

:: **Transfer Company Management**

Unternehmen aus der Forschung professionell starten



„Gründer befähigen und befähigt gründen“

- :: Wissen vermitteln, wie in oder aus Wissenschaft und Forschung Firmen ins Leben gerufen werden können
- :: Zielgruppen ansprechen, die Unternehmensgründungen vorbereiten, begleiten oder selbst betreiben
- :: Modul-Lehrgang in Ulm – Berlin – Karlsruhe – Mannheim

INHALT

Unternehmen aus der Forschung professionell starten	3
Vielfältige Zielgruppen	3
Hintergrund	4
Lücke schließen	4
Standorte	5
MODUL 1: » ULM	
Grundlagen und Überblick	6
MODUL 2: » ULM	
Firmenidee, Projektskizze, Businessplan und besondere Anforderungen von Firmengründungen in den Life Sciences	8
MODUL 3: » BERLIN	
Forschungs- und Technologiemarketing, Public Affairs	10
MODUL 4: » KARLSRUHE	
Hightech-Unternehmen – Rahmenbedingungen nutzen, Chancen optimieren	12
MODUL 5: » MANNHEIM	
Industry on Campus	14
Konditionen	16



Nur aus redaktionellen Gründen inkludiert an manchen Stellen des Textes die männliche Form die weibliche.

UNTERNEHMEN AUS DER FORSCHUNG PROFESSIONELL STARTEN

:: Unternehmen entstehen auf vielfältige Weise. Eine geniale Idee kann der kreative Ausgangspunkt sein. Eine strategische Planung kann auch zum Erfolg führen. Und Fusionen, Betriebsübernahmen und ein Erbe können ebenso zum Start oder Neustart einer Firma anregen. Eine Variante nimmt in dieser Gruppe eine Sonderrolle ein: die Gründung eines Unternehmens aus Wissenschaft und Forschung heraus.

Das Besondere daran liegt in dem Geschäftsprinzip. Denn Forscher und Unternehmer sind – zumindest in den Anfangsjahren – ein und dieselbe Person. Sie gründen, weil sie einerseits das Wissen der jeweiligen Disziplin genau überblicken, es zum Teil mitbestimmen und sich gleichzeitig zutrauen, daraus Produkte oder Dienstleistungen für eine aktuelle oder zukünftige Nachfrage zu schaffen.

Diese Doppelrolle birgt Chancen und Risiken. Reputation und Geld stehen auf dem Spiel, wenn es nicht funktioniert. Wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Erfolg winken, wenn es klappt. Eine professionelle Vorbereitung auf diesen Schritt ist deshalb unerlässlich. Unser neues Weiterbildungsangebot „Transfer Company Management“ setzt genau hier an: Lernen, ein Spin-off oder Spin-in professionell zu managen.

VIELFÄLTIGE ZIELGRUPPEN

:: Der Lehrgang richtet sich an mehrere Zielgruppen. Hochschulen, außer-universitären Einrichtungen und auch Forschung & Entwicklung betreibenden Unternehmen bieten wir eine neuartige Qualifikation.

Das Lehrgangskonzept richtet sich sowohl an Administratoren als auch an die Wissenschaftler – an diejenigen, die selbst den Schritt tun möchten, und an diejenigen, die dabei behilflich sind. In der Verbindung beider Welten liegt das Novum des Transfer Company Management. Gründer befähigen und befähigt gründen, das ist unser Motto.

Für hoch motivierte und geeignete Kandidatinnen und Kandidaten, die entweder wissenschaftlich tätig sind, eine anwendungsorientierte Aufgabe in Unternehmen wahrnehmen oder an der Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Wirtschaft arbeiten, ist das Angebot konzipiert.

Die Schwerpunkte lauten: Prüfung der formulierten Idee, Vorbereitung auf den Gründungsprozess, Strukturierung der Arbeitsschritte und Begleitung des Vorhabens.

Das Lehrgangskonzept richtet sich sowohl an Administratoren als auch an die Wissenschaftler – an diejenigen, die selbst den Schritt tun möchten, und an diejenigen, die dabei behilflich sind.



HINTERGRUND

Der neue Lehrgang möchte die Lücke schließen, die zwischen Forscheralltag und einer professionellen Firmengründung oder -weiterentwicklung liegen kann.

:: **Ob es sich um die Lebenswissenschaften, Chemie, Physik** oder die Disziplin überlappenden Gebiete wie zum Beispiel die Nanotechnologie handelt, alle Industrieländer bekennen sich zum Postulat, dass dort die Ausgangspunkte zukunftsfähiger Produkte und Dienstleistungen liegen. Ein Plagiatsdruck macht zudem diese Bereiche besonders attraktiv und belegt deren Potenzial.

Wissenschaft und Wirtschaft haben echte Alternativen. In die nationalen Forschungs- und Innovationsschwerpunkte fließen überdurchschnittlich hohe finanzielle Mittel – die neue Strategie der EU-Kommission 2020 bestätigt diesen Trend. Dass Wirtschaftsprodukte, die einen hohen Wissens- und Technologieanteil aufweisen, eine kräftigere Wertschöpfung erzielen als eine Massenware, ist bekannt.

LÜCKE SCHLIESSEN

:: **Eigentlich müssten Wissenschaft und Wirtschaft** in einem viel höheren Maße Hightech-Gründungen aus forschungsintensiven Feldern betreiben als die aktuellen Zahlen das abbilden. Der Transfer Company Management-Lehrgang möchte die einzelnen Kompetenzfelder rund um das Gründungs-, Aufbau- und Entwicklungsgeschehen wissensintensiver Firmen darstellen.

Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler kommen nicht nur für eine akademische Karriere in Frage. Angebote der vergangenen Jahre wie beispielsweise der Hightech-Gründerfonds zeigen, dass auch Interesse an einer unternehmerischen Alternative besteht. Hochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen haben zudem ihre Instrumente erweitert: Innovativen, anwendungsorientiert motivierten Unternehmen an der Schnittstelle Wissenschaft/Wirtschaft werden Hilfen zur Ausgründung angeboten (Spin-off). Eine andere Variante bindet die wissensintensiven Firmen mit einem Forschungsbezug eng an eine Hochschule oder eine außeruniversitäre Einrichtung – dann ist es ein Spin-in.

Der neue Lehrgang möchte die Lücke schließen, die zwischen Forscheralltag und einer professionellen Firmengründung oder -weiterentwicklung liegen kann. In fünf Modulen (über ein Jahr verteilt) werden die theoretischen und praktischen Kenntnisse vermittelt. Ein wichtiges Lehrinstrument ist der Businessplan – er ist die Basis, die geschaffen, moduliert und gestärkt wird. Jeder Teilnehmer, egal ob er selbst gründet oder institutionell Gründungen begleitet, entwickelt unter Anleitung einen Businessplan als Master-Format, in das die Inhalte und Erfahrungen der fünf Module einfließen.



STANDORTE

∴ **An vier Standorten**, die nach inhaltlichen Kriterien ausgewählt wurden, finden die jeweils zweieinhalbtägigen Veranstaltungen statt.

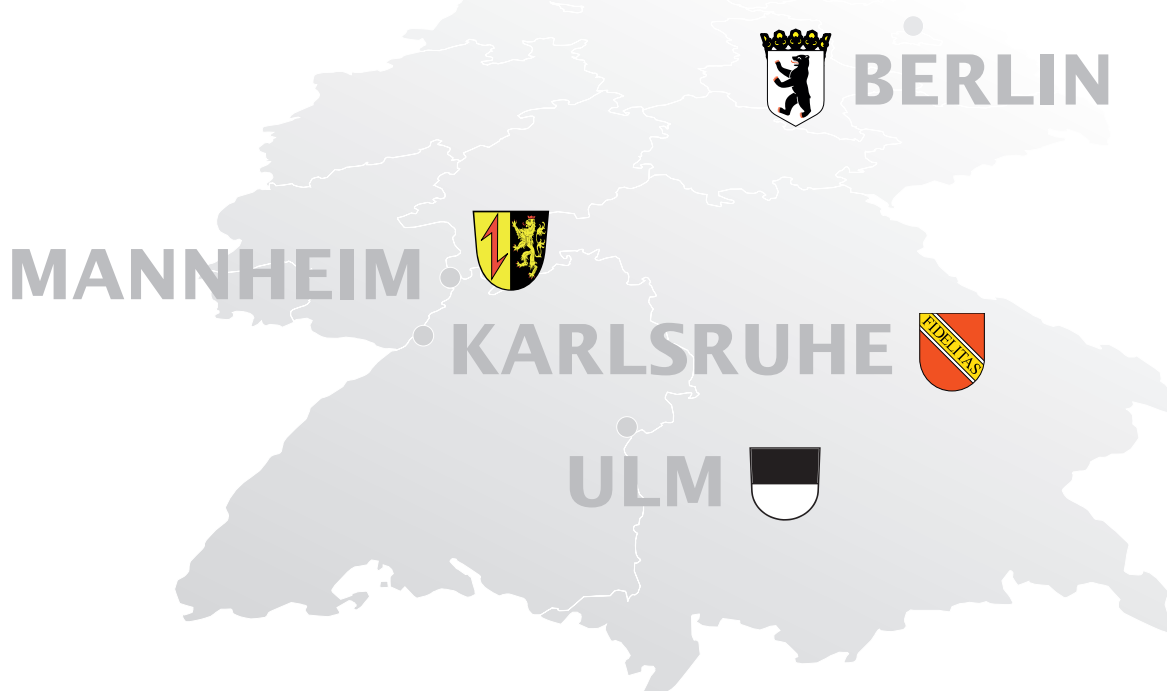
∴ **Ulm** hat eine dynamische Universität, die in den vergangenen Jahren mit einer starken Forschung insbesondere in den Lebenswissenschaften national und international an Profil gewonnen hat. In der Wissenschaftsstadt Ulm wird das Modul mit dem Schwerpunkt Life Science-Unternehmen durchgeführt.

∴ **Berlin** mit der Technischen Universität ist in zweifacher Hinsicht ein geeigneter Ort: Eine Vielzahl von Initiativen zum Wissens- und Technologietransfer sowie die politischen Institutionen bieten in der Hauptstadt den Hintergrund, der die Themen Forschungs- und Technologiemarketing, Innovationsmanagement und Public Affairs (Interessenvertretung) gut behandeln lässt.

∴ **Karlsruhe** mit dem KIT – Karlsruhe Institut für Technologie – steht im Programm für die Praxis der Ingenieurthemen: Das KIT betreibt eine offensive Transferstrategie. Erkenntnisse der KIT-Forschung sollen auch durch Firmengründungen in die industrielle Anwendung gebracht werden. In diesem Modul wird auf dem KIT-Campus in den Labors von Firmen und mit Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern sowie Industriepartnern gearbeitet.

∴ **Mannheim** mit seinen engen Wirtschaftskontakten zu Weltmarktführern wie der BASF-Gruppe oder einem der modernsten Traktorwerke in Europa, den John Deere-Werken.

Alle Module werden von jeweils einem Verantwortlichen betreut, der die inhaltliche Besetzung koordiniert und das Qualitätsmanagement sicherstellt. Die einzelnen Tage werden von einem Referenten-Tandem geleitet, das durch Expertengespräche insbesondere an den „Kamin-Abenden“ ergänzt wird.





Reinhard Grunwald

MODUL 1: » ULM

31. MÄRZ BIS 02. APRIL 2011

:: Grundlagen und Überblick

Geschäftsführender Vorstand, Zentrum für Wissenschaftsmanagement e.V. (ZWM), Speyer

Das erste Modul der Reihe nimmt sich der Grundlagen jeder Gründung an und legt das Fundament für die späteren spezialisierten Module. Denn bevor die Faktoren für eine erfolgreiche Gründung erörtert werden können, muss die Frage beantwortet werden, ob und wann eine Gründung Sinn hat. Die juristischen und betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Deutschland gehören genauso zum Repertoire eines jeden Gründers wie das Wissen um Alternativen. Best-Practice-Beispiele zeigen, wie es gemacht wird und runden die Einführung in das Thema ab.

DONNERSTAG, 31. MÄRZ

Nachmittag: Anreise, Anmeldung, Begrüßungskaffee
Begrüßung und Vorstellung: **18.00 Uhr**

Abend: 18.30 Uhr

Gemeinsames Abendessen

„Ich gründe ein Unternehmen!“ –

„Hast du dir das wirklich gut überlegt?": **19.30 Uhr**

Referent: Prof. Dr. Peter Krammer, Gründer Apogenix GmbH, Leiter Abteilung Immungenetik am Deutschen Krebsforschungszentrum (DKFZ)

Anschließend Diskussion

FREITAG, 01. APRIL

Vormittag: 9.00 bis 12.15 Uhr

:: Einführung

:: Umfeld und Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in Deutschland

:: Unternehmen gründen – oder?

Gründungen und Alternativen aus der Sicht der Industrie

Referenten: Prof. Dr. Reinhard Grunwald, Geschäftsführender Vorstand Zentrum für Wissenschaftsmanagement e.V. (ZWM) Speyer, Dr. Andreas Möller, Bereichsleiter Innovationsberatung, Leiter Geschäftsstelle Innovationsdialog acatech, Prof. Dr. Siegfried Neumann, Senior Consultant Forschung und Entwicklung bei Merck KGaA, Prof. Dr. Peter Krammer, Gründer Apogenix GmbH, Leiter Abteilung Immungenetik am Deutschen Krebsforschungszentrum (DKFZ)

Mittag: 12.30 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

Nachmittag: 13.30 bis 17.30 Uhr

- ⌘ Juristische Grundlagen der Unternehmensgründung.
Unternehmensformen: Die Form folgt der Funktion
- ⌘ Betriebswirtschaftliche Grundlagen der Unternehmensgründung:
Von der Erfindung zum Markt, vom Markt zum Produkt

Referenten: Weitnauer und Partner Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Abend: 18.00 Uhr

Gemeinsames Abendessen

Gelegenheit zur Diskussion mit den Referenten: **ab 19.00 Uhr**

SAMSTAG, 02. APRIL

Vormittag: 9.00 bis 12.30 Uhr

- ⌘ Praktische Erfahrungen: Wirkstoffentwicklung
- ⌘ Praktische Erfahrungen: Geräteentwicklung

Referenten: Dr. Georg Friedrich Hansske, Dr. Peter Wiesner, beide Unternehmer und Gründungsmitglied Gründer-Team Heidelberg GmbH

Mittag: 12.30 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

Nachmittag: Auf Wunsch Einzelgespräche mit den Referenten

48° 24' N, 9° 59' 0" ULM



Dieter Kaufmann

MODUL 2: » ULM

30. JUNI BIS 2. JULI 2011

:: Firmenidee, Projektskizze, Businessplan und besondere Anforderungen von Firmengründungen in den Life Sciences
Modulverantwortlicher: Dipl.-Kfm. t.o. Dieter Kaufmann, Kanzler der Universität Ulm

Das Modul nimmt die Essentials der Einführung aus dem Frühjahr auf und behandelt die konkreten Themen einer Firmengründung. Es wird gezeigt, wie der Weg von der Idee über die Finanzierung zum innovativen Unternehmen aussehen kann. Dazu gehört die Ausbildung und Entwicklung der eigenen Persönlichkeit genauso wie ein Businessplan, der alle Eventualitäten berücksichtigt.

DONNERSTAG, 30. JUNI

Nachmittag: Anreise, Anmeldung, Begrüßungskaffee
Begrüßung der Teilnehmer durch Dieter Kaufmann: **18.00 Uhr**

Abend: 18.30 Uhr
Gemeinsames Abendessen

Zusammenfassung Modul 1: 19.30 Uhr
Prof. Dr. Reinhard Grunwald, Geschäftsführender Vorstand ZWM e.V., Speyer

FREITAG, 1. JULI

Vormittag: 9.00 bis 12.15 Uhr
„Die Gründung – der Start“
Motivationsphase zur Persönlichkeitsbildung

Praxisbeispiel 1: GfD – Gesellschaft für Diamantprodukte

Anschließend Fragen an Dr. André Flöter
(Moderation: Prof. Dr. Christopher Stehr)

Mittag: 12.30 Uhr
Gemeinsames Mittagessen

Nachmittag: 13.30 bis 17.00 Uhr
:: Der pharmazeutische Markt – Überblick, Statistische Daten, Analysen, Hintergründe, Netzwerke

:: Personal reflektieren

Abend: 18.00 Uhr
Gemeinsames Abendessen

Praxisbeispiel 2: Die Gründung der Firma Heliatek: **19.00 Uhr**

Anschließend Fragen an Dr. Andreas Rückemann
(Moderation: Prof. Dr. Christopher Stehr)

Referenten: Prof. Dr. Christopher Stehr, German Graduate School of Management & Law, Heilbronn, Dr. André Flöter, Geschäftsführer der GfD – Gesellschaft für Diamantprodukte mbH, Gabriele Stein, Geschäftsführerin pervormance GmbH, Joachim Lang, Geschäftsführer consensus GmbH, Dr. Andreas Rückemann, Geschäftsführer Heliatek GmbH

SAMSTAG, 2. JULI

Vormittag: 9.00 bis 12.15 Uhr

- :: Der High-Tech Gründerfonds
- :: Staatliche Unterstützungssysteme

Ihre Fragen zur Unternehmensfinanzierung
(Moderation: Prof. Dr. Christopher Stehr)

Mittag: 12.30 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

Nachmittag: 13.30 bis 16.45 Uhr

Innovationsmanagement

Praxisbeispiel 3: Von DC Drogencheck zu Trimegalabs

Anschließend Fragen an Dr. Silke Süsse
(Moderation: Prof. Dr. Christopher Stehr)

Referenten: Marco Winzer, High-Tech Gründerfonds (Investmentmanagement: Life Science, Material Science, regenerative Energie), Prof. Dr. Peter Schäfer, ifex – Initiative für Existenzgründung, Stuttgart, Prof. Dr. Leo Brecht, Universität Ulm, Institut für Technologie- und Prozessmanagement, Dr. Silke Süsse, Geschäftsführerin Trimegalabs GmbH, Prof. Dr. Christopher Stehr, German Graduate School of Management & Law, Heilbronn

Ende der Veranstaltung: 16.45 Uhr

48° 24' N, 9° 59' 0" ULM



Markus Lemmens

MODUL 3: » BERLIN

21. BIS 23. JULI 2011

:: **Forschungs- und Technologiemarketing, Public Affairs**

**Modulverantwortlicher: Dr. Markus Lemmens,
Lemmens Medien GmbH, Bonn – Berlin**

Das Modul führt in das Forschungs- und Technologiemarketing ein. Darin liegt ein wesentlicher Erfolgsfaktor von Unternehmensgründungen, die aus der Wissenschaft entstehen und mit der Forschung weiterhin verbunden bleiben müssen, um den Wissensfluss lebendig zu halten. Spin-in- und Spin-off-Gründungen von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern benötigen neben vielen anderen Kompetenzen die richtigen Marketing-Instrumente, um den Dialog mit den Zielgruppen zu gestalten.

DONNERSTAG, 21. JULI

Nachmittag: Anreise individuell

Abend: 17.30 Uhr

Reflexion – Lernen und Anwendung aus den Modulen 1 und 2 und Abendessen:
Dr. Markus Lemmens

FREITAG, 22. JULI

Vormittag: 9.00 bis 13.00 Uhr

Auf uns wartet leider nicht die Welt!

Marketing – der Dialog mit den Ziel- und Kundengruppen:

- :: Definition
- :: Beispiele
- :: eigene Projektideen reflektieren
- :: Forschungs-, Technologie- und Innovationsmarketing

Referenten: Prof. Dr. Volker Trommsdorff, Lehrstuhl Marketing Technische Universität Berlin, und Dr. Markus Lemmens, MKW – Marketingkreis Wissenschaft

Nachmittag: Fortsetzung des Vormittags

Impuls: Dr. Monika Lessl, Bayer Schering Pharma AG, Alliance Management Global Drug Discovery:

- :: Erfolgsfaktoren der Kooperationen – Wie tragen Partnerschaften mit der Industrie zur Produktentwicklung bei?

17.00 Uhr:

Fahrt nach Berlin-Adlershof, dem europäischen Cluster für Wissens- und Technologietransfer: Moderierte Diskussion mit F&E-Gründern sowie Transfermanagern
Anschließend gemeinsames Abendessen in Adlershof

SAMSTAG, 23. JULI

Vormittag: 9.00 bis 13.00 Uhr

Die politische Hintergrundarbeit: F&E-Firmen müssen häufig Interessenvertretung in eigener Sache wie zum Beispiel beim „Entwickeln und Durchsetzen von neuen Themen“ betreiben, das betrifft nicht nur Konzerne.

Public Affairs – die legitime und effektive Art der politischen Kommunikation:

- :: Definition
- :: Vorgehen
- :: Beispiele

Referent: Dr. Marco Althaus, Gastprofessor Technische Hochschule Wildau und Berater

Impuls: Dipl.-Kfm. Marvin Stolz, Universität Potsdam: „Ansprache von Entscheidungsträgern und Dialog mit Kunden – Wie gehe ich als Wissenschaftler/in vor?“

Nachmittag: Fortsetzung des Vormittags

- :: Reflexion und Einbindung der erworbenen Inhalte in den Businessplan:
Dr. Markus Lemmens

Ende der Veranstaltung: 17.00 Uhr

52° 31' N, 13° 24' 0" BERLIN



Jens Fahrenberg

MODUL 4: » KARLSRUHE

SEPTEMBER 2011 (in Planung)

:: **Hightech-Unternehmen – Rahmenbedingungen nutzen, Chancen optimieren**

**Modulverantwortlicher: Dr. Jens Fahrenberg,
Leiter KIT-Innovationsmanagement (IMA),
Karlsruher Institut für Technologie**

Das vierte Modul der Weiterbildungsreihe thematisiert die Firmengründung im Hightech-Bereich. Gerade hier scheinen die Chancen erfolgreicher Innovationen und daraus resultierender Gründungen besonders groß. Das Zusammenspiel von Forschung und Privatwirtschaft steht dabei genauso im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit wie die weiteren Entwicklungsphasen des gegründeten Unternehmens. Die Experten des KIT und bereits erfolgreiche Ausgründer berichten über ihre Erfahrungen und zeigen Risiken und Chancen auf.

SONNTAG

Nachmittag: Anreise individuell

Abend: 17.30 Uhr

Reflexion – Lernen und Anwendung aus den Modulen 1 bis 3 und Abendessen, Dr. Jens Fahrenberg

MONTAG

Vormittag: 9.00 bis 13.00 Uhr

Der Start – die Gründung des Unternehmens

- :: Partner Universität Spin-off
- :: Partner KIT Spin-in
- :: Finanzierung
- :: Patente (IPR-Prozess)
- :: Lizenzen

Einführung in die Public Privat Partnership-Instrumente und Strategie des KIT, Dr. Jens Fahrenberg, Leiter KIT-Innovationsmanagement (IMA)

Anmerkungen zur Bedeutung von Schutzrechten und Intellectual Property Right (IPR) Policy, Dr. Stephan Gärtner, European Patent Attorney (IMA)

Die Dienstleistungseinheit Innovationsmanagement (IMA) ist der Servicepartner für die Kommerzialisierung von Forschungsergebnissen im KIT. An der Schnittstelle von Wissenschaft, Wirtschaft und Kapital liegt das Augenmerk auf der Vernetzung der komplementären Potenziale durch Vermittlung von Fachwissen und Kontakten sowie der Generierung von Transfer- und Innovationsprojekten. Die IMA-Mitarbeiter beraten Wissenschaft und Wirtschaft und unterstützen den Innovationsprozess von der Sicherung der Rechte, über Kooperations- und Lizenzvereinbarungen bis hin zur Unternehmensgründung. IMA vertritt die strategische KIT-Säule Innovation nach innen und außen, fördert den Ausbau vertrauensvoller Beziehungen zu Wirtschaft und Investoren und stärkt die Innovationskultur im KIT.

TechnologieScreening – die Rolle privater Partner im forschungsnahen Ausgründungsprozess,

Dr. Rüdiger Werp, Vorstand der engage AG, Karlsruhe

Die engage AG mit Hauptsitz in Karlsruhe und einer Zweigniederlassung in Rostock ist ein IP-Asset-Management- und Beteiligungsunternehmen, deren Kernkompetenz darin besteht, Ideen wirtschaftlich zu verwerten. Im Bereich IP-Asset-Management unterstützt die engage AG ihre Kunden und Partner bei der Identifikation und schutzrechtlichen Absicherung marktrelevanter Ideen und Forschungsergebnisse sowie bei der Erarbeitung und Umsetzung tragfähiger Schutzrechtsstrategien. Im Bereich Unternehmensbeteiligungen gründet die engage AG gemeinsam mit Wissenschaftlern und in enger Partnerschaft mit führenden Hochschulen und Forschungseinrichtungen wachstumsorientierte Hightech-Unternehmen.

Nachmittag: Fortsetzung des Vormittags

Abend: 18.30 Uhr

Abendessen mit KIT-Vorstand und offenes Gespräch

DIENSTAG

Vormittag: 9.00 bis 13.00 Uhr

Der „zweite“ Start – die Entwicklung des Unternehmens

- :: Jahr eins bis Jahr drei: die Meilensteine
- :: um das Jahr fünf: die kritische Reflexion
- :: um das Jahr sieben bis neun: jetzt geht es!
- :: Beispiele aus dem KIT

Umsetzungsbeispiel aus dem KIT

Prof. Dr. Andreas Gerdes, Wissenschaftlicher Leiter IONYS AG, Karlsruhe,
Dr. Rüdiger Werp, Vorstand IONYS AG, Karlsruhe

Die IONYS AG entwickelt performance-orientierte Werkstoffe für das Bauwesen, sie greift dabei auf Ergebnisse der Spitzenforschung am Standort Karlsruhe zurück: Auf Ebene der Grundlagenforschung wird am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) das Grundverständnis molekularer Wirkstoffzusammenhänge von Materialien erarbeitet. Eine Weiterentwicklung dieser Ergebnisse erfolgt auf Ebene der angewandten Forschung an der Hochschule Karlsruhe – Technik und Wirtschaft. Das Aufgreifen dieser Forschungsergebnisse, die Weiterentwicklung zu marktfähigen Produkten sowie deren wirtschaftliche Vermarktung ist Aufgabe der IONYS AG.

Nachmittag: Fortsetzung des Vormittags

Ende der Veranstaltung: 17.00 Uhr

KARLSRUHE
49° 1' N, 8° 24' O



Christian Maercker

MODUL 5: » MANNHEIM

24. BIS 26. NOVEMBER 2011

:: Industry on Campus

**Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Christian Maercker,
Prorektor für Forschung und Entwicklung an der
Hochschule Mannheim (HAW)**

Das letzte Modul beleuchtet einerseits Ausgründungen von außen und zeigt ihre Bedeutung für Hochschulen und die regionale Wirtschaft. Auf der anderen Seite schlüpfen die Teilnehmer in die Haut eines Firmengründers, erstellen einen Businessplan und lernen die Inhalte des Lehrgangs in Planspielen anzuwenden. Weitere Best-Practice-Beispiele verdeutlichen die Vorgehensweise und leiten bei der eigenen Ausgründung an.

DONNERSTAG, 24. NOVEMBER

Anreise individuell

Nachmittag: 15.00 bis 17.45 Uhr

- :: Begrüßung der Teilnehmer durch Prof. Dr. Christian Maercker
- :: Bedeutung von Ausgründungen für die Hochschule
- :: Bedeutung für die Region am Beispiel der Metropolregion Rhein-Neckar
- :: Industry on Campus: A success story from Leuven

Referenten: Prof. Dr.-Ing. Dieter Leonhard, Rektor der HAW Mannheim,
Dr. Wolfgang Siebenhaar, Geschäftsführer, MRN GmbH (angefragt),
Dr. Martin Hinoul, Business Development Manager, K.U. Leuven

Anschließend Diskussion bis **18.15 Uhr**

Abend: 19.30 Uhr

Gemeinsames Abendessen

MANNHEIM
49° 29' N, 8° 28' O

FREITAG, 25. NOVEMBER
Vormittag: 9.00 bis 11.45 Uhr

MAFINEX-Gründerverbund und MAFINEX-Programm –
über 25 Jahre Förderung von innovativen Existenzgründungen in Mannheim

Das Spitzencluster BioRN: Impulse der Spitzenforschung auf die Ausgründung
von Biotech-Firmen

- :: Erstellung eines Businessplans und betriebswirtschaftliche Führung
eines Unternehmens
- :: Venture Capital für die Gründung eines Unternehmens
- :: Venture Capital for spin-offs from universities

Referenten: Jürgen Münch, Abteilungsleiter, Stadt Mannheim, Dr. Christian
Tidona, Geschäftsführer, BioRN Clustermanagement GmbH, Prof. Dr. Gerald
Graf, HAW Mannheim, Dr. Stefan Herr, EMBL Ventures, Heidelberg (angefragt),
Dr. Martin Hinoul, K.U. Leuven

Mittag: 12.00 bis 14.00 Uhr

Mittagessen und Fahrt nach Heidelberg

Nachmittag: 14.00 bis 18.00 Uhr

Besuch des Technologieparks Heidelberg und der Bahnstadt Heidelberg:
Firmenpräsentationen, Diskussionsrunden (Leitung: Dr. Christian Tidona)

Abend: 19.00 Uhr

Gemeinsames Abendessen

SAMSTAG, 26. NOVEMBER**Vormittag: 9.00 bis 12.30 Uhr**

Best-Practice-Beispiele:

- :: Ausgründung im Bereich Maschinenbau
- :: Spin-off – Theorie und Praxis
- :: Ausgründung im Bereich Medizin
- :: Abwicklung von Auftragsforschung in der Hochschule

Referenten: Prof. Dr. Hans-Peter Schmalzl, HAW Mannheim (angefragt),
Prof. Dr. Jürgen Hesser, Universität Heidelberg, Prof. Dr. Andreas Trumpp,
Geschäftsführer, HighSTEM gGmbH Heidelberg, N.N. HAW Karlsruhe

Planspiel: Erstellen eines Businessplans zur Gründung eines Unternehmens.
(Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer arbeiten in Kleingruppen unter
Anleitung eines Experten.)

Mittag: 12.30 bis 14.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

Nachmittag: 14.00 bis 17.30 Uhr

Fortsetzung des Planspiels

- :: Abschlusspräsentationen der Arbeitsgruppen
- :: Abschlussdiskussion

Ende der Veranstaltung: 17.30 Uhr

KONDITIONEN

Das Transfer Company Management umfasst zwölf Schulungstage in fünf Modulen sowie ein einjähriges Mentorenprogramm. Hierfür wird eine Teilnahmegebühr pro Person von 6.500 Euro erhoben (inkl. MwSt., Verpflegung und Unterkunft, ohne Anreise). Das Programm startet Ende März 2011. Jederzeit kann eine angemeldete Person eine Kollegin oder einen Kollegen zu Beginn des Lehrgangs stellvertretend entsenden. Jede erfolgreiche Teilnahme wird mit einem detaillierten ZWM-Zertifikat belegt. ZWM-Mitglieder erhalten einen Rabatt von zehn Prozent.

INHALTLICHE VERANTWORTUNG UND ORGANISATION

Lemmens Medien GmbH

Kontakt: Dr. Markus Lemmens
Matthias-Grünewald-Straße 1-3
53175 Bonn
Telefon: 0228 / 42137-14
E-Mail: lemmens@lemmens.de
www.lemmens.de

Zentrum für Wissenschaftsmanagement e.V.

Kontakt: Dr. Torsten Mundi
Freiherr-vom-Stein-Straße 2
67346 Speyer
Telefon: 06232 / 654-390
E-Mail: mundi@zwm-speyer.de
www.zwm-speyer.de





Lemmens Medien GmbH
Matthias-Grünwald-Straße 1-3
D-53175 Bonn



Zentrum für Wissenschaftsmanagement e.V.
Freiherr-vom-Stein-Straße 2
D-67346 Speyer