



RESEARCH CREATING REALITY.

UNIVERSITÄRE GRÜNDUNGSFÖRDERUNG MIT UNTERNEHMERISCHEM ANSATZ

ADT-JUBILÄUMSKONFERENZ
„INNOVATIONSZENTREN 2020“
BERLIN 2013

HUMBOLDT-INNOVATION GMBH
MARTIN MAHN



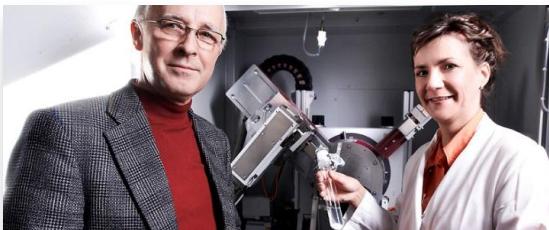
Die Humboldt-Innovation GmbH

Die Humboldt-Innovation GmbH ist die privatwirtschaftlich organisierte Wissens- und Technologietransfereinrichtung der Humboldt-Universität zu Berlin.

Als hundertprozentiges Tochterunternehmen der Universität ist die Gesellschaft seit 2005 Schnittstelle zwischen Universität und Unternehmen – zwischen Wissenschaft und Wirtschaft.



Geschäftsfelder der HI



FORSCHUNG & BERATUNG:

Abwicklung von Auftragsforschungsprojekten, wissenschaftlichen Dienstleistungen sowie Beratung und Consulting.



SPIN-OFF MANAGEMENT:

Anlaufstelle und Service-Center für Gründungen aus der Universität und ihrem Umfeld. Partner in allen Gründungs- und Startup-Entwicklungsphasen.



VERMARKTUNG & MARKETING:

Merchandising für die Universität und das Museum für Naturkunde Berlin.
Vermarktung von Archivbeständen und anderen Ressourcen der Universität und des Museums.



TRAINING & WEITERBILDUNG:

Hands-On Education und Weiterbildungsangebote für Professionals, Gründer/innen und alle, die potenziell gründen wollen.

Warum Transferkanal Ausgründungen?

- Neue und innovative, nachhaltige Arbeitsplätze werden v.a. durch Startups geschaffen.
- Je innovativer und technologie-intensiver eine Gründung ist, desto stärker ist der Beschäftigungseffekt.
- Weitere Karriereoption für Studierende und Hochschulangehörige wird eröffnet .
- Unternehmerisches Denken an der Hochschule wird gefördert.

The screenshot shows a news article from the Ewing Marion Kauffman Foundation website. The headline reads "Job Growth in U.S. Driven Entirely by Startups, According to Kauffman Foundation Study". The article discusses how new firms add an average of 3 million jobs in their first year, while older companies lose 1 million jobs annually. It notes that startup companies constantly create and destroy jobs, which contradicts conventional wisdom. The study found that net job gain is positive at these companies, but the Kauffman Foundation's analysis shows that this is rarely the case; net job growth occurs through startup firms only.

Job Growth in U.S. Driven Entirely by Startups, According to Kauffman Foundation Study

New firms add an average of 3 million jobs in their first year, while older companies lose 1 million jobs annually

The new study, *The Importance of Startups in Job Creation and Job Destruction*, bases its findings on the Business Dynamics Statistics, a U.S. government dataset compiled by the U.S. Census Bureau. The BDS series tracks the annual number of new businesses (startups and new locations) from 1977 to 2005, and defines startups as firms younger than one year old.

The study reveals that, both on average and for all but seven years between 1977 and 2005, existing firms are net job destroyers, losing 1 million jobs net combined per year. By contrast, in their first year, new firms add an average of 3 million jobs.

Further, the study shows, job growth patterns at both startups and existing firms are pro-cyclical, although existing firms have much more cyclical variance. Most notably, during recessionary years, job creation at startups remains stable, while net job losses at existing firms are highly sensitive to the business cycle.

¹This finding means that America should be thinking differently about the standard unemployment rate.



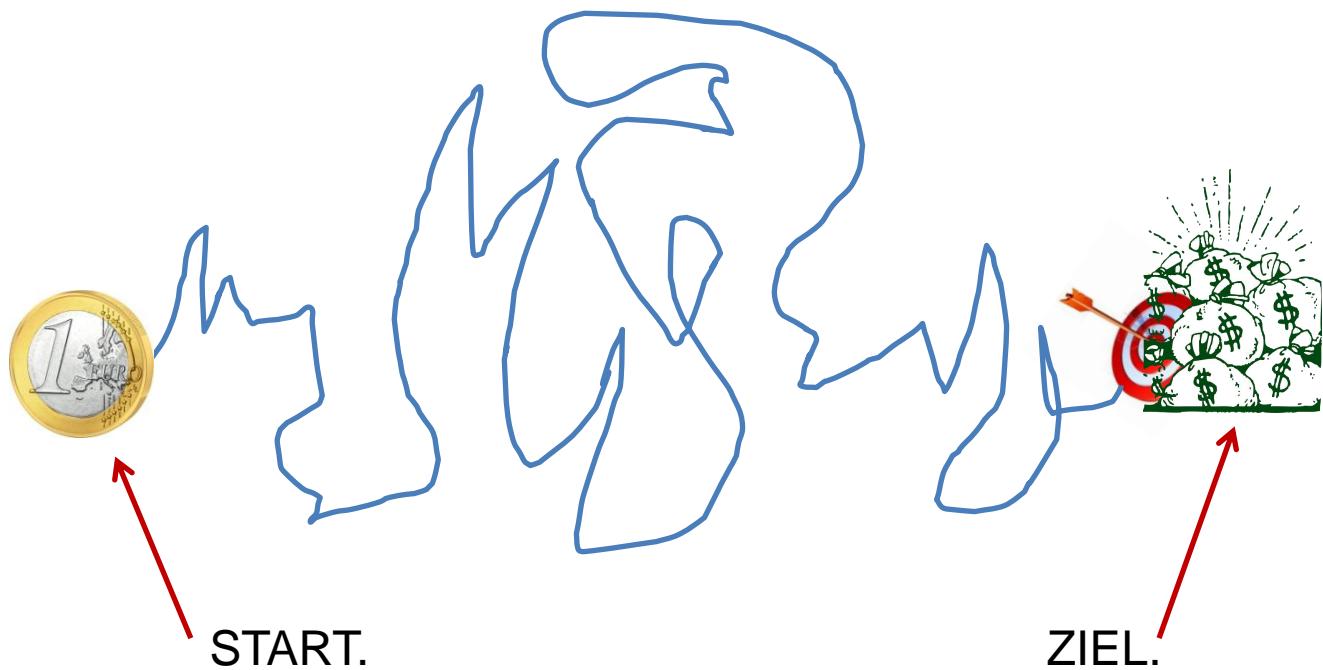
Das Ziel...



...gut ausgestattete Transferstellen!



Der Weg... ?





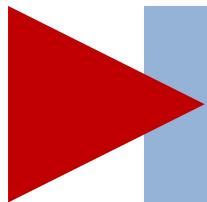
Heutige Finanzierungsquellen von Transferstellen an Hochschulen.

- Hochschul-Haushalt
- EXIST Gründungskultur (BMWi)
- Europäischer Sozialfonds (ESF)
- Europäischer Fonds für regionale Entwicklung (EFRE)
- Fundraising
- Operatives Geschäft





Heutige Finanzierungsquellen von Transferstellen an Hochschulen.



■ Hochschul-Haushalt

- EXIST Gründungskultur (BMWi)
- Europäischer Sozialfonds (ESF)
- Europäischer Fonds für regionale Entwicklung (EFRE)
- Fundraising
- Operatives Geschäft

Begrenzte Mittel, oft befristet Stellen,
allenfalls minimale Grundversorgung...



Heutige Finanzierungsquellen von Transferstellen an Hochschulen.

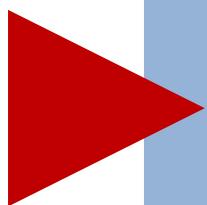
- Hochschul-Haushalt
- EXIST Gründungskultur,
ESF, EFRE & Co.
- Fundraising
- Operatives Geschäft

In der Regel hoher Antrags- und Verwaltungsaufwand, Ko-Finanzierung notwendig sowie zeitlich befristet.



Heutige Finanzierungsquellen von Transferstellen an Hochschulen.

- Hochschul-Haushalt
- EXIST Gründungskultur (BMWi)
- Europäischer Sozialfonds (ESF)
- Europäischer Fonds für regionale Entwicklung (EFRE)
- **Fundraising**
- Operatives Geschäft



Mühsam, aber letztlich:
„Kleinvieh macht auch Mist“ ...
Eher geeignet für einzelne Formate.



Beispiel: Humboldt Spin-Off SCHOOL

SPIN-OFF SCHOOL
WWW.SPIN-OFF-SCHOOL.DE

Humboldts Unternehmerbausteine

- Experten aus der Praxis als Dozenten
- Unternehmen als Sponsoren

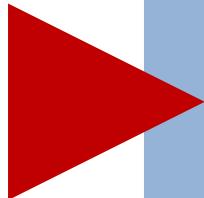
Humboldts Unternehmerbausteine

HUMBOLDT INNOVATION
SPIN-OFF SCHOOL
WWW.SPIN-OFF-SCHOOL.DE



Heutige Finanzierungsquellen von Transferstellen an Hochschulen.

- Hochschul-Haushalt
- EXIST Gründungskultur (BMWi)
- Europäischer Sozialfonds (ESF)
- Europäischer Fonds für regionale Entwicklung (EFRE)
- Fundraising
- **Operatives Geschäft**



**In D eher selten. Wer macht das in D gut?
Und wer im internationalen Vergleich?**



**HUMBOLDT
INNOVATION**
RESEARCH CREATING REALITY.

„Gründungsförderung mit unternehmerischem Ansatz – (Re-)Finanzierungsmodelle nachhaltiger Gründungsbetreuung durch Hochschulinitiativen“

Gefördert durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Forschung Berlin.
(Aufgabe im Rahmen der Transfer-Allianz und des Masterplans Industriestadt Berlin,
Projekt E3, Meilenstein 4: Screening und Entwicklung nachhaltiger Re-Finanzierungsmodelle für Start-Up-Betreuung)

Abschlussbericht der Vorstudie

Finale Fassung, 08. Mai 2012

Martin Mahn | Phillip Tettendorf
Christoph Harig | Martin Warland

Humboldt-Innovation GmbH
Ziegelstraße 30 | 10117 Berlin

Vorstudie.

Unternehmerischer Ansatz.

unterstützt durch



Umfang & Inhalt der Vorstudie:

- **4 Projektphasen, Projektlaufzeit 4 Monate**
- **Phase 1 Screening 74 Hochschulen (+Online-Fragebogen)**
- **Phase 2 Grobevaluierung und Telefoninterviews**
- **Phase 3 Experten-Interviews und -Workshop**
- **Phase 4 Bewertungskriterien, Ranking TOP 10 bzgl. Nutzbarkeit in D (v.a. B) und Bericht**





Bewertung der identifizierten Instrumente:

- Bestes Kosten/Nutzen-Verhältnis
- Erfolg – was hat besonders gut funktioniert?
- Adaption – was ist theoretisch auf Berliner Hochschulen übertragbar?
- Aufwand – was lässt sich möglicherweise ohne großen Aufwand und zeitlichen Vorlauf übertragen?





Identifizierte Instrumente:

- **Entrepreneur Farm** - LMU EC/Ludwig-Maximilians-Universität, München (D)
- **Business Club KIT** (Karlsruher Institut für Technologie), Karlsruhe (D) und **Oxford Innovation Society** - ISIS/ University of Oxford, Oxford (UK)
- **IP/Lizenzeinnahmen** - NUS Enterprise/National University of Singapore (SG)
- **Sublicensing** - LURIS/Universiteit Leiden, Leiden (NL)
- **Finanzdienstleistungen** - Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Freiburg (D)
- **Inkubator** - Katholieke Universiteit Leuven, Leuven (B)
- **Prä-Inkubator** - Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Freiburg (D)
- **Beteiligungsfonds/Holding** - Lunds Universitet, Lund (S)
- **Equity-Holding**, Imperial Innovation Group plc/Imperial College, London (UK)

D, NL, B, UK, S, SG



Identifizierte Instrumente – geclustert:



- Lizenzeinnahmen
- (Prä-)Inkubatoren
- Consulting
- Business Clubs
- Fonds/Beteiligungen



Lizenzeinnahmen

- Lizenzgebühren
- Gewinnbeteiligungen
- Upfront/Milestone Payments

- Deal Flow ...
- Zeitachse ...



Universiteit Leiden

- Lizenzeinnahmen
- (Prä-)Inkubatoren
- Consulting
- Business Clubs
- Fonds/Beteiligungen



(Prä-)Inkubatoren

- Hochschul-Nähe
- Co-Working/Co-Developing
- Räumlichkeiten
- Mietmodelle
- Beratungsgebühren

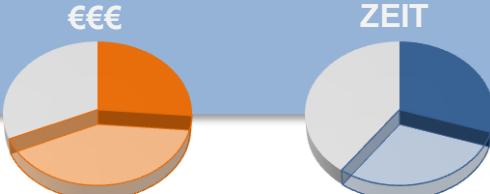


- Lizenzeinnahmen
- (Prä-)Inkubatoren
- Consulting
- Business Clubs
- Fonds/Beteiligungen



Consulting

- Beratungsdienstleistungen
- Zielgruppen intern/extern
- Rechtl. Rahmen an HS
- Marktsituation
- Know-how ...
- Personalkapazität ...



- Lizenzeinnahmen
- (Prä-)Inkubatoren
- Consulting
- Business Clubs
- Fonds/Beteiligungen



Consulting – Best Practice: Entrepreneur Farm LMU EC

NUTZEN FÜR STUDIERENDE



Werhaltige Praxiserfahrungen bei
Unternehmen

Unternehmerische Weiterbildungen

STANDARD

1 „Normales“
Praktikum

2 Studentische
Initiative

3 Tätigkeit am
Lehrstuhl

JETZT

„Show your entrepreneurial talent!“
„Mach Dein unternehmerisches
Praktikum!“

UNSERE KERNLEISTUNG



GERMAN
ENTREPRENEURSHIP
GMBH

**Wir rekrutieren Entrepreneurial Teams
für Ihre Projekte über unser Netzwerk**



NUTZEN FÜR UNTERNEHMEN

Unser Angebot für
Business Development-
Abteilungen größerer
Unternehmen

Bearbeitung Ihrer
New Business Development-Projekte

Recruiting von High Potential Teams
durch uns

Anstellung und Entlohnung
der Teams durch uns

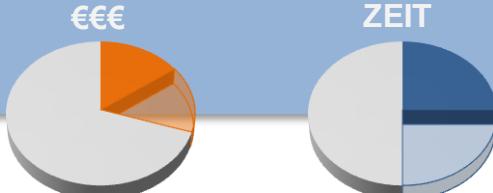
Talent Scouting für Festanstellungen

Möglichkeit eines Corporate Start-ups



Business Clubs

- Forschungsergebnisse / Technologien / Expertise
- Frühe Information und bevorzugter Zugriff
- Exklusivrechte (ggf. IP)
- Partnerbindung



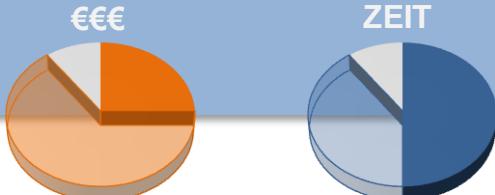
Karlsruher Institut für Technologie

- Lizenzeinnahmen
- (Prä-)Inkubatoren
- Consulting
- Business Clubs
- Fonds/Beteiligungen



Fonds/Beteiligungen

- Startkapital, Know-how, Management („smart money“) an Spin-Offs
- Beteiligungen an Spin-Offs
- Pre-Seed / Seed
- Exit-Horizont
- Rahmenbedingungen



- Lizenzearnahmen
- (Prä-)Inkubatoren
- Consulting
- Business Clubs
- Fonds/Beteiligungen

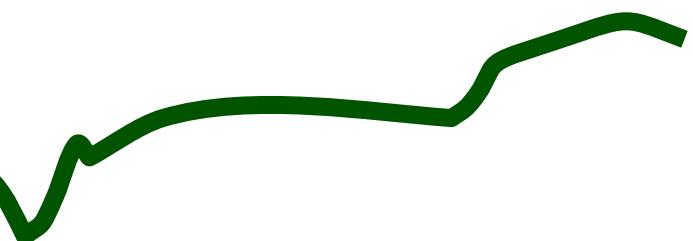


Identifizierte Instrumente – FAZIT:



Auf die Mischung kommt es an:

- (anteiliger) Finanzierungsmix
- Instrumente hinsichtlich Zeit- und Erlösachse einsetzen





BRAND CAMP

by Tom Fishburne

DEATH BY A THOUSAND CUTS

BRILLIANT IDEA. NOW
WE JUST NEED TO RUN IT
UP THE MANAGEMENT CHAIN



© 2006

SKYDECKCARTOONS.COM



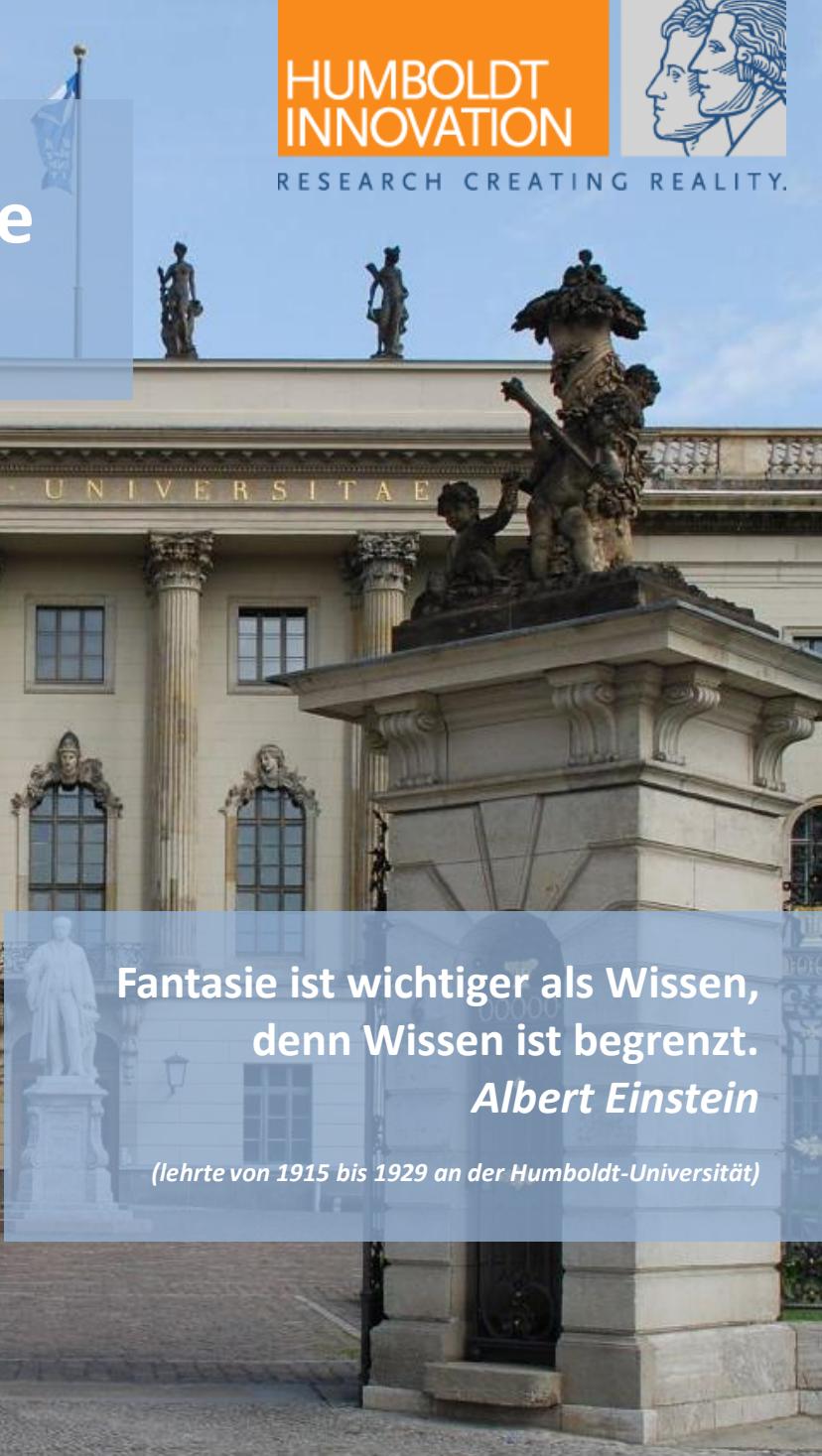
Humboldt-Innovation im Web

www.humboldt-innovation.de | www.spinoffzone.de

The screenshot shows the homepage of the Humboldt-Innovation website. At the top, there is a navigation bar with links for 'UNTERNEHMEN', 'FORSCHUNG & BERATUNG', 'TRAINING & WEITERBILDUNG', 'SPIN-OFF MANAGEMENT', 'VERMARKTUNG & MARKETING', and 'KONTAKT'. The main content area features a large image of three people in lab coats. A callout box highlights 'Prof. Oliver Seitz' from the Institute for Chemistry - Bioorganic Synthesis, mentioning his work on 'Entwicklung neuer Strategien für die Synthese und Modifikation von Biopolymeren'. Below this, there are several service sections: 'FOR SCHUND & BERATUNG' (with a photo of a woman), 'TRAINING & WEITERBILDUNG' (with a diagram of leadership styles: Lead By Example, Motivate, Inspire, Mentor, Coach), 'PRESS & NEWS' (with a news article thumbnail), 'SPIN-OFF MANAGEMENT' (with a photo of people at a table), 'VERMARKTUNG & MARKETING' (with a graphic for 'Wilhelm, Alexander & Ich.'), and 'TERMINI & EVENTS' (with a photo of a meeting). The bottom of the page includes a footer with the Humboldt University Berlin logo and copyright information.



Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit !



Fantasie ist wichtiger als Wissen,
denn Wissen ist begrenzt.

Albert Einstein

(lehre von 1915 bis 1929 an der Humboldt-Universität)