

START-UP DAYS

Am 10. und 11. September 2018 finden zum sechsten Mal die gemeinsam von den Transferstellen der Leibniz-Gemeinschaft, der Fraunhofer-Gesellschaft, der Helmholtz-Gemeinschaft und der Max-Planck-Gesellschaft veranstalteten Start-up Days statt. Die Start-up Days bieten Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern aus den Instituten der vier großen Forschungsorganisationen

ein umfangreiches Informationsangebot zu allen relevanten Themen der Unternehmensgründung. In Vorträgen und Praxisworkshops erfahren Gründungsinteressierte von Experten Wissenswertes rund um den eigenen Unternehmensaufbau. Gleichzeitig bieten die Start-up Days eine hervorragende Möglichkeit der Vernetzung mit anderen Gründungsinteressierten aus der außeruniversitären Forschung.



HELMHOLTZ
SPITZENFORSCHUNG FÜR
GROSSE HERAUSFORDERUNGEN



MAX-PLANCK-GESELLSCHAFT

Fraunhofer

unterstützt von:



ZUKUNFT.
FUTURE.
AVENIR.
BONN.



Es wird eine Teilnahmegebühr in Höhe von 35 Euro erhoben.

Ausführliche Informationen:
WWW.START-UP-DAYS.DE

ANSPRECHPARTNER

Leibniz-Gemeinschaft

Angelika Daniel

Referat Leibniz-Transfer

daniel@leibniz-gemeinschaft.de

Tel.: +49 (0)30 206049-16

Fraunhofer-Gesellschaft

Susanne Weber

Fraunhofer Venture

susanne.weber@zv.fraunhofer.de

Tel.: +49 (0)89 1205-4502

Helmholtz-Gemeinschaft

Dr. Martin Kamprath

Stabsstelle Technologietransfer

martin.kamprath@helmholtz.de

Tel.: +49 (0)30 206 329-77

Max-Planck-Gesellschaft

Dipl.-Kff. Astrid Giegold

Max-Planck-Innovation GmbH

giegold@max-planck-innovation.de

Tel.: +49 (0)89 290 919-0 oder -11



VERANSTALTUNGORT

Universitätsclub Bonn e.V.

Konviktstr.9

53113 Bonn

HOTELS IN DER NÄHE DES VERANSTALTUNGORTES

AMERON Hotel Königshof

Adenauerallee 9

53111 Bonn

Hotel Löhndorf

Stockenstraße 6

53113 Bonn

Hotel Rheinland

Berliner Freiheit 11

53111 Bonn

Hotel Savoy

Berliner Freiheit 17

53111 Bonn

START-UP DAYS

2018

10./11. SEPTEMBER 2018
UNIVERSITÄTSCLUB BONN

MONTAG, 10. SEPTEMBER 2018

Ab 10.00 Uhr **Empfang der Gäste**
Begrüßung und Einführung
 • Angelika Daniel, Leibniz-Gemeinschaft
 • Astrid Giegold, Max-Planck-Innovation
 • Dr. Martin Kamprath, Helmholtz-Gemeinschaft
 • Andreas Aepfelbacher, Fraunhofer Venture

10.45-11.30 Uhr **Impulsvortrag:**
Exponential Technologies – Impact, Changes, and Challenges for the future Entrepreneur
 • Prof. Dr. Michael Friebe, PhD

11.30-12.30 Uhr **Vorstellungsrunden**
 in drei thematischen Gruppen:
 Vorstellung Teilnehmende /Gründungsideen
 • Astrid Giegold & Dr. Florian Kirschenhofer
 • Angelika Daniel & Ariane Schenk
 • Dr. Martin Kamprath

12.30-13.30 Uhr **Mittagessen & Networking**

13.30- 15.45 Uhr **Das ABC des Gründens:**
Parallele Sessions (Vorträge)

13.30-14.15 Uhr **Basics und FAQs rund um das Gründen**
 • Dr. Julia Eschenbrenner, Ascenion

Internationalisierung
 • Andrea Diewald, Deutsch-Amerikanische Handelskammer

14.15-15.00 Uhr **Das Geschäftsmodell-Markt-Puzzle**
 • Dr. Martin Kamprath, Helmholtz-Gemeinschaft

15.00-15.45 Uhr **Sinn und Unsinn von Businessplan-Wettbewerben – eine Beurteilung aus Investorenperspektive**
 • Marco Winzer, HTGF

15.45-16.15 Uhr **Kaffeepause**

16.15-17.30 Uhr **Erste Schritte und Ausgründungsunterstützung in den Forschungsorganisationen (Parallele Sessions)**

Leibniz-Gemeinschaft
 • Angelika Daniel

Helmholtz-Gemeinschaft
 • Dr. Martin Kamprath & Verena Wagner

Max-Planck-Gesellschaft
 • Astrid Giegold & Dr. Florian Kirschenhofer

Fraunhofer-Gesellschaft
 • Andreas Aepfelbacher

Mit DIN SPEC schneller in den Markt – Was kann Standardisierung für technologie- und wissensorientierte Start-ups leisten?“
 • De-Won Cho, DIN-Deutsches Institut für Normung e.V.

Messen: Ein Marketing-Fossil im Online-Zeitalter – Lohnt sich der Messeauftritt in Zeiten der digitalen Kommunikation?
 • Hendrik Hochheim, Institut der Deutschen Messewirtschaft/AUMA

Ab 17.30 Uhr **Podiumsdiskussion**

Diskutanten:
 • Dr. Jan Heise, NH DyeAGNOSTICS GmbH (Spin-off der Leibniz-Gemeinschaft)
 • Prof. Dr. Uwe Jacob, ehemaliger Gründer SuppreMol GmbH (Spin-off der Max-Planck-Gesellschaft)
 • Georg Schaumann, SenseUP Biotechnology (Spin-off der Helmholtz-Gemeinschaft)
 • N.N. (Spin-off der Fraunhofer-Gesellschaft)

Moderation:
 • Andreas Aepfelbacher

Ab 19.00 Uhr **Rheinschiffahrt**

DIENSTAG 11. SEPTEMBER 2018

08.45-9.15 Uhr **Vortrag Finanzierungsmöglichkeiten im Überblick**
 • Astrid Giegold, Max-Planck-Innovation

09.15-9.45 Uhr **Vortrag Gründererfahrung**

09.45-10.00 Uhr **Vorstellung der Förder- und Finanzierungsoptionen / Pitches der Förderer und Finanzierer**
 DIN, High-Tech Gründerfonds, Amazon, EXIST, Life Science Inkubator, VIP+, NRW Bank, Amt für Wirtschaftsförderung, Liegenschaften und Tourismus der Bundesstadt Bonn

10.00-11.15 Uhr **Speed-Dating mit Gründungs- und Finanzierungsexperten (inkl. Kaffeepause)**
 Meeting-Wall, danach unmittelbare Verteilung an Stehtischen und Gelegenheit für 10 minütige bilaterale Gespräche

11.15-12.30 Uhr **Interaktive Praxisworkshops (inkl. Mittag) (parallele Sessions)**

Teil I

Explore Your Entrepreneurial Personality!
 • Bianca Zwiebler-Schmalz, UnternehmerTUM GmbH

Marketing für Gründer – Essentials für Erfolg
 • Dr. Jan Heise, NH DyeAGNOSTICS GmbH

Tricks und Fallen des Verhandeln
 • Dr. Lothar Gutjahr, ProvoCoach™

Business Essentials
 • Darius Moeini, NUMA Berlin | Innovation Accelerator

12.30-13.30 Uhr **Mittagessen & Networking**

13.30-15.30 Uhr **Interaktive Praxisworkshops**

Teil II (Fortsetzung)

15.30-16.30 Uhr **Abschluss-Highlight**

Ab 16.30 Uhr **Kaffee, Bier und Austausch**

Ab 17.00 Uhr **Abreise**



BUSINESS ESSENTIALS FÜR GRÜNDER*INNEN / FORSCHER*INNEN / MANAGER*INNEN

Darius Moeini, CEO, NUMA Berlin | Innovation Accelerator

Im Innovationsumfeld, ob Gründer oder Forscher, gilt es stets Ideen und Konzepte kommerziell zu bewerten, bzw. zu präsentieren. Da in einem frühem Stadium - Idea, Seed, Startup - die Bewertung aufgrund von zu wenigen Markt- und Finanzdaten nicht umsetzbar ist, muss man sich strategischen Analysen, Hypothesen, und Storytelling bedienen.

Anhand von 15 Themen-Blöcken, die sich auch für eine 10-15-seitige Präsentation eignen, werden die wichtigsten Business Aspekte einer Geschäftsidee erarbeitet. Dieses Präsentationsformat eignet sich für Investoren und/oder andere Entscheidungsträger und beinhaltet Daten, Annahmen und KPIs, aber auch strategisches Storytelling (why you, why now etc.).

Startup Ideen (echt oder fake) der TeilnehmerInnen sollen als Basis für die Workshop-Arbeit dienen. Nach einer kurzen Einführung in die Themen werden die TeilnehmerInnen ihre eigenen Präsentation erstellen oder verbessern.

EXPLORE YOUR ENTREPRENEURIAL PERSONALITY!

Bianca Zwiebler-Schmalz, Senior Project Leader pre-INCUBATION, UnternehmerTUM GmbH

Finde heraus, ob Du das Zeug dazu hast, ein/e erfolgreiche/r Unternehmer/in zu sein!

Erfolgreiche und nachhaltige Unternehmen beginnen mit unternehmerischem Denken. Um ein wachstumsstarkes Geschäft aufzubauen, bedarf es bestimmter Fähigkeiten, Ausdauer und Selbstvertrauen. Dazu gehört das Hinterfragen und Überdenken von Prozessen und die Anpassung an neue Bedingungen.

Bevor Du dich zur Gründung eines Start-ups entscheidest, solltest Du Dir Zeit nehmen Deine unternehmerische Persönlichkeit und Fähigkeiten zu reflektieren. Dieser Workshop bietet Dir genau diese Gelegenheit.



TRICKS UND FALLEN DES VERHANDELNS

Dr. Lothar Gutjahr, ProvoCoach™

Sie forschen und entwickeln. Sie sind gut in Ihrem Gebiet. Um weiter zu forschen und um zu wachsen, benötigen Sie Unterstützung bzw. Financiers. Sie müssen verhandeln!

Der Vortrag wird Ihre Vorbereitung auf diesen Prozess anregen und Ihnen erste Antworten geben:

- Wie sollten Sie sich auf Verhandlungen und Verhandlungspartner einstellen?
- Welche kritischen Punkte sollten Sie beachten?
- Wie gehen Sie mit dem Druck um?
- Welche Strategien sind erfolversprechend?
- Wie können Sie sich und Ihr Vorhaben erfolgreich darstellen?

Die Antworten auf diese und weitere Fragen möchte ich Ihnen präsentieren bzw. diese mit Ihnen besprechen.

MARKETING FÜR GRÜNDER*INNEN – ESSENTIALS FÜR ERFOLG

Dr. Jan Heise, CEO NH DyeAGNOSTICS GmbH, Life Science Business Coach,

Für eine/n Wissenschaftler/in ist der Wandel hin zum Unternehmer/ zur Unternehmerin vielfältig. Die Innovation muss zur Marktreife gebracht werden, Investoren müssen von Ihnen und Ihrer Idee überzeugt sein und am wichtigsten, Kunden müssen bereit sein für Ihre Innovation Geld auszugeben. „Ach, wenn doch eine gute Homepage nur reichen würde...“ Ein ehemaliger Post-Doc, jetzt erfolgreicher Unternehmer, trainiert mit Ihnen wie es gehen kann, erfolgreich Ihre Ideen, Produkte, Leistungen und auch sich selber zu vermarkten.