

Adlershof. special₁₀



// AUF DEM RICHTIGEN GLEIS:
GRÜNDER IN ADLERSHOF

ON THE RIGHT TRACK:
START-UPS IN ADLERSHOF //

// TÄTIGE
INSPIRATOREN

PROACTIVE
INSPIRERS //

// ÜBER DEN
GROSSEN TEICH

OVER THE
POND //

// DIE NÄCHSTE
GENERATION

THE NEXT
GENERATION //



// INHALT

INDEX //

02 //



„WIR NEHMEN NICHT JEDEN“
“WE DON'T TAKE JUST ANYBODY”

06 //



TÄTIGE INSPIRATOREN
PROACTIVE INSPIRERS

08 //



ÜBER DEN GROSSEN TEICH
OVER THE POND

11 //



DEN RICHTIGEN PARTNER FINDEN
FINDING THE RIGHT PARTNER

14 //



DIE NÄCHSTE GENERATION
THE NEXT GENERATION

17 //



ADLERSHOF IN ZAHLEN
ADLERSHOF IN FIGURES

// IMPRESSUM

IMPRINT //

// Herausgeber
Publisher //
WISTA-MANAGEMENT GMBH

// Verantwortlich
Person in charge //
Dr. Peter Strunk

// Redaktion
Editorial staff //
Rico Bigelmann, Sylvia Nitschke

// Autoren
Authors //
Rico Bigelmann (rb), Dr. Tina Heidborn (th),
Klaus Oberzig (ob)

// Übersetzung
Translation //
Lost in Translation?, Endingen

// Layout und Gesamtherstellung
Layout and overall production //
zielgruppe kreativ GmbH
Tel.: 030/533 115-115, Fax: 030/533 115-116
E-Mail: info@die-zielgruppe.com
www.die-zielgruppe.com

// Anzeigenverkauf
Ad sales //
zielgruppe kreativ GmbH
Tel.: 030/533 115-111, Fax: 030/533 115-116
E-Mail: info@die-zielgruppe.com
www.die-zielgruppe.com

// Fotos
Photos //
Titel: Marc Brown; Inhalt: Tomml; S./pp 1, 4-6, 8,
10 li., 16: Tina Merkau; S./pp 2-3: Anneke Volke;
S./pp 7, 9: Humboldt-Innovation GmbH; S./pp
8-10 Hintergrund: Michael Jay; S./p 10 re.: L.U.M.
GmbH; S./p 11: Cruso GmbH; S./p 12 li.: Pep-
permint Holding GmbH; S./pp 12 re., 13: scienion
AG; S./p 14: Idris Kolodziej; S./p 15: Hans Wiedl;
S./p 17: FOEN X

// Redaktionsadresse
Editorial staff address //
WISTA-MANAGEMENT GMBH
Bereich Kommunikation
Rudower Chaussee 17
12489 Berlin
Tel.: 030/6392-2238, Fax: 030/6392-2236
E-Mail: nitschke@wista.de
www.adlershof.de/journal

// Namentlich gekennzeichnete Beiträge stellen
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar.
Nachdruck von Beiträgen mit Quellenangabe
gestattet. Belegexemplare erbeten.

Contributions indicated by name do not
necessarily represent the opinion of the editorial
staff. Reprinting of contributions permitted with
source references. Specimen copies requested. //

// 2009

// GRÜNDER LERNEN NIE AUS

FOUNDERS NEVER STOP LEARNING //

„Raising a child is generally more challenging than creating a child“, befindet die amerikanische Unternehmerzeitschrift „Inc.-Magazine“ – und das sei auch mit dem eigenen Produkt oder der eigenen Firma so.

Als Vater zweier Söhne und Mitgründer eines Start-up-Unternehmens kann ich mir vorstellen, was der Autor uns damit sagen will.

Im Jahr 2002 war es wirklich eine einfache Entscheidung, die eagleyard Photonics GmbH zu gründen. Endlich die Gelegenheit, ein eigenes Unternehmen aufzubauen und unabhängig von Vorgesetzten zu sein.

Als Spin-off des Ferdinand-Braun-Instituts, einem von elf am Standort Adlershof ansässigen Instituten, ist das Unternehmen mit dem sprichwörtlichen silbernen Löffel im Mund geboren worden. Es gab eine solide Technologiebasis zur Herstellung von Hochleistungslasern, es gab bereits Produkte und es gab Kunden, mit denen das Unternehmen von der ersten Stunde an Umsätze generieren konnte. Eine äußerst komfortable Ausgangsposition. Es war nichts weiter notwendig, als die Ärmel hochzukrempeln und loszulegen.

Inzwischen ist das Unternehmen sieben Jahre alt, dem Kindergartenalter entwachsen und schulpflichtig. Und es gibt immer noch so viel zu lernen: Erwerben Mitarbeiter während der Elternzeit Urlaubsanspruch? Warum bezeichnet man Mittel zur Finanzierung von Hochtechnologieunternehmen als „Risikokapital“? Müssen Gründer (oder Eltern) wirklich allwissend sein?

Zumindest auf die zuletzt gestellte

Frage gibt es eine beruhigende Antwort. Auch wenn Gründer und Geschäftsführer für alles verantwortlich sind, müssen sie nicht allwissend sein. Das ist ja gerade ein Vorteil von Adlershof. Hier gibt es für alle Fragen befreundete Firmen, Partner und Gleichgesinnte, die einem weiterhelfen und denen man gerne weiterhilft. Es ist eine Herausforderung, ein Unternehmen im Spannungsfeld von Kunden, Kapitalgebern, Mitarbeitern und gesetzlichen Vorschriften aufzubauen und zu lenken. Das ist nicht immer einfach, aber das ist Ihre Familie doch auch nicht?

//

„Raising a child is generally more challenging than creating a child“, this was the conclusion drawn by Inc., the US magazine for entrepreneurs – and the same goes for firms and products.

Well, as a father of two sons and co-founder of a startup, I can imagine what the author is trying to tell us.

In 2002 it was really a simple decision to found the company eagleyard Photonics GmbH. At last we had the opportunity to set up our own company and act independently of senior staff.

As a spinoff from the Ferdinand Braun Institute, one of eleven institutes headquartered at the Adlershof location, the company was proverbially born with a silver spoon in its mouth. There was a sound technology basis for manufacturing high power lasers, products were already available, and there were customers that the company could generate turnover



with from the very outset – an extremely comfortable starting position. We didn't need to do anything more than roll up our sleeves and get going. That was seven years ago, and the company has now overcome its teething problems and is ready for school. And there is still so much to learn: Can employees on maternal leave claim holiday entitlement? Why are funds for financing hitech companies described as “risk capital”? Do founders (or parents) really have to be all knowing?

At least the last question has a comforting answer: Although founders and managing directors are responsible for everything, they do not need to be all knowing. And that is the special advantage of Adlershof. Here there are friendly companies, partners, and kindred spirits that will help you and you will be pleased to help in all questions.

It is a challenge to set up and steer a company in the arena of customers, investors, employees, and legal provisions. This is not always easy, but then again: Is your family?

Ihr /Your
Jörg Muchametow
Geschäftsführer / Managing Director
eagleyard Photonics GmbH

// „WIR NEHMEN NICHT JEDEN“

Mit Businessplänen hat Gerhard Raetz in seinem Berufsleben seit langem zu tun. Vor fast zwanzig Jahren schrieb er seinen ersten. Der wurde ihm von der Bank „gnadenlos zerfetzt“. Trotzdem ist aus der Idee etwas geworden. Ein Gründerzentrum, das in diesem Jahr seine „Volljährigkeit“ feiert und das inzwischen mehr als 350 Unternehmensgründungen begleitet hat.

Der Flachbau, eine Steinbaracke mit Anbau und nach Weststandard modernisiert, erweckt am Tage seiner Eröffnung am 11. September 1991 gemischte Gefühle bei der versammelten Presse. In einer Zeit, in der Institute und Einrichtungen der ehemaligen Akademie der Wissenschaften in Adlershof abgewickelt werden, kommentieren die Medien das Spektakel zur Eröffnung des

neuen Gründerzentrums einerseits als Feier für ein Potemkinsches Dorf, andererseits als „erstes Signal des Aufbruchs“. Fünf Firmen mit insgesamt 14 Mitarbeitern ziehen ein. Eine der ersten ist die Firma Jünger Audio, die demnächst – immer noch in Adlershof – ihren 20. Geburtstag feiert.

// weiter auf Seite 4

“WE DON'T TAKE JUST ANYBODY” //

In his professional career Gerhard Raetz has had a lot to do with business plans: Nearly twenty years ago he wrote his first one. It was “torn into tiny pieces” by the bank. Nonetheless something did come of the idea: A startup centre that has now accompanied over 350 company setups and will be celebrating its “age of majority” this year.

With a remarkable resemblance to stone barracks with annex modernised to western standards the low built structure caused mixed feelings among the assembled press on the day it was opened on 11th September 1991. In a time the institutes and establishments of the former Academy of Sciences in Adlershof were being phased out the media commented on the spectacle presented by the new startup centre as “a celebration of a sham” on the one side and as an “initial signal for a new dawn” on the other. Five companies with a total of fourteen employees moved in. One of the first was the company Jünger Audio, which – still in Adlershof – will soon be celebrating its twentieth anniversary.

// read more on page 5



„Die Idee der Gründerzentren war damals nicht neu“, sagt Florian Seiff, Geschäftsführer der Innovations-Zentrum Berlin Management GmbH (IZBM), die das Gründerzentrum betreibt. Schon zu Beginn der 1980er Jahre wurde in ganz Deutschland über schnellen Technologietransfer aus der Universität in die Praxis nachgedacht. Berlin dachte am schnellsten. „Da, wo man studierte, sollte man die Möglichkeit haben, aus dem Gelernten eine Firma zu machen.“ Ganz ernst genommen wurden diese Überlegungen nicht, die entstehenden Gründerzentren als Modeerscheinung betrachtet.

Die Erfahrungen der ersten Jahre speziell an der Technischen Universität Berlin führten 1986 zur Gründung der IZBM. Vermietung und Betreuung in einem Gründerzentrum können nicht Kernaufgabe einer Universität sein, erklärt Seiff. Die IZBM betreibt seitdem das Gründerzentrum BIG im Wedding.

Raetz und Seiff sind ein erfolgreiches Ost-West-Duo. Raetz, heute Prokurist der IZBM, ist ein Adlershofer Urgestein, absolvierte seine Ausbildung zum Feinmechaniker in der Akademie und arbeitete nach dem Studium in deren Generalplanung für Wissenschaftsbauten. Seiff, damals Wissenschaftler am Weltrauminstitut der Freien Universität, suchte und fand seine neue Herausforderung auf einem Adlershofer Kantinenschild: „Gesucht für Gründerzentrum...“

Mit dem „Kochrezept“ aus dem Wedding, den frei werdenden Gebäuden des Wachregiments in Adlershof und Geldern des Forschungsministeriums der DDR entstand das Planungskonzept für ein Innovations- und Gründerzentrum Adlershof (IGZ).

Auf tragfähige Unternehmenskonzepte legen Raetz und Seiff immer noch größten Wert. Längst nicht mehr in der Steinbaracke. Im September 1994 öffnet das neue IGZ an der Rudower Chaussee, wenig

später der Erweiterungsbau in der Kekuléstraße. 1997 folgt das Internationale Gründerzentrum OWZ, das anfangs den Wirtschaftsaustausch mit Osteuropa fördern will, später Gründern aus dem Ausland ermöglicht, den deutschen und europäischen Markt kennenzulernen und Firmen aufzubauen. Eine Möglichkeit, die auch der Elektronikhersteller Hitachi oder das britische Unternehmen Andor genutzt haben. „Wir nehmen nicht jeden“, betont Seiff die Bedeutung eines Erfolg versprechenden, tragfähigen Geschäftskonzeptes für die „Aufnahme“ ins IGZ. „Wir verstehen uns als Sparringspartner für Gründer, und wenn die Idee stimmt, dann setzen wir alle Hebel in Bewegung. Wir haben Drähte überall hin, unser gesamtes Netzwerk und die Erfahrung aus 350 Gründungen stehen den Jungunternehmern zur Verfügung.“

„In 20 Jahren entwickelt man ein Gespür für das, was funktioniert und was nicht“, ergänzt Raetz, und fügt mit einem Lächeln hinzu: „Auch wenn der erste eigene Businessplan durchgefallen ist.“

Der Erfolg gibt beiden Recht: Die Unternehmen Lasertechnik Berlin, Auconet oder Jerini sind nur einige Beispiele dafür. Nur 17 von 350 Firmen haben es in 18 Jahren nicht geschafft.

Derzeit entwickeln beide Ideen für den Campus Charlottenburg. Dass Adlershof ein Modell dafür sein kann, halten Raetz und Seiff für unwahrscheinlich. „Unsere Erfahrungen werden uns helfen“, sagt Raetz, „aber dort gibt es vollkommen andere Voraussetzungen.“ Anders als damals in Adlershof gibt es in Charlottenburg wenig Handlungsdruck, kaum Grundstücke und eine feste Stadtstruktur. „Da müssen wir neu überlegen.“ // rb



// Legen Wert auf tragfähige Unternehmenskonzepte: Gerhard Raetz und Florian Seiff

They appreciate sound corporate concepts: Gerhard Raetz and Florian Seiff //

“The idea of startup centres was nothing new at the time,” explained Florian Seiff, Managing Director of Innovations-Zentrum Berlin Management GmbH (IZBM) that runs the innovation centre. As far back as the early 1980s the whole of Germany was thinking about fast technology transfer from the university to the field. Only, Berlin thought the fastest. “Where you study should give you the opportunity to set up a company from what you have learned.” These considerations were not taken quite so seriously, and the arising startup centres regarded as a passing fad.

The experience gained from these initial years, specifically at the Berlin University of Applied Sciences, led in 1986 to the founding of IZBM. Renting out and supervision in a startup centre cannot be the core task of a university, explained Seiff. Since then IZBM has been running the startup centre BIG in Wedding. Raetz and Seiff are a successful East-West duo. Raetz, today an authorised signatory for IZBM, is an Adlerhofer born and bred, having completed training for a precision mechanic at the Academy and working after his studies in the general planning of the Academy’s science buildings. At the time a scientist at the Free Institute’s Space Institute Seiff sought and found his new challenge on a sign in an Adlershof canteen: “Wanted for a startup centre ...”

This “recipe” from Wedding, the vacated guards battalion buildings in Adlershof, and funds provided by the GDR Ministry of Research gave rise to the planning concept for an Adlershof innovation and startup centre (IGZ).

Raetz and Seiff still attach the greatest importance to sound corporate concepts – and the stone barracks with annexe has long been history. In September 1994 the new IGZ opened its doors on Rudower Chaussee, and a little later the extension on Kekuléstrasse. This was

followed in 1997 by the international startup centre OWZ, which initially intended to promote the exchange of trade with Eastern Europe, but later allowed founders from abroad to become familiar with the markets in Germany and Europe and to set up companies – an opportunity that was also seized by the electronics maker Hitachi and the British company Andor.

“We don’t take just anybody,” emphasised Seiff when asked about the significance of a highly promising, sustainable business concept for “acceptance” into the IGZ. “We see ourselves as a sparring partner for founders, and when we think the idea is good we’ll move heaven and earth. We have connections everywhere, and young entrepreneurs can benefit from our entire network and the experience we have gained from 350 setups.”

“In twenty years you develop a feeling for what works and what doesn’t,” continued Raetz, and added with a smile: “even though your first business plan was a total failure.”

The success proves both are right: The companies Lasertechnik Berlin, Auconet, and Jerini are only a number of examples. In eighteen years only seventeen of 350 companies failed to make it.

At present the two are developing ideas for the Charlottenburg campus. That Adlershof can adopt a model role is thought by Raetz and Seiff to be improbable. “Our experience will help us,” said Raetz, “but the requirements there are completely different.” Unlike in Adlershof at that time there is little pressure for action in Charlottenburg, scarcely any land, and a rigid city structure. “We’ll have to think again on that count.”

Zentrum oder Rand? Das ist in diesem Fall Auslegungssache. Martin Mahn sitzt im Stadtzentrum, in der Ziegelstraße in Mitte, und fährt mindestens einmal in der Woche hinaus an den Rand. Und damit zugleich in ein neues Zentrum, den Technologiepark Adlershof. „Wenn die Humboldt-Universität mit wichtigen Instituten nicht nach Adlershof gezogen wäre, gäbe es weniger Firmenausgründungen“, ist Mahn, Geschäftsführer der „Humboldt Innovation“, überzeugt.

// TÄTIGE INSPIRATOREN

In Adlershof lässt es sich gut gründen. Denn um Gründungen zu unterstützen, sei es wichtig, in allen Phasen einer Firmenentwicklung passende Räume und Flächen anbieten zu können. In der Berliner Mitte rund um die Humboldt-Universität sei der Platz begrenzt und die Mieten zwei bis drei Mal so hoch. Doch in Adlershof ist man auch in einem anderen Sinne mittendrin: „Hier gibt es viele Leute, die in einer ähnlichen Situation sind“, sagt Michael Linscheid, Vizepräsident für Forschung und Chemie-Professor an der Humboldt-Universität. „Gründer können sich hier gut aufgehoben fühlen.“ Schließlich sitzen sie inmitten eines Technologieparks mit einer mittlerweile gewachsenen Mischung aus Forschungseinrichtungen, Universitätsinstituten und Firmen verschiedener Größenordnung, darunter erfolgreichen Uni-Ausgründungen wie dem Mikropumpenhersteller Acuros GmbH oder den Informatikern von „Barcoo“, die Handys um einen Barcode-Scanner erweitern.

Dass Vorbilder wichtig sind, wenn man selbst raus aus der Uni und rein in die eigene Firma will, sagt auch Martin Mahn. Rund 50 Erstgespräche pro Jahr führt der Fachmann für Gründer-Unterstützung, aus denen fünf bis zehn Ausgründungen erfolgen. Ob die Informatiker von „Availability Plus“, die Hochsicher-

heitssoftware entwickeln, oder die Chemiker von „Creative Quantum“, die neuartige Analyseverfahren auf den Markt bringen wollen – Mahn und sein Team versuchen ganz praktisch, die zukünftigen Firmengründer auf ihrem Weg zu begleiten. Dafür planen sie, im nächsten Jahr eine eigene „Gründervilla“ in Adlershof einzurichten. „Wir wollen damit erste Unterstützung, speziell für die Vorbereitungsphase, die sogenannte Pre-Seed-Phase, bereitstellen: Büroräume, Rechner, eine Handbibliothek, Kongressräume“, sagt Mahn. Als „Inkubator“ bezeichnet Michael Linscheid das Projekt. Als Chemie-Professor unterstützt er Studenten, die über eine Firmenausgründung nachdenken, auch ganz direkt. „Von einer Entdeckung oder Entwicklung an der Universität bis zu einem

marktfähigen Produkt kann eine lange Zeit vergehen“, sagt er. Gerade diese Phase sei heikel. Die Universität überlege, so Linscheid, wie zukünftige Gründer noch weiter unterstützt werden können, beispielsweise, indem ihnen in dieser Phase verstärkt Laboratorien und Einrichtungen der ortsansässigen Universitätsinstitute zur Verfügung gestellt werden. „Mithilfe von Kooperationsverträgen können zukünftige Gründer technische Einrichtungen und wichtiges Equipment eine Zeit lang nutzen – bevor sie sich trauen, selbst teure Investitionen zu tätigen“, beschreibt Linscheid das Prozedere. Auch in dieser Hinsicht ist Adlershof mit seinen Universitätsinstituten die zentrale Adresse für Gründer – bis sie ihr Weg vielleicht zur eigenen Firma nebenan führt.

// th



// Martin Linscheid ist Vizepräsident für Forschung und Chemie-Professor an der Humboldt-Universität

Martin Linscheid, research vice president and professor of chemistry at Humboldt University //



// Martin Mahn, Geschäftsführer der Humboldt Innovation, plant eine Gründervilla in Adlershof.

Martin Mahn, Managing Director of Humboldt Innovation, is planning a Founders Villa in Adlershof. //

the preparatory or so called preseed phase: office space, computers, a reference library, congress rooms,” explained Mahn. Michael Linscheid describes the project as an “incubator”. As a professor of chemistry he also provides direct assistance to students who are thinking about their own spinoff. “A long time can elapse between a discovery or development at the university and a marketable product,” he explained. And this phase is especially critical. According

PROACTIVE INSPIRERS //

Centre or outskirts? In this case it is a matter of interpretation. Martin Mahn is based in the city centre, on Ziegelstraße in Berlin-Mitte, and drives out at least once a week to the outskirts – to a new centre, the Adlershof Technology Park. Mahn, Managing Director of Humboldt Innovation, is convinced: “If Humboldt University with its key institutes had not moved here to Adlershof there would have been fewer spinoffs.”

He explains: Setups are easy in Adlershof. If a location is to support the setup of new companies it is important that it can provide suitable space and areas in all phases of these companies’ development. In Berlin City Centre the available space around Humboldt University is restricted and the rents are two to three times as high.

Yet in Adlershof you are in the middle of things in another sense as well: “There are a lot of people here in a similar situation,” explained Michael Linscheid, research vice president and professor of chemistry at Humboldt University. “Founders can feel themselves in good hands here.” After all they are sitting in the middle of a technology park with a natural mix of research institutes, university institutions and various sizes of companies, including successful university

spinoffs like the micropump maker Acuros GmbH or the IT specialists for “Barcoo”, which augments mobile phones with a barcode scanner.

Also Martin Mahn emphasises the importance of models if you want to start your own spinoff from the university you’re working for. This specialist for founder support conducts about fifty initial talks a year, five to ten of which are followed by spinoffs. Whether IT specialists at “Availability Plus” developing high security software or chemists at “Creative Quantum” wanting to launch innovative analytical methods, Mahn and his team try with quite practical means to accompany the future founders on the road to their company. For this purpose they are planning to set up their own “Founders’ Villa” in Adlershof next year. “With this we intend to provide initial support, specifically for

to Linscheid the university considers how future founders can be supported even further, for instance by allowing them greater access in this phase to the laboratories and facilities of the local university institutions. “With the aid of collaboration agreements future founders can utilise technical facilities and key equipment for a time – before they venture their own investments in expensive technology,” answered Linscheid when asked to describe the procedure. In this respect too Adlershof with its university institutions is the central address for founders – until they are perhaps led to their own company next door.

// ÜBER DEN GROSSEN TEICH



// Prof. Dr. Dietmar Lerche gründete vor 15 Jahren die L.U.M. GmbH.

Fifteen years ago Prof. Dr. Dietmar Lerche founded the company L.U.M. GmbH. //

Mittlerweile gehören seine Geräte bei einigen internationalen Konzernen zum Laborstandard, sagt Lerche mit Befriedigung. Das bedeutet, sie stehen überall, wo die Konzerne entwickeln und produzieren – verteilt auf der ganzen Welt.

Am Anfang, noch in der Gründungsphase, hatte Lerche vor allem den deutschen Markt für Labormedizin im Blick. Doch der sei einfach zu klein, in ganz Deutschland könne er vom hochspezialisierten Gerät, dem „LUMiSizer“,

pro Jahr nur 10 bis 15 Geräte absetzen. 2004 hat L.U.M. sogar einen amerikanischen Ableger gegründet. „Für eine kleine Firma ist das schon ein großer Sprung“, räumt Lerche ein, der in Deutschland 20 Mitarbeiter beschäftigt. Aber auch für den internationalen Erfolg ist die Voraussetzung, dass man mit einem guten Produkt überzeugen könne.

Ein verlockendes Angebot aus Amerika markierte auch den Beginn der Cyano Biofuels GmbH: „In Berlin gibt es seit Jahrzehnten

„Wer eine neue Sorte Spreewaldgurken erfindet und produziert, der muss nicht nach Amerika, der kann sich auf den regionalen Markt beschränken“, sagt Prof. Dr. Dietmar Lerche. Er selbst aber verkauft vier von fünf Geräten ins Ausland: Vor 15 Jahren gründete er die Firma L.U.M. GmbH, die neuartige Messverfahren und -geräte entwickelt, beispielsweise zur Lagerstabilität von Lacken, aber auch von Lebensmitteln und Kosmetikprodukten.

einen Schwerpunkt in der Erforschung von Cyanobakterien, also Blaualgen“, weiß der Biochemiker Dan Kramer. So viel geballte Kompetenz, dass vor einiger Zeit eine amerikanische Firma darauf aufmerksam wurde, die noch aus den 1980er Jahren ein Patent auf die Herstellung von Bioethanol durch Cyanobakterien hielt. Jetzt, in Zeiten knapper werdender Kraftstoffressourcen, suchten sie einen Partner, der die neuartige Technologie auch umsetzen konnte: Dan Kramer gründete gemeinsam mit einer Kollegin das Unternehmen Cyano Biofuels aus dem Biologie-Institut der Humboldt-Universität aus.

Seither untersuchen sie, wie der alternative Kraftstoff anders als bisher produziert werden kann: „Wir wollen Cyanobakterien nicht als Biomasse nutzen, um daraus Ethanol zu gewinnen, sondern uns interessiert die direkte Bio-Ethanol synthese“, erklärt Kramer.

// weiter auf Seite 10



// Biochemiker Dan Kramer, Gründer der Cyano Biofuels GmbH, mit Kollegin Heike Enke im Labor

Biochemist Dan Kramer, founder of Cyano Biofuels GmbH, in the laboratory with colleague Heike Enke //

OVER THE POND //

“Whoever invents and produces a new kind of Spreewald gherkin does not have to go to America, but can stay on the regional market,” explained Prof. Dr. Dietmar Lerche. He himself sells four out of five devices abroad. Fifteen years ago he founded the company L.U.M. GmbH that develops new kinds of measuring methods and equipment, e.g. for the storage stability of paints, foodstuffs, and cosmetic products.

Lerche is pleased: In the meantime his equipment has become the laboratory standard at a number of international groups. In other words it is used everywhere these groups develop and produce – distributed all over the world. In the beginning, as far back as the founding phase, Lerche had his eye above all on the German market for laboratory medicine. How-

ever he confessed that this market is simply too small: he can sell only ten to fifteen units of the highly specialised device, the LUMiSizer, in the whole of Germany. In 2004 L.U.M. even founded a subsidiary in the USA. “That’s a giant step for such a small company,” confessed Lerche, who employs twenty workers in Germany, and explained that international suc-

cess first needs a convincing demonstration of a good product. A tempting offer from America also marked the birth of Cyano Biofuels GmbH: “In Berlin there has been decades of research concentrating on cyanobacteria, or blue green algae,” explained the biochemist Dan Kramer.

// read more on page 10

Anzeige



Das Wohlfühlbüro!

Ihre Ideen – unser Fachwissen
Ihre Räume – unsere Kompetenz

Heike Legler Objekt & Konzept | Rudower Chaussee 29 OWZ | 12489 Berlin
fon +49 (0)30 / 6392 1760 | info@legler-ok.de | www.legler-ok.de

HEIKE LEGLER

OK

OBJEKT & KONZEPT

Cyanobakterien produzieren Ethanol als natürliches Stoffwechselprodukt, allerdings nur in sehr geringer Menge. Den Stoffwechsel so zu optimieren, dass die Bakterien mehr Ethanol produzieren, ist daher das Betätigungsfeld seines Forschungsunternehmens. Eine internationale Ausrichtung ist dabei auch aus ganz prak-

tischen Gründen notwendig: „Wir brauchen Partner in anderen Ländern, die uns große, landwirtschaftlich nicht nutzbare Flächen zur Verfügung stellen“, sagt Dan Kramer. Brachen mit möglichst intensiver Sonneneinstrahlung, Meerwasseranschluss und am besten mit einem Kohlekraftwerk in der Nähe, denn zur Kultivierung

von Cyanobakterien braucht es nicht viel mehr als Sonnenlicht, Salzwasser und Kohlendioxid. Erste kleine Versuchsflächen für die Photo-Bioreaktoren gibt es bereits in Südspanien und Florida, eine große Produktionsanlage wird zurzeit mit einem Industriepartner vorbereitet – in Mexiko. // th



// Cyanobakterien erzeugen winzige Mengen Ethanol als natürliches Stoffwechselprodukt. Cyano Biofuels will diesen Prozess optimieren.
Cyanobacteria produce tiny quantities of ethanol as a natural metabolic product. Cyano Biofuels attempts to optimize the bacterial metabolism. //



// Der LUMiSizer ist ein hochspezialisiertes Messgerät.
Highly specialised measuring device: the LUMiSizer. //

Such a concentration of competence recently drew the attention of a US firm that as early as the 1980s was granted a patent for the manufacture of bioethanol through the action of cyanobacteria. Now, in times of dwindling fuel resources, the firm was seeking a partner who could also realise this new kind of technology: Together with a colleague Dan Kramer founded the spinoff Cyano Biofuels from the Biology Institute of Humboldt University.

produced differently than to date: “We don’t want to utilise cyanobacteria as a biomass for extracting ethanol, instead we are interested in direct bioethanol synthesis,” explained Kramer. Cyanobacteria produce ethanol as a natural metabolic product, however only in very small quantities. His company therefore researches into the optimisation of this bacterial metabolism for greater ethanol yield. An international alignment is therefore necessary for quite practical reasons as well. “We need partners in other countries who can provide us with large areas

that cannot be used for agriculture,” explained Dan Kramer: wasteland with the greatest possible solar irradiation, a connection to seawater and optimally a coal fired power plant nearby. After all, the cultivation of cyanobacteria does not need much more than sunlight, salt water and carbon dioxide. Initial small trial areas for photobioreactors have already been set up in Florida and the south of Spain, and a large scale production plant is currently being prepared with an industrial partner – in Mexico.

Since then they are investigating how this alternative fuel can be

Anzeige




ALBERGO HOTEL

★★★★

RISTORANTE




ALBERGO – eine Idee persönlicher!
www.albergo.de

Weil jeder Tag anders ist, ist anders einfach besser

Waßmannsdorfer Chaussee 2
12529 Berlin-Schönefeld

// DEN RICHTIGEN PARTNER FINDEN

„Wir haben uns durchgebissen“, meint Marco Köhler, Geschäftsführer der Cruso Systems GmbH. Das junge Start-up hat sich mit der Entwicklung des ersten mobilen GPS-Stadtführers für Fußgänger einen Namen gemacht. Einfach war dieser Weg nicht, denn zwischen der Entwicklung einer Technologie und dem Versuch, sie als Produkt auf den Markt zu bringen, liegen Welten. Auch wenn die Wissenschaftsstadt Adlershof, wo „der Cruso“ entstand, zum großen Teil mit öffentlichen Mitteln erschlossen wurde, für Firmengründer gelten andere Spielregeln.

Von den zwei Möglichkeiten einer Finanzierung – Bank oder Venture Capital – entschied sich das Cruso-Team für Letzteres. Die Ausgründer aus dem Fraunhofer-Institut für Rechnerarchitektur und Softwaretechnik FIRST hatten Glück, nachdem sie sich „an den Banken die Zähne ausgebis-

sen hatten“. Mit dem Berliner Immobilienmakler Matthias Kopp fanden sie einen Business Angel, der die Wissenschaftler auf ihrem „Lernprozess zum Unternehmer“ begleitete. Dann sei es eigentlich der klassische Weg gewesen, zählt Köhler die Stationen auf: Kapital, Kreditanstalt für Wieder-

aufbau, Innovationsfonds und zwei weitere Kapitalerhöhungen bis das Produkt marktreif gewesen sei.

// weiter auf Seite 12



// Ein Business Angel begleitete Marco Köhler von der Cruso Systems GmbH beim „Lernprozess zum Unternehmer“.

A business angel accompanied Marco Köhler of Cruso Systems GmbH on the “road to learning the ropes”. //

Anzeige



Wohlfühlen de luxe!

Arbeiten in Adlershof,
Wohnen in Britz.

Luxuriöses Wohnen – nur 10 km von Adlershof!
Britzer Parkvillen – Kernsanierung eines Gründerzeitdenkmals

Erdgeschosswohnung mit Garten, ca. 140 qm bzw. lichtdurchflutete Dachgeschosswohnung, ca. 122m² • parkähnliches Grundstück • große Dachterrasse mit Südausrichtung • zwei helle Bäder mit Wanne bzw. Dusche • hohe Decken und Parkett • Videogegensprechanlage, hochwertige Ausstattung • TG-Stellplätze • keine Erbpacht • Fertigstellung Ende 2009 • Vermietungs- und Verwaltungsservice



Adrian Beratungsgesellschaft mbH • Telefon: 0211 / 5772400 • www.adrian-immobilien.de



ADRIAN
Immobilien für Kapitalanleger



// Physiker und Investmentmanager
Dr. Joachim Rautter

Physicist and Investment Manager
Dr. Joachim Rautter //

Das was Köhler als schwierigen Weg beschreibt, aber zugleich mit Stolz auch akzeptiert, würde Dr. Joachim Rautter unter dem Aspekt der sorgfältigen Auslese einordnen. Der studierte Physiker ist Director Investment Management bei Peppermint Financial Partners und sieht die Dinge von der „anderen Seite“. Sein Unternehmen ist als Beteiligungsgesellschaft mit 25 Prozent beim Adlershofer Biochip-

produzenten Scienion AG engagiert, einer Ausgründung aus dem Max-Planck-Institut für molekulare Genetik. Sein Ziel ist es, nach acht Jahren Begleitung wieder zum „Exit“ zu kommen, also das Unternehmen in die finanzielle wie operative Selbständigkeit zu entlassen.

Am Standort Adlershof sieht Rautter durchaus interessante Start-ups. Bei

Peppermint wird bedacht ausgewählt: Nicht nur die Geschäftsidee müsse aussichtsreich sein. „Wir wollen selbst vom Thema genug verstehen, um qualifiziert beraten zu können.“ Rautter macht damit klar, worum es bei der mühsamen Suche nach einer Finanzierung letztlich geht: für das Vorhaben den passenden Partner zu finden. // ob



// Scienion stellt Ultra-Low-Volume-Liquid-Handling-Systeme für Diagnostikfirmen her

Scienion produces Ultra-Low-Volume-Liquid-Handling-Systeme for diagnostic companies //

Anzeige



Schaltungsentwicklung & Programmierung

- Kommunikationselektronik
- Mikrocontroller - Anwendungen
- Digitale Systeme

Friedlander Straße 127
12489 Berlin
Tel. / Fax: 030 / 678 949 87
www.tcp-ip-koppler.de

// Der sciFLEXARRAYER DW ist das Einstiegsgerät um Biosensoren mit Reagenzien zu beladen.

The sciFLEXARRAYER DW is a device for loading reagents on to biosensors. //

“We won through in the end,” claimed Marco Köhler, Managing Director of Cruso Systems GmbH. This young startup has made a name for itself with the development of the first mobile GPS city guide for pedestrians. The road was not easy: The development of a technology and its first launch as a product are worlds apart. Although the Science City Adlershof, where “the Cruso” was born, was developed to a great extent with public funds, different rules apply to company founders.



FINDING THE RIGHT PARTNER //

When faced with the two financing options – bank or venture capital – the Cruso team chose the latter. The founders of this spinoff from the Fraunhofer Institute for Computer Architecture and Software Engineering FIRST struck lucky after they “had had a tough time with the banks”. In the Berlin estate agent Matthias Kopp they found a business angel who accompanied the scientists on their “road to learning the ropes”. After that, according to Köhler, it was really the classical route, and he listed the various stations: capital, reconstruction loan corporation, innovation funds and two further capital increases until the product finally became marketable.

What Köhler describes as a difficult road, but at the same time accepts with pride, Dr Joachim

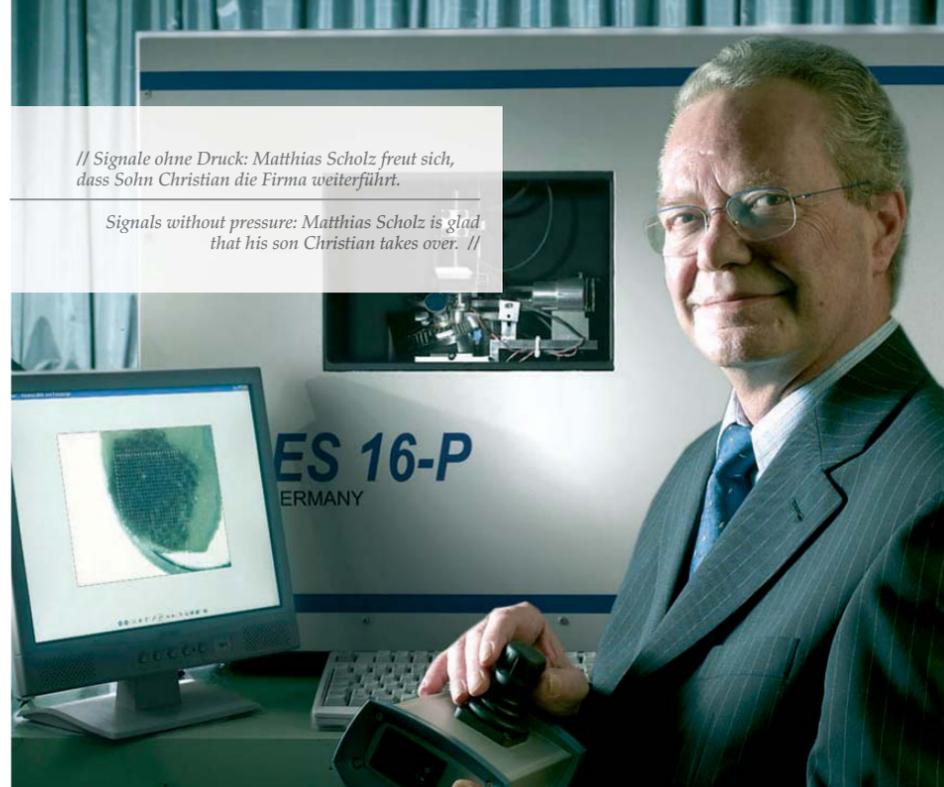
Rautter would place in the category of meticulous selection. A physics graduate he is the director of investment management at Peppermint Financial Partners and sees things “from the other side”. His company holds 25% of the Adlershof biochip producer Scienion AG, a spinoff from the Max Planck Institute for Molecular Genetics. His objective is to arrive back at the “exit” after eight years of supervision, i.e. to discharge the company into financial and operative independence.

At the Adlershof location Rautter sees perfectly interesting startups.

At Peppermint the choice is made with due consideration: Not only the business idea must be promising. “We too want to understand enough of the subject if we are to provide qualified advice.” This makes it clear what the laborious search for a financing solution is ultimately about: Finding the right partner for the project.

Bis 2008 hatte die LTB fünf Gesellschafter. Als ab Mitte 2007 vier Geschäftsanteile zum Verkauf standen, wollten Vater und Sohn nicht zulassen, dass das Unternehmen an fremde Investoren fällt. Kurz entschlossen übernahm der Junior die Verantwortung. Christian Scholz führte die Verkaufsverhandlungen über viele Klippen hinweg zum Erfolg. Seit Mitte des vergangenen Jahres ist LTB nun in Familienbesitz, Vater und Sohn halten je 50 Prozent der Anteile. Christian Scholz verantwortet als Geschäftsführer das operative Geschäft.

„Natürlich hat mein Vater schon vorher immer signalisiert, dass es schön fände, wenn ich in seine Fuß-



// Signale ohne Druck: Matthias Scholz freut sich, dass Sohn Christian die Firma weiterführt.

Signals without pressure: Matthias Scholz is glad that his son Christian takes over. //

// Christian Scholz kennt die Firma wie seine Westentasche.

Christian Scholz knows the company like the back of his hand. //



THE NEXT GENERATION //

// DIE NÄCHSTE GENERATION

Schneller als gedacht ist Christian Scholz zum Chefsessel gekommen. Das Unternehmen, die LTB Lasertechnik Berlin GmbH, ist führend auf dem Gebiet der kurzpulsigen Laser für die medizinische Analytik, laserbasierter Messsysteme und hochauflösender Spektrometer. Auf Initiative seines Vaters wurde es 1990 gegründet. Sören Schmahl betrachtet sich eigentlich nicht als zweite Generation. Mit dem Institut für Facility Management startete er gemeinsam mit seinem Vater Wolfgang in die Selbständigkeit.

stapfen treten würde, jedoch immer ohne Druck“, erklärt der junge Scholz. Die Situation im Sommer 2008 hat die Prozesse unerwartet beschleunigt.

„Verantwortlich sein ist nicht immer leicht, nicht immer schön“, sagt Scholz. Aber das sei das Zahnen seiner Kinder auch nicht gewesen. Durchgestanden ist beides. Christian Scholz kennt das Unternehmen wie die sprichwörtliche Westentasche, hat jeden Bereich während Praktika und als Werkstudent kennen gelernt. Hat seine Diplomarbeit auf dem Gebiet der technischen Physik hier ge-

schrieben und ist seit 1996 bei LTB fest angestellt. Der Vater, der promovierte Physiker Matthias Scholz, war Initiator der LTB Unternehmensgründung und dessen langjähriger geschäftsführender Gesellschafter und freut sich, dass Sohn Christian sein Lebenswerk weiterführt.

Sören Schmahl betrachtet sich eigentlich nicht als Nachfolger. Das Institut für Facility Management hat er schließlich gemeinsam mit seinem Vater Wolfgang bereits 1994 gegründet. Es ist spezialisiert auf compu-

tergestütztes Facility Management und arbeitet für Liegenschaftsämter oder die Charité-Kliniken in Berlin. Damals studierte Schmahl noch Informatik, eröffnete anschließend ein Computergeschäft und lieferte Hard- und Software an die Firma des Vaters. Als die Computertechnik Mitte der 1990er Jahre gerade auf dem Gebiet der Datenbanktechnik einen gewaltigen Sprung macht, haben beide die Idee, Facility Management, damals noch kein Begriff in Deutschland, computerunterstützt anzubieten. Sören Schmahl wird immer stärker in die Firma involviert. Warum es klappt: „Die Harmonie kommt aus der Arbeitsteilung“, sagt Schmahl junior. Natürlich rauche es auch hin und wieder, denn oft bewerte man Situationen unterschiedlich. Ihre Meinungen bilden Vater und Sohn aber „kumulativ“. Das Geschäft, sagt Sören Schmahl, übernimmt er in homöopathischen Dosen. Viele Termine nehmen Vater und Sohn gemeinsam wahr, er profitiere davon. Vater Wolfgang pflichtet bei: Auch wenn er sich nicht aus seiner Verantwortung schleichen wolle, „ich klebe nicht an meinem Stuhl.“ Die Zukunft, fügt er hinzu: „die hat der Sohn zu organisieren.“ // rb

Christian Scholz took the corporate helm faster than anybody had thought. His company, LTB Lasertechnik Berlin GmbH, is a leading capacity in the field of short pulse lasers for medicinal analysis, laser based measuring systems and high resolution spectrometers. His father founded it in 1990. Sören Schmahl does not consider himself second generation. Together with his father Wolfgang he started the Institute of Facility Management.

Until 2008 LTB had five partners. When four business shares were offered for sale from mid 2007 father and son did not want to see the company fall into the hands of outside investors. Without further ado junior took the responsibility on himself. Christian Scholz had to manoeuvre between many cliffs before he could bring the sales negotiations to a successful finish. Since mid 2008 LTB has been in family ownership, with

father and son each holding 50% of the shares. As the managing director Christian Scholz is responsible for the operative lines. “Of course my father had always been giving me signals: He always thought it was a good idea when I followed in his footsteps. Yet he did not put on the pressure,” replied Scholz junior when asked about the situation. The situation in the summer of 2008 proved an unexpected boost to the process.

“It’s not always easy being responsible, and not always pleasant,” confessed Scholz. But then again, he continued, his children’s teething troubles weren’t either, and both were seen through. Christian Scholz knows the company like the back of his hand, having familiarised himself with every division during on-the-job training and as a working student.

// read more on page 16

Anzeige

NEUE IMPULSE FÜR DAUERHAFTEN ERFOLG.

Die praxisnahe Fortbildungsoffensive in Adlershof

Start der nächsten Seminarreihe am **10. November 2009.**
Jetzt anmelden!

COACHING ZENTRUM DES
BPW 2009 | Businessplan Wettbewerb
Berlin-Brandenburg

Partner des ● **Technologie**
● **Coaching Center**
● Ein Unternehmen der IBB

Infos und Anmeldung unter: **030 / 6392 3640** oder www.optimists.de/1/seminar

Here he wrote his diploma dissertation in the field of technical physics and has been a permanent employee at LTB since 1996. His father Matthias Scholz, a doctor of physics, was the initiator of the LTB corporate startup and its yearlong managing partner and is delighted that his son is now continuing his life's work.

Sören Schmahl does not really consider himself a successor. As early as 1994 he had founded together with his father Wolfgang the Institute for Facility Management, which specialises in computer aided facility management and works for real estate offices and Charité clinics in Berlin. At the time Schmahl was still studying computer science before he opened a computer shop and supplied hardware and software to his father's company. When in the mid 1990s computer technology made enormous progress particularly

Anzeige

wir machen zexy.

Kreation. Produktion. Media.

www.zielgruppe-kreativ.com

zielgruppe  kreativ

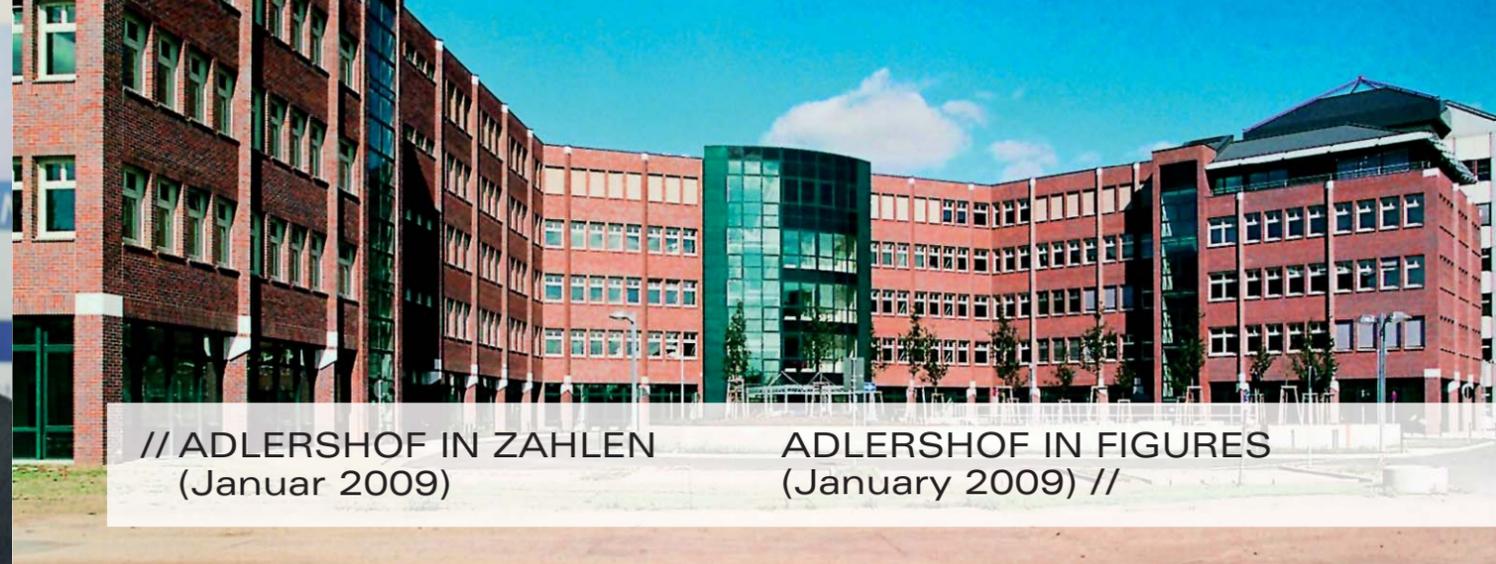


// Wolfgang und Sören Schmahl haben gemeinsam gegründet, aber die Zukunft organisiert der Sohn.

Wolfgang and Sören Schmahl founded their business together, the future is organised by the son. //

in the field of database applications the two had the idea of providing computer aided services for facility management, at the time an unknown discipline in Germany. Sören Schmahl is becoming more and more involved in the company. When asked to explain why this works so well, Schmahl junior replied: "Harmony comes from the sharing of work." Of course there is the occasional friction because situations are often assessed

differently. Yet father and son form their opinions "cumulatively". Sören Schmahl confessed that he is taking over the business in homoeopathic doses. Father and son attend many appointments together, and the son profits from this arrangement. Father Wolfgang agrees, even though he has no intention of escaping his responsibility: "I'm not glued to my chair. "The future," he added, "is something my son's got to organise."



// ADLERSHOF IN ZAHLEN
(Januar 2009)

ADLERSHOF IN FIGURES
(January 2009) //

STADT FÜR WISSENSCHAFT, WIRTSCHAFT UND MEDIEN

Fläche: 4,2 km²
Beschäftigte: 14.123
Unternehmen: 814

WISSENSCHAFTS- UND TECHNOLOGIEPARK

UNTERNEHMEN
Unternehmen: 410
Neuansiedlungen 2008: 41 Unternehmen
Mitarbeiter: 4.775

ENTWICKLUNGSSTAND

Umsätze der Unternehmen (einschließlich Fördermittel) und Budgets der wissenschaftlichen Einrichtungen (einschließlich Drittmittel): 713 Mio. Euro

WISSENSCHAFTLICHE EINRICHTUNGEN

Außeruniversitäre Forschungseinrichtungen: 11
Mitarbeiter: 1.604

HUMBOLDT-UNIVERSITÄT ZU BERLIN

Naturwissenschaftliche Institute: 6 (Institut für Informatik, Mathematik, Chemie, Physik, Geographie und Psychologie)
Mitarbeiter: 868
Studierende: 6.733

MEDIENSTADT

Unternehmen: 147
Neuansiedlungen 2008: 21 Unternehmen

GEWERBE

Unternehmen: 257
Neuansiedlungen 2008: 61 Unternehmen

LANDSCHAFTSPARK

Hektar: 66

CITY OF SCIENCE, TECHNOLOGY AND MEDIA

Area: 4.2 km² (1,038 acres)
Staff: 14,123
Enterprises: 814

SCIENCE AND TECHNOLOGY PARK

COMPANIES
Companies: 410
New settlements 2008: 41 companies
Employees: 4,775

DEVELOPMENT STATUS

Companies' turnover, including establishments' funds and budgets (including third-party funds): 713 million Euro

SCIENTIFIC ESTABLISHMENTS

Non-university research establishments: 11
Employees: 1,604

HUMBOLDT UNIVERSITY BERLIN

Natural science departments: 6
Employees: 868
Students: 6,733

MEDIA CITY

Companies: 147
New settlements 2008: 21 companies

COMMERCIAL AREA

Companies: 257
New settlements 2008: 61 companies

LANDSCAPE PARKLAND

Hectares: 66

SO BAUT MAN HEUTE AUTOS.



DER NEUE KIA CEE'D ATTRACT. 7 JAHRE GARANTIE* SERIENMÄSSIG.

"Kia schlägt sie alle". Deutschlands umfassendste Garantie. Sieger im Garantievergleich unter 38 Herstellern (Autobild Nr. 40/09)



UNSER
HAUSPREIS AB
€ 14.430,00
zzgl. 750,- € Überführung und
Zulassung

Kommen Sie für mehr Infos oder eine Probefahrt direkt zu uns. Wir freuen uns auf Sie.

KIA MOTORS Deutschland GmbH

Niederlassung Berlin
Großbeerenstraße 148-158 - 12277 Berlin

Tel.: (030) 3 46 71 00

Fax: (030) 3 44 70 27

E-Mail: info@kia-berlin.de

www.kia-berlin.de



Kraftstoffverbrauch in l/100 km kombiniert 5,7 - 5,8; innerorts 6,6 - 7,2; außerorts 5,1 - 5,1. CO₂-Emission: kombiniert 132 - 139 g/km. Nach Messverfahren RL 1999/100/EG. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

* 7 Jahre/150.000 km auf den Antriebsstrang und 5 Jahre/150.000 km auf das komplette Fahrzeug. Gültig für den Kia cee'd, cee'd Sporty Wagon und pro_cee'd in allen EU-Staaten (plus Norwegen, Schweiz, Island und Gibraltar).