon kurz nach unserer Seed-Phase das nächste Einhorn werden! Eigentlich wollen wir aber lieber ein Zebra sein.“ Ah, ja!?! Ein Statement aus der Start-up-Welt! Wie jede Szene hat sie ihre eigenen Floskeln und Fachbegriffe.

BOOTSTRAPPING

Gründende, die ihr Start-up ausschließlich aus eigenen Mitteln, also ohne Fremdkapital, finanzieren, betreiben Bootstrapping. Dies passiert besonders in der Frühphase, wenn Förderungen oder größere Investments noch bevorstehen.

BUSINESS ANGEL

Personen (oft Unternehmer*innen), die schon früh in ein ihrer Meinung nach vielversprechendes Start-up investieren. Unterstützung erfolgt sowohl finanziell, als auch in der Funktion eines „Türöffners“.

DE-MINIMIS

Wenn ein EU-Mitgliedstaat einem Unternehmen geringfügige Beihilfe gewährt, kann das unter einigen Voraussetzungen auch ohne Genehmigung durch die europäische Kommission geschehen. Universitäten können beispielsweise Gründer*innen durch Ausstattung oder Dienstleistungen helfen.

EINHORN

Start-up-Unternehmen mit einer Marktbewertung von mehr als 1 Mrd. USD (nicht börsennotiert).

EARLY ADOPTERS

„Früh-Anwender“, die bei Produkteinführungen zuerst von den Anbieter*innen angesprochen werden. Diese Zielgruppe nutzt gerne die neuesten Innovationen eines Unternehmens oder – für Start-ups relevant – haben genau das Problem, das dein Produkt oder deine Dienstleistung lösen kann.

EXECUTIVE SUMMARY

Eine kurze schriftliche Zusammenfassung aller wesentlichen Infos zu Alleinstellungsmerkmalen, Wettbewerbern, dem Team und den Finanzen eines Start-ups.

EXIT

Exit bezeichnet den Ausstieg eines Investors aus einer Unternehmung, also die Veräußerung der Beteiligung. Für den Weiterverkauf oder Börsengang eines Start-ups ist vor allem für Investor*innen eine Exit-Strategie wichtig, also ein Plan, der sichtbar macht, wann ein zuvor getätigtes Investment Ertrag bringen soll.

INTELLECTUAL PROPERTY (IP)

Geistiges Eigentum wie Erfindungen, Software, spezialisiertes Fachwissen, Verfahren/Konzepte, künstlerische Werke, Designs sowie Symbole, Namen und Bilder, die im Handel verwendet werden. Gewerbliche Schutzrechte: Patente, Gebrauchsmuster und Marken.

LEAN START-UP

Ansatz, ein Produkt oder einen Service mit minimalstem Aufwand auf Basis einer zuvor aufgestellten Hypothese zu erstellen, zu testen, zu überprüfen und zu verbessern.

MINIMUM VIABLE PRODUCT (MVP)

Darstellung einer Idee mit simpelsten Mitteln, um sie am Markt zu testen.

PITCH/PITCH DECK

Foliensatz mit definierten Inhalten (Problem, Lösung, Zielgruppe, Markt, Wettbewerb, Alternativen, Finanzen, Team) für die Präsentation einer Idee beziehungsweise eines Start-ups

PRE SEED

Früh-Phase eines Start-ups, in der Idee und Geschäftsmodell entwickelt werden, ohne das bereits geschäftliche Tätigkeiten (Rechtsform, Aufträge etc.) bestehen.

PROTOTYP

Darstellung einer Idee, die sich funktional testen lässt – auf Papier, digital oder als haptisches Modell. Ein Prototyp ist auf das Testen einer bestimmten Eigenschaft ausgelegt und soll ehrliches Feedback von Stakeholdern einholen.

RUB-AUSGRÜNDUNG

Alle erfolgten Gründungen von Studierenden, Alumnis, Wissenschaftler*innen und Mitarbeiter*innen der Ruhr-Universität Bochum als auch Externe*r, sofern letztere durch ein Betreuungsprogramm der WORLDFACTORY bei der Gründung begleitet worden sind. Dabei ist es irrelevant, ob das Gründungsvorhaben in Bochum beziehungsweise Deutschland umgesetzt wird.

RUB-SPIN-OFF/SPIN-OFF

Für gewöhnlich bezeichnet der Begriff „Spin-Off“ eine Ausgründung aus einem bestehenden Unternehmen. Deshalb trifft der Begriff für universitäre Ausgründungen nicht zu und sollte vermieden werden.

SEED

Phase, in der Business-Modell und Rechtsform feststehen. Start-ups können erste Erträge durch Verkäufe, Tests oder Finanzierungen generieren.

START-UP

Gründung mit Skalierbarkeit und hohem Innovationsgrad im Geschäftsmodell und/oder im Produkt, die nach Hochschulgesetz jünger als drei Jahre ist.

UNIQUE SELLING POINT (USP)

Alleinstellungsmerkmal eines Start-ups, das es von anderen Unternehmen am Markt unterscheidet und den Kund*innenvorteil ausdrückt.

VENTURE CAPITAL (VC)

Risikokapital – Investment mit erhöhtem Risiko, was bei fast allen Start-ups der Fall ist. Der Vorteil für Investor*innen liegt in einer überdurchschnittlichen Rendite bei Erfolg.

WISSENSBASIERTE GRÜNDUNG/INNOVATIONS-GRÜNDUNG

Eine Gründung, die auf Erkenntnissen basiert, die im Studium oder in der Forschung gewonnen wurden.

ZEBRA

Ein Start-up bei dem nicht oder nicht nur das schnelle Wachstum im Vordergrund steht, sondern vor allem eine nachhaltige Entwicklung und der Fokus auf soziale und/oder ökologische Ziele.

DANKSAGUNG

Wir hatten die Idee zu diesem Leitfaden, als uns auffiel, dass viele Gründungsinteressierte an der RUB häufig (noch) nicht dort landen, wo sie mit ihren Anliegen die beste Unterstützung finden. „Wir brauchen einen Wegweiser!“, haben wir beschlossen.

Um unser Problem bestmöglich zu lösen, sind wir selbst in die Rolle eines Start-ups geschlüpft, das gerade ein neues Produkt konzipiert, um seiner Zielgruppe weiterzuhelfen.

Getreu unseres Mottos „Love Your Problem, not your Solution“ wollten wir ein Produkt schaffen, das sich an den echten Bedürfnissen unserer Stakeholder*innen orientiert. Über ein Jahr lang haben wir Gründungsteams und Gründungsberater*innen befragt. Wir behaupten falsch: So ist der erste und bisher einzige universitäre Gründungs-Leitfaden in echter und aktiver Zusammenarbeit mit den Start-up-Teams selbst entstanden.

Das Ergebnis: ein erfrischendes, sorgfältig gestaltetes Booklet, das euch hoffentlich anregt, sich mit Freude mit dem Thema Gründung auseinanderzusetzen. Wir haben bewusst auf lange enzyklopädieartige Texte verzichtet und waren bestrebt, komprimiert nützlichen Content zusammenzutragen. In unserem Leitfaden geht es nicht darum, das WORDLFACTORY Start-up Center zu feiern. Wir wollen Gründungswillige auf die richtige Spur bringen.

So manches Problem hätten wir natürlich nicht ohne die tatkräftige Unterstützung kompetenter Personen lösen können, die uns bei diesem Projekt begleitet haben. Deshalb möchten wir uns hier ausdrücklich bei allen Start-up-Teams, externen Expert*innen, dem Prorektorat für Forschung und Transfer, der Abteilung Transfer und Entrepreneurship, dem gesamten WORLDFACTORY-Team und der Kommunikationsagentur Oktober ganz herzlich für die Zusammenarbeit und das in uns gesetzte Vertrauen bedanken.

Eure Gründungscoaches

Michelle und Florian

Herzlichen Dank an:

Prof. Dr. Günther Meschke
Prof. Dr. Stefanie Bröring

Marc Seelbach
Melusine Reimers

Dr. Beate von Miquel
Dr. Yves Gensterblum

Dirk Hansmeier

Christiane Jonietz

Dr. Ulrike Beißert

Dr. Nils Elsner

Valerie Seela

Tina Boes

Ulrike Trenz

Vanessa Vaughn

Anne Plitt

Clemens Binder

Deborah Beutler

Nadine Egelhof

Dr. Maike Wagner

Dr. Vivian Peuker-Steinhäuser

Dr. Martin Queissner

Michael U. Kempf

Consulting Partner

Dr. Frank Kühn

Consulting Partner

Aulinger Rechtsanwälte

Christian Schnee und

Katrin Osbelt

Agenturen OKTOBER & K02B

Das gesamte WSC-Team

Das gesamte

Makerspace-Team

Alle Inkubatoren

**Bochumer
Wirtschaftsentwicklung**

**Alle Netzwerkpartner
der WORLDFACTORY**

CEIT

RUB-Akademie

Start-up Team House of Plasma

Start-up Team Lidrotec

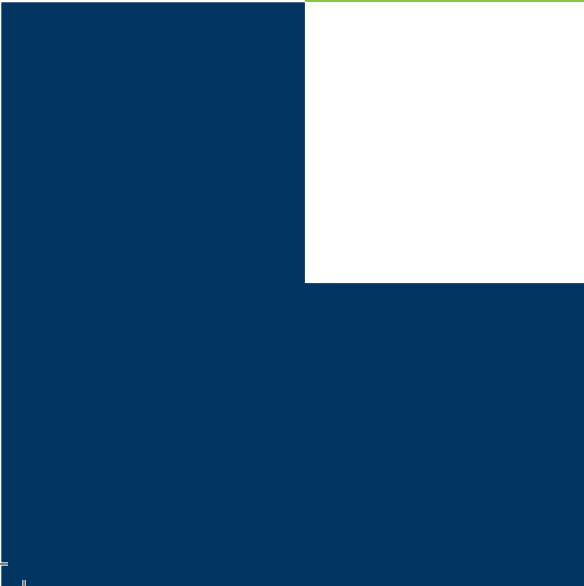
Start-up Team GlimSkin

Start-up Team ACTitude

Start-up Team VMRay

Start-up Team DrinkSea





IMPRESSUM

HERAUSGEBER

WORLDFACTORY Start-up Center
Universitätsstraße 150
44801 Bochum
Tel.: +49 234 32001
worldfactory@rub.de
www.worldfactory.de

REDAKTION

(v. i. S. d. P.): Michelle Twardzik,
Florian Krohm-Brauckmann

LAYOUT UND GESTALTUNG

Oktober Kommunikationsdesign GmbH,
Bochum

ILLUSTRATIONEN

Oktober Kommunikatonsdesign GmbH,
Christian Schnee

REDAKTIONELLE BEARBEITUNG

KO2B – Redaktionsbüro,
Katrin Osbelt

FOTOS

KNSY Kniel Synnatzschke GbR,
Essen

DRUCK UND BINDUNG

Buch- und Offsetdruckerei Häuser
GmbH & Co. KG, Köln

AUFLAGE

3000 Stück

© RUHR-UNIVERSITÄT BOCHUM, 2023

Die Ruhr-Universität Bochum ist eine Körperschaft des Öffentlichen Rechts. Sie wird durch ihren Rektor Prof. Dr. Dr. h. c. Martin Paul gesetzlich vertreten.

Zuständige Aufsichtsbehörde:

Ministerium für Kultur und Wissenschaft
des Landes Nordrhein-Westfalen,
Völklinger Straße 49, 40221 Düsseldorf

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer:

DE 127 056 261

Verantwortliche gem. § 55 Abs. 2 RStV:

Marc Seelbach, Dezernat 1 – Hochschul-
entwicklung und Strategie, Adresse wie oben.

Haftungshinweis:

Die Ruhr-Universität Bochum übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen. Das Gleiche gilt für die Inhalte verlinkter Seiten.

26

Auszeichnungen und Preise
für RUB-Gründungsteams



30 Realisierte
Gründungen

>100

Gründungsvorhaben pro Jahr



14

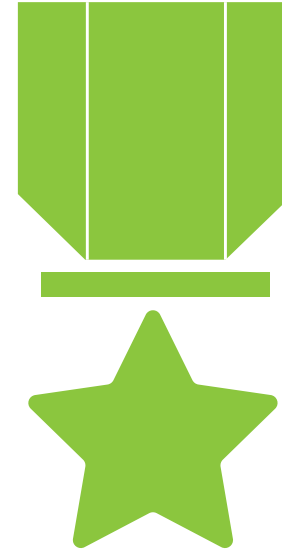
START-UP-COACHES

85

ALUMNI-MENTOR*INNEN
UND ROLE-MODELS

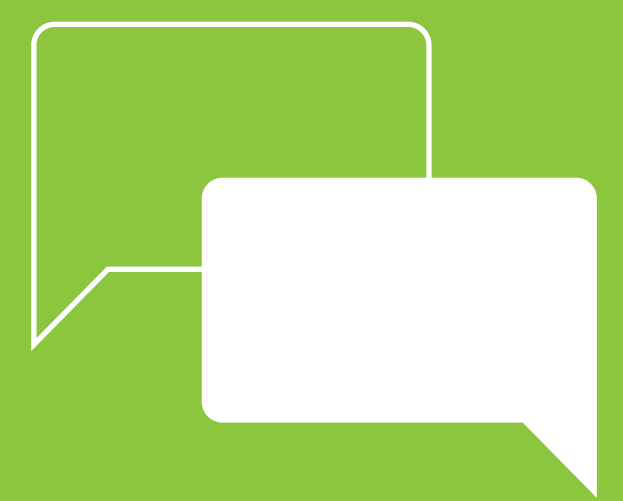
1,6

Mio. Euro Preisgelder



400

BERATUNGSGESPRÄCHE



21 Mio. Euro
Investment-Unterstützung



11,1

MIO. EURO EINGEWORBENE FÖRDERGELDER

STAND 2022