

CIE am KIT

Gründer grillen

Alles was man braucht, ist eine gute Idee – so heißt es jedenfalls oft, wenn von erfolgreichen Unternehmensgründungen gesprochen wird. Allerdings ist der Weg von einer guten Idee zur Karriere als erfolgreicher Unternehmer immer noch weit und beschwerlich. Hier steht das Center für Innovation und Entrepreneurship (CIE) am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) in sämtlichen Fragen rund um die Unternehmensgründung hilfreich zur Seite. Welches die häufigsten Anliegen der Ratsuchenden sind und wie Alumni die Arbeit des CIE unterstützen können, berichtet Gründer und Leiter Tim Lagerpusch.

Nach seinem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens ist Tim Lagerpusch der Universität Karlsruhe treu geblieben und berät heute am CIE Jungunternehmer auf dem Weg in die Selbständigkeit.

t&m: *Wie entstand die Idee, ein solches Beratungszentrum einzurichten?*

Lagerpusch: Ich bin in einer Unternehmerfamilie aufgewachsen. Mein Großvater und mein Vater haben ein familieneigenes Logistik-Unternehmen in Schleswig-Holstein aufgebaut, mein anderer Großvater war selbständiger Tierarzt und Landwirt. Dann hat man es im Blut, selbst unternehmerisch aktiv zu werden und hart dafür zu arbeiten. Während des Wirtschaftsingenieur-Studiums hier an der Universität habe ich mich mit meinem Projektpartner Christian Schwarzkopf und zwei weiteren Kommilitonen zur „Innovation Factory“ zusammengefunden. Gemeinsam haben wir an vielen Wettbewerben teilgenommen und hatten sehr viele Ideen. Zum

„Wir tragen dazu bei, die wirtschaftliche Zukunft Deutschlands zu gestalten.“

Ende unseres Studiums wollten wir eine eigene Fluggesellschaft gründen, ein Low-Cost-Konzept für komfortable Langstreckenflüge ab Köln nach Amerika und Asien. Das Projekt war sehr spannend, wir hatten Kontakt zu vielen Managern und Investoren. Damals

haben wir auf dem Campus eine lebendige Gründer-Community vermisst. Das wollten Christian Schwarzkopf und ich mit der Konzeption des CIE ändern und so einen Beitrag leisten, dass viel mehr Ideen in die Wirklichkeit umgesetzt werden können. An den Karlsruher Hochschulen sind sehr viele talentierte Menschen, mit denen die Zusammenarbeit großen Spaß macht. In unserem Büro-pavillon, der „Gründer-Garage“ zwischen Architekturgebäude und Gerthsen Hörsaal, sind wir inmitten des Geschehens und für alle Ideenträger sehr einfach und unkompliziert erreichbar.

Was motiviert Sie für Ihre Arbeit? Warum lohnt es sich, eine Anlaufstelle für Gründer zu unterhalten?

Es macht sehr viel Freude, Leute mit Ideen zu bekräftigen, diese in die Wirklichkeit umzusetzen. Wir tragen mit unserer Tätigkeit dazu bei, die wirtschaftliche Zukunft Deutschlands zu gestalten. Bei Themen wie Energieeffizienz hat das, was hier geschieht, sogar weltweiten Einfluss. Wir bekommen sehr viel Zuspruch von vielen Studierenden, Doktoranden und Professoren, die sich sehr freuen, nun eine praktische „Unternehmer-Werkstatt“ auf dem Campus zu haben. Es motiviert sehr, zu merken, wie der Gründerclub monatlich an innerer Stärke gewinnt und jetzt auch die ersten Unternehmen und Produkte sichtbar werden und am Markt Resonanz finden. Das Feedback

aus der Gründer-Community zeigt, dass es sich lohnt, eine Anlaufstelle auf dem Campus zu haben, die weder Forschung noch Lehre noch Verwaltung ist. Wir sind ein Tor zur Gesellschaft, zum Markt, mit einem sehr unabhängigen inneren Geist. Die Anlaufstelle muss den potenziellen Gründern Spaß machen. Die ersten Resultate des CIE werden so langsam sichtbar. Potenzielle Gründer bleiben durch den Clubzusammenhalt und die unabhängige Beratung länger an ihren Ideen dran und verfolgen diese hartnäckiger. Nach meiner Ansicht kann es gar nicht genug vertrauenswürdige Anlaufstellen für Gründer geben. Wichtig ist, dass sich die Anlaufpersonen alle gut untereinander kennen.

Welches sind die häufigsten Probleme und Anliegen, mit denen die Gründer zu Ihnen kommen?

Die meisten Gründer kommen mit der falschen Überzeugung, keine Wettbewerber im Markt zu haben. Sie sind zumeist auf der Suche nach Fördermitteln und Investoren. Im Gespräch stellt sich dann oft heraus, dass der Schuh an anderer Stelle drückt. Oftmals ist die Teamaufstellung noch nicht komplett oder die Idee noch nicht richtig durchdacht. Es besteht oft auch noch kein persönlicher Kontakt zu potenziellen Kunden. Ich denke, dass es eine der größten Herausforderungen aller Gründer ist, ohne Referenzprojekte Erstkunden für sein neues Unternehmen zu gewinnen.

Gibt es Fachgebiete, in denen sich besonders viele Gründer aus dem Umfeld des CIE etablieren wollen, oder stammen die Gründungsideen aus ganz unterschiedlichen Fachbereichen?

Im Moment sind die aktivsten Gründer hauptsächlich Wirtschaftsingenieure, Informatiker und E-Techniker. Aber es kommen auch mehr und mehr Gründer aus anderen Fachbereichen. Thematisch spielt sich sehr viel im Bereich Software, Internet und Dienstleistung ab. Wir wünschen uns jedoch noch mehr anfassbare Produkte und mehr Themen im Clean-Energy-Bereich. Grundsätzlich sind wir offen für alle Ideen, auch für Social Ventures.

Gibt es eine Idee, die Sie in letzter Zeit besonders überzeugt hat?

Über viele der guten Ideen kann ich leider nicht öffentlich sprechen. Aber sehr spannende und schon sichtbare Projekte sind Cynora, die an einer neuen Genera-

an die die Leute glauben. Da spielt Vertrauen ins persönlichen Netzwerk eine immense Rolle. Zum persönlichen Netzwerk zählen auch die Netzwerke der eigenen Bekannten und Verwandten, die sehr hilfreich sein können. Ich bin der Meinung, dass man fast jede aktive Person in Europa über Leute auf diesem Campus erreichen kann, wenn es sein muss über ein bis drei Ecken. Jedoch müssen die Kontaktpersonen sich kennen. Das Netzwerk sollte am besten fachübergreifend sein. Ein gut gepflegtes Netzwerk sollte man als etwas sehr Langfristiges betrachten und nicht nur auf kurzfristige persönliche Vorteile schießen. Beim Aufbau helfen zum Beispiel unsere CIE-Events, wie das monatliche Gründer-Grillen am Pavillon und die Kaminabende. Aber auch die Hochschulgruppen sind sehr gute Quellen, um Kontakte zu knüpfen. Ich bin seit Beginn meines Studiums zum Beispiel Mitglied im Verband der europäischen

Wirtschaftsingenieure „ESTIEM“ und bei den „Krabbenpuhlern“, dem Verein der norddeutschen Studenten in Karlsruhe. Für Themen rund ums

Unternehmertum gibt es den Studentenverein „Pioniergarage“.

Wie können sich Alumni mit Gründungserfahrung, die sich für diese Ideen aus dem KIT interessieren, konkret einbringen?

Sie können alle helfen! Unsere Türen beim CIE sind weit offen für Alumni, die sich persönlich engagieren möchten. Sie sind herzlich willkommen als Ratgeber, Business Angel-Investor, Mitgründer oder als potenzielle Erstkunden unserer Startups. Oder auch nur zur unabhängigen Diskussion von Gründungsproblemen. Lebenserfahrung spielt hier eine große Rolle. Jeder kann der Zukunftsgeneration durch persönliche Beiträge enorm helfen. Stöbern Sie doch einfach

mal in der neuen Rubrik „Gründermarktplatz“ auf der Website des KIT. Darüber hinaus kann man die Gründer-Community auch durch eine Spende an den CIE-Förderfonds finanziell unterstützen.

Das Gespräch führte Elke Schmidt.

„Wir wünschen uns noch mehr anfassbare Produkte und mehr Clean-Energy-Themen.“

tion von Organischen LEDs arbeitet (www.cynora.de), unsere zwei Teams, die dynamische Mitfahrzentralen entwickeln, flinc (www.flinc.mobi) und Pockettaxi (www.pockettaxi.de), und zum Beispiel Glamya, ein Retuschierservice für Fotodateien, bei dem der Gründer deutsche Nachfrage und chinesische Photoshop-Experten zusammenbringt.

Unternehmensgründer sind auch auf gute Kontakte angewiesen. Wie wichtig ist Ihrer Meinung nach ein gutes Netzwerk für beruflichen Erfolg? Wie kann man bereits während des Studiums ein gutes Netzwerk aufbauen?

Das persönliche Netzwerk ist extrem wichtig. Oftmals „fliegen“ nicht die technisch perfekten Lösungen, sondern die,



Bild: Irina Westermann

Tim Lagerpusch:

„Das Feedback aus der Gründer-Community zeigt, dass es sich lohnt, eine Anlaufstelle auf dem Campus zu haben.“