



Quelle: [www.tum.de](http://www.tum.de)

■ TRENDS

# Von der Uni in die Wirtschaft

Wer sich als Wissenschaftler mit einer vielversprechenden grünen Geschäftsidee selbstständig machen möchte, kann auf vielfältige Beratungsangebote und Fördermöglichkeiten zurückgreifen. Doch wie packt man die Gründung richtig an, damit die Unternehmung ein Erfolg wird? | *Jan Hinnerk Roloff*

Die Ausgründung, auch Ableger oder Spin-off genannt, bezeichnet die Gründung eines Unternehmens entweder durch Ausgliederung aus einem bereits bestehenden Unternehmen oder aus einer Hochschule beziehungsweise wissenschaftlichen Einrichtung heraus. Bei den wissenschaftlichen Gründerinnen und Gründern handelt es sich zumeist um Nachwuchs oder Lehrkräfte von den Universitäten oder anderen Forschungseinrichtungen, die mit diesem Schritt die wissenschaftliche Mutterorganisation verlassen und sich mit ihren Forschungsergebnissen und

der daraus entwickelten Geschäftsidee selbstständig machen.

Bei einer Ausgründung handelt es sich um ein vielschichtiges Projekt, bei dem eine Vielzahl von Faktoren beachtet werden muss. Neben betriebswirtschaftlichen Aspekten sind zahlreiche rechtliche Gesichtspunkte zu berücksichtigen. So muss sichergestellt sein, dass die Mutterorganisation die Forschungsergebnisse zur wirtschaftlichen Verwertung freigibt, was eine Abwägung zwischen den Interessen der Beteiligten erfordern kann. Rechtliche Grundlagen wie die Freigabe von Rechten und Lizen-

zen müssen vor der Gründung geklärt werden, im Bedarfsfall sollte man auf rechtlichen Beistand nicht verzichten. In einigen Landeshochschulgesetzen ist die Beteiligung der Hochschulen an Ausgründungen geregelt, um die Verwertung von Forschungsergebnissen zu erleichtern. Zudem kann die Kenntnis der nebensätigkeitsrechtlichen Rahmenbedingungen des jeweiligen Bundeslandes notwendig werden, etwa wenn ein Hochschullehrer erwägt, sich im Rahmen eines ausgegründeten Unternehmens zusätzlich zu betätigen.

## Startphase

Wissenschaftliche Spin-offs haben als Ausgangspunkt der Gründung naturgemäß immer einen wissenschaftlichen Kern, also ein Forschungsergebnis der Hochschule oder Forschungseinrichtung, möglicherweise sogar ein Patent. In manchen Fällen kann es aber auch sinnvoll sein, auf eine Patentierung zu verzichten, berichtet Simone Brendel, Mitgründerin und technische Leiterin der nextplant UG, einer Ausgründung der Humboldt Universität Berlin zur Vermehrung von Orchideen, gefördert durch ein EXIST-Gründerstipendium und die Humboldt Innovation GmbH: Bei schützenswerten Verfahren oder Produkten kann die Offenlegung im Rahmen eines Patents schnell Nachahmer auf den Plan rufen. „Wir haben mehr als sechs Jahre Entwicklungs- und Forschergeist hineingesteckt, das wollen wir nicht einfach durch ein Patent preisgeben“, erläutert Brendel. Ein Patent auf ein Verfahren ließe sich möglicherweise schneller umgehen als die Produktion eines neuen Produktes.

Vor allen Dingen sollten wissenschaftliche Spin-offs von vorneherein unternehmerisch aufgestellt sein, um später am Markt Erfolg zu haben. Gerade Wissenschaftlern mangelt es allerdings häufig an geschäftlichen Erfahrungen und Kontakten in den Markt. Die unternehmerischen Aspekte sollten aber neben der wissenschaftlichen Grund-

idee von Beginn an eine wichtige Rolle spielen: Die Zusammensetzung des Gründungsteams, die Qualität des Businessplans, die Marktangemessenheit der Produkte oder des Dienstleistungspektrums sowie ein angemessenes Finanzierungskonzept sind die tragenden Säulen einer Erfolg versprechenden Ausgründung. Grundsätzlich haben Unternehmensgründer mit „grünem“ Hintergrund große Chancen, eine Förderung zu erhalten. Die Geschäftsidee sollte allerdings innovativ genug sein und ein hohes Maß an Kommerzialisierung beinhalten. Dazu sollte vor allem das Alleinstellungsmerkmal der Geschäftsidee klar herausgestellt werden.

„Gründer mit natur- und umweltwissenschaftlichem Hintergrund zählen zu den innovativen Gründern und zeichnen sich häufig durch ein hohes Problemlösungsbewusstsein aus“, konstatiert Dr. Ralf Weiß, Senior Researcher am Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit in Berlin und verantwortlich für den Green Economy Gründungsmonitor, eine aktuelle Erfassung des grünen Gründungsgeschehens. „Umso wichtiger ist es, die Geschäftsidee möglichst früh auf potenzielle Anwender und Kundengruppen auszurichten und dabei Geschäftspotenziale abzuschätzen sowie mögliche Geschäftsmodelle zu entwickeln“, führt Weiß weiter aus. Für die wichtigen Fragen der Finanzierung, des Controllings, des Marketings und des Vertriebs ist es daher für Gründer, die aus technischen oder naturwissenschaftlichen Bereichen kommen, in den meisten Fällen eminent wichtig, mindestens einen weiteren Partner mit ausreichenden kaufmännischen Kenntnissen im Gründungsteam zu haben.

Natürlich kann auch für Solo-Selbstständige, beispielsweise bei Geschäftsideen mit geringem Kapital- und Personalbedarf, eine Gründung sinnvoll sein. „Die Mehrzahl der Selbstständigen in Deutschland hat keine Mitarbeiter, sondern arbeitet in losen Netzwerken mit anderen Selbstständigen zusammen

und kann so auch größere Aufträge annehmen“, stellt Andreas Lutz, Gründungsberater und Gesprächspartner des unten folgenden Interviews, die Vorteile eines Einzelunternehmens heraus. Diese Organisationsform kommt auch den Auftraggebern entgegen, die Experten oft nur im Rahmen begrenzter Projekte benötigen. Auch der selbstständige Experte kann seine Kompetenz auf diese Weise oft besonders wertschöpfend und gewinnbringend vermarkten, so Lutz.

An den meisten Unternehmensgründungen sind im Durchschnitt jedoch zwei bis drei Personen beteiligt. Insbesondere bei technologisch anspruchsvollen Unternehmungen sind Einzelgründungen auch nicht ratsam. Teamgründungen sind erfolgreicher, weil ein breiteres Know-how vorhanden ist.

## Fördermöglichkeiten

Die Bundesregierung fördert mit dem Programm EXIST die Gründungskultur an deutschen Hochschulen. Durch EXIST-Gründerstipendien werden Gründerinnen und Gründer bei der Entwicklung

neuer Geschäftsideen hin zu einem Businessplan, der Entwicklung marktfähiger Produkte und Dienstleistungen sowie der gezielten Gründungsvorbereitung, unterstützt. Das EXIST-Gründerstipendium kann für bis zu drei Personen pro Team bewilligt werden und hat eine Laufzeit von einem Jahr, Antragssteller ist die Hochschule. Zusätzlich wurde mit dem „EXIST-Forschungstransfer“ eine Maßnahme ins Leben gerufen, um herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, die mit aufwändigen und risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden sind, zu unterstützen.

Gegenwärtig werden 22 Hochschulen, die Anlaufstellen für gründungsinteressierte Studierende, Absolventen und wissenschaftliche Mitarbeiter eingerichtet haben, im Rahmen von EXIST durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) gefördert. Hier erhalten Gründungsinteressierte eine Erstberatung zur Evaluierung der Gründungsidee, gründungsrelevantes Wissen und notwendige Kontakte zu Coaches, Finanzierungspartnern und anderen Gründern. Insgesamt gehören rund 230

## WAS BEI EINEM BUSINESSPLAN ZU BEACHTEN IST:

1. Klare Aussagen zur Geschäftsidee: Was soll auf dem Markt angeboten werden? Welche Vorteile bietet das Produkt oder die Dienstleistung gegenüber den Mitbewerbern (Unique Selling Proposition)?
2. Klare Aussagen zum Markt: Welcher Markt bzw. Märkte soll(en) erschlossen werden? Wer sind die Mitbewerber? Welche Marktanteile wären möglich (national, international)?
3. Klare Aussagen zu Preisen, Umsätzen, Gewinnen etc.: Welchen Preis kann ich erzielen? Welche Umsätze sind in den nächsten drei Jahren möglich? Welcher Finanzbedarf ergibt sich daraus und welche Finanzierung ist notwendig?
4. Klare Aussagen zum Geschäftsmodell.
5. Klare Aussagen zum Team.
6. Ob eine Geschäftsidee tragfähig sein wird, sollte der Businessplan wiedergeben. Vorher sollte die Geschäftsidee mit Fachleuten, die sich in der Branche auskennen, diskutiert werden und möglichst viel Feedback eingeholt werden. Sowohl Branchenkenner aus der Wissenschaft als auch Experten für das Zahlenwerk sollten mitwirken.
7. Die Teilnahme an Businessplan-Wettbewerben ist eine gute Methode, um Feedback zu erhalten.

## INFOS IM INTERNET

- EXIST - Existenzgründungen aus der Wissenschaft des BMWi:  
<http://www.exist.de/>
- Informationen zum Businessplan:  
<http://www.existgruender.de/selbstaendigkeit/vorbereitung/businessplan/03/index.php>
- Übersicht zu Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten:  
<http://www.bmwi.de/DE/Themen/Mittelstand/mittelstandsfinanzierung.html>
- Go Bio: <http://www.bmbf.de/foerderungen/21279.php>
- High-Tech Gründerfonds: <http://www.high-tech-gruenderfonds.de/>
- Förderberatung Forschung und Innovation des Bundes:  
<http://www.foerderinfo.bund.de/>
- Banken, die in grüne Innovationen investieren: <http://www.utopia.de/ratgeber/gruenes-banken-brevier-alternative-bankinstitute>
- Beim Green Economy Gründungsmonitor des Borderstep Institut Berlin handelt es sich um eine Erfassung des Gründungsgeschehens bei grünen Start-ups:  
<http://www.borderstep.de/details.php?menue=22&subid=23&projektid=479&le=de>
- Das Forschungsprojekt SHIFT des Borderstep Institut Berlin beschäftigt sich mit der Frage, wie öffentliche und private Gründungsförderung speziell auf Unternehmen für Öko-Innovationen ausgerichtet werden kann:  
<http://www.borderstep.de/details.php?menue=22&subid=23&projektid=501&le=de>
- Crowdfunding-Plattform für Energieeffizienzprojekte:  
<http://www.bettervest.de>
- \* VGSD - Verband der Gründer und Selbstständigen e.V.:  
<http://www.vgsd.de/>

Hochschulen zum erweiterten Partnernetzwerk von EXIST; überall dort erhalten Gründungsinteressierte Beratung und Unterstützung bei der Antragstellung der EXIST-Förderprogramme.

Bei einem Umwelttechnologie-Startup im Förderprogramm EXIST führte beispielsweise eine Kooperation der Universität Kassel mit der brasilianischen Universität in Fortaleza dazu, dass 2003 der Prototyp für eine dezentrale und energieautarke Trinkwasseraufbereitungsanlage entstand. Nachdem die beiden Ingenieure Florian Benz und Alexander Goldmaier 2009 eine Förderung vom EXIST-Gründerstipendium erhalten hatten, gründeten sie 2010 das Unternehmen Autarcon GmbH. Finanzieren konnte sich Autarcon dann über ein Förderdarlehen der KfW und eine Bürgschaft der Bürgschaftsbank Hessen.

Zu den wenigen deutschen Gründerzentren, die sich auf den Bereich der Umwelttechnik spezialisiert haben, gehören das Umwelttechnologische Gründerzentrum (UTG) in Augsburg und das Centrum für Umwelt und Technologie (C.U.T.) in Osnabrück. Der Bundesverband der Technologie- und Gründerzentren ADT setzt sich dafür ein, dass mehr Gründerzentren in Deutschland zu Anlaufstellen für grüne Gründer werden und ihnen spezifische Angebote unterbreiten. Um das Klima für grüne Gründer zu verbessern, hat das Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit in Berlin die Gründerinitiative StartUp4Climate initiiert und arbeitet im Rahmen des Forschungsprojekts SHIFT daran, wie öffentliche und private Gründungsförderung besser auf Unternehmen für Öko-Innovationen ausgerichtet werden kann.

Auch an Hochschulen gibt es Gründerzentren und Initiativen, die speziell grüne Gründungen unterstützen. So entwickeln Studierende im bundesweit einzigartigen Studienschwerpunkt „Eco-Entrepreneurship“ an der Universität Oldenburg gemeinsam mit Praxispartnern konkrete Umweltinnovationsprojekte und erarbeiten Businesspläne. Darüber

hinaus unterstützen breiter angelegte universitäre Gründungsförderprogramme wie „profund“ der Freien Universität Berlin Studierende, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Alumni bei der Unternehmensgründung von der Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung. Mittlerweile bieten fast alle größeren Hochschulen ähnliche Zentren und Netzwerke mit verschiedenen Beratungs- und Unterstützungsangeboten für Gründer an.

„Grüne Ausgründungen der FU Berlin sind beispielsweise Traverdo, ein Portal für nachhaltiges Reisen oder durakult, ein Spin-off, das Mikroorganismen für die Lebensmittelherstellung mit einem patentierten Bioreaktorsystem optimiert – ganz ohne Gentechnik“, berichtet Steffen Terberl, Teamleiter Wissens- und Technologietransfer der Abteilung Forschung an der Freien Universität Berlin.

## Rechtsform

Nach der Entwicklung einer konkreten Geschäftsidee und Ausarbeitung des Businessplans ist zu klären, wer die Ausgründung vornimmt und welche Struktur das Unternehmen haben soll. Um herauszufinden, welche Rechtsform für die eigene Unternehmung die geeignete ist, ist der Steuerberater leider nicht immer der unvoreingenommenste Ratgeber. An einer GmbH verdient er ein Vielfaches gegenüber einem Einzelunternehmen oder einer GbR. „Ich würde darüber mit einem erfahrenen Gründungsberater sprechen – wenn er der Meinung ist, dass es zunächst auch ohne GmbH geht, dann kann dieser Rat viel Geld sparen“, rät Andreas Lutz. Haftungsrisiken könne man zudem oft auch durch entsprechende Versicherungen und vertragliche Regelungen begrenzen.

Grundsätzlich sind verschiedene Rechtsformen, möglich wie beispielsweise GbR, GmbH, AG, Stiftung oder Verein. Maßgeblich für die Wahl einer bestimmten Rechtsform sind das konkrete Ausgründungsvorhaben sowie das hiermit verbundene finanzielle Risiko und

steuerliche Aspekte. Die Entscheidung für die Rechtsform hat persönliche, finanzielle, steuerliche und rechtliche Folgen. Was für den einen bei einer Rechtsform wichtig ist, mag für andere unwichtig sein, zum Beispiel das geschäftliche Ansehen einer Rechtsform. Und was heute richtig ist, kann in der Zukunft verbesserungsbedürftig sein – etwa der Aspekt der Steuerersparnis. Neben dem Abschluss eines möglicherweise notwendigen Gesellschaftsvertrages ist auch zu bedenken, dass eventuell weitere Kooperations-, Beteiligungs-, Lizenz- oder Arbeitsverträge im Zusammenhang mit einer Ausgründung zu schließen sind.

Die mit Abstand wichtigste Rechtsform bei neu gegründeten Unternehmen stellt die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) dar. Beispielsweise wurden weit mehr als die Hälfte der EXIST-geförderten Unternehmen als GmbH gegründet. Bei EXIST-Gründerstipendien spielen zudem auch die haftungsbeschränkte Unternehmergesellschaft (UG) (auch Mini-GmbH genannt), die Rechtsform des Einzelunternehmens sowie die GmbH & Co. KG eine gewisse Rolle, ohne dass eine der Formen neben der GmbH dominieren würde. Grundsätzlich kann man sagen: Die UG empfiehlt sich für Gründer mit wenig Kapital, auch weil sie später in eine GmbH umgewandelt werden kann. Eine Sachgründung, bei der das Stammkapital durch Einlage von Sachmitteln wie Maschinen oder Fahrzeugen eingebracht wird, ist bei der UG (haftungsbeschränkt) allerdings nicht möglich.

## Finanzierung

Neben Beratungsangeboten ist die finanzielle Förderung der wichtigste Baustein einer erfolgreichen Ausgründung. Die Startphase bis zur Markteinführung erfordert in den meisten Fällen stabile Finanzierungskonzepte durch externe Kapitalgeber. Zunächst gilt es, den Kapitalbedarf für die eigene Unternehmungsgründung zu bestimmen, um die geeignete Finanzierungsform zu finden. Wenn der Finan-



„Gründer mit Anspruch auf Gründungszuschuss erhalten bis zu 90 % Förderung...“

zierungsbedarf im vierstelligen oder unteren fünfstelligen Bereich liegt, spricht man von Mikrokrediten. „Diese werden durch Mikrofinanzinstitute wie die von uns gegründete Bonsai Kredit GmbH vergeben, dabei haften wir für den Ausfall einzelner Kredite in voller Höhe“, erläutert Andreas Lutz.

Die wichtigste finanzielle Förderung außerhalb hochschulspezifischer Programme wie EXIST ist der Gründungszuschuss, sofern man zuvor sozialversicherungspflichtig beschäftigt war, also Anspruch auf Arbeitslosengeld hat oder hätte. „Die Agenturen geben hier leider oft falsche Auskünfte und entmutigen Gründer, einen Antrag zu stellen“, warnt Gründungsberater Andreas Lutz. „Wir versuchen im Rahmen kostenloser Webinare möglichst viele Teilnehmer unabhängig über ihre Förderansprüche zu informieren“, so Lutz weiter.

Inzwischen sind die Chancen wieder gut, eine Förderung in Höhe von bis zu 18.000 Euro zu erhalten. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl von Programmen, die die Inanspruchnahme von Beratung fördern. Im außeruniversitären Bereich fördern eine ganze Reihe von Ländern die Vorgründungsberatung. Nach der Gründung gibt es das Gründercoaching Deutschland. Gründer mit Anspruch auf Gründungszuschuss erhalten bis zu 90 Prozent Förderung, aber nur bei Antragstellung noch im Jahr 2013. Alle anderen erhalten 50, in den neuen Bundesländern und bestimmten Fördergebieten 75 Prozent.

Junge Technologieunternehmen finden in der Regel aufgrund der fehlenden Bonität keinen Zugang zu Fremdkapital, deshalb ist eine eigenkapitalbasierte Unternehmensfinanzierung entscheidend für den Unternehmenserfolg. Zugang zu Eigenkapital finden innovative Gründer in erster Linie über Business Angel und Venture Capital-Unternehmen. Wichtige Ansprechpartner für Technologiegründer sind der High-Tech Gründerfonds und die KfW. Sinnvoll können aber auch kreative und innovative Finanzierungskonzepte

## LITERATUR

- Eine Broschüre des BMU und des BDI „**Green Economy in der Praxis**“ zeigt Erfolgsbeispiele der Green Economy aus deutschen Unternehmen:  
<http://www.bmu.de/service/publikationen/downloads/details/artikel/green-economy-in-der-praxis/>
- Broschüre  
„**Wirtschaftliche Förderung**“:  
<https://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/broschueren/wirtsch-foerderung.pdf>
- Magazin **Gründerzeiten des BMWi**, Nr. 11 zum Thema Rechtsformen:  
[http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz\\_11.pdf](http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_11.pdf)
- „**Beteiligungen von Hochschulen an Ausgründungen**“ – Kurzfassung zum Endbericht für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) vom Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung, Karlsruhe:  
[www.isi.fraunhofer.de](http://www.isi.fraunhofer.de)
- Vom Studenten zum Unternehmer: **Welche Universität bietet die besten Chancen?** [www.exist.de/imperia/md/content/studien/ranking-11\\_08-11.pdf](http://www.exist.de/imperia/md/content/studien/ranking-11_08-11.pdf)

und eventuell Mischformen verschiedener Investitionsquellen sein. Crowdfunding durch Plattformen wie bettvest, selbst eingeworbenes Risikokapital als Beteiligung von Privatleuten oder prominenten Geldgebern bis hin zur langsamen Entwicklung ohne Fremdkapital bei weniger mittelintensiven Geschäftsideen – es sollten verschiedene Möglichkeiten erwogen werden. Letztlich zählt bei einer erfolgreichen Gründung das für die Geschäftsidee passende Konzept. Dabei sollte der Aspekt unternehmerischer Nachhaltigkeit in jeder Hinsicht leitend sein.

## ■ INTERVIEW

Mit dem Gründungsberater **Dr. Andreas Lutz** sprach Jan Hinnerk Roloff.

*Arbeitsmarkt: Welche Unterschiede gibt es zwischen einem unternehmerischen und einem wissenschaftlichen Spin-off?*

Dr. Andreas Lutz: Wissenschaftliche Innovationen sind im naturwissenschaftlichen Bereich potenziell durch Patente schützenswert, das Expertenwissen ist in Jahren erarbeitet und nicht einfach zu kopieren – daraus kann ein nachhaltiges Business entstehen, sei es als Berater, Lizenzgeber oder Hersteller. Die meisten „unternehmerischen“ Geschäftsideen sind dagegen vergleichsweise einfacher zu kopieren. Ich muss mir deshalb durch schnelle und gekonnte Umsetzung meines Businessplans einen Vorsprung verschaffen. Optimal ist es natürlich, wenn beides zusammen kommt.

*Wie findet man die passende Finanzierungsform für die eigene Unternehmung?*

Ich könnte jetzt mit Eigenkapital, Fremdkapital oder Bürgschaften anfangen. Der entscheidende Punkt ist, dass ich im Rahmen meines Businessplans erst einmal die Höhe des Kapitalbedarfs bestimmen muss. Soweit ich dafür nicht mit einem Berater zusammenarbeite, sollte ich dies

spätestens dann tun, wenn ich 25.000 Euro oder mehr benötige. Ohne den Rat eines erfahrenen Beraters ist es sehr schwer, die Anforderungen einer Bank zu erfüllen. Er kann mir auch sagen, welche Finanzierungsform für mich zugänglich und sinnvoll ist. Ein guter Berater wird mich auch davor warnen, wenn ich mich in der Gefahr befinde, mich zu übernehmen oder wenig Chancen auf einen Kredit habe. Die Energie sollte dann in die Ausarbeitung eines realistischeren Businessplans fließen.

*Welchen speziellen Rat würden Sie einem Gründer mit natur- und umweltwissenschaftlichem Hintergrund mit auf den Weg geben?*

Neben fachlichem braucht es auch betriebswirtschaftliches und verkäuferisches Know-how. Entweder erwerbe ich mir dies selbst oder ich suche einen Partner. Wenn ich es mir leisten kann, würde ich einen Partner suchen, der bereits über einschlägige Berufserfahrung verfügt.

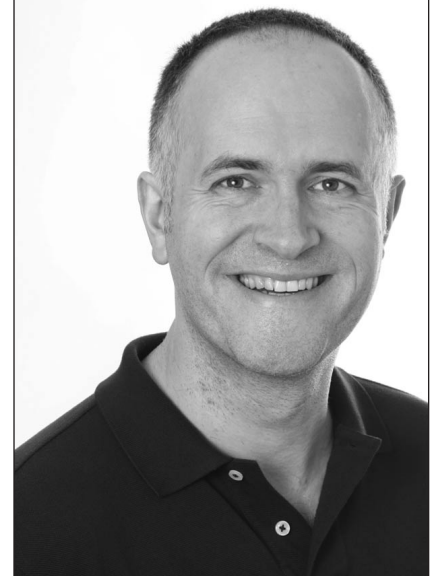
*Was macht die Qualität eines Businessplans aus und wie findet man heraus, ob eine Geschäftsidee tragfähig ist?*

Wir geben „unseren“ Gründern eine Liste von Leitfragen an die Hand. Aus den Antworten ergibt sich der schriftliche Teil des Businessplans. Für den Zahlenteil stellen wir ein tausendfach erprobtes Businessplan-Template zur Verfügung. Wer auf diese Weise systematisch einen Plan erarbeitet, hat das Vorhaben von vorn bis hinten durchdacht und kann auf jede Frage eine zumindest vorläufige Antwort geben. Ob die Idee tragfähig ist oder nicht, ergibt sich aus dem Zahlenteil. Die kritische Frage ist natürlich, ob die darin eingeflossenen Annahmen realistisch sind. Da sollte man auf das eigene Bauchgefühl beim Schreiben des Businessplans hören – und auf die Meinung erfahrener Gründungsberater.

*Was möchten Sie den wissenschaftlichen Gründern unbedingt noch mit auf den Weg geben?*

Studenten, die ein Unternehmen gründen wollen, werden großzügig gefördert. Wir beobachten allerdings bei vielen dieser Gründungen, dass die Geschäftsideen zu wenig nachfrageorientiert sind, wichtige Fähigkeiten bei den Gründern oder im Gründerteam fehlen und das alles von den Betreuern an der Uni kaum hinterfragt wird. Das ist schade, denn die Gründer arbeiten mit großem Elan. Mit etwas mehr konzeptioneller Arbeit an der Geschäftsidee könnten die Erfolgchancen deutlich gesteigert werden.

## INTERVIEWPARTNER



**Dr. Andreas Lutz** ist durch seine Website [www.gruendungszuschuss.de](http://www.gruendungszuschuss.de) und seine Ratgeber für Selbstständige der wohl bekannteste Gründungsberater Deutschlands. Mit Beratung, Seminaren, Mikrokrediten sowie seiner Businessplan-Software haben er und seine Kollegen mehr als 25.000 Gründungen begleitet. Gemeinsam mit Joachim Rumohr veranstaltet er in 30 Städten in Deutschland, Österreich und der Schweiz die offiziellen XING-Seminare. Lutz ist Vorstandsvorsitzender des Verbands der Gründer und Selbstständigen (VGSD) e.V.