

Mach es einfach!

Ein Aufruf zur Selbständigkeit

VON
TOBIAS GRAB
GESCHÄFTSFÜHRER
CYNORA GMBH

Die Idee, der Wunsch selbstständig zu forschen und Produkte zu entwickeln, entstand bei mir während meiner Dissertation am Campus Süd.

Ich beriet parallel zu meinem Chemiestudium ein mittelständisches Unternehmen in

“Warum ich mein eigener Chef wurde”

wissenschaftlichen Fragen und erhielt Einblicke in die Ideen und Gedanken des Unternehmers, sprach mit Mitarbeitern, Zulieferern und Kunden. Diese Welt war mir neu und sie faszinierte mich.

Als organischer Chemiker an der Universität war ein sauberes Produkt, ein Einkristall oder ein ausgedrucktes Spektrum das Ziel, doch hier ging es um Produkte, An-

wendungen und Märkte.

Mein Auftraggeber, ein Porsche fahrender, Zigarillo rauchender Ingenieur über sechzig, fragte mich bei jeder Besprechung, wann ich denn endlich eine Idee entwickeln würde, oder einen Prototyp bauen würde, der Kundenbedürfnisse befriedigen könnte. Nach jedem dieser Treffen schlief ich wenig und grübelte über Victor Hugos Zitat: "Nichts ist mächtiger, als eine Idee, deren Zeit gekommen ist!" Aber warum fiel mir nichts Brauchbares ein?

Also betrachtete ich Bilder der "Microsoft"-Gründer (hätten Sie denen ihr Geld anvertraut?) und kaufte mir die Biographie von Steve Jobs, dem Gründer von "Apple", las über Gründungen und Gründer, über Betriebswirtschaft und Personalführung, Eigenmotivation und Kybernetik. Der Erfolg dieses Unterfangens war, dass ich zwar immer noch keine Geschäftsidee entwickelt hatte, aber mittlerweile meine Forschungen deutlich vernachlässigt hatte.

Nach einem Auslandsseminar und einigen schlaflosen Nächten ging ich zum mei-

nem Chef und bat ihn, meine Promotion beenden zu dürfen, da ich mich entschieden hatte eine freie, qualitätssichernde Veröffentlichungsplattformen ("Open Access") für wissenschaftliche Veröffentlichungen zu entwickeln und zu vermarkten. Ich hatte mich sehr über die Praxis der wissenschaftlichen Verlage geärgert, die das steuerfinanzierte Wissen der Forscher als Ihr Eigentum betrachteten, den freien Zugang behinderten und Ihre Zeitschriften und Monographien wieder über Steuergelder an die Universitäten (zurück)verkauften.

Mein ehemaliger Doktorvater war angehen, der Kanzler der Uni ebenso, die Universitätsbibliothek unterstützte mich aufopferungsvoll, doch ein österreichischer Professor überzeugte mich, dass die Zeit für meine Idee wahrscheinlich nie kommen würde. Heute bezweifle ich dies, damals habe ich es geglaubt und das fertige Konzept in Demut beerdigt.

Die Entwicklung dieser Idee zum fertigen Businessplan hatte mir dennoch so viel Freude bereitet, dass ich keinesfalls "aufge-

ben" und Laborleiter oder Unternehmensberater werden wollte. Ich fand im Arbeitskreis von Prof. Bräse zwei Mitstreiter, Thomas Baumann und Michael Bächle und auf Basis unserer Promotionsthemen entwickelten wir ein Konzept zu "Neuen organischen Solarzellen".

Für einen Chemiker ist die Gründung eines Unternehmens ein besonders abwegiges Unterfangen, da das Labor und die Analytik extrem teuer sind und damit außerhalb von Hochschulen, Konzernen und großemittelständigen Unternehmen nur sehr schwer finanzierbar schien.

Wie ich mein eigener Chef wurde

Beständig wuchs in mir der Wunsch endlich eigenverantwortlich zu arbeiten. Ich stellte fest, dass ich natürlich viel Beratung, Unterstützung, Hilfe und Nachsicht bräuchte, aber beim Entscheiden auf mich und meine Realität vertrauen wollte. Im Endeffekt ist das Leben doch die Summe von vielen bewussten und teilweise vielleicht unbewussten Entscheidungen. Ist man mit dem Gesamtergebnis relativ zufrieden, oder ist

„Wie ich mein eigener Chef wurde“

man sich der Gründe für die falschen Entscheidungen bewusst, so liegt möglicherweise der Schluss nahe, selbstständig zu werden. Bei mir ist dies aber ein langer Prozess.

Mit wachsendem Überblick über das Thema "Organische Elektronik" erkannten wir, dass auf der Basis unseres Verständnisses auch organische Leuchtdioden (OLED) signifikant verbessert werden könnten. Wir schrieben unsere Konzepte nieder und schickten sie zur Durchsicht an die cynora GmbH.

Dieses Unternehmen war 2003 in Aachen gegründet worden und arbeitete an neuen OLED-Materialien. Wir führten Gespräche, verhandelten und bekamen schlussendlich das Angebot, geschäftsführende Gesellschafter dieser Firma zu werden. Die vorherigen Geschäftsführer wurden unsere Berater und Mitgesellschafter.

Thomas Baumann kehrte von seinem Postdoc-Aufenthalt in Cambridge zurück, Michael Bächle verließ seinen neuen Arbeitgeber, wir packten die Koffer und gingen

nach Aachen - zu Cynora.

Wie übernahmen die Forschungsaufträge, kämpften erfolgreich mit Juristen und Bürokraten, packten das Labor in drei LKW



und zogen in den frisch gegründeten KIT-Hightech-Inkubator auf dem Campus Nord.

Hier designen, synthetisieren und erforschen wir neue optoelektronische Materialien, Kunststoffe, die Licht zu Strom oder Strom zu Licht umwandeln können und in organischen Solarzellen und organischen LEDs (OLED) Anwendung finden. In enger Zusammenarbeit mit den exzellenten Wissenschaftlern am KIT entwickeln wir diese Materialien zu vollständig druckbaren Bauteilen weiter.

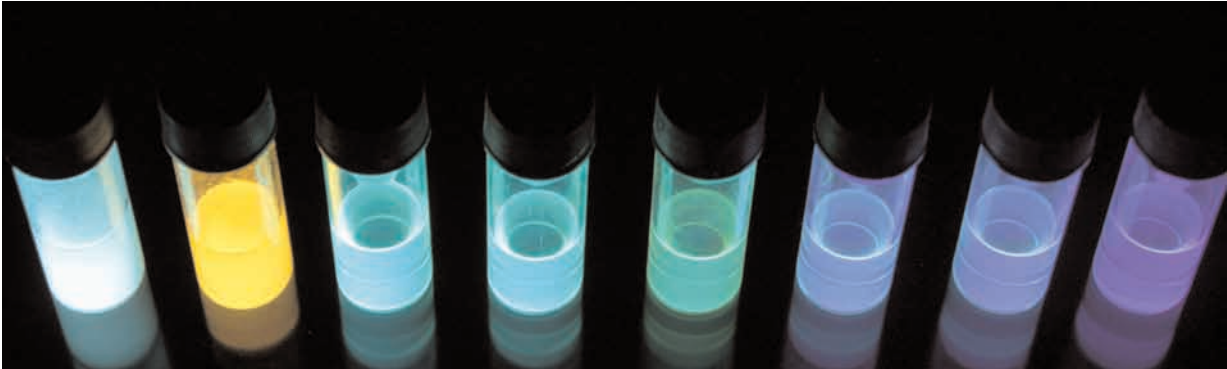
Ziel dieser Unternehmung ist es, Hightech-Materialien zu entwickeln und selbstständig in marktfähige Produkte zu überführen.

Andere Unternehmen forschen an ähnlichen Projekten und dies mit teilweise gigantischen Budgets, aber meist mit einem anderen Schwerpunkt: Der cynora GmbH geht es nicht um die Entwicklung eines perfekten OLED-Displays, um Lebensdauern von 100 000 Stunden oder die perfekte Energieeffizienz. Wir wollen mit unseren Materialien und der Herstellung dieser Bauteile in Druckprozessen, ohne teure und aufwendige Vakuumtechnologien, völlig neue Märkte erschließen und OLED und Solarzellen zu Preisen von Verpackungsmaterialien anbieten. Dieser Weg zur Erfüllung der Bedürfnissen von potentiellen Kunden erscheint uns kürzer und schneller zu

sein, als sich mit solch erfolgreichen Technologien wie Flüssigkristallen im Displaysektor anzulegen. Diese Durchbrüche sind daher den großen forschenden Unterneh-

men in Europa und Nordamerika vorbehalten und die Displayprozessierung mit hoher Wahrscheinlichkeit den führenden asiatischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen.

Dennoch sahen wir, dank der Menschen die uns beraten, viele Märkte, deren Adressierung und Erforschung sich dennoch lohnt. Daher übernahmen wir, drei Karlsruher Absolventen eine existierende Firma aus Aachen und ein gerade bewilligtes Forschungsprogramm. Wir wickelten die Übernahme ab - was zu sehr interessanten Begegnungen mit der Bürokratie geführt hat und viel aufwendiger war, als ich es je zu träumen gewagt hätte - und zogen in den neu eröffneten Inkubator der Stabsabteilung Innovation des frisch gegründeten KIT. Dieser Inkubator fungiert als Brutkasten für junge Unternehmen und erleichtert den Einstieg ins Unternehmertum auf vielfältige Weise. Neben der Infrastruktur und dem Personal des Campus und des Gebäudes werden Vorträge, Lernveranstaltungen, Erfahrungsaustausche und Kontakte angeboten, die den Gründern sehr zeiteffizient anlernt und begleitet. Das CIE, das Center für Innovation und Entrepreneurship ergänzt diese Infrastruktur des KIT und bietet für Wissenschaftler die Selbstständigkeit wollen einen sehr fruchtbaren Boden. Mit der Inno AG verfügt das KIT zusätzlich über ein



▲ **Neuartiger Halbleiterpolymere, die durch ihre physikalischen Eigenschaften als weiß emittierende polymere OLEDs Verwendung finden**

Partnerunternehmen für kaufmännische Unternehmensführung und Finanzierung. Also brauchten wir nur eine Vision, eine Idee und einen Plan.

Die Vision besteht im Traum, organischen Materialien, in Lösung synthetisierbare Verbindungen zu designen, die die Eigenschaften von Metallen und Halbmetallen aufweisen.

Der Plan, unsere Forschung an druckbarer Elektronik mit der Veräußerung von existierenden Forschungsergebnissen der cynora zu finanzieren wurde durch das Gebaren der Kunden und den Zwängen der wirtschaftlichen Lage ab Juni 2008 pulverisiert. Erst weigerte sich ein größeres Pharmaunternehmen eine sehr elegante und effiziente Synthese eines wichtigen Schmerzmittels zu kaufen, wie es von unseren Vorgängern vereinbart wurde, mal schloss die Abteilung einer spanischen Pharmafirma den Geschäftsbereich, der mit uns Vorverträge abgeschlossen hatte. Auch das Interesse von deutschen Konzernen an einer Zusammenarbeit mit Start-Up-Unternehmen beschränkte sich stärker auf den Zugriff auf staatliche Subventionen als den Kauf von Technologie oder Informationen. Dies kann natürlich auch an der Qualität von Technologien und Informationen gelegen haben.

Nur dank der Instrumente der staatlichen Förderung und eigenen Kapitals konnten wir die optoelektronischen Materialien entwickeln und die Prozessierbarkeit erforschen. Dies tun wir auch zur Zeit noch, während wir gleichzeitig weitere Mittel einwerben. Aktuell bereiten wir eine weitere Kapitalerhöhung vor, um Kleinserien zu fertigen und weitere Mitarbeiter finanzieren zu können.

Sein eigener Chef zu sein hat auf den ersten Blick einen gigantischen Vorteil: Man kann man theoretisch selbst entscheiden, wann, was und wie man etwas tut.

Der Weg zur Selbstständigkeit führt meiner Meinung nach über stetig wachsendes Selbstbewusstsein. Dieser Begriff erscheint mir hinsichtlich der Eigenverantwortlichkeit sehr wichtig und rechtfertigt ein wenig Erläuterung:

Selbstbewusstsein meint für mich nicht Selbstvertrauen, Arroganz oder das Gefühl der Unfehlbarkeit, sondern die Fähigkeit sich seiner Stärken und Schwächen bewusst zu machen, sich also selbst zu kennen, sich seiner selbst bewusst zu sein. Die Annahme von Kritik und der Abgleich von Selbstbild mit dem Fremdbild, der Wahrnehmung der Anderen, sind zwei wichtige Hilfen auf dieser stetigen und endlosen Annäherung von Selbstbild und "Realität".

So banal es klingen mag, diese Fähigkeit empfinde ich als wenig trivial und teilweise

schmerzhaft in der täglichen Anwendung.

Auf den Universitäten, die ich besucht habe, lernte ich nur das selbständige Erledigen von Arbeiten, in der Diplomarbeit erstmals das selbstständige Entscheiden, welche Arbeiten ausgeführt werden sollten. Dennoch waren natürlich das Thema und die Methoden vorgegeben.

Es ist keinesfalls verwerflich oder unaufgeklärt einem Chef zu dienen, der größere Fähigkeiten, Erfahrungen oder Ressourcen hat. Die freiwillige Wahl eines Verantwortlichen ist natürlich keine Einschränkung von Freiheit, ebenso wie die Ehe, auch wenn im letzten Fall häufig widersprochen wird.

Und dennoch möchte ich jeden bestärken, der es selbstständig versuchen will. Das KIT unterstützt Gründer umfangreich und sehr engagiert.

Auch wenn man vielleicht nicht als Porsche-fahrender Zigarillo-Raucher endet, "einfach machen" ist lehrreich, spannend und macht Spaß. ■

Infobox

Das Center für Innovation und Entrepreneurship

Das Center für Innovation und Entrepreneurship (CIE) ist eine unternehmerische Initiative zur Gründerunterstützung am KIT. Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie bietet es Studenten, Mitarbeitern und Alumni des KIT eine Anlaufstelle in allen Phasen des Gründungsprozesses. Von der Ideenentwicklung über die Konzeption des Businessplans bis hin zu Finanzierungs- und Investorenfragen bieten das Team des CIE Know-how und unbürokratische Unterstützung an.

Bereits die gute Geschäftsidee ist interessant: Das Center sucht vor allem nach innovativen Konzepten mit Wachstumsmöglichkeiten und guter Skalierbarkeit. Unterstützend wirkt ein weit reichendes Netzwerk von Professoren, Experten aus Industrie-, Unternehmer- und Investorenkreisen und sorgt für hohe Qualität und Umsetzbarkeit der Ideen.

Wer mit den "Startup-Machern" in Kontakt treten möchte findet sie im Gründerpavillon auf dem KIT Campus-Süd oder unter www.cie-kit.de.