

# PROGRAMM

## MONTAG, 10. SEPTEMBER 2018

- Ab 10.00 Uhr Empfang der Gäste**
- 10.30-10.45 Uhr 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
- Claire Siegert & Jörg Wamser
  - Angelika Daniel & Ariane Schenk
  - Jelena Hok & Verena Wagner
- 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 FAQ rund um das Gründen**
- Dr. Julia Eschenbrenner, Ascension
- Internationalisierung Best Practices – wie Startups erfolgreich den Schritt in andere Märkte schaffen**
- Andrea Diewald, Deutsch-Amerikanische Handelskammer

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

- 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.

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

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

- 15.45-16.15 Uhr Kaffeepause**

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

- Leibniz-Gemeinschaft**
- Angelika Daniel & Ariane Schenk

- Helmholtz-Gemeinschaft**
- Dr. Martin Kamprath & Verena Wagner

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

- Fraunhofer-Gesellschaft**
- Andreas Aepfelbacher

- Ab 17.30-18.30 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)
  - Dr. Georg Schaumann, SenseUP Biotechnology (Spin-off der Helmholtz-Gemeinschaft)
  - Thorsten Bathelt, scapos AG (Spin-off der Fraunhofer-Gesellschaft)
- Moderation:**
- Andreas Aepfelbacher, Fraunhofer Venture

- Ab 19.00 Uhr Rheinschifffahrt & Abendessen**

## DIENSTAG 11. SEPTEMBER 2018

- ab 08.45 Uhr Empfang**

- 09.00-09.30 Uhr Vortrag: Finanzierungsmöglichkeiten im Überblick**
- Astrid Giegold, Max-Planck-Innovation

- 09.30-10.00 Uhr Vorstellung der Förder- und Finanzierungsoptionen / Pitches der Förderer und Finanzierer**
- High-Tech Gründerfonds, Amazon, EXIST, Life Science Inkubator, VIP+, NRW Bank, Amt für Wirtschaftsförderung, Liegenschaften und Tourismus der Bundesstadt Bonn und weitere

- 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

- 11.15-15.30 Uhr Interaktive Praxisworkshops (inkl. Mittagessen) (Parallele Sessions)**

- 11.15-12.30 Uhr 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 Verhandelns

- Dr. Lothar Gutjahr, ProvoCoach™

### Business Essentials

- Darius Moeini, NUMA Berlin, Innovation Accelerator

- 12.30-13.30 Uhr Mittagessen & Networking**

- 13.30-15.30 Uhr Teil II (Fortsetzung)**

- 15.30-16.15 Uhr Abschluss-Highlight mit Prof. Christoph Hilger**

- 16.15-16.30Uhr Abschluss und Verabschiedung**

- 16:30-17.00 Uhr Ausklang bei Kaffee und Bier**

# WORKSHOPS

## **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 frühen Stadium - Idea, Seed, Startup - die Bewertung aufgrund von zu wenigen Markt- und Finanzdaten nicht umsetzbar ist, muss man sich strategischer 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 Präsentationen 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 erfolgversprechend?
- Wie können Sie sich und Ihr Vorhaben erfolgreich darstellen?

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