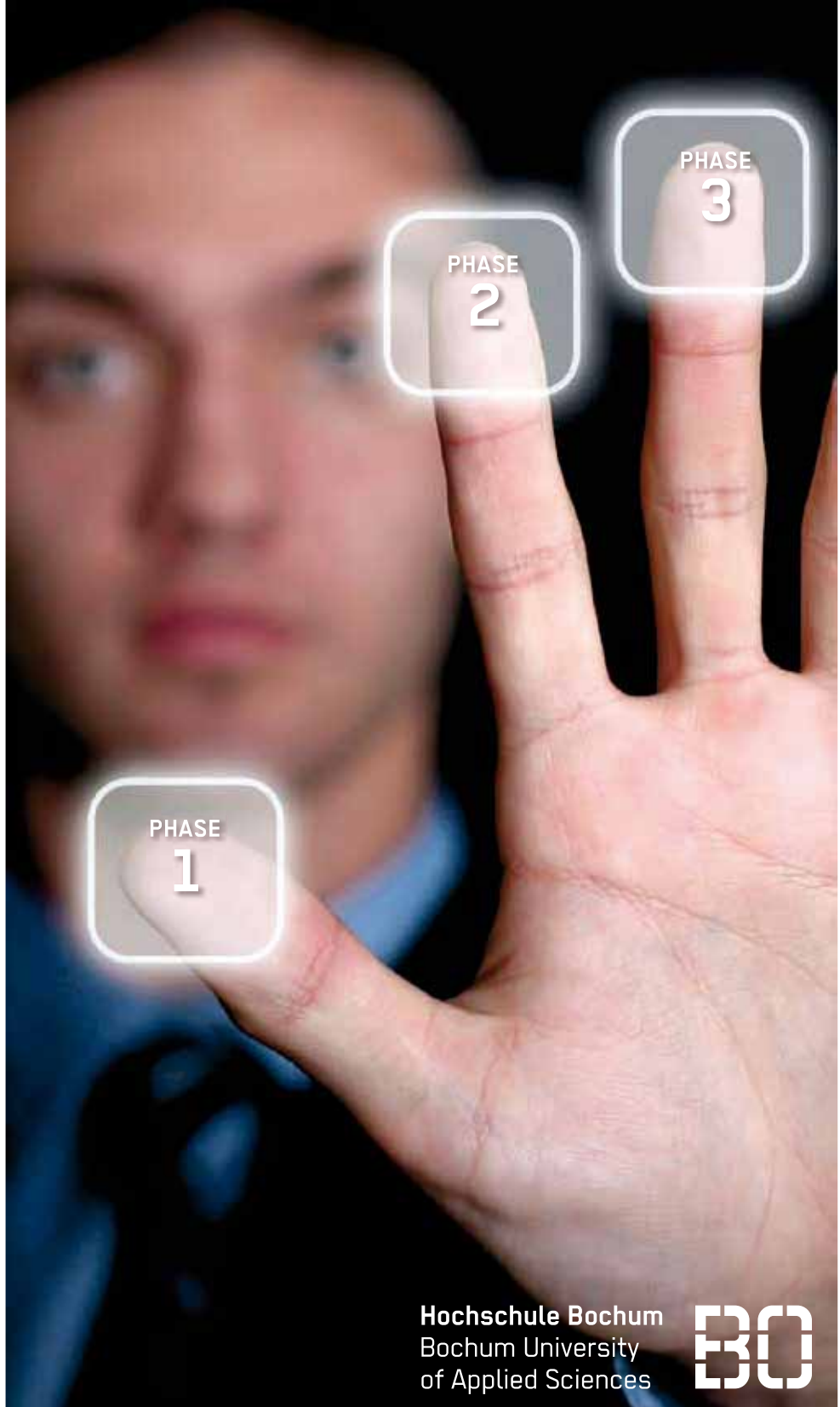




Innovative
Gründungen
aus Hochschulen

GRÜNDEN



Hochschule Bochum
Bochum University
of Applied Sciences





Inhalt

Vorwort	4
A. Die wichtigsten Schritte zur Gründung	
1. Von der Idee zum Unternehmen	5
2. Schutzrechte	8
3. Rechtsformen	11
4. Versicherungen	14
5. Finanzierung der Gründungsvorbereitungsphase	15
6. Finanzierung der Gründungsphase	17
7. IHK-STARTERCENTER als One-Stop-Shop für die Gründungsvorbereitung	20
B. Unterstützungsangebote für Gründerinnen und Gründer an Bochumer Hochschulen	
1. Erfolgreiche Gründungen aus Bochumer Hochschulen	21
2. Qualifizierung	21
3. Innovationspotentiale identifizieren und am Markt testen	24
4. Ideen- und Businessplan-Wettbewerbe	26
5. Beratung und Gründercoaching	28
6. Anlaufstellen im mittleren Ruhrgebiet	29

Vorwort

Die Zeiten der weitreichenden Vollbeschäftigung in Deutschland sind vorbei. Respekt gebührt dem, der sich seinen eigenen Arbeitsplatz schafft; große Anerkennung erntet, wer darüber hinaus Anderen Arbeitsplätze bereitstellt. Um dies zu erreichen, ist das Verständnis für Marktzusammenhänge und die Entwicklung unternehmerischer Ideen unverzichtbar. Politik und Öffentlichkeit fordern für Deutschland eine Kultur der Selbständigkeit ein, die besonders an den Hochschulen, Universitäten und Forschungseinrichtungen gelebt werden soll. Dies sind die Orte, an denen eine Vielzahl von Ideen geboren werden, ihre Forschungs- & Entwicklungsaktivitäten schaffen erhebliches Potenzial für innovative Gründungen. Neu erforschte Technologien oder verbesserte Produkte und Prozessabläufe bilden häufig die Grundlage für die Schaffung eines Unternehmens, das vielen Beschäftigten Arbeitsplätze bietet. Um dieses Potenzial zu nutzen, bedarf es eines gründungsfreundlichen Umfeldes, das die Umsetzung einer Idee in ein Unternehmen erleichtert. Dazu gehört die Ausstattung der jungen Unternehmen mit ausreichenden finanziellen Mitteln durch Privatinvestoren aber auch durch die öffentliche Hand. Ebenso wichtig ist die Ausbildung von Gründerinnen und Gründern sowie die Bereitstellung einer gründungsfördernden Infrastruktur im unmittelbaren Hochschulumfeld.

Die Hochschule Bochum hat sich dem Thema Gründung verschrieben. Unter der Dachmarke ENTER – Entrepreneurship Education Ruhr bietet die Hochschule Studierenden wie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und Professorinnen und Professoren ein umfangreiches Qualifizierungs- und Coachingprogramm. Auch die Einübung unternehmerischen Handelns und der Praxistest für die eigene Grün-

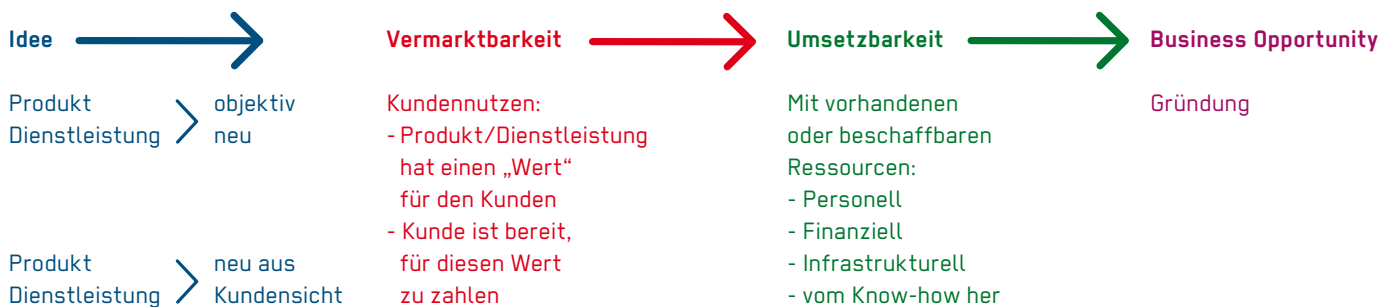


dungseignung ist mit Unterstützung von ENTER möglich. Die entsprechenden Maßnahmen stellen wir Ihnen im zweiten Teil dieser Broschüre vor. Der erste Teil umfasst die Darstellung des Gründungsprozesses von der Idee bis zur Umsetzung. Im Mittelpunkt steht die Sensibilisierung für das Thema Gründung. Die Hochschule Bochum möchte Bewußtsein schaffen für die wesentlichen Fragen, die vor und während der Gründung zu beantworten sind. Dabei setzen wir Schlaglichter und verweisen auf die notwendigen Schritte zur Vorbereitung der Gründung. Dazu gehören der Schutz der Geschäftsidee, Unternehmensformen für innovative Gründungen, die Absicherung der unternehmerischen Handlungsfähigkeit und die Finanzierung jeder einzelnen Entwicklungsphase im Gründungsprozess. Wir weisen jeweils auf konkrete Hilfestellung hin, die ENTER oder Partner aus dem regionalen Gründungsnetzwerk geben.

A. Die wichtigsten Schritte zur Gründung

1. Von der Idee zum Unternehmen

Die Unternehmensentwicklung vollzieht sich in verschiedenen Phasen und jede Phase beinhaltet unterschiedliche Anforderungen an die Gründerinnen und Gründer eines Unternehmens. Drei wesentliche Hauptphasen lassen sich hierbei unterscheiden: Innovationsphase, Gründungsphase, Wachstumsphase. Steht am Anfang die Erarbeitung des Potenzials und das Management der Innovation, so folgen die Entwicklung und Fertigstellung von Produkten und Dienstleistungen und schließlich Marketing und Vertrieb. Außerdem begleitet die Gründerinnen und Gründer stets die Frage, wie die nächsten Entwicklungsschritte finanziert werden sollen. Dazu bedarf es einer detaillierten Finanzplanung, die nicht nur die aktuelle finanzielle Situation widerspiegelt, sondern vor allem den Leitfaden für die künftige Entwicklung des Unternehmens vorgibt. Die Darstellung erfolgt mit Hilfe eines Businessplans, dessen wesentliche Funktionen auf Seite 7 dieser Broschüre dargestellt werden. Ausgangspunkt jeder Planung sollte für Gründer jedoch die Frage nach der Umsetzbarkeit bzw. Vermarktbarkeit der Idee sein. Eine wirkliche Gründungsgelegenheit ergibt sich in der Regel nur aus der Kombination einer innovativen Idee mit ausreichendem Marktpotenzial. Zudem eignet sich die „Gelegenheit“ oder „Business Opportunity“ normalerweise nur in einem begrenzten Zeitfenster zur Umsetzung. Dieses beginnt sich zu schließen, sobald Wettbewerber auf den Plan treten.

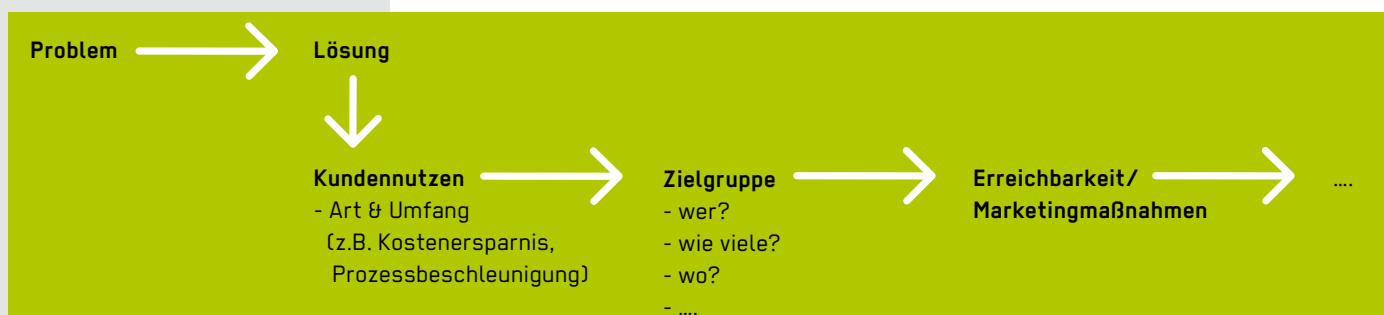


Der erste Schritt zur Entwicklung einer Gründungsgelegenheit ist, ein Problem zu erkennen, das im Markt besteht, z.B. eine Funktion, die bestehende Produkte nicht erfüllen oder eine Anwendung oder Dienstleistung für bestimmte Gruppen, die bisher komplett fehlt. Wichtig ist dabei, dass dieses Problem tatsächlich aus Sicht des Kunden und nicht ausschließlich in der Vorstellung des Gründers oder der Gründerin existiert. Teilweise machen Gründerinnen und Gründer den Fehler, durch monate- oder jahrelange Forschung eine neue Technologie oder eine verbesserte Funktionalität bestehender Produkte zu entwickeln, für die es keinen Bedarf gibt. Die Einschätzung, das Produkt „ist so gut, das muss doch jeder haben wollen“, weist auf diesen Denkfehler hin. So gilt bei der Entwicklung einer Geschäftsidee, dass sie sich ohne erkennbaren Nutzen für die potenziellen Kunden nicht vermarkten lässt.

A. Die wichtigsten Schritte zur Gründung

Wird eine Lösung für ein Problem geschaffen, so besteht in der Lösung ein Wert für den Nutzer. Der potentielle Kunde ist also bereit, für das Produkt oder die innovative Dienstleistung zu zahlen, weil sein Einsatz bspw. eine signifikante Beschleunigung oder erhebliche Kostenersparnisse in der Produktion eines Endproduktes schafft bzw. eine Leistung u.U. erstmals zugänglich macht. Dieser Kundennutzen impliziert eine generelle Vermarktbarkeit der Geschäftsidee. Bevor diese umgesetzt werden kann, müssen Gründerinnen und Gründer aber noch prüfen, ob ihnen die notwendigen Ressourcen zur Umsetzung der Geschäftsidee zur Verfügung stehen, d.h. ob sie in der Lage sind, das Produkt zu produzieren oder die Dienstleistung zu erbringen. Zu prüfen ist vor allem die Verfügbarkeit von personellen und finanziellen Ressourcen, das Vorhandensein der notwendigen Infrastruktur zur Umsetzung der Geschäftsidee und natürlich des dafür benötigten Know-hows. Sind eine oder mehrere Ressourcen nicht unmittelbar vorhanden, so ist zu klären, wie die Gründerin bzw. der Gründer kurzfristig eine Verfügbarkeit der entsprechenden Ressource sicherstellen kann. Bei der Durchführung dieses Bewertungsprozesses steht das ENTER-Team potenziellen Gründerinnen und Gründern aus der Hochschule Bochum gerne beratend zur Seite. Vorgeschaltet ist die Phase der Ideenfindung, für die das ENTER-Team ebenfalls gerne seine Unterstützung anbietet.

Aus der Problemlösung und dem damit einhergehenden Kundennutzen lässt sich die Zielgruppe für das geplante Unternehmen bestimmen. Die Art des Nutzens bestimmt, für welche Zielgruppen dieser relevant ist (z.B. Studenten, Frauen ab 35 Jahren oder alle Bürger von Bochum ab 60 Jahren). Sind die Zielgruppen bekannt, lautet die nächste Frage, wo die Gründerinnen und Gründer diese Zielgruppe am ehesten antreffen (z.B. an der Hochschule, im Fitnessstudio, im Golfclub ...) und auf welche Art des Marketings bzw. der Werbung die Zielgruppe am ehesten anspricht. Entsprechend können Art und Umfang der Marketingmaßnahmen sowie der Ort für deren Durchführung festgelegt werden. So lassen sich bereits in der Innovationsphase wesentliche Fragestellungen klären, die für eine spätere erfolgreiche Gründung zu beantworten sind. Lässt sich an einer Stelle im dargestellten „Denkprozess“ keine befriedigende Antwort finden, so sollten Gründerinnen und Gründer die Geschäftsidee überprüfen und ggfs. von einer Umsetzung absehen.



Auf die Innovationsphase folgt die „Planungsphase“, die den Übergang in die Gründungsphase markiert und die Erstellung eines aussagekräftigen Businessplans erfordert. Dieser Plan ist die Grundlage des Handelns und dient als Controlling-Instrument in Bezug auf die erfolgreiche Übersetzung der Gelegenheit in die Realität während der „Aufbauphase“, die sowohl die Gründungs- als auch die beginnende Wachstumsphase umfasst. Spätestens in der Erstellung des Businessplans vollziehen Gründerinnen und Gründer dann den Check ihrer persönlichen Qualifikation als Gründer(team) sowie der technischen und finanziellen Voraussetzungen zur Umsetzung der Idee.

Der Businessplan erfüllt vielfältige Funktionen in den jeweiligen Gründungsphasen. Hier sollen die wichtigsten überblicksartig dargestellt werden.

Funktion und Nutzen von Businessplänen:

Planungsinstrument in der Vor-Gründungsphase

- Konkretisierung der Geschäftsidee
- Ermittlung der Marktgröße
- Abgrenzung von den Wettbewerbern
- Ermittlung von Chancen & Risiken
- Umsatzplanung für die nächsten 5 Jahre

Steuerungsinstrument in der Gründungsphase

- Erarbeitung der Markteintrittsstrategie
- Festlegung von Meilensteinen
- Planung der Ressourcen (Beschaffung & Einsatz)
- Definition von Aufgabengebieten und Verteilung der Zuständigkeiten

Controllinginstrument in der Nachgründungsphase

- Soll/Ist-Abgleich der Umsatz- und Finanzplanung
- Verifizierung und evtl. Anpassung der strategischen Ziele bzw. Meilensteine
- Roadmap für die weitere Unternehmensentwicklung

Informations- und Akquisitionstool gegenüber

- Banken
- Investoren
- Kunden
- Lieferanten
- Mitarbeitern

Für weitergehende Informationen zum Businessplan wird auf die Beratung durch das ENTER-Team der Hochschule Bochum und die rubitec GmbH an der Ruhr Universität Bochum sowie die einschlägige Literatur verwiesen.

A. Die wichtigsten Schritte zur Gründung

2. Schutzrechte

Die gängigsten Schutzrechte im Überblick:

Das Kapital der Gründerinnen und Gründer ist i.d.R. ihr technologisches Know-how. Dieses Kapital, das oft einen erheblichen Wettbewerbsvorteil vor der Konkurrenz darstellt, gilt es nachhaltig zu sichern. Durch Schutzrechte kann dieser Wettbewerbsvorteil gesichert werden, ganz gleich, ob es sich um Produkte oder Leistungen oder gar einen guten Firmennamen handelt. Schutzrechte, die in Patente, Gebrauchsmuster, Marken und Geschmacksmuster unterschieden werden, sind je nach räumlicher Ausdehnung bei verschiedenen Institutionen anzumelden. Während das Deutsche Patent- und Markenamt die bundesregionalen Rechte verwaltet, ist das teurere EU-weite Schutzrecht beim Europäischen Patentamt in München zu beantragen. Schutzrechte, insbesondere Patente, ermöglichen seinem Besitzer, für einen festgelegten Zeitraum seine Produkt- oder Verfahrensidee exklusiv, also unter Ausschluss der Verwertung der Idee durch den Wettbewerb, zu vermarkten. Vor der Anmeldung ist es jedoch wichtig, diese der Öffentlichkeit etwa in Form von Publikationen oder Vorträgen nicht zugänglich zu machen. Zu prüfen ist überdies, welches Schutzrecht den jeweils größten Nutzen verspricht, da die Kosten teils stark variieren. Die folgende Tabelle gibt hier einen kurzen Überblick:

Patente

Für welchen Schutz?

Patente können nur auf Erfindungen angemeldet werden, die „technischen Charakter“ besitzen und „gewerblich anwendbar“ sind. Erfindungen müssen überdies tatsächlich neu sein, also erkennbare Unterschiede zum „aktuellen Stand der Technik“ aufweisen. Schließlich muss es sich um eine Erfindung und nicht um eine „naheliegende handwerkliche Lösung“ handeln. Was letztendlich „patentfähig“ ist, lässt sich i.d.R. nur mit Hilfe eines Patentanwalts bzw. bei der Prüfung durch das Patentamt klären.

Wie wird geprüft?

Das Deutsche Patent- und Markenamt (DPMA) prüft bei der Anmeldung, ob die Erfindung tatsächlich neu und damit „patentfähig“ ist.

Für welche Schutzdauer?

Allgemein bis zu 20 Jahre, wobei entsprechend der entstehenden Kosten zu prüfen ist, ob die Aufrechterhaltung wirtschaftlich tragbar ist.

Zu welchen Kosten?

→ Anmeldekosten von 60 € (50 € für Internetanmeldungen), Prüfungskosten von ca. 350 €, Recherchekosten von ca. 250 €, Anwaltskosten i.d.R. zwischen 2.500 € und 4.000 €.

→ Für die Aufrechterhaltung des Patents fallen im dritten Jahr Kosten von 70 € an, die Gebühren steigen in mehreren Schritten bis zum 20. Jahr auf 1.940 €. (Stand: März 2008)

Quelle:
BMW: Gründerzeiten Nr. 40:
„Patente und andere Schutzrechte“,
Berlin, September 2007

Gebrauchsmuster

Für welchen Schutz?

Ein Gebrauchsmusterschutz kann für alle auch „patentfähigen“, technischen Erfindungen (abgesehen von Verfahren) angemeldet werden. Der Unterschied zum „wertvolleren“ Patent liegt in der kürzeren Schutzdauer und den geringeren Kosten.

Wie wird geprüft?

Anders als beim Patent prüft das Deutsche Patent- und Markenamt bei der Anmeldung nicht, ob erkennbare Unterschiede zum „aktuellen Stand der Technik“ vorliegen. Dies ermöglicht zwar eine schnellere Anmeldung, bietet aber nicht die „Sicherheit“ eines Patents. Vor der Anmeldung sollte daher genau geprüft werden, ob etwaige Erfindungen bereits eingetragten sind. Ein Rechercheantrag kann beim DPMA gestellt werden.

Für welche Schutzdauer?

Insgesamt bis zu 10 Jahre.

Zu welchen Kosten?

→ Anmeldekosten von 40 € (30 € für Internetanmeldungen), Recherchekosten von ca. 250 €, Anwaltskosten i.d.R. zwischen 1.500 € und 3.000 €.
→ Für die Aufrechterhaltung des Gebrauchsmusters fallen vom 4. bis zum 6. Jahr Kosten von 210 €, vom 7. bis 8. Jahr 350 € und vom 9. bis 10. Jahr Kosten in Höhe von 510 € an.
(Stand: März 2008)

Marken

Für welchen Schutz?

Im Unterschied zu den „technischen“ Schutzrechten ist die Marke das Kennzeichen, unter dem Waren oder Dienstleistungen angeboten werden. Sie dient als Identität und soll die Wiedererkennung fördern. Schutzfähig sind sowohl Worte als auch Bilder (Logos), Zahlen, Farbkombinationen oder Tonfolgen (Hörmarke), die in 45 verschiedenen Waren- und Dienstleistungsklassen (z.B. Lebensmittel, Bekleidung) beim DPMA registriert werden können. Mit der Eintragung ist es Dritten untersagt, die Marke für identische oder ähnliche Produkte oder Dienstleistungen innerhalb der gelisteten Klassen zu benutzen.

Wie wird geprüft?

Das DPMA prüft bei der Anmeldung nur, ob „absolute Schutzhindernisse“, wie z.B. allgemeinsprachliche oder direkt beschreibende Namen vorliegen. Die einzutragende Marke wird hingegen nicht auf ältere Markenrechte Dritter analysiert, so dass zuvor unbedingt eine eigene Recherche durchgeführt werden sollte. Lediglich angemeldete, nicht aber benutzte Marken können verfrüht gelöscht werden.

Für welche Schutzdauer?

10 Jahre ab dem Tag der Anmeldung, mit der Option, den Schutz beliebig oft auf weitere 10 Jahre zu erneuern.

Zu welchen Kosten?

→ Anmeldekosten von 300 € (290 € für Internetanmeldungen) für 3 Klassen, Recherchekosten von ca. 250 €, Anwaltskosten ab etwa 300 €
→ Für die Aufrechterhaltung der Marke für weitere 10 Jahre 750 €, für weitere Klassen je 260 €
(Stand: März 2008)

A. Die wichtigsten Schritte zur Gründung

Geschmacksmuster

Für welchen Schutz?

Das Geschmacksmuster (engl. Design Patent) ist ein Schutz auf visuelle Erscheinungsformen, also Gestaltungen. Der Schutz bezieht sich demnach auf das Design von Produkten, kann aber auch für Muster z.B. von Stoffen oder Tapeten genutzt werden.

Wie wird geprüft?

Bei der Eintragung von Geschmacksmustern erfolgt keinerlei Prüfung auf Schutzfähigkeit, so dass in eigener Regie geprüft werden muss, ob das Muster bereits im vorhandenen „Formenschatz“ bekannt ist.

Für welche Schutzdauer?

Insgesamt bis zu 25 Jahre.

Zu welchen Kosten?

→ Anmeldekosten von 70 € (60 € für Internetanmeldungen) für 5 Jahre, zzgl. Kosten für die Veröffentlichung, Anwaltskosten i.d.R. zwischen 400 € und 600 €. → Für die Aufrechterhaltung fallen je nach Dauer ab dem 6. bis zum 25. Jahr Kosten von 90 € bis 180 € an. (Stand: März 2008)

Firmennamen

Für welchen Schutz?

Firmennamen gehören nicht zu den eigentlichen Schutzrechten, genießen aber dennoch einen Schutz. Durch Eintragung in das Handelsregister darf im selben Amtsgerichtsbezirk kein identischer Name in der gleichen Branche vergeben werden. Da sich Markenrechte i.d.R. gegen Namensrechte durchsetzen können, empfiehlt sich zusätzlich ein Markenschutz.

Wie wird geprüft?

Bei Eintragung prüft das Handelsregister lediglich regional auf die Namensgleichheit, so dass eine zusätzliche Prüfung auf ältere eingetragene Marken unbedingt zu empfehlen ist.

Für welche Schutzdauer?

Unbegrenzt bis zur Löschung des Firmennamens aus dem Handelsregister.

Zu welchen Kosten?

→ Anmeldekosten entsprechen der Eintragung in das Handelsregister. Je nach Umfang z.B. der notwendigen Veröffentlichung von 70 € bis 1.500 €. (Stand: März 2008)

Domain

Für welchen Schutz?

Auch Internet-Domains sind keine Schutzrechte im eigentlichen Sinne, obgleich sie einem Schutz unterliegen. Dieser wird für „.de-Domains“ durch Registrierung bei der DENIC eG erlangt. Vor der Wahl und Registrierung des Domain-Namens sollten Gründer unbedingt auf bestehende Markenrechte prüfen, da empfindliche Abmahnungen drohen und Domains diesen Markenrechten i.d.R. unterliegen.

Wie wird geprüft?

Die Prüfung auf die Verfügbarkeit von Domain-Namen kann auf verschiedenen Wegen, entweder beim Provider oder bei der DENIC selbst erfolgen. Unabhängig davon ist eine Markenrecherche empfehlenswert.

Für welche Schutzdauer?

Unbegrenzt bis zur Löschung der Domain aus dem entsprechenden Register, z.B. bei der DENIC.

Zu welchen Kosten?

→ Anmeldekosten entsprechen der Registrierung und Pflege der Domain und variieren je nach Provider. Die DENIC berechnet pro Jahr für eine „.de-Domain“ 116 €. (Stand: März 2008)

Die Anmeldung von Schutzrechten erfolgt regulär über Patentanwälte. Den Kontakt zu entsprechenden Experten stellt das ENTER-Team gerne her. Hochschulangehörige (Professorinnen und Professoren, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, studentische und wissenschaftliche Hilfskräfte) melden Ideen der Hochschule, die sich nach dem Arbeitnehmererfindergesetz um den Prozess der Ideenbewertung, Patentanmeldung und -verwertung kümmern sollte.

3. Rechtsformen

Mit der Entscheidung, in welcher Rechtsform ein Unternehmen geführt werden soll, treffen Gründerinnen und Gründer eine für den Bestand des Unternehmens wichtige Wahl, die persönliche, finanzielle, rechtliche und steuerliche Auswirkungen mit sich bringt. Dabei kann vorweggenommen werden, dass es die universelle oder ideale Rechtsform nicht gibt und jede Form mit Vor- und Nachteilen behaftet ist. So könnte die freiberufliche Tätigkeit im Bereich der neuen Medien und der Informationstechnologie steuerliche oder formalistische Vorteile vor einer GmbH-Gründung bringen, die erst bei einem höheren Haftungsrisiko lohnenswert ist. Gründerinnen und Gründer sollten zuvor also genau prüfen, welche spezielle Rechtsform am besten zum Geschäftsmodell des zu gründenden Unternehmens passt. Neben der Anzahl der beteiligten Gründer steht dabei im Vordergrund, wie risikoreich das Vorhaben und damit eine mögliche Haftung ist, wie viel Eigenkapital aufgebracht und welcher Aufwand an Formalitäten bewältigt werden kann. Auch zu den Fragen, ob eine Eintragung in das Handelsregister sinnvoll oder eine hohe Kreditwürdigkeit notwendig ist, sollte eine klare Position bezogen werden. Einen Überblick über die gängigsten Rechtsformen gibt die folgende Abbildung:

Die gängigsten Rechtsformen im Überblick:

Einzelunternehmen

Einzelunternehmen - Volle Kontrolle, volle Haftung

Für welche Gründung?	Wie wird gegründet?	Wie wird gehaftet?
Kleingewerbetreibende, Handwerker, Dienstleister, Freiberufler	→ 1 Gründerin/ Gründer → entsteht automatisch bei Geschäftseröffnung, wenn keine andere Rechtsform gewählt wird → Kaufleute: Eintragungspflicht ins Handelsregister, für Kleingewerbetreibende freiwillig → kein Mindestkapital erforderlich	Gründerin/ Gründer haftet uneingeschränkt mit seinem/ihrer gesamten (Privat-) Vermögen.
→ Als Einzelunternehmerin/ Einzelunternehmer kann man als sog. Kleingewerbetreibender einfach und unkompliziert gründen. Ihre Umsätze und Ihr Geschäftsverkehr erfordern keine vollkaufmännische Einrichtung, wie z.B. Buchhaltung. → Eine Eintragung in das Handelsregister kann auf Wunsch erfolgen (außer Freie Berufe). Mit der Eintragung übernehmen Sie alle Rechte und Pflichten eines Kaufmanns, wobei es sich beim eingetragenen Kaufmann (e.K.) um einen Firmenbestandteil und nicht um eine eigene Rechtsform handelt.		

A. Die wichtigsten Schritte zur Gründung

Personengesellschaften

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR- oder BGB-Gesellschaft) - Einfache Partnerschaft

Für welche Gründung?	Wie wird gegründet?	Wie wird gehaftet?
Kleingewerbetreibende, Handwerker, Dienstleister, Freiberufler	→ mind. 2 Gründerinnen und Gründer (Gesellschafter) → formfreier Gesellschaftsvertrag ist empfehlenswert → kein Mindestkapital erforderlich	Gesellschafter haften für Verbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber Gläubigern als Gesamtschuldner mit dem gesamten (Privat-) Vermögen.
→ Jede Geschäftspartnerschaft, ob Kleingewerbetreibende, Praxisgemeinschaften, Freiberufler oder Arbeitsgemeinschaften, kann in Form einer GbR erfolgen. → Besondere Formalitäten sind nicht erforderlich. Sogar eine mündliche Vereinbarung reicht, wenngleich ein Gesellschaftsvertrag empfehlenswert ist.		

Partnergesellschaft (PartG) - Für Freiberufler*

Für welche Gründung?	Wie wird gegründet?	Wie wird gehaftet?
Freiberufler (je nach Berufsrecht)	→ mind. 2 Gründerinnen oder Gründer (Gesellschafter) → schriftlicher Partnerschaftsvertrag → Eintragung ins Partnerschaftsregister → kein Mindestkapital erforderlich	Gesellschafter haften neben dem Vermögen der PartG für Verbindlichkeiten der Gesellschaft als Gesamtschuldner persönlich. Für „Fehler in der Berufsausübung“ haftet allein derjenige, der den Fehler begangen hat.
→ Für Berufsgruppen, denen die Rechtsform der GmbH zu aufwändig ist, stellt die PartG eine attraktive Alternative zur GbR dar. → Freiberufler, deren Haftung durch Berufsgesetze und -verordnungen beschränkt ist, müssen eine Haftpflichtversicherung abschließen.		

Offene Handelsgesellschaft (OHG) - Hohes Ansehen vor Kapitalgebern

Für welche Gründung?	Wie wird gegründet?	Wie wird gehaftet?
Mehrere Gründer, die gemeinsam ein kaufmännisches Gewerbe betreiben	→ mind. 2 Gründerinnen und Gründer (Gesellschafter) → formfreier Gesellschaftsvertrag → Eintragung ins Handelsregister → kein Mindestkapital erforderlich	Gesellschafter haften für Verbindlichkeiten der Gesellschaft als Gesamtschuldner persönlich.
→ Aufgrund der persönlichen Haftung mehrerer Gesellschafter steht eine OHG bei Kreditinstituten und Geschäftspartnern in höherem Ansehen als z.B. eine GmbH.		

Quellen:

BMWi: Gründerzeiten Nr. 33: „Ein festes Fundament! Rechtsformen“, Berlin, August 2007

BMWi: Gründerzeiten Nr. 45: „Existenzgründungen durch Freie Berufe“, Berlin, Februar 2007

Hofert, Svenja: „Die Freiheit nehm ich mir“, in Starting Up 4/2007, Gräfelting, Dezember 2007

Personengesellschaften

Kommanditgesellschaft (KG) - Einfachere Startkapitalbeschaffung

Für welche Gründung?

Für Gründer die zusätzlich Kapital benötigen oder Gesellschafter, die von der Geschäftsführung ausgenommen sind und keine persönliche Haftung übernehmen möchten

Wie wird gegründet?

- ein(e) oder mehrere Komplementär(e)
- ein(e) oder mehrere Kommanditisten
- formfreier Gesellschaftsvertrag
- Eintragung ins Handelsregister
- kein Mindestkapital erforderlich

Wie wird gehaftet?

Komplementär (persönlich haftender Gesellschafter) haftet für Verbindlichkeiten der Gesellschaft als Gesamtschuldner. Kommanditist haftet persönlich nur mit der Summe seiner Einlage. Darüber hinausreichende persönliche Haftung ist ausgeschlossen.

- Die KG konstituiert sich aus Kommanditist und Komplementär, der/die allein die Geschäfte führt.
- Eine einfache Kapitalbeschaffung außerhalb des regulären Kreditwegs ist durch Integration von Kommanditisten möglich, die kein Entscheidungsrecht haben und nur in Höhe der Einlage haften.
- Vielseitige Möglichkeiten, aber mehr Verwaltungsaufwand und 25.000 € Mindestkapital (für die GmbH) bringt die Mischform der GmbH & Co. KG mit sich. Die GmbH ist hier persönlich haftende Komplementärin, die ihrerseits in der Haftung auf die Stammeinlage begrenzt ist. Gesellschafter der GmbH sind meist gleichzeitig die Kommanditisten der KG.

Kapitalgesellschaften

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Für welche Gründung?

Gründer, die aus Risikogründen eine beschränkte Haftung wünschen

Wie wird gegründet?

- mind. 1 Gründerin/ Gründer (Ein-Personen-GmbH)
- notariell beurkundeter Gesellschaftsvertrag
- Eintragung ins Handelsregister
- Mindestkapital (Stammkapital) von 25.000 € erforderlich

Wie wird gehaftet?

Die GmbH (juristische Person) haftet in Höhe des Stammkapitals bzw. in Höhe des Gesellschaftsvermögens.

- Die Gründungs- und Verwaltungsformalitäten sind aufwändiger als bei den zuvor genannten Rechtsformen (außer GmbH & Co. KG).
- Die Anzahl der Gesellschafter ist flexibel, von denen eine(r) oder mehrere als Geschäftsführer bestellt werden. Die Geschäftsführung kann auch von angestellten nicht-Gesellschaftern ausgeübt werden.
- Die Kapitalbeschaffung ist aufgrund der beschränkten Haftung aufwändiger: Kreditgeber achten i.d.R. auf private Sicherheiten (z.B. Bürgschaften). Gesellschafter haften bei persönlichen Krediten oder Bürgschaften dann mit ihrem Privatvermögen. Sie haften auch persönlich bei Verstößen gegen die Regeln über das GmbH-Kapital oder der sog. Durchgriffshaftung.
- Im Laufe des Jahres 2008 ist das Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) geplant. Im Rahmen dieser Reform könnte u.A. eine Senkung des erforderlichen Stammkapitals auf 10.000 € erfolgen.

Vollständigkeitshalber seien noch die Aktiengesellschaft (AG), die eingetragene Genossenschaft (eG) und die englische Private Company Limited (Ltd.) genannt, die aber wegen ihrer komplexen Strukturen oder ihres exotischen Charakters hier nicht näher betrachtet werden.

A. Die wichtigsten Schritte zur Gründung

* Übersicht über die wichtigsten Freiberuflergruppen:

Ein Freiberufler ist ein Selbständiger, der in § 18 des Einkommenssteuergesetzes näher definiert wird. Meist hat ein Freiberufler eine höhere Berufsausbildung, arbeitet allein oder mit wenigen Mitarbeitern und nutzt in erster Linie sein Wissen.

Das Einkommenssteuergesetz unterscheidet verschiedene freiberufliche Tätigkeitsgruppen von denen für Gründer innovativer Unternehmen vor allem die „Katalogberufe“ und die so genannten „Katalogberufen ähnliche Berufe“ von Interesse sind. Dazu gehören z.B.

- Architekten/-innen
- Bauingenieure und Baustatiker/-innen
- Vermessungsingenieure
- Ingenieure in sonstiger beratender oder sachverständiger Funktion
- EDV und SAP-Berater/-innen
- Netzplantechniker/-innen

Eine freiberufliche Tätigkeit stellt keine gewerbliche Tätigkeit dar und wird deshalb auch nicht als Gewerbe angemeldet, sondern muss dem Finanzamt angezeigt werden. Die Abgrenzung zwischen einem Freien Beruf und einer gewerblichen Tätigkeit ist in der Regel einzelfallabhängig, eine rechtsverbindliche Klärung kann nur durch das jeweils örtliche Finanzamt erfolgen. Maßgeblich für die Einstufung als Freiberufler sind lt. Bundesverfassungsgericht die folgenden Kriterien:

- der Umfang des persönlichen Einsatzes bei der Berufsausübung
- der Charakter des jeweiligen Berufs
- die Stellung und Bedeutung des Berufs im Sozialgefüge
- die Qualität und Länge der erforderlichen Berufsausbildung

ACHTUNG:

- Vermeiden Sie die Scheinselbstständigkeit, die u.a. droht, wenn der überwiegende Teil der Aufträge dauerhaft mit demselben Auftraggeber erzielt wird. In diesem Falle entsteht für die Tätigkeit Sozialversicherungspflicht. Dies sollte durch sorgfältige Prüfung (z.B. mit einem Rechtsanwalt) im Vorfeld geklärt werden.
- Durch den Verkauf von Produkten (z.B. Software) entsteht eine gewerbliche Tätigkeit, der Status als Freiberufler geht dann verloren.

Quellen:

BMWi: *GründerZeiten Nr. 45: „Existenzgründungen durch Freie Berufe“*, Berlin, Februar 2007

Hofert, Svenja: *„Praxisbuch für Freiberufler“*, Frankfurt, September 2007

4. Versicherungen

Beim Thema Versicherungen haben Gründerinnen und Gründer vielfach Berührungsängste oder unterschätzen die Notwendigkeit einer adäquaten Absicherung von unternehmerischen Risiken. Dabei kann fahrlässiges Handeln oder fehlerhafte Leistungserbringung zum Schadens- und damit Haftungsfalle werden, der ganz schnell die gesamte Existenz eines jungen Unternehmens beeinträchtigt. Auch eine Überversicherung findet sich immer wieder, was zu unnötigen Liquiditätsabflüssen im Unternehmen führt.

Gründer sollten sehr genau prüfen, welche spezielle Risikoabsicherung für ihren Produktions- oder Dienstleistungsbereich verfügbar

und sinnvoll ist. In der Anfangsphase des Unternehmens sollten zumindest die Risiken mit den größten Auswirkungen auf den Fortbestand des Unternehmens abgesichert werden. Wichtig ist, überhaupt das Bewusstsein für mögliche Risikosituationen zu besitzen und mögliche Gefahren für die Fortführung des Geschäftsbetriebes zu erkennen, zu bewerten und entsprechende Maßnahmen zu ihrer Bewältigung zu ergreifen. So sind viele Risiken bspw. allein durch die Einhaltung technischer Standards in der Produktion oder die Beachtung von Vorschriften der Berufsgenossenschaften zu entschärfen. Darüber hinaus gibt es eine Reihe von Risiken, die zu Schadensfällen mit einem überschaubaren finanziellen Volumen führen können. Diese Gefahren eignen sich für den sog. „Selbstbehalt“. Gründer sollten vor allem Risiken mit einer gewissen Eintrittswahrscheinlichkeit versichern, die im Haftungsfall zu großvolumigen Schäden führen. Haftpflichtversicherungen bezogen auf das Büro und die Betriebsstätte sowie die Produkte und Leistungen eines Unternehmens gehören beispielsweise zur Grundausrüstung eines jeden Gründers. Auch die Absicherung möglicher Schäden der eigenen oder einer fremden Person ist elementar.

Nicht zu vernachlässigen ist darüber hinaus die private Vorsorge gegen Unfall und Krankheit sowie für den Renten- und Pflegefall. Welche Versicherung auf jeden Fall sein muss, um existenzbedrohende Risiken abzusichern und welche Absicherung zur Schonung der eigenen Liquidität eventuell verzichtbar ist, sollten Gründer ganz individuell für ihr Geschäftsvorhaben bzw. ihre Branche mit einer Versicherung klären. Es empfiehlt sich z.B. im Rahmen von Businessplan-Wettbewerben auf Versicherungsvertreter zuzugehen oder jene Versicherer und Versicherungsmakler anzusprechen, die traditionell mit Gründern zusammenarbeiten und in diesem Bereich nicht nur Erfahrung sondern vor allem eine gute Reputation besitzen. Das ENTER-Team ist Ihnen ebenfalls gerne bei der Ansprache entsprechender Experten behilflich.

5.

Finanzierung der Gründungs- vorbereitungsphase

Absicherung des Lebensstandards

Gründer sollten sich frühzeitig über die Absicherung des Lebensstandards und die Finanzierung laufender Kosten Gedanken machen. Dabei ist zu prüfen, ob nicht nur die Fixkosten des Unternehmens wie bspw. die Raummiete oder Löhne & Gehälter von Angestellten aufgebracht werden können. Vielmehr geht es auch darum, private Aufwendungen monatlich abzudecken und möglichst noch Reserven für die Vorsorge zu haben. Gerade wenn Selbständige nicht pflichtversichert sind, müssen private Rücklagen für den Fall einer Aufgabe des Unternehmens gebildet werden. Genauso müssen Unternehmer Kosten für etwaige Krankheiten oder Unfälle selber finanzieren können.

A. Die wichtigsten Schritte zur Gründung

EXIST-Gründerstipendium

Daher sollten sich angehende Unternehmer aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen frühzeitig mit Finanzierungshilfen wie dem EXIST-Gründerstipendium, das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) bereit gestellt wird, vertraut machen. Gerade in der Vor-Gründungsphase, wenn noch keine Umsätze erzielt werden und zunächst die Erarbeitung des Gründungskonzepts volle Konzentration und großen Zeiteinsatz verlangt, bietet das EXIST-Gründerstipendium eine gute Finanzierungsmöglichkeit für Gründerinnen und Gründer aus den zuvor genannten Institutionen. Das Stipendium unterstützt diejenigen, die ihre Gründungsidee erst noch in einen Businessplan umsetzen möchten. Den Zeitraum der Konzepterarbeitung können sich die Unternehmerinnen und Unternehmer in spe bis zu 12 Monate lang finanzieren lassen. Das Stipendium dient zur Sicherung des persönlichen Lebensunterhalts, für maximal 1 Jahr erhalten promovierte Gründerinnen und Gründer 2.500 Euro/Monat, Absolventinnen und Absolventen mit Hochschul-Abschluss 2.000 Euro/Monat und Studierende 800 Euro/Monat. Zudem werden Sachausgaben und Aufwendungen für Coachingleistungen gefördert. Der Antrag auf ein EXIST-Gründerstipendium ist über die Hochschule zu stellen. Die Unternehmensgründung während der Laufzeit des Stipendiums ist möglich.

Folgende Voraussetzungen sind für die Inanspruchnahme des Gründerstipendiums zu erfüllen: Es sollte es sich um ein technologisch-innovatives Gründungsvorhaben bzw. eine innovative wissensbasierte Dienstleistungen handeln, die sich klar von bestehenden Angeboten abgrenzt und gute wirtschaftliche Erfolgsaussichten bietet. Gefördert werden Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler, Hochschulabsolventinnen und Hochschulabsolventen sowie ehemalige wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, deren Studienabschluss bzw. Ausscheiden als Mitarbeiter maximal 5 Jahre zurückliegt. Gefördert werden zudem Studierende, die zum Zeitpunkt der Antragstellung mindestens die Hälfte ihres Studiums absolviert haben sowie Gründerteams bis max. 3 Personen.

EXIST-Forschungstransfer

Der EXIST-Forschungstransfer ergänzt das Gründerstipendium durch Unterstützung herausragender forschungsbasierter Gründungsvorhaben im Hightech-Bereich, die mit aufwändigen und risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden sind. Das ebenfalls vom BMWi angebotene Programm ist in zwei Phasen aufgebaut und hat das Ziel, die Durchführung von Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technologischen Machbarkeit zu erleichtern und zur Entwicklung von Prototypen, der Ausarbeitung des Businessplans und der Gründung eines Unternehmens beizutragen.

Förderphase I

Gefördert werden in der ersten 18-monatigen Förderphase Forschungsteams an Hochschulen und Forschungseinrichtungen, darunter maximal 3 Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler, Technikerinnen und Techniker sowie Laborantinnen und Laboranten, die ihr Team nach einem Jahr Projektlaufzeit um eine Person mit betriebswirtschaftlicher Kompetenz erweitern können. Über die Bereitstellung der Personalausgaben hinaus werden die Teams in dieser Phase mit Sachmitteln für Gebrauchsgegenstände, Verbrauchsmaterialien, für die Vergabe von Aufträgen, für Schutzrechte, Marktrecherchen und Coachings in Höhe von bis zu 50.000 € unterstützt.

Förderphase II

Die Förderphase zwei richtet sich an die Forschungsteams, die im Verlauf oder als Ergebnis der ersten Phase ein Unternehmen gegründet haben und greift den Jungunternehmern erneut mit einem Gründungszuschuss von maximal 150.000 €, höchstens aber 75% der vorhabensspezifischen Kosten unter die Arme. Die Gelder werden dabei für Entwicklungsarbeiten zur Umsetzung der Produktidee zu einem vermarktungsfähigen Produkt im Unternehmen und Maßnahmen zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit bereitgestellt.

Antragstellung

Der Antrag erfolgt über die Hochschule oder Forschungseinrichtung, an der die Forscherteams angesiedelt sind und ist durch Einreichung einer Projektskizze jeweils zum 30.06. und 31.12. eines Kalenderjahres zu stellen. Neben der nachzuweisenden Integration in ein unterstützendes Gründungsnetzwerk werden die Forscherteams durch eine Mentorin/ einen Mentor der Institution fachlich begleitet und von einem Coach zu allen gründungsrelevanten Fragen betreut.

6. Finanzierung der Gründungsphase

Ist das Gründungskonzept ausgearbeitet, steht die Entwicklung eines innovativen Produktes oder einer technologiebasierten Dienstleistung bis zur Marktreife an. Dies bedarf i.d.R. erheblicher Finanzmittel, die Gründerinnen und Gründer erfahrungsgemäß nicht komplett aus eigenen Mitteln aufbringen, insbesondere wenn es sich um forschungs- und entwicklungsintensive Produkte handelt oder wenn Maschinen und Anlagen für Forschungs- und Entwicklungsarbeiten angeschafft werden müssen. Ohne externes (Eigen-)kapital geht dann in der Regel nichts. Doch welche Formen der Finanzierung stehen Gründern zur Verfügung?

Den idealtypischen Finanzierungsprozess für Existenzgründer gibt es nicht. Für die Gründungsphase relevant sind vor allem Eigenmittel und Eigenkapital, das von externen Geldgebern eingeworben werden kann.

A. Die wichtigsten Schritte zur Gründung

Eigenmittel bringen Gründer z.B. aus angesammelten Rücklagen oder durch Freunde und Familienangehörige auf. Die Finanzierung über Eigenmittel ist in ihrem Umfang meist begrenzt, kann aber bei der Realisierung erster Ergebnisse in der (Vor-)Gründungsphase wichtige Dienste leisten, z.B. zur Finanzierung einer ersten Büroausstattung, der Entwicklung der Webseite, der Anschaffung eines ersten Warenlagers oder auch der (teilweisen) Aufbringung des für die Gründung einer GmbH notwendigen Stammkapitals. Stehen entsprechende Eigenmittel nicht zur Verfügung, so ist bereits frühzeitig die Hilfe weiterer Geldgeber nötig. Die Finanzierung durch Fremdkapital steht in vielen Fällen nicht zur Verfügung, da Banken sich mit der Gewährung großvolumiger Kredite an Existenzgründer gerade bei kapitalintensiven Gründungen mit langem Entwicklungshorizont fast immer schwer tun. Abhilfe schaffen jedoch die Förderkredite wie z.B. das „Startgeld“ oder das „Unternehmerkapital“ sowie weitere Förderdarlehen, die von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und der NRW.Bank an Gründer vergeben werden. Meist sind diese Kredite zinsgünstiger als der klassische Hausbankkredit, auch erfolgt je nach Förderprogramm eine Freistellung von der Kreditrückzahlung für ein oder mehrere Jahre. Die Beantragung der Kredite erfolgt über die Hausbank des Gründers. Trotz ihres Charakters als „Förderkredite“ unterliegen die in Frage kommenden Programme den bankenüblichen Anforderungen an Sicherheiten und Rückzahlungsmodalitäten. Ein aussagekräftiger Businessplan mit einer plausiblen Finanzplanung ist daher die Mindestvoraussetzung zur Beantragung von Förderkrediten. Gründer sollten sich über die Formalitäten der Beantragung frühzeitig erkundigen, meist ist eine Antragstellung vor Beginn des Fördervorhabens, also vor Beginn der Geschäftstätigkeit, notwendig. Mit Hilfe von Eigenmitteln und Förderkrediten können auch Klein Gründungen oder wenig kapitalintensive Gründungen im Dienstleistungsbereich vollzogen werden.

Ist die Gründung eines Unternehmens im Technologiebereich geplant, so wird z.B. für die Entwicklung von Prototypen oder die Markterschließung finanzielle Unterstützung im größeren Umfang benötigt. Eine geeignete Finanzierungsquelle stellen dann externe Eigenkapitalgeber dar. Diese meist als „Wagniskapitalgeber“ bezeichneten Investoren können entweder Business Angels oder Venture Capital-Gesellschaften sein, die jeweils Geld gegen eine Beteiligung am Unternehmen zur Verfügung stellen. Darüber hinaus bringen Business Angels und zunehmend auch Venture Capital-Gesellschaften ihr Know-how ein und öffnen den Gründerinnen und Gründern Kontakte zu Partnern aus ihrem eigenen Netzwerk. Dieser Mehrwert ist für Gründerinnen und Gründer oft entscheidend, kann er doch z.B. die Gewinnung von Vertriebspartnern oder

die Akquise von Kunden erleichtern. Auch qualifiziertes Personal für das eigene Unternehmen lässt sich mit Hilfe schlagkräftiger Netzwerke leichter finden. Die Einwerbung von Wagniskapital ist jedoch an bestimmte Bedingungen geknüpft. So müssen zumindest ein qualifiziertes Gründerteam und eine Technologie mit viel versprechendem Marktpotenzial vorhanden sein. Meist ist es bei Technologiegründungen nicht mit der einmaligen Einbindung von Wagniskapitalgebern getan, daher unterscheidet man verschiedene Finanzierungsphasen.

In der Frühphase müssen Geschäftsideen ausgereift werden, Prototypen entwickelt und die Marktakzeptanz nachgewiesen werden. Das Risiko der Unternehmensfinanzierung liegt in dieser Phase jedoch nicht allein in dem Marktrisiko. Hinzu tritt häufig, vor allem bei innovativen Unternehmensgründungen aus Hochschulen, ein technisches Risiko sowie ein sog. personelles Risiko. Idealerweise erfolgt die vorgesehene Gründung im Team, unterschiedliche Anforderungen sollten von Personen mit sich ergänzenden Kernkompetenzen erfüllt werden. Das Gründerteam kann am Anfang seiner Zusammenarbeit naturgemäß schwer einschätzen, ob es auch in Krisensituationen in einer Art und Weise funktioniert, die die Fortführung des Unternehmens erlaubt. Es handelt sich um die riskanteste Phase in der Unternehmensentwicklung. Viele Investoren vermeiden Finanzierungen in der Frühphase, da der Kapitalbedarf bei technologieorientierten Gründungen i.d.R. sehr hoch ist, der Erfolg des meist noch zu entwickelnden Produktes aber nur schwer abzuschätzen ist. In der Frühphase sind viele Wagniskapitalgeber noch zurückhaltend, die Finanzierung erfolgt eher über Business Angels oder mit Hilfe halbstaatlicher Instrumente wie dem High-Tech-Gründerfonds oder dem ERP-Startfonds der KfW. Grundsätzlich gilt: Erleichtert wird das Einwerben der benötigten Mittel, wenn die Finanzierung in der Gründungsphase auf mehrere Stufen verteilt wird. Lassen sich einzelne Meilensteine wie die Erbringung eines „Proof of Concept“ der Technologie oder die Entwicklung einer Demoversion mit kleineren Finanzierungsschritten erreichen, dann kann der Zeitraum für das Einwerben des benötigten Kapitals ausgedehnt werden. Gleichzeitig fällt die Gewinnung weiterer Investoren leichter, je mehr die Gründerin oder der Gründer bereits vorzuweisen hat. Ein Finanzbedarf von mehreren Millionen Euro kann dann sukzessive und gemäß Entwicklungsfortschritt gedeckt werden. Dies entspricht im Übrigen der gängigen Vorgehensweise von Risikokapitalgebern, die die Auszahlung größerer Investments in Tranchen vornehmen und diese in der Regel an das Erreichen vorher definierter Meilensteine koppeln. Kontakte zu Förderbanken und Eigenkapitalgebern stellt das ENTER-Team gerne her.

A. Die wichtigsten Schritte zur Gründung

7. IHK-STARTERCENTER als One-Stop-Shop für die Gründungsvorbereitung

In IHK-STARTERCENTERN erfolgt die Gründungsberatung einschließlich der Unterstützung bei den wichtigsten Formalitäten aus einer Hand (Formularcenter). In einer Außenstelle im Technologiezentrum Ruhr berät der IHK-STARTERCENTER Gründungsinteressierte aus den Bochumer Hochschulen zu folgenden Fragestellungen:

a. Erstinformation:

- Allgemeine Informationsvermittlung zu grundsätzlichen Fragen und zu themenbezogenen Fortbildungsmöglichkeiten

b. Erstberatung:

- Problemlösung bei einfach strukturierten Problemstellungen
- Erarbeitung eines Detailplans für Gründerinnen und Gründer zum weiteren Vorgehen
- Analyse des weitergehenden Beratungsbedarfs zur vertiefenden Intensiv- bzw. Fachberatung
- Informationsvermittlung und Verweis auf weitergehende Beratungsmöglichkeiten

c. Intensivberatung:

- Vertiefte Analyse der Realisierungsfähigkeit des Vorhabens
- Unterstützung bei der Erarbeitung des Unternehmenskonzeptes
- Analyse weiterer Beratungsbedarf und Festlegung einer detaillierten Maßnahmenplanung
- Informationsvermittlung und Verweis auf weitere Beratungen

d. Beratungsbetreuung:

- Sicherstellung und Begleitung des Beratungsablaufes entsprechend dem Maßnahmenplan
- Steuerung und Koordinierung des gesamten Beratungsprozesses

Darüber hinaus haben Gründungswillige bei der Servicestelle Mikrofinanzierung die Möglichkeit, ihre Geschäftsidee vor einer Runde aus IHK-Senior-Experten und Bankfachleuten zu präsentieren und anschließend ein Feedback mit konstruktiven Verbesserungsvorschlägen zu erhalten. Direkt um Fragen der Gründungsfinanzierung mit Eigen- und Fremdkapital geht es beim zurzeit monatlich stattfindenden Sprechtag der NRW.Bank.

Ergänzt wird das Angebot der STARTERCENTER um Seminare zu verschiedenen gründungsrelevanten Themen wie Buchführung, Steuern, Verkaufsgespräche etc. Diese Seminare und Workshops werden direkt auf dem Campus durchgeführt. Zudem besteht für Gründungsinteressierte die Möglichkeit, Unterstützungsleistungen der Wirtschaftsjunoren, jungen Führungskräften und Unternehmern aus Bochumer Firmen, und der IHK-Seniorexperten zu nutzen.

B. Unterstützungsangebote für Gründerinnen und Gründer an Bochumer Hochschulen

1. Erfolgreiche Gründungen aus Bochumer Hochschulen

Die Hochschule Bochum und die Ruhr-Universität begleiten Gründerinnen und Gründer von der Phase der Ideenfindung bis zum Zeitpunkt der Umsetzung einer Geschäftsidee in die Praxis. Gründerinnen und Gründer finden in jedem Stadium der Ausprägung ihrer Geschäftsidee geeignete Unterstützung, die sie je nach Stand der Entwicklung in Anspruch nehmen können - sei es, dass sie erst einmal testen möchten, ob die Selbständigkeit eine ernsthafte Alternative zur Festanstellung für sie darstellt, sei es, dass sie bereits eine konkrete Gründungsidee besitzen oder einen Businessplan verfassen möchten. Aufbauend auf den Säulen Sensibilisierung, Qualifizierung und Coaching bieten die Hochschulen gemeinsame Maßnahmen zur Vermittlung von gründungsrelevantem Wissen.



Ein Gründerlabor an der Hochschule Bochum bietet kreativen Raum für die Entwicklung oder Verfeinerung einer Geschäftsidee. Das IZK - Institut für Zukunftsorientierte Kompetenzentwicklung ergänzt das ENTER-Angebot mit Seminaren zu gründungsrelevanten Themen und der Vermittlung von für Unternehmer wesentlichen Soft Skills. Abgerundet wird das Angebot durch die Möglichkeit, sein eigenes „Können“ als Gründerin oder Gründer unter dem Dach der Hochschule zu testen oder in jungen Unternehmen das Tagesgeschäft einer Unternehmerin bzw. eines Unternehmers hautnah kennen zu lernen. Wer zudem testen möchte, wie tragfähig die Geschäftsidee ist, kann an Ideen- und Businessplan-Wettbewerben der Hochschulen bzw. der Wirtschaftsförderung der Stadt Bochum teilnehmen.

Auf den nachfolgenden Seiten stellen wir Ihnen das Unterstützungsangebot an den Bochumer Hochschulen inhaltlich vor und geben einen Überblick über die Einbindung der Hochschule Bochum und der Ruhr Universität in das regionale Gründernetzwerk. Die Aufstellung wichtiger Anlaufstellen für Gründer im Ruhrgebiet komplettiert diesen zweiten Teil der Broschüre.

2. Qualifizierung

Ruhr Universität Bochum

Im Rahmen des 14-tägigen Kompaktseminars „Gründungsmanagement“ (Summer School) und des 4-tägigen Seminars „Vom Studium in die Selbstständigkeit“, werden u. a. Themen wie sachliche und rechtliche Voraussetzungen, die Nutzung öffentlicher Finanzierungshilfen, die Standortwahl und die Ideenumsetzung am Markt behandelt.

B. Unterstützungsangebote für Gründerinnen und Gründer an Bochumer Hochschulen

Hochschule Bochum:

Studienbegleitendes ENTER-Qualifizierungsprogramm

Das exklusive Semester begleitende ENTER-Qualifizierungsprogramm bietet 20 Gründungsinteressenten die Chance, sich neben ihrem regulären Studium an der Hochschule Bochum ausgiebig auf eine Tätigkeit als Unternehmerin oder Unternehmer vorzubereiten. Das Programm umfasst von der Persönlichkeitsbildung über kreatives Handeln bis hin zu betriebswirtschaftlichen Grundlagen alle gründungsrelevanten Themen:

1. ENTER-Semester	2. ENTER-Semester	3. ENTER-Semester	4. ENTER-Semester
→ Organisationstraining	→ Kunde und Markt	→ Juristische und kaufmännische Aspekte	→ Personal und Organisation
→ Ideenfindung	→ Kundenmanagement und Konfliktbearbeitung	→ Finanzierung, Steuern und Banken	→ Netzwerkbildung
→ Ideenpositionierung	→ Erster Gründungsplan	→ Verhandlungsführung	→ Businessplan und Controlling
	→ Kommunikationstraining		→ Risikomanagement und Konfliktmanagement

Unternehmergespräche, Exkursionen, Gründercheck, Gründerlabor etc.



Offene ENTER-Seminare

Parallel zu dem studienbegleitenden ENTER-Qualifizierungsprogramm werden über das IZK sogenannte „offene“ ENTER-Seminare angeboten, in denen unternehmerische Schlüsselkompetenzen und grundlegendes unternehmerisches Know-how vermittelt werden. Die „offenen“ ENTER-Seminare stehen allen Studierenden der Hochschule Bochum in Form von Blockveranstaltungen sowie wöchentlichen Seminaren über ein Semester kostenfrei zur Verfügung, darunter:

- Ideenfindung & Kreativitätstechniken
- Einführung in das unternehmerische Denken und Handeln
- Businessplan
- Selbstmanagement
- Projektmanagement
- Teamentwicklung
- Grundlagen der Kommunikation
- Erfolgreich Verhandeln
- Einführung in das Präsentieren

IZK – Institut für Zukunftsorientierte Kompetenzentwicklung

Das IZK beteiligt sich an der konzeptionellen Entwicklung von Qualifizierungsprogrammen der Gründungsinitiative ENTER und führt für diese die offenen Seminare sowie einige Bausteine des Semester begleitenden Qualifizierungsprogramms federführend durch. Das Institut besteht als fachbereichsübergreifende, zentrale wissenschaftliche Einrichtung. Seine Veranstaltungen stehen Studierenden aller Fachbereiche der Hochschule Bochum offen.

Das IZK fördert unter dem Begriff „Schlüsselbildung“ die Entwicklung der Studierenden an der Hochschule Bochum zu Persönlichkeiten, die sich ihrer Verantwortung gegenüber sich selbst, gegenüber dem zukünftigen Unternehmen als auch gegenüber der Gesellschaft bewusst sind und danach praktisch zu handeln lernen. Über Bildungsinhalte, die zentrale Fragen unserer Zeit aufnehmen, wie z.B. die weltweite kulturelle Verständigung und die nachhaltige Lösung globaler Probleme, die das private wie berufliche Leben in Wirtschaft, Wissenschaft und Öffentlichkeit gleichermaßen betreffen, werden historische und zukunftsbezogene Sichtweisen vermittelt und Lernprozesse der Studierenden initiiert, der fachübergreifende Dialog und das Querdenken gefördert, wird zur kritischen Reflektion angeregt.

In seinen fachbereichsübergreifenden Seminaren bietet das IZK den Studierenden die Möglichkeit, die Zusammenarbeit über fachliche, ethnische, soziale, nationale, Generationen- und Geschlechtergrenzen hinweg einzuüben und berufliche Handlungskompetenz zu entwickeln. Dabei bilden die Studierenden methodische und wissenschaftsmethodische, sozial-kommunikative und personale Schlüsselkompetenzen aus. Sie entwickeln eine produktive Diskussionskultur und stärken ihre Reflexions-, Kommunikations- und Wahrnehmungsfähigkeiten, die sowohl für die verantwortliche Gestaltung des eigenen Lebensweges und für die Bereitschaft zum lebenslangen Lernen als auch für die verantwortungsbewusste Mitgestaltung am Arbeitsplatz in Wirtschaft, Wissenschaft und Öffentlichkeit entscheidend sein können.

Unternehmerisches Denken und Handeln, Initiative zeigen, mitgestalten wollen und können wird dabei für jede private und für jede berufliche Tätigkeit als bedeutungsvoll angesehen, sei es für eine Anstellung in einem Unternehmen als auch für die Gründung und den Aufbau eines eigenen Unternehmens. Unternehmerisches Denken und Handeln ist auch erforderlich, um das gesellschaftliche Leben, das in Zeiten der Globalisierung die nationalen Grenzen in vielfacher Hinsicht längst überschreitet, mitgestalten zu können.

B. Unterstützungsangebote
für Gründerinnen und
Gründer an Bochumer
Hochschulen

3. Innovations- potenziale identifizieren und am Markt testen

Ruhr Universität Bochum

An der Ruhr Universität (RUB) ist die rubitec GmbH die Beratungsstelle in allen Fragen der Gründung aus Hochschulen, die individuell und unbürokratisch zu den erfahren Expertinnen und Experten des regionalen Gründungsnetzwerkes vermittelt und selbst z.B. einen ersten Geschäftsideencheck bietet. Für Produkt- und Verfahrensentwicklungen leistet die rubitec überdies finanzielle Unterstützung beim Bau von Prototypen als Basis für eine produktbasierte Unternehmensgründung. Unter dem Dach einer eigenständigen Gesellschaft, der NOVA-TEC – Gesellschaft für Entwicklung und Anwendung neuer Technologien mbH, können potenzielle Unternehmensgründer danach mit begrenztem wirtschaftlichen Risiko den Weg in die Selbstständigkeit wagen. Auch die RUB unterstützt solche Gründer durch die Bereitstellung von Forschungs- und Entwicklungs-Ergebnissen oder Patenten für den Zweck einer Ausgründung. Der Support im Inkubator umfasst dabei Unterstützung in den Bereichen:

- Entwicklung von Geschäftsideen und Bewertung der Tragfähigkeit
- Beratung und Qualifizierung von Gründern
- Unterstützung bei der Produkt- / Verfahrensentwicklung und Vermarktung
- Erstellung von Finanzierungskonzepten für eine Ausgründung

Gründerinnen und Gründer können sich für bis zu zwei Jahre unter Nutzung einer vorhandenen Unternehmensstruktur nahezu vollständig auf die Entwicklung der Geschäftsidee und die Abwicklung erster Aufträge konzentrieren. Alle sonstigen Leistungen in steuerlichen, buchhalterischen und rechtlichen Bereichen werden über den Inkubator erbracht.

Applied Competence Clusters (ACCs)

ACCs sind kleine, effektive Transfereinheiten, die mit öffentlichen Förderungen und Mitteln aus der Wirtschaft an die Forschungsschwerpunkte der Ruhr Universität Bochum anschließen und von regionalen Akteuren des Gründungsnetzes organisiert werden. Die branchenspezifisch ausgerichteten ACCs sollen sowohl Know-how als auch Infrastruktur in Form von Gerätetechnik und Räumen für Start ups bereitstellen, um Forschungsergebnisse mit hohem Anwendungspotenzial wirtschaftlich nutzbar zu machen. Den Start ups steht dazu ein erfahrener Coach zur Seite, der ihre Geschäftsidee prüft und sie als kritischer Ratgeber begleitet. Schließlich muss sich das Start up-Unternehmen in einem drei Phasen Konzept vor einer Jury präsentieren, die bei positiver Bewertung ein Label vergibt, welches das Unternehmenskonzept vor Risikokapitalgebern als nachhaltig wachstumsstark qualifiziert.

Hochschule Bochum

Ideenmining

An Hochschulen findet sich eine Vielzahl von innovativen Ideen. Diese sind jedoch häufig sehr grob strukturiert und in ihrer aktuellen Form nicht für die Umsetzung geeignet. Daher bietet das ENTER-Team in den einzelnen Fachbereichen der Hochschule Bochum Ideenworkshops an, die einer ersten Strukturierung der Ideen dienen. Beantwortet wird nach Möglichkeit bereits die Frage nach der Problemlösung der Geschäftsidee und dem damit einhergehenden Kundennutzen (siehe A 1: Von der Idee zum Unternehmen). Auf dieser Basis kann im nächsten Schritt die Erarbeitung einer Business Opportunity und ggfs. die Erstellung eines Businessplans erfolgen.

Fit for Business

Im Rahmen von ENTER bietet die Hochschule Bochum ihren Studierenden die Möglichkeit, Unternehmertum in der Praxis zu erleben. Ziel des Projektes ist die Heranführung von Studierenden an das Thema unternehmerische Selbständigkeit als Alternative zu einem Anstellungsverhältnis. Dabei gewährt das Hochschulumfeld einen Rahmen, der gewisse Planungssicherheit bietet, dennoch sind Eigeninitiative und unternehmerisches Handeln von den Studierenden gefordert. Im Rahmen des Projektes stehen Gelder für die Bereitstellung eines Büros, einer PC-Infrastruktur, sowie von Sachmitteln und Beratungsleistungen zur Verfügung.

Junior-Firmen, die als Profit-Center unter dem Dach der Hochschule oder einer Trägergesellschaft geführt werden, bieten Studierenden wie Absolventinnen und Absolventen die Möglichkeit, Projekte für Konzerne, Mittelständler und Start ups zu bearbeiten. Durch Experten aus der Hochschule wie dem regionalen Netzwerk gecoacht, erlernen diese unternehmerisches Handeln in der Praxis. Dazu gehört die Erstellung einer Marktanalyse und darauf aufbauend eines Businessplans ebenso wie die Akquise von Aufträgen und die Erbringung der Leistung unter unternehmerischen Gesichtspunkten. So wird aus theoretischem Wissen die Anwendung und Vermarktung in der Praxis. Mit dem eigenen Know-how lässt sich also bereits während des Studiums erstes Geld verdienen.

Im Zuge von Management-Praktika erhalten Studierende zudem Gelegenheit, in mehrwöchigen Projekten den Geschäftsführern von Start up-Unternehmen im Tagesgeschäft über die Schulter schauen. Zudem können die Praktika zum Aufbau eines Netzwerks genutzt werden, die dabei entstehenden Kontakte zu möglichen Kooperationspartnern oder Kunden kommen den Studenten z.B. bei der Gründung einer eigenen Juniorfirma zu Gute.

B. Unterstützungsangebote
für Gründerinnen und
Gründer an Bochumer
Hochschulen

4. Ideen- und Businessplan- Wettbewerbe

Gründerlabor

Das Gründerlabor der Hochschule Bochum im Raum D3-25 bietet mit PC-Arbeitsplätzen und spezieller Software die Möglichkeit, im Internet zu recherchieren, sich über neue Dienstleistungen Gedanken zu machen, Produktideen zu entwickeln, den Markt dafür zu analysieren, Patentrecherchen vorzunehmen oder die Wirtschaftlichkeit zu berechnen. Hier finden auch Fachvorträge und Unternehmergegespräche, Workshops zur Ideenfindung und Kreativitätsförderung sowie Seminare und wöchentlich eine Gründersprechstunde statt. Ergänzt wird das Angebot durch Spezialrechner im Raum D3-26, an denen Labortypen als Vorstufe marktfähiger Produkte entwickelt werden können.

Senkrechstarter

Bochum 2015 ist das neue Gründernetzwerk für die Stadt Bochum und die umgebende Region. Dabei stehen insbesondere die vier Wirtschaftszweige im Mittelpunkt, die in Bochum besonders stark vertreten sind:

- Verkehrstechnik (Fahrzeugbau, Automotive)
- Informationstechnologie (IT-Sicherheit)
- Medizintechnik und Klinikexzellenz
- Maschinen- und Anlagenbau

Ziel von Bochum 2015 ist die Identifizierung, Nutzung und Kombination wirtschaftlicher Wachstumspotenziale und wissenschaftlichen Know-hows. Darüber hinaus führt Bochum2015 den zweistufigen Businessplan-Wettbewerb „Senkrechstarter“ durch, der Existenzgründer aus allen Branchen in sechs Monaten von der Idee zum eigenen Unternehmen begleitet. Die Teilnehmer erhalten Unterstützung bei der Ausarbeitung ihres Gründungskonzeptes und der Optimierung der Marktchancen. Dabei stehen Experten aus den unterschiedlichen Fachrichtungen als Ansprechpartner und Coaches zur Verfügung. Darüber hinaus vermitteln diese in Fachvorträgen das notwendige Know-how zu zentralen Gründungsthemen. Den besten Gründungskonzepten winken attraktive Geldpreise sowie ein Exklusiv-Coaching durch Gründungsexperten der IHK.

ruhr@venture

Der ruhr@venture Ideen- und Businessplanwettbewerb ist eine Maßnahme des „Hochschulgründerverbundes Ruhr“, einer gemeinsamen Initiative der Ruhr-Universität Bochum, der rubitec GmbH und der Hochschule Bochum. Die Intention des Wettbewerbs ist es, Studierende, junge Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler aber auch Hochschullehrerinnen und -lehrer zu ermuntern, eine unternehmerische Idee zu entwickeln, Marktchancen zu erkennen und diese Geschäftsideen im Rahmen eines Unternehmenskonzeptes zu formulieren. Begleitende Seminare und ein Coaching-Angebot unterstützen die Teilnehmer

bei der Erstellung ihres Businessplans. Gründer mit einer innovativen Geschäftsidee erhalten neben der Möglichkeit, einen der attraktiven Geldpreise für die besten Geschäftsideen zu gewinnen, eine fachliche Bewertung ihrer Geschäftsplanung durch Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft. Die drei besten Businesspläne werden mit Preisen von 5.000 Euro bis zu 12.500 Euro prämiert und bei der Umsetzung der Gründungsplanung, ebenso wie bei der Produktentwicklung, unterstützt. Folgende Maßnahmen begleiten den Wettbewerb:

Geschäftsideencheck:

Der Geschäftsideencheck bietet den Teilnehmern während der gesamten Laufzeit die Gelegenheit, ein erstes qualifiziertes Feedback zu ihrer Geschäftsidee von den Wirtschaftsjunoren, zu bekommen. Gründer sollten den Geschäftsideencheck als Möglichkeit zur Überprüfung ihrer Unternehmensidee nutzen.

Coaching:

Ein Coaching erfolgt auf Wunsch der Wettbewerbsteilnehmer durch erfahrene Experten der IHK nachdem die Gründer auf einer Matching-Veranstaltung ihren Unterstützungswunsch präsentiert und einen persönlichen Eindruck von den Experten gewonnen haben.

Seminarangebote:

Zusätzlich zu den individuellen Angeboten erhalten die Teilnehmer in der Startphase des Wettbewerbs die Möglichkeit, das notwendige „Know-how“ für die Erstellung eines Businessplans zu erwerben. Die kostenlose Teilnahme an den Seminaren steht allen Wettbewerbsinteressenten offen.

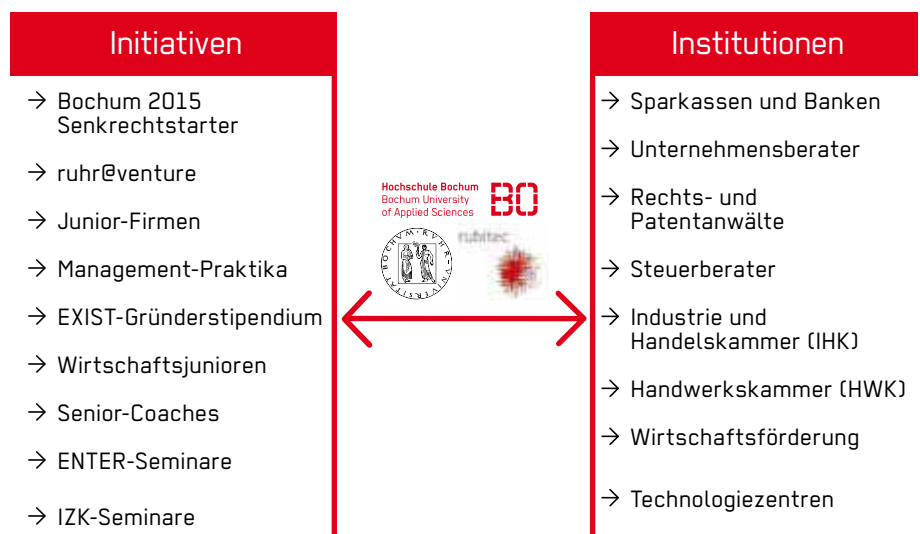
Wer kann wie teilnehmen?

Teilnahmeberechtigt am kostenlosen Wettbewerb sind Studierende, wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Hochschullehrerinnen und -lehrer aller Fachrichtungen der Ruhr-Universität Bochum und der Hochschule Bochum, sowie Absolventen der beiden Hochschulen, bei denen das Ausscheiden aus der Hochschule zum jeweiligen Stichtag nicht länger als ein Jahr zurückliegt. Die selbst entwickelte Geschäftsidee von Einzelpersonen oder Gründerteams sollte dabei inhaltlich mit den Arbeiten an der Hochschule zu tun haben und nicht auf fremde Ideen oder Konzepte zurückgreifen. Bewerber, die begleitend zu ihrer Tätigkeit an der Hochschule bereits geschäftlich aktiv sind, müssen verbindlich erklären, dass die Umsätze im vorangegangenen Geschäftsjahr unterhalb einer Grenze von 30.000 Euro gelegen haben. Die Teilnahme erfolgt durch das Einreichen des Bewerbungsformulars mit zugehörigen Erklärungen sowie dem Businessplan.

B. Unterstützungsangebote
für Gründerinnen und
Gründer an Bochumer
Hochschulen

5. Beratung und Gründercoaching

Die Gründungsberatung an den Bochumer Hochschulen befasst sich mit der Entwicklung, Prüfung und Umsetzung von Gründungskonzepten vor der Realisierung mit dem Ziel der Gründung oder der Übernahme eines Unternehmens. Im mittleren Ruhrgebiet gibt es überdies eine Vielzahl verschiedener Beratungsstellen, die von der grundsätzlichen Information über die Erst- bis hin zur Intensivberatung den gesamten Beratungsbedarf von Existenzgründern decken. Jüngst ist mit der Zusammenfassung der Erstberatungsangebote in die STARTERCENTER NRW eine Vereinheitlichung zur qualitativen Verbesserung unter gleichbleibend hohen Standards verwirklicht worden. Träger der STARTERCENTER NRW sind die Handwerkskammern, die kommunalen Wirtschaftsförderungseinrichtungen und die IHK. Neben dieser allgemeinen Beratungsstelle, die auch Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, technologieorientierte Gründungen, Gründungen durch Frauen oder Migranten mit entsprechenden Ansprechpartnern unterstützt, stellen die Ruhr Universität mit der rubitec GmbH, die Hochschule Bochum, die Chip GmbH und die Technologiezentren Ruhr (TZR/ TGR) individuelle Beratungsangebote teils zielgruppenspezifisch bereit.



Gründercheck

Der Gründercheck der Hochschule Bochum ermöglicht allen Gründungsinteressierten, eigenständig ihre Einstellung und ihre Fähigkeiten zum Unternehmertum zu testen. Der Gründercheck steht als pdf-Datei unter www.hs-bochum.de/enter zum Download bereit. Das ausgefüllte Dokument kann per Mail an enter@hs-bochum.de oder persönlich im Raum BO-02 eingereicht werden. Das ENTER-Team wertet den Gründercheck aus und gibt ggfs. Empfehlungen zur Nutzung geeigneter Qualifizierungsbausteine auf dem Weg zum eigenen Unternehmen.

6. Anlaufstellen für Gründer im mittleren Ruhrgebiet

Wirtschaftsförderung

Amt für Wirtschaftsförderung Stadt Hattingen

Roonstraße 11
45525 Hattingen
Tel.: 0 23 24 / 2 04 - 23 66
Fax: 0 23 24 / 2 04 - 24 70
E-Mail: wirtschaftsfoerderung@hattingen.de
Web: www.hattingen.de

Amt für Wirtschaftsförderung und Liegenschaften Stadt Witten

Nordstraße 14
58452 Witten
Tel.: 0 23 02 / 5 81 - 17 02
Fax: 0 23 02 / 5 81 - 17 99
E-Mail: wifoe.liegensch@stadt-witten.de
Web: www.witten.de

Wirtschaftsförderungsgesellschaft Herne mbH Stadt Herne

Westring 303
44629 Herne
Tel.: 0 23 23 / 9 25 - 100
Fax: 0 23 23 / 9 25 - 120
E-Mail: info@wfg-herne.de
Web: www.wfg-herne.de

Wirtschaftsförderung Bochum Stadt Bochum

Viktoriastraße 10
44789 Bochum
Tel.: 0234 / 910 - 2032
Fax: 0234 / 910 - 1876
E-Mail: nagel@bochum.de
Web: www.bochum.de/wirtschaftsfoerderung

Technologie- und Gründerzentren

Forschungs- und Entwicklungszentrum (FEZ) Witten FEZ Witten GmbH an der Universität Witten/Herdecke

Alfred-Herrhausen-Straße 44
58455 Witten
Tel.: 0 23 02 / 9 15 - 111
Fax: 0 23 02 / 9 15 - 110
E-Mail: info@fez.de
Web: www.fez.de

Chip GmbH c/o Technologiezentrum Ruhr (TZR)

Universitätsstr. 142
44799 Bochum
Tel.: 0234 / 970 - 60-75
Fax: 0234 / 970 - 60-60
Web: www.chip-tzr.de

Innovations- und Gründerzentrum (IGZ) Herne Innovations- und Gründerzentren GmbH

Westring 303
44629 Herne
Tel.: 0 23 23 / 9 25 - 0
Fax: 0 23 23 / 9 25 - 200
E-Mail: igz@wfg-herne.de
Web: www.wfg-herne.de

TGR GmbH c/o TGW Technologie- und Gründerzentrum Wattenscheid

c/o KWL Kulturwerk Lothringen
c/o BMZ BioMedizinZentrum-Ruhr
Universitätsstr. 142
44799 Bochum
Tel.: 0234 / 970 - 60-75
Fax: 0234 / 970 - 60-60
E-Mail: info@tgr-bochum.de
Web: www.tgr-bochum.de

Ideen- und Businessplan-Wettbewerbe

**ruhr@venture
rubitec GmbH**
Stiepeler Str. 129
44801 Bochum
Tel.: 0234 / 32 - 11 - 950
Fax: 0234 / 32 - 14 - 194
E-Mail: rubitec@ruhr-uni-bochum.de
Web: www.rub.de/rubitec

**Bochum 2015
Senkrechtstarter - der Gründungswettbewerb**
Junggesellenstr. 8
44777 Bochum
Tel.: 0234 / 910 - 1815
Fax: 0234 / 910 - 2434
E-Mail: info@bochum.de
Web: www.senkrechtstarter.de

B. Unterstützungsangebote für Gründerinnen und Gründer an Bochumer Hochschulen

Kammern

**Industrie- und Handelskammer (IHK)
im mittleren Ruhrgebiet zu Bochum
c/o Wirtschaftsjuniores Bochum
c/o Senior-Experten
c/o STARTERCENTER NRW**
Ostring 30 - 32
44787 Bochum
Tel.: 0234 / 91 - 13 - 0
Fax: 0234 / 91 - 13 - 110
E-Mail: ihk@bochum.ihk.de
Web: www.bochum.ihk.de

**Kreishandwerkerschaft Bochum
c/o STARTERCENTER NRW**
Springorumallee 10
44795 Bochum
Tel.: 0234 / 32 - 40-0
Fax: 0234 / 32 - 40-100
E-Mail: info@handwerk-bochum.de
Web: www.handwerk-bochum.de

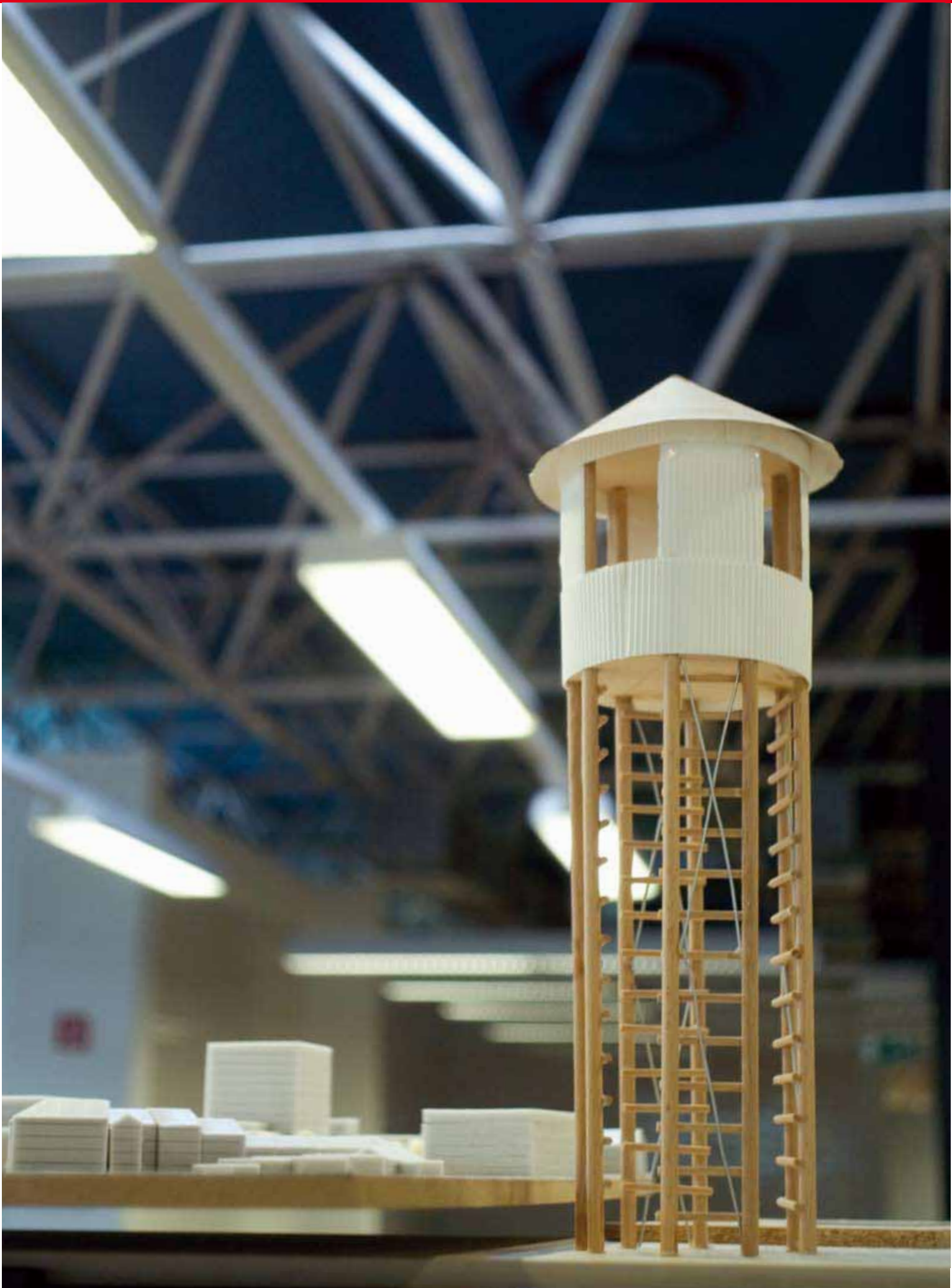
Hochschulnahe Einrichtungen

**ENTER-Entrepreneurship Education Ruhr
Hochschule Bochum**
Lennershofstr. 140
44801 Bochum
Tel.: 0234 / 32 - 10 - 304
Fax: 0234 / 32 - 14 - 970
E-Mail: enter@hs-bochum.de
Web: www.hochschule-bochum.de/enter

**IZK - Institut für Zukunftsorientierte Kompetenzentwicklung
Hochschule Bochum**
Lennershofstraße 140
44801 Bochum
Tel.: 02 34 / 32 - 1 07 45
Fax: 02 34 / 32 - 1 40 14
E-Mail: izk@hs-bochum.de
Web: www.hochschule-bochum.de/izk

rubitec GmbH
Stiepeler Str. 129
44801 Bochum
Tel.: 0234 / 32 - 11 - 950
Fax: 0234 / 32 - 14 - 194
E-Mail: rubitec@ruhr-uni-bochum.de
Web: www.rub.de/rubitec

**Patente und Erfindungen
Hochschule Bochum**
KIT – Kommunikation Innovation Transfer
Lennershofstraße 140
44801 Bochum
Tel.: 0234 / 32 - 10706 und 10748
Fax: 0234 / 32 - 14 312
E-Mail: vergin@hv.hs-bochum.de und
moeller@hv.hs-bochum.de
Web: www.hochschule-bochum.de/forschung





Hochschule Bochum

Marc Kley

Tel.: 02 34 / 32 - 1 03 04

Fax: 02 34 / 32 - 1 49 70

E-Mail: enter@hs-bochum.de

Lennershofstraße 140

44801 Bochum

Web: www.hochschule-bochum.de

IMPRESSUM

Herausgeber: Hochschule Bochum
ENTER-
Entrepreneurship Education Ruhr

Gestaltung: claus+mutschler, Bochum

Druck: Makossa GmbH

Redaktion: Matthias Hoppstock, Marc Kley

Erscheinungsdatum: Juni 2008

