

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Emmett



Veranstaltungsdokumentation:

Online-Workshop | 21. Juli 2022, 10:00 bis 13:00 Uhr

Vom Förderprojekt zur Gründung – wie es geht
und wie andere Projekte es geschafft haben



Beschreibung

Was tun, wenn das eigene Förderprojekt ausläuft? Wer jetzt über eine Ausgründung nachdenkt, steht vor vielen Fragen. Zwar finden sich zahlreiche Angebote, die die Entwicklung innovativer Businessideen im Tech- und Mobilitätssektor fördern. Zugleich gibt es aber etliche Fallstricke, die Gründerinnen und Gründer beachten müssen, z.B. bei der Auswahl der passenden Rechtsform oder ob und wie Investorinnen und Investoren an Bord geholt werden. Für viele Projektteams lohnt es sich deshalb, möglichst frühzeitig darüber nachzudenken, wie sich der Schritt vom Forschungs- und Entwicklungsprojekt hin zu einem Unternehmen erfolgreich vollziehen lässt.

In diesem Workshop konnten sich Gründungsinteressierte Fördernehmerinnen und Fördernehmer einen Überblick über verschiedene Optionen der Unternehmensgründung verschaffen. Die Teilnehmenden lernten von mFUND-Projektvertreterinnen und -vertretern, die bereits erfolgreich gegründet haben; und sie konnten ihre Fragen und Herausforderungen mit den anderen Teilnehmenden diskutieren. Dabei profitierten sie besonders von der Möglichkeit viele Fragen stellen zu können und praxisnahen Hinweise zu bekommen.

Unabhängig davon, ob die Teilnehmenden noch ganz am Anfang ihrer Überlegungen stehen, sich schon mitten im Gründungsprozess befinden oder grundsätzliches Interesse an dem Thema haben – sie konnten mit erfahrenen Gründer*innen sowie Gründungsexpert*innen ins Gespräch zu kommen. Vertreter*innen vom BMDV ergänzten die Gespräche durch Hinweise zur Förderung nicht nur durch den mFUND.

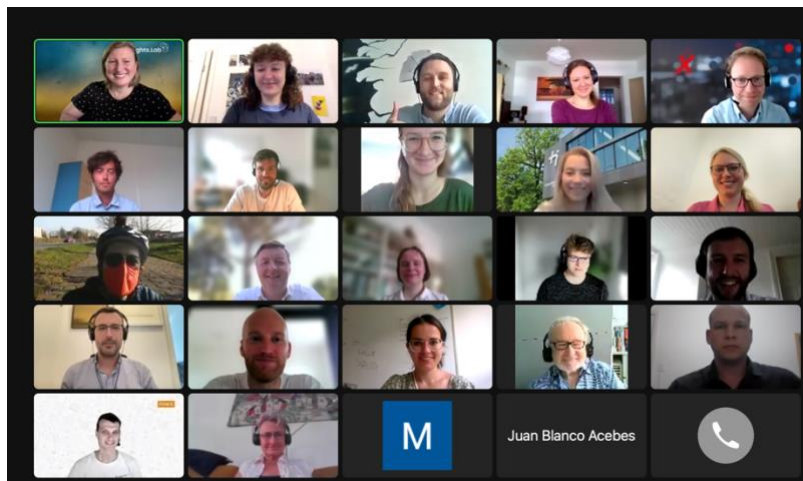


Abbildung 1: 30 Teilnehmende nahmen an dem Online- Workshop teil.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Programm

10:00 Uhr | Begrüßung und Einführung, Move Mobility, iRights.Lab

10:05 Uhr | Begrüßung, BMDV, Referat DP 24

10:10 Uhr | Vorstellung und moderierter Austausch: Start-up Landschaft in Deutschland und Tipps von Gründungsexpert:innen mit Christian Sewarte, Director of Sales, [The Drivery](#)

und Dr. Thomas Großmann, Forschungszentrum Jülich, Gründungs-, Transfer- und Innovationsförderung, [EXIST](#) Gründungsförderung

10:35 Uhr | Breakout-Sessions: Ask me anything mit den Gründungsexpert:innen

11:15 Uhr | Pause

11:25 Uhr | Vorstellung und moderierter Austausch: Peer-to-Peer Learning: Von mFUND-Projekten bei der Gründung lernen

mit Boris Hekele, Fix my City GmbH, mFUND Projekt [Fix my Berlin](#)

und Ulrike Jehle, Plan4Better GmbH, mFUND-Projekt [GOAT](#) & [GOAT 3.0](#)

11:55 Uhr | Breakout-Sessions: Ask me anything & Peer-to-Peer-Learning mit mFUND-Gründer*innen

12:35 Uhr | Ergebnispräsentation und Austausch

12:55 Uhr | Zusammenfassung und Ausblick

13:00 Uhr | Ende der Veranstaltung

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Die Referent*innen



Christian Sewarte ist Director of Sales bei der Drivery. Die Drivery wurde 2019 gegründet und ist ein Co-Working-Space in Berlin speziell für den Mobilitätssektor, wo Tüftler*innen und Unternehmer*innen zusammenkommen. Er studierte an der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg und ging nach einigen Zwischenstopps nach Berlin zur Drivery.



Dr. Thomas Großmann ist Berater bei [EXIST, einem Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz](#), das zum Ziel hat, das Gründungsklima an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu verbessern.



Ulrike Jehle startete mit ihrem Team 2019 das mFUND-Projekt [GOAT](#), aus dem 2021 das Startup Plan4Better gegründet worden ist. Seit 2017 hatten sie bereits an einem Prototypen ihrer Software gearbeitet. Mit GOAT entwickelte das Projektteam ein interaktives Webtool für die Erstellung von Erreichbarkeitsanalysen für den Fuß- und Radverkehr sowie die Stadt- und Quartiersplanung. Mit ihrem neuen Startup wollen Jehle und ihre Kolleg*innen Städte und Regionen zu nachhaltigeren und lebenswerteren Räumen verhelfen. Um das Tool GOAT fortlaufend für die Wissenschaft und Praxis weiterzuentwickeln, bewarben sie sich auf eine weitere Förderung im mFUND. Das Projekt GOAT 3.0 läuft seit 2022. Die Gründung des Startups hatte sich erst im Laufe der Projektarbeit ergeben und war ursprünglich nicht geplant gewesen. Allerdings verfolgte das Projektteam ganz klare Visionen für eine nachhaltige und bedarfsorientierte Mobilität der kurzen Wege und stieß damit auf große Nachfrage aus den Kommunen.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Boris Hekele hat aus dem 2018 gestarteten mFUND-Projekt [Fix my Berlin](#) mit seinem Mitgründen das Start up [Fix my City](#) gemacht. Sie unterstützen Städte und Kommunen auf dem Weg der Verkehrswende und hin zur Fahrradstadt. Für die Stadtverwaltungen entwickeln sie digitale Tools und nutzen eine intelligente Datenanalysen, so dass Radnetze besser entwickelt und ausgebaut werden und Bürger*innen an den richtigen Stellen konstruktiv einbezogen können. Um noch eine bessere Datenlage für die kommunalen Radverkehrsnetze zu schaffen haben sie in diesem Jahr ein zweites mFUND-Projekt [OSM-RVP](#) gestartet. Boris Hekele besitzt 18 Jahre Gründungserfahrung in verschiedenen Sektoren, hat aber noch nie ein Unternehmen verkauft, weil er an einer langfristigen Vision interessiert ist.

Warum es wichtig ist, frühzeitig über Gründung nachzudenken



Bei den mFUND-Projekten und wissenschaftlichen Förderprojekten im Allgemeinen kommt eins ganz bestimmt: Das Ende der Projektlaufzeit. Einige Projekte haben schon einen konkreten Verwertungsplan für die Forschungsergebnisse und andere tasten sich im Laufe des Projektes weiter voran. Grundsätzlich gilt es, sich möglichst frühzeitig über die

Verwertungsstrategie Gedanken zu machen, vor allem wenn eine Gründung in Erwägung gezogen wird. Auch wenn es inzwischen viele Unterstützungsangebote für angehende Gründer*innen wie z.B. Beratungen, Accelerator-Programme und Inkubatoren gibt, brauchen derartige Prozesse ausreichend (Bedenk-)Zeit: die richtigen Mitgründer*innen finden, einen Businessplan entwickeln oder die Bedarfe der potenziellen Kund*innen in Erfahrung bringen.

Warum ist das Thema von großer Relevanz für das BMDV?

Fast 400 Projekte zur Entwicklung von Dateninnovationen für den Mobilitätsbereich sind bereits vom BMDV im Rahmen des mFUND-Forschungs- und Entwicklungsförderprogramms bewilligt worden. Aktuell läuft der bereits [zehnte Call for Applications](#) für Projekte Dateninnovationen mit verschiedenen Themenschwerpunkten. Dem BMDV ist es ein großes Anliegen, möglichst viele der in diesem Programm erforschten oder entwickelten Lösungen und Ansätze in die praktische Anwendung zu bringen, also auf die Straße, die Schiene, auf das Wasser oder in die Luft. Damit das gut gelingen kann, müssen die Antragsteller:innen bereits im Projektantrag Möglichkeiten einer (wirtschaftlichen) Verwertung aufzeigen. Nach Bewilligung des Antrages bekommen die Projekte gezielte Hilfestellungen, die sie bei der besseren Verwertung ihrer Projekte unterstützen sollen. So bietet etwa die mFUND-Begleitforschung spezifische Workshops zur Wirkungsmessung von Projekten im Mobilitätsbereich und zeigt, wie der Impact dieser Projekte noch ausgebaut werden kann. Jedoch gehört es nicht zu den eigentlichen Zielen des mFUND-Förderprogramms, die Ausgründung der Projekte direkt zu finanzieren. Dafür gibt es andere Förderprogramme, wie die Gründungsförderung EXIST des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWK) oder die Angebote der Drivery Berlin, die eine passende Weiterentwicklungsperspektive anbieten können. Aus dem hier dokumentierten Workshop nimmt das Referat DP 24 Impulse der Teilnehmer*innen auf, um mFUND-Projekte zukünftig noch besser bei dem Schritt vom Forschungsprojekt zur Gründung unterstützen zu können.

Welche Unterstützungsmöglichkeiten bringen die Gründungsexperten des Workshops mit?

Christian Sewarte und die Drivery in Berlin unterstützen angehende und bestehende Startups im Mobilitätssektor:

- Die Drivery wurde 2019 gegründet und ist ein Co-Working-Space in Berlin speziell für den Mobilitätssektor, wo Tüftler*innen und Unternehmer*innen zusammenkommen
- 150 Unternehmen (davon 120 Start-ups) nutzen zurzeit den Co-Working-Space
- Der Fokus liegt auf frühphasigen Start-ups, die beim Wachstum begleitet werden, z.B. mit der Vermittlung von Kontakten
- Start-ups werden bei der Suche nach Finanzierung unterstützt. Insgesamt summieren sich die aktuell erfolgreichen Finanzierungsrunden auf 6 Milliarden Euro.
- Neben den geteilten Büroräumlichkeiten, gibt es einen Makerspace mit einer Werkstatt/Garage, wo z.B. an Prototypen geschraubt werden kann
- Sie verstehen sich als „Marktplatz“, weil Jungunternehmen verschiedene Beratungen und Unterstützungsmöglichkeiten anbieten, u.a. zur Finanzierung, Aufbau des Teams und Öffentlichkeitsarbeit
- Unterstützt werden sowohl Gründer*innen, die erstmal nur mit einer Idee kommen, sowie diejenigen, die bereit gegründet und vielleicht sogar die erste Finanzierungsphase abgeschlossen haben.

Dr. Thomas Großmann und das Exist-Gründerprogramm bieten einen guten Rahmen für die Zeit der Ausgründung:

- bei Exist kann man auf die Erfahrung aus 25 Jahren Förderung zurückgreifen
- das Exist-Programm ist damit nicht nur das älteste, sondern auch das größte Start-up Förderprogramm der Bundesregierung
- der europäische Sozialfonds co-finanziert das Exist-Programm, denn unabhängig von der tatsächlichen Gründung sammeln Projekte während der Förderphase wertvolle Erfahrungen und lernen dazu
- gute Ideen aus Hochschule und Forschungseinrichtungen sollen in die Gründung gebracht werden
- das Angebot richtet sich vor allem an Projekte aus der Vorgründungsphase
- je Förderung stehen 130.000 Euro zur Verfügung
- die Finanzierung ist dafür gedacht, sich ein Jahr lang voll auf die Gründung konzentrieren zu können
- bisher wurden ca. 3.500 Projekte gefördert, die ganz unterschiedliche Bereiche von der Software und digitale Lösungen bis hin zum Maschinenbau
- es gibt insgesamt zwei Gründungslinien: 1) Exist-Gründerstipendium, 2) Forschungstransfer; auf die mFUND-Projekte passt am besten das Gründerstipendium, hier werden deutlich mehr Projekte gefördert und die Anforderungen sind nicht so hoch
- bei Exist werden etwa 55 Prozent der Anträge bewilligt

Welche Tipps haben die Gründungsexperten an die mFUND- und Förderprojekte?

Der Start – wo anfangen?

- Viele angehende Gründer*innen denken am Anfang sehr breit und müssen ihre Vision und das potenzielle Geschäftsmodell für den Anfang auf das Wesentliche herunterbrechen, um sich beim Aufbau nicht zu verzetteln.
- Ein Start-up zu gründen, so die Expert*innen, ist wie das Leben mit Kindern: Es braucht viel Erziehung und Geduld. Die Geschäftsidee muss fortlaufend in einem iterativen Prozess entwickelt werden. Dafür ist es ratsam, sich Sparring-Partner an Bord zu holen, denen man vertraut und die Erfahrung haben, z.B. andere Gründer- und Unternehmer*innen sowie Business Angels. Für den Raum Berlin-Brandenburg empfehlen sich z.B. die [Business Angels Berlin-Brandenburg](#)

Die Rechtsform – was passt?¹

- Die Rechtsform sollte sich nach der **Zielsetzung der Gründung** richten, etwa wie schnell das Unternehmen plant zu „skalieren“ und wachsen soll und wie viel Kapital dafür aufgenommen werden muss. Im Workshop wurden vor allem drei Optionen besprochen:

¹ Informationen aus dem Workshop wurden durch Internetrecherchen ergänzt, u.a. <https://www.fuergruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/recht-und-steuern/rechtsform/unternehmergesellschaft/>

- **Gesellschaft mit beschränkter Haftung** (GmbH) zählt zu den Kapitalgesellschaften: Hier gibt es ein gesetzlich geregeltes Mindestkapital von 25.000 Euro. Die Haftung auf das Firmenvermögen ist begrenzt.
- Die **Unternehmergesellschaft** (UG haftungsbeschränkt) ist ebenfalls eine Kapitalgesellschaft: Die UG bietet sich dann an, wenn eher „klein“ gegründet werden soll. Die Gründung ist schnell vollzogen. Es gibt keine Privathaftung für die Gesellschafter und die Investition von 1 Euro Eigenkapital für die Gründung ist sehr gering. Die UG genießt im Vergleich zur GmbH ein geringeres Ansehen bei einigen Investoren.
- **Gesellschaft Bürgerlichen Rechts** (GbR) ist eine Personengesellschaft: Sie bietet sich an, um schnell in die Unabhängigkeit zu starten und besteht aus zwei oder mehr Personen. Eine GbR ist schnell gegründet, es ist kein Mindestkapital erforderlich, jedoch ist diese Rechtsform für Investoren ungeeignet. Wenn das Unternehmen stark wächst, muss die GbR in eine andere Rechtsform z.B. GmbH überführt werden. Diese Rechtsform lohnt sich nicht für Start-ups, die skalieren wollen.
- Grundsätzlich sind natürlich alle drei Formen möglich und es muss nach Einzelfall entschieden werden. Allerdings können sogenannte “Mini-GmbHs” mit eingeschränkter Haftung bei Investoren weniger beliebt sein. Sie sind aber dann eine gute Lösung, wenn das Startkapital gering und eine spätere UG in eine GmbH umgewandelt werden soll

Mitgründer*innen – warum brauche ich welche und wie finde ich sie?

- alleine ist eine Gründung kaum zu stemmen. Es braucht dafür immer ein Team von mindestens zwei, meistens eher drei Personen
- eine Projektgründung im Team ist ein echtes Commitment - man kann sich das wie eine Ehe vorstellen: Im Rahmen einer Gründung wird es auch immer schwere Zeiten geben, die gemeinsam gemeistert werden müssen. Daher gilt es, sich im Vorfeld Gedanken darüber zu machen, mit wem man diesen Weg gehen möchte
- Es ist schwierig auf gut Glück loszugehen, z.B. auf Events und dort den*die passende Mitgründer*in mit entsprechenden Fähigkeiten und Motivation zu finden. Es lohnt sich erfahrene **Business Angels**² aus der Szene anzusprechen, die bereits sehr gut vernetzt sind und Erfahrung haben, welche Fähigkeiten es noch im Gründungsteam braucht und wer dafür in Frage kommt.
- Business Angels unterstützen vor allem in der frühen Gründungsphase und helfen bei der Kontaktabahnung.

Haftung³ – was kann mir passieren?

² Business Angel sind Personen, die Gründer:innen mit ihrer Expertise und Know-How typischerweise in der frühen Gründungsphase unterstützen und sich mit zumeist kleineren Beträgen am Unternehmen beteiligen. Oft handelt es sich dabei um erfolgreiche Gründerinnen und Gründer oder erfahrene Unternehmerinnen und Unternehmer.

³ Informationen aus dem Workshop wurden durch Internetrecherchen ergänzt, u.a. <https://www.allrecht.de/alles-was-recht-ist/persoene-liche-haftung-bei-firmengruendung/#:~:text=Haftung%20als%20Einzelunternehmer%20bzw.&text=Mit%20Eintrag%20ins%20Handelsregister%20firmiert,f%C3%BCr%20alle%20Verbindlichkeiten%20der%20Firma> und <https://www.gruender.de/recht/rechtsformen-privatvermoegen/>

- Die Frage nach der Haftung ist bei der Unternehmensgründung für viele Gründer*innen ein großes Thema. Ob Gründer*innen zur Not mit ihrem Privatvermögen haften müssen, hängt vor allem von der jeweiligen Rechtsform der Gründung ab.
 - Bei der **Gesellschaft bürgerlichen Rechts** (GbR) sind die Gründungsanforderungen gering, aber das Haftungsrisiko hoch: Die Gesellschafter*innen haften gesamtschuldnerisch.
 - Bei der **Gesellschaft mit beschränkter Haftung** (GmbH) und der **Unternehmergesellschaft** (UG) haften die Gründungspartner*innen jeweils nur mit dem Gesellschaftsvermögen. Beide Gesellschaftsformen unterscheiden sich durch das einzubringende Mindeststammkapital. Bei der GmbH beträgt es 25.000 Euro, bei der UG dagegen nur einen Euro. Eine Haftung der Gesellschafter*innen mit ihrem Privatvermögen ist durch die Rechtsform ausgeschlossen. Allerdings kann eine Haftung der Geschäftsführer*innen einer GmbH oder UG unter bestimmten Voraussetzungen vorliegen. Sie haften mit ihrem Vermögen, wenn eine Insolvenzverschleppung nachgewiesen wird, wenn eine Pflichtverletzung gegen die „Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes vorliegt“ oder wenn die Gesellschaft noch in Gründung ist.

Finanzierung - wie gehts?

Tipps von Christian Sewarte:

- Business Angels können Start-ups unterstützen, potenzielle Mitgründer*innen zu finden, die Geschäftsidee weiter auszuarbeiten und indem sie kleinere Investitionen in das Unternehmen tätigen (“Tickets”)
- Insbesondere in Berlin sind die Business Angels und Venture Capital (VCs)⁴ der Szene gut miteinander bekannt und beteiligen sich gemeinsam an Investitionsrunden.
- Es gibt VCs, die sich speziell auf die Finanzierung von frühphasige Start ups spezialisiert haben, z.B. [Earlybird](#)
- VCs unterscheiden sich darin, wie früh sie in Start-ups investieren, auf welche Sektoren sie spezialisiert sind und worauf sie besonderen Wert legen. Jedes VC hat somit einen anderen Schwerpunkt.
- Wichtig bei den Verträgen mit potenziellen Investoren ist nicht nur die Höhe der Investition, sondern die Anzahl der Anteile (Shares) am Unternehmen, die die Investor*innen dafür haben wollen. Einige Investoren wollen für den Start 30% der Anteile. Werden zu früh zu viele Anteile herausgegeben, verlieren die Gründer*innen die Kontrolle über die Firma, und sie verliert deutlich an Attraktivität für neue Investoren.
- Start-ups, die nicht für Investoren relevant sind, z.B. weil sie nicht schnell genug skalieren und hier kein Investorengeld einsammeln können, können auch gemeinsame Projekte mit Industriekonzernen aufsetzen und so ihre ersten Kund*innen gewinnen.

⁴ **Begriff:** Der Venture-Capital (kurz VC) kann mit Wagniskapital oder Risikokapital ins Deutsche übersetzt werden. VCs sind eine Beteiligungsgesellschaft, die in als riskant geltende Geschäftsideen investieren, z.B. in frühe Unternehmensideen, die ein hohes Wachstums- und Innovationspotenzial aufweisen

- Es gibt insbesondere seit den neusten Ereignissen vor dem Hintergrund des Ukrainekriegs viele Investoren in Berlin, die an nachhaltigen Geschäftsmodellen interessiert sind, die sich langfristiger tragen. Start-up mit Geschäftsmodellen, die auf einen frühen Exit⁵ setzen, sind zurzeit weniger gefragt am Investoren-Markt.

Voraussetzungen für und Ablauf bei der Bewerbung beim Exist-Gründerstipendium

Von Dr. Thomas Großmann

- wichtig ist eine innovative Projektidee
- Projekte dürfen auch nicht ganz neu sein. Sie müssen zwar noch nicht abgeschlossen sein bei Antragstellung, aber etwas Vorlauf sollten sie schon gehabt haben
- wichtig ist darüber hinaus ein Proto-Businessplan, der Alleinstellungsmerkmale des Projektes herausarbeitet, das Team vorstellt und transparent macht, wo noch Hilfe notwendig ist
- es braucht außerdem eine Anbindung an eine deutsche Hochschule, die fachlich und organisatorisch unterstützt. Dazu gehört ein*e Mentor*in, jemand mit fachlicher Expertise. Dafür ist es sinnvoll, die Gründungsberatung der Hochschule mit einzubeziehen. Über die Hochschule wird zudem alles Finanzielle abgewickelt
- es wird vorausgesetzt, dass Fördernehme*innen Vollzeit für ihr Projekt arbeiten. Es ist aber u. U. möglich, dass sie bis zu 5 Stunden pro Woche an anderen Dingen arbeiten (z.B. kleinere Beratungsaufträge)
- ganz wichtig ist: nie zu spät mit der Bewerbung anfangen, denn zwischen der Bewerbung und Zusage / Absage vergehen etwa 10 Wochen. Der Startzeitpunkt für die Förderung kann jedoch relativ frei gewählt werden
- auch nach positiver Rückmeldung geht es nicht sofort los: Die Bewilligung des Projektträgers und die Klärung administrativer Detailfragen kann bis zu acht Wochen dauern
- für die Bewerbung sind LOIs⁶ gerne gesehen, um die Marktnachfrage fürs Produkt nachzuweisen. Hier kommt es aber nicht auf die Menge an: lieber weniger, dafür aber aussagekräftig
- für die Bewerbung darf maximal eine Person aus dem Team länger als 5 Jahre außerhalb einer Universität gearbeitet haben. Hier zählen aber auch Projektarbeiten an Unis oder außeruniversitären Forschungseinrichtungen
- es wird positiv bewertet, wenn es im Team bereits Erfahrungen aus der Wirtschaft und betriebswirtschaftliche Kenntnisse gibt. Sollte es diesen Nachweis nicht geben, soll in der Antragstellung offen damit umgegangen werden, da es bei Exist auch spezielle Coachings für derartige Erfahrungslücken gibt
- bei EXIT geht es grundsätzlich um die Überführung des Forschungsprojektes zum Geschäftsmodell

Welche Tipps haben Boris Hekele und Ulrike Jehle zur Gründung im mFUND?

⁵ **Begriff:** Exit bezeichnet den Ausstieg eines Investors aus einer Unternehmung, d.h. die Veräußerung der Beteiligung. <https://www.deutsche-startups.de/lexikon/exit/>

⁶ **Begriff** LOI: Letter of Intent, Dokument, das die gegenseitige Kooperation zwischen zwei und mehreren Partnern erklärt

mFUND-Antrag und Gründung

- Bereits in der Bewerbungsphase für eine Förderung im mFUND gibt es einige Dinge zu beachten. So ist zum einen zu berücksichtigen, dass die einmal eingereichte Projektskizze maßgebend für die weitere Projektlaufzeit ist - hiervon kann i.d.R. nicht abgewichen werden. Daher ist bereits hier ein Weg zu finden, sowohl die “wissenschaftliche” als auch die “wirtschaftliche” Seite des Projektes miteinander zu vereinen. Im mFUND wird der wissenschaftliche Nutzen, der Beitrag zur Forschung, explizit hervorgehoben, weshalb er im Zentrum stehen sollte. Möglich ist, die wirtschaftliche Entwicklung für die Phase nach der Förderung zu planen. Das lässt sich im Antrag entsprechend darlegen.
- Hilfreich kann außerdem sein, für den Antrag LOIs von potentiellen Praxispartner*innen einzuholen, die das Produkt nutzen wollen. Das ist insbesondere für die Förderlinie 2 relevant, die beim Antrag auch Businessberichte fordert. Eine Weiterförderung etwa durch die Förderlinie 2 kann gegenüber Risikokapital zum Beispiel deutliche Vorteile haben: So ist man in der Umsetzung viel freier, kann eigene Ideen verwirklichen, ohne dabei auf einen Investor Rücksicht nehmen zu müssen.
- Um den Antrag für die Förderlinie 2 zu erstellen, sollte durchaus ein Monat Vollzeit eingeplant werden. Gerade der Businessplan etwa hat viel Zeit in Anspruch genommen. Auch das Einholen von LOIs dauert meistens, gerade bei Kommunen geht es oft etwas langsamer. Daher sollte man sich frühzeitig Gedanken machen, sobald mehr über einen Call bekannt ist.

Tipps von der Vertreterin des BMDV: Alle Fragen sollten im Antrag so detailliert wie möglich beantwortet werden, auch wenn zu Beginn manche Dinge ggf. noch unklar sind. Je greifbarer die Beschreibungen sind, umso besser ist es für die Antragstellung. Das gilt insbesondere auch mit Blick darauf, wie die Idee in die Praxis eingehen kann.

- Die Gründung kann, wie bei GOAT, schon während der Förderphase geschehen. Das ist vonseiten des mFUND i.d.R. unproblematisch. Es kann aber andere Hürden geben, wenn das Forschungsprojekt zum Beispiel an einer Universität angegliedert ist. Hier sind rechtliche Fragen zu klären, was leichter ist, wenn es sich um ein Open Source-Projekt handelt. Es lohnt sich daher, das Projekt von Beginn an als Open Source anzulegen.

Haftungsfragen:

- Gründer*innen sollten sich nicht verunsichern lassen von Haftungsfragen und Insolvenzrecht. Das werde manchmal sehr schwerwiegend vermittelt, aber in der Regel sind diese Probleme lösbar, vor allem wenn man sich für rechtliche Fragen Unterstützung dazuholt.

Tipps zur Rechtsform:

- Fix my City wurde damals als GbR gegründet, was es sehr schwer gemacht hat Förderung aus dem mFUND zu bekommen. Der Prozess der Umwidmung in eine GmbH ist zwar möglich, aber nicht ohne Aufwand.

- Es gibt viele Informationen zur Gründung und zur Wahl der Rechtsform im Internet. Wenn es um die konkreten Verträge geht, sollte man sich jedoch Personen mit Erfahrung dazuzuholen - Notare können hier z.B. auch unterstützen.
- Die Überlassung von Werten von einer GbR zu einer GmbH, wie z.B. Software, lässt sich einfacher regeln, wenn diese Open Source ist und eine entsprechend freie Lizenz aufweist. Andernfalls müsste die GmbH die direkte Rechtsfolge der GbR antreten oder die GmbH müsste den Wert (also die Software) entsprechend finanziell bei der GbR ausgleichen. Open Source darf jeder verwenden, auch die GmbH.

Mitgründer*innen und Team:

- Im Laufe der Jahre hat sich immer mehr bewiesen, wie wichtig die Motivation der Mitarbeiter*innen ist. Motivierte Personen im Team, die hinter der Vision der Unternehmung stehen, denken ganz anders mit und bringen sich viel mehr ein. Daher der Tipp, nicht nur auf die technischen Fähigkeiten ("hard skills") im Bewerbungsprozess zu achten, sondern mehr auf die Motivation ("soft skills") und mangelnde Kenntnisse bei Bedarf durch Weiterbildungen fördern.
- Personen, ihre Persönlichkeit und Fertigkeiten sind essentiell - wer im Unternehmen arbeitet, formt das Unternehmen. Gerade bei der Wahl der Mitgründer*innen sollte sich gut überlegt werden, denn man verbringt sehr viel und intensiv Zeit miteinander.
- Um Konflikte im Team zu vermeiden, sollten regelmäßig Retrospektiven (Reflektions-Meetings) über die Teamzusammenarbeit und die Produktentwicklung durchgeführt werden.
- Besonders kleine Startups haben häufig Probleme, überhaupt Personal zu bekommen. Gerade in der Softwareentwicklung ist die Konkurrenz mit den großen Unternehmen, die bessere Bedingungen bieten können, riesig. Im Startup Plan4Better arbeiten sie daher viel mit Freelancern zusammen, die häufig nicht in Deutschland sitzen. Nur so lässt sich die Arbeit überhaupt stemmen.

Finanzierung und Umgang mit Investoren:

- Zur Gründung braucht es schon konkrete Ideen, wie sich das Unternehmen finanzieren kann, u.a. durch wissenschaftliche Fördermittel und Aufträge. Man kann aber nicht vorhersagen, ob sich die Ideen auch umsetzen lassen. Daher ist es wichtig nach und nach Ideen auszuprobieren und das Geschäftsmodell den Begebenheiten immer weiter anzupassen.
- Es ist wichtig, den Umgang mit Investoren zu lernen. Gerade Jungunternehmer*innen ohne viel Erfahrung können dazu neigen, zu sehr auf die Ratschläge und Expertise der Investoren zu vertrauen, wenn es um die Finanzierung geht. Man sollte sich hier auch immer Sparring von anderer Seite einholen und seinem eigenen Gespür im Umgang mit den Kund*innen vertrauen
- Deutschland ist nach wie vor ein Autozentriertes Land - für Ideen, die sich im automotive Bereich bewegen, gibt es schneller und höhere Finanzierungsrunden. Es gibt aber auch Investoren, die an soziale Missionen, z.B. die Verkehrswende glauben und entsprechend mittel- und langfristig besser zu einem sozial getriebenen Unternehmen passen.

Umgang mit Kund*innen:

- Mit dem mFUND-Projekt Fix my Berlin wurde bei der Anfrage von Radverkehrsdaten die Erfahrung gesammelt, wie schwierig es ist, wenn in Kommunen die Leitungsebene eine Kooperation anschiebt, die Fachebene aber nicht mitzieht. Es sollte daher bei Kooperationsanbahnungen mit Kommunen darauf geachtet werden, nicht nur mit der Leitungsebene Gespräche zu führen, sondern auch frühzeitig die Fachebene in Gespräche einzubeziehen, um Unstimmigkeiten vorzubeugen.
- Wer mit Kommunen zusammenarbeitet, die die Hauptabnehmer eines Produktes sein sollen, sollte einige Dinge beachten. So sind Kommunen häufig nicht die einfachste Zielgruppe, aber eine sehr treue: Wenn sie einmal im Projekt dabei sind, wechseln sie auch nicht mehr. Darüber hinaus ist es für manche Projekte im Bereich nachhaltiger Mobilität schlicht notwendig, direkt bei den Kommunen anzusetzen, da die Produkte hier angewendet werden sollen. Es kann jedoch durchaus ein Jahr vom ersten Kontakt bis hin zum Verkauf der Software dauern.

Sonstiges

- Es ist wichtig, einen **klaren Markenkern** des Start-ups herauszuarbeiten und die Zielgruppe immer besser kennenzulernen. Fix my City steht z.B. für Digitalisierung und Radverkehr für Kommunen. Auch weil diese Mission so klar formuliert ist, werden sie von Kommune zu Kommune weiterempfohlen und bekommen neue Aufträge.

Ausblick:

Die Gründungsexperten sowie die beiden Gründer*innen, die ihre mFUND-Projekte ausgegründet haben, sind sich einig, dass es für eine erfolgreiche Gründung zum einen Fachkenntnisse braucht z.B. über Fragen der Rechtsform und Finanzierung. Zum anderen ist der "Faktor Mensch" ein wichtiger Faktor im Gründungs- und Umsetzungsprozess, v.a. die Wahl der Mitgründer*innen.

Mit diesem Workshop und der dazugehörigen Handreichung werden die an Gründung interessierten mFUND-Projektmitarbeiter*innen beraten und abgeholt. Doch nicht jedes mFUND-Projekt eignet sich für eine Ausgründung, sei es aufgrund der mangelnden wirtschaftlichen Verwertungsmöglichkeit der wissenschaftlichen Erkenntnisse oder der Konstellation der Projektpartner. Dies gilt u.a. für Projekte, in denen bereits feststeht, welche Projektpartner ein Geschäftsinteresse haben und mit den Ergebnissen in die Umsetzung gehen wollen. Für diese Projekte empfiehlt sich ein komplementärer Workshop auf der [mFUND-Konferenz](#) am 13. September in Berlin, in dem das Team der mFUND-Begleitforschung Move Mobility Methoden zur Geschäftsmodellentwicklung vermittelt.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Unsere Online-Workshops

Die Online-Workshops sind auf Interaktion unter den Teilnehmenden ausgerichtet. Mitarbeitende aus mFUND-Projekten tauschen sich über die Arbeit in ihren Vorhaben aus, lernen sich kennen und vernetzen sich. Im Verlauf der etwa zwei- bis dreistündigen Online-Workshops werden praxisrelevante Informationen für die Projektarbeit vermittelt, stellen mFUND-Beteiligte Best-Practices und Erfahrungsberichte vor und externe Expert:innen geben fachspezifischen Input. Neben Kurzpräsentationen und Werkstattberichten finden Gruppenarbeiten in Breakout-Sessions beziehungsweise Diskussionen und interaktiver Austausch statt. Informationen und Handreichungen für die Projektarbeit werden während der Veranstaltung zur Verfügung gestellt sowie im Nachgang auf emmett.io veröffentlicht, zum Beispiel die Emmett-Wirkungsmatrix und der Leitfaden zur Wirkungsevaluation für datengetriebene Mobilitätsprojekte (PDF). Die Workshops wenden sich an mFUND-Projektmitarbeiter:innen und die Teilnehmendenzahl ist auf circa 40 begrenzt.

Über Emmett und Kontakt

Emmett ist eine offene Kommunikations- und Vernetzungsplattform für datengetriebene Mobilitätsprojekte, initiiert und umgesetzt vom unabhängigen Thinktank iRights.Lab. Die

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Plattform bietet eine Übersicht und einen Einblick in die Projekte der Forschungsinitiative mFUND (Modernitätsfonds) des Bundesministeriums für Digitales und Verkehr (BMDV). Emmett dient der Vernetzung und dem Austausch von Wirtschaft, Wissenschaft und Politik sowie allen Projektteilnehmer*innen und interessierten Bürger*innen. Die Plattform gibt einen branchenübergreifenden Einblick in die aktuelle Forschung und Entwicklung innovativer Mobilität in Deutschland.

Neuigkeiten zur datengetriebenen Mobilität und der mFUND-Begleitforschung:

Webseite: www.emmett.io

Twitter: <https://twitter.com/emmettmobility>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/emmettmobility/>

Für Fragen zu den Fachaustauschen wenden Sie sich gerne an das Emmett-Team:

momo@irights-lab.de

Informationen zum mFUND-Frauen Netzwerk *Women in Datadriven Mobility* (WDM):

<https://emmett.io/article/das-potenzial-geschlechterspezifischer-daten-fuer-mobilitaetsprojekte>