

Adlershof special 43

Gründerland
Start-up county



GO

> **Gründen auf der Überholspur**
Start-ups on the fast lane

> **Rocket trifft Adlershof**
Rocket meets Adlershof

> **Kollaborative Innovation**
Collaborative innovation



INHALT // CONTENT

- 3 Start-ups in Berlin – Hype oder Speerspitze eines deutschen Silicon Valley?**
Start-ups in Berlin – Hype or spearhead of a German Silicon Valley?
- 4 Gründen auf der Überholspur**
Start-ups on the fast lane
- 8 Rocket trifft Adlershof**
Rocket meets Adlershof
- 11 Digitales Win-win**
Digital win-win
- 14 Gründen in Adlershof**
Start-ups in Adlershof
- 16 Inkubationsprogramm für Hochschulforscher**
Incubation programme for university researchers
- 18 Neuer Aktivposten im Land der Ideen**
New asset in the land of ideas
- 21 Kollaborative Innovation**
Collaborative innovation

Ihr Ansprechpartner // Your contact person



Lars Hansen, Leiter Unternehmensservice

Innovations- und GründerZentrum (IGZ) & Internationales Gründerzentrum (OWZ)
Rudower Chaussee 29
12489 Berlin
Telefon: +49 30 6392 6011

Charlottenburger Innovations-Centrum (CHIC)
Marie-Elisabeth-Lüders-Straße 1
10625 Berlin
Telefon: +49 30 590083105

E-Mail: hansen@izbm.de | www.adlershof.de/gruender

IMPRINT // IMPRESSUM

Herausgeber // Publisher:
WISTA-MANAGEMENT GMBH

Redaktion // Editorial staff:
Rico Bigelmann, Sylvia Nitschke

Autoren // Authors:
Manuel Berkel (mb), Rico Bigelmann (rb), Mirko Heinemann (mh), Chris Löwer (cl), Sylvia Nitschke (sn), Klaus Oberzig (ko), Peter Trechow (pt)

Übersetzung // Translation:
Lost in Translation?, Endingen

Layout und Herstellung // Layout and production:
Medienetage Anke Ziebell
Telefon: 030/ 60 98 47 697, Fax: 030/60 98 47 698
E-Mail: aziebell@medienetage.de;
www.ziebell-medienetage.de

Redaktionsadresse // Editorial staff address:
WISTA-MANAGEMENT GMBH, Bereich Kommunikation
Rudower Chaussee 17, 12489 Berlin
Telefon: 030/63 92 - 22 38, Fax: 030 / 63 92 - 22 36
E-Mail: nitschke@wista.de; www.adlershof.de/special

Anzeigenverkauf // Ad sales:
WISTA-MANAGEMENT GMBH, Bereich Kommunikation
Marina Salmon, Telefon: 030 / 6392-2283
E-Mail: salmon@wista.de

Druck // Print:
BUD – Brandenburgische Universitätsdruckerei und Verlagsgesellschaft Potsdam mbH

© Fotos // © Photos:
Sofern nicht anders gekennzeichnet/unless otherwise specified: Tina Merkau; Titel/Title: TongRo Images/Corbis; Inhalt/Content oben/top: Oke_Swan0murphy/Thinkstock/iStock; S./p. 3: High-Tech Gründerfonds Management GmbH; S./p. 4/5: krolone/Thinkstock/iStock; S./p. 16 unten/bottom: Inkulab; S./p. 18: WISTA/Numrich Albrecht Klumpp Gesellschaft von Architekten mbH; S./p. 17 rechts/right: P2007/iStock; S./p. 19: WISTA-MANAGEMENT GMBH; S./p. 20: 3YOURMIND GmbH, www.3yd.de; U4/cover back: Katy Otto

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.

2015

Ausführliche Texte und Adlershofer Termine finden Sie unter:



www.adlershof.de/special

Start-ups in Berlin – Hype oder Speerspitze eines deutschen Silicon Valley?

Schon seit einigen Jahren erlebt Berlin einen beeindruckenden Boom. Im Fahrwasser der Bundesregierung zogen zunächst Verbände, Kanzleien und etablierte Unternehmen nach Berlin. Heerscharen von Handwerkern und Bauunternehmen errichteten topmoderne Bürogebäude und Apartments, Altbauten wurden liebevoll wieder hergestellt. Die aufgestaute Energie der Alternativlosigkeit entlädt sich in unternehmerischer Schaffenskraft.

Heute machen junge Unternehmen aus dem hässlichen Entlein Berlin den Rising Star Europas. In Mitte und überall in der Stadt siedeln sich Start-ups an, um die Gelegenheiten, die technologische Umbrüche bieten, wahrzunehmen. Und um es dem unternehmerischen Establishment zu zeigen. Aus Start-ups entstanden erste milliarden-schwere Unternehmen und weitere werden folgen. Zu sehen in Funk und Fernsehen sind natürlich Unternehmen mit Produkten für Konsumenten – B2C: Zalando, Lieferheld und die 6 Wunderkinder. Aber Berlin ist mehr. Rund um Schering und die Charité entstehen vielversprechende Medizin- und Biotechunternehmen, auch im Betahaus und bei AtomLeap finden sich Unternehmen, deren Produkte man anfassen kann. Deutsche Ingenieurskunst in Hardware gegossen.

Im Südosten Berlins, in Adlershof, liegt vielleicht die, oder zumindest eine, Keimzelle des Berliner Technologie- und Gründerbooms. Hier bündeln sich seit über 20 Jahren schon Wissenschaft, High-Tech, Wohnen und Wachstum. Wenn Input der größte Treiber des Outputs ist, dann ist hier Großes zu erwarten. Trotz schwankender Konjunktur und dem Auf und Ab der Börsen werden die neuen unternehmerischen Berliner Schnellboote auch raue Gewässer meistern. Der Aufwärtstrend der letzten zehn Jahre und vielleicht auch der aktuelle Boom werden sich fortsetzen. Die wissenschaftliche und unternehmerische Vielfalt aus Adlershof bringt schon jetzt Spitzenleistungen hervor. Von diesem Standort ist noch viel zu erwarten. Warren Buffet sitzt schließlich auch nicht an der Wall Street, sondern in Omaha, Nebraska. ■

Alexander von Falkenberg, Geschäftsführer
High-Tech Gründerfonds Management GmbH

Start-ups in Berlin – Hype or spearhead of a German Silicon Valley?

For some years now, Berlin has been enjoying an impressive boom. In the wake of Germany's Federal Government, associations, law firms, and established companies have been relocating to the city. Legions of skilled workers and construction companies have been erecting modern office buildings and apartments, and old buildings have been lovingly renovated. A pent-up energy caused by the lack of alternatives is being discharged into creative entrepreneurial power.



Start-ups are elevating the Republic's former ugly duckling Berlin into Europe's rising star. Start-ups are settling everywhere in the city to grasp all opportunities offered by technological upheavals – and to show the establishment. The first start-up billionaire companies evolved, and more will follow. TV and radio are of course full of companies offering consumer products – B2C: Zalando, Lieferheld, and 6 Wunderkinder. Yet, Berlin is more. Schering and the Charité are becoming the centre of

highly promising medical and biotech companies, and also Betahaus and AtomLeap are now home to companies offering tangible products. The art of German engineering cast in hardware.

Adlershof in southeast Berlin is perhaps the sole, yet outstanding nucleus of the Berlin technology and start-up boom. For more than 20 years now, Adlershof has been focusing on science, high tech, living, and growth. So, if input is the greatest driver of output, there is something big developing here. Despite the volatile economy and the ups and downs on the stock market, the new Berlin speedboat entrepreneurs will also master choppy waters. The upward trend of the last ten years and perhaps the present boom as well will continue. The scientific and entrepreneurial diversity from Adlershof is already breeding out outstanding achievements. And much can be expected still from this location. After all, Warren Buffet too is not sitting on Wall Street either, but is in Omaha, Nebraska.

Alexander von Falkenberg, Managing director
High-Tech Gründerfonds Management GmbH

Gründen auf der Überholspur

Akzelerator-Programme gibt es quer durch Europa. Sie verhelfen Start-ups in Rekordzeit zum Markteintritt. Dabei fokussieren nationale, aber auch internationale Unternehmen stark auf Berlin: Die Bundeshauptstadt ist die deutsche Akzelerator-Hauptstadt. Der neue „Adlershofer Beschleuniger“ fördert Jungunternehmer aus gleich mehreren Branchen.

> weiter auf Seite 6



Start-ups on the fast lane

There are accelerator programmes all over Europe. They help start-ups to enter markets at record speed. And both national and international companies are focusing heavily on Berlin: this city is the federal and accelerator capital of Germany. The new Adlershof Accelerator promotes new companies in a number of sectors.

> read more on page 7

Neben einem guten Produkt war für Thomas Grandoch am Beginn seiner Unternehmerkarriere vor allem eines wichtig: Kontakte. Der Absolvent der Universität der Künste Berlin (UdK) und seine Partner hatten 2013 die erste Version einer Software entwickelt, mit der Firmen genau dann Suchmaschinenwerbung schalten können, wenn ein Fernsehspot einen ähnlichen Artikel anpreist. Beim Akzelerator-Programm des ProSiebenSat1-Konzerns traf Grandoch mit seinem Team von der storyfeed GmbH auf Geschäftsführer der Sendergruppe. „Für Start-ups ist es gewöhnlich sehr schwer, Kontakt zu diesen potenziellen Kunden und Investoren herzustellen“, sagt Grandoch.

Es sind vor allem die exzellenten Gelegenheiten zum Networking, die Akzeleratoren von klassischen Gründerzentren oder Inkubatoren abheben. Die Teilnehmer erhalten zudem ein intensives Coaching. Die Produktentwicklung mit potenziellen Kunden und die kompakte Struktur beschleunigen die Gründung. „Wenn man wöchentlich über seine Fortschritte berichten muss, erzeugt das viel positiven Druck“, berichtet Philipp Stelzer, Geschäftsführer des Berliner Start-ups Task 36 GmbH. Er und seine Kollegen haben bei einem Accelerator des Massachusetts Institute of Technology (MIT) eine Software zur Projektsteuerung entwickelt, die auf künstlicher Intelligenz basiert und zeitfressende Planungsschritte automatisiert. Wie storyfeed ist Task 36 im Frühjahr in das neue Charlottenburger Innovations-Centrum (CHIC) gezogen.

Berlin hat sich zur inoffiziellen deutschen Akzelerator-Hauptstadt gemausert. Fast monatlich eröffne ein neuer Inkubator, Akzelerator oder ein Digitallabor, heißt es aus der Senatsverwaltung für Wirtschaft. Die Adlershofer WISTA-MANAGEMENT GMBH startet Anfang des neuen Jahres den eigenen Akzelerator „Adlershofer Beschleuniger“. „Er wird Start-ups mehr Unabhängigkeit geben als vergleichbare Angebote, denn die Teilnehmer müssen keine



Thomas Grandoch, Gründer und Geschäftsführer der storyfeed GmbH
Thomas Grandoch, founder and CEO of storyfeed GmbH

Firmenanteile abtreten. Träger ist nicht etwa ein einzelner Konzern, sondern mehrere Mittelständler, die die gesamte Wertschöpfungskette einer Branche abbilden – somit werden ein tiefes Branchenverständnis und wertvolle Kontakte vermittelt“, sagt WISTA-Geschäftsführer Roland Sillmann.

Die erste Programmlinie des „Adlershofer Beschleunigers“ wird Gründern aus der Energiewirtschaft offenstehen. Als Projektpartner wurden die GASAG Berliner Gaswerke Aktiengesellschaft, die Blockheizkraftwerks- Träger- und Betreibergesellschaft mbH, die Stromnetz Berlin GmbH und der Bundesverband Neue Energiewirtschaft gewonnen. Die Projektpartner finanzieren den Gründern für die Dauer des Programms Büro- und Wohnflächen und sorgen für ein intensives Mentoring. Ziel ist z. B. ein Prototyp, den die Start-ups durch ein renommiertes Institut prüfen lassen können, oder ein erstes Referenzprojekt mit einem der Partner.

Die Programmdauer von bis zu sechs Monaten wird an die jeweilige Branche angepasst, der Energie sollen Optik, Medizintechnik und das Internet der Dinge folgen. Die WISTA ist überzeugt, dass sich durch den „Adlershofer Beschleuniger“ viele Gründer aus Deutschland und später aus ganz Europa für den Standort Berlin entscheiden werden. ■ mb

Gründer-Know-how aus Adlershof wird in ganz Berlin genutzt: Im September 2015 eröffnete das Charlottenburger Innovations-Centrum (CHIC).

Start-up-insight from Adlershof is applied all over Berlin: In September 2015 the Charlottenburg Innovation Centre (CHIC) opened its gates.



Günstige Mieten und flexible Verträge: Im CHIC finden Unternehmensgründer ideale Bedingungen nicht nur zum Arbeiten.
At CHIC start-ups will benefit from low rents and flexible leases, ideal conditions not only for working.

Apart from having a good product, it was most important for Thomas Grandoch to have one thing at his disposal at the beginning of his career: contacts. In 2013, Grandoch, a graduate of the Berlin University of Arts and his partners had developed the first version of a software that businesses could use to activate search engine advertisements as soon as a similar article appeared in a TV spot. At the ProSiebenSat.1 Accelerator event, Grandoch and his team from storyfeed GmbH met with the managers of the TV broadcasting group. “Start-ups usually find it very difficult to forge contacts with these potential customers and investors,” explained Grandoch.

Accelerators offer primarily excellent networking opportunities that set them apart from the classical incubators. Moreover, the participants are given intensive coaching. The product development with potential customers and the compact structure accelerate the start-up. “If you have to report weekly on your progress, you’re under a lot of encouraging pressure,” claimed Philipp Stelzer, Managing Director of the Berlin start-up Task 36 GmbH. At the Massachusetts Institute of Technology (MIT) he and his colleagues developed a project control software based on artificial intelligence for the automation of time consuming planning phases. Like storyfeed, Task 36 GmbH moved into the new Charlottenburg Innovation Centre CHIC in spring this year.

Berlin has evolved into the unofficial accelerator capital of Germany. According to the city’s Senate Administration for

Economics, a new incubator, accelerator, or digital laboratory is opening nearly every month. At the beginning of next year, the Adlershof-based WISTA-MANAGEMENT GMBH will be launching its own initiative, the Adlershof Accelerator. “It will give start-ups greater independence than comparable offers because participants don’t have to cede their holdings. The sponsor is not a single group. There are several SMEs that together form the entire value chain in a sector,” explained WISTA Managing Director Roland Sillmann.

The first programme line of the Adlershof Accelerator will be open to start-ups in the energy sector. The project could win over partners in the form of GASAG Berliner Gaswerke AG, as well as the power station operator BTB Blockheizkraftwerks- Träger- und Betreibergesellschaft mbH, Stromnetz Berlin, and the German Association of Energy Market Innovators. These project partners finance the start-ups for the duration of the office and living space programme and provide intensive mentoring. The target e.g. is a prototype that the start-ups can have tested by a renowned institute, or a first reference project with one of the partners.

The programme duration of up to six months varies from sector to sector, with energy followed by optics, medical engineering, and the Internet of Things. WISTA is convinced that the Adlershof Accelerator will attract to this Berlin location start-ups from Germany and later from all over Europe.



Berlin ist Gründerhauptstadt. Mehr als 1.200 Start-ups gibt es hier. Träger des Booms ist die angesagte Szene in Berlins Mitte. Ganz vorn: Rocket Internet.

Die Firmenschmiede hat neben dem Online-Versandhaus Zalando zahlreiche erfolgreiche Internetunternehmen auf der ganzen Welt aufgebaut. Doch daneben existiert eine weitere, „etwas andere, ebenso erfolgreiche Gründerszene“, wie sie das Branchenmagazin „gruenderszene.de“ nennt. Hierfür stehen die Adlershofer Start-ups. Mit Veranstaltungen wie der Breakfast-Session in Adlershof wollen sich beide besser verknüpfen.



Fachsimpeln beim Frühstück – Die Breakfast-Sessions sollen Berlins Gründerszene weiter vernetzen. Talking shop during the „Breakfast Session“, a new event to further connections between Berlins start-up-scenes.

Rocket-Ventures meets Adlershof

EatFirst, ein Lieferservice für frisches, gesundes Essen in Berlin, der Online-Kreditmarktplatz Lendico sowie ZipJet, ein mobiler Reinigungs- und Wäscheservice für Berlin gehören zur Rocket-Internet-Familie. Das Unternehmen 5micron ist spezialisiert auf optische Messmethoden und Systeme; Greateyes entwickelt hochleistungsfähige Digitalkameras zum

Beispiel für die Spektroskopie, Graforce Hydro arbeitet an einer neuartigen Technologie zur Wasserstoffherzeugung und Ice Gateway bietet intelligente Beleuchtung mit Machine-to-Machine-Diensten im Außenbereich. Die letztgenannten vier stammen aus und wachsen im Technologiepark Adlershof.

Business-to-Consumer (B2C) – also Produkte und Dienstleistungen für private Konsumenten als Geschäftsfelder auf der einen und Business-to-Business (B2B) – hochtechnologische und hochspezialisierte Angebote für Geschäftskunden und Industrieunternehmen auf der anderen Seite. Hier schnelles Wachstum, großflächige Marktdurchdringung mit enormem Kapitaleinsatz

und web-basierte Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT), dort langfristiger Unternehmensaufbau in ganz neuen Technologien. Kann das trotz aller Unterschiede zusammengehen?

Anfang Oktober 2015 wagten die Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH und die WISTA-MANAGEMENT GMBH einen Versuch und luden zum gemeinsamen Pitch nach Adlershof ein. Zwei Ergebnisse: Die Produkte der Adlershofer sind deutlich erklärungsbedürftiger und Rocket-Gründer sprechen ihre Kunden stärker emotional an. Sie nutzen jede Chance, bekannt zu werden.

Christoph Samwer, Co-Founder und Geschäftsführer von Lendico, brachte die Unterschiede auf den Punkt: „Wir fokussieren auf grundsätzliche Kundenbedürfnisse wie etwa Essen oder Waschen. Wir digitalisieren und vereinfachen gelernte Prozesse.“ Hightech-Gründer hingegen sind geprägt vom wissenschaftlichen Arbeiten und in Nischenmärkten aktiv. Sie stellen hochspezialisierte Produkte her. Schnellstmögliches Skalieren

steht nicht im Vordergrund. Ihnen geht es nicht darum Marken-, sondern Technologieführer zu werden.

Die Entwicklungsschritte technologiegetriebener Unternehmen sind oft zeitaufwändig. Sie bekommen daher erst spät Feedback vom Markt. Ganz anders die ITK-Firmen. „Unsere Kunden sind unsere Sparing-Partner“, sagt Samwer und ergänzt: „Fail fast“ als Devise. Das bedeutet, man solle Fehler schnell machen. „Wir bauen Feedbacksysteme auf, um zu wissen, was machen wir richtig, was falsch, was können wir verbessern.“ Im Fokus steht immer die Frage: Was bringt es dem Kunden? Da können sich die Hightech-Unternehmen bestimmt noch einiges anschauen.

Einig waren sich am Ende der Veranstaltung alle: Anknüpfungspunkte zwischen beiden Gründerszenen gibt es. Kombiniert man das Wissen über das technisch Mögliche mit Ideen für innovative Produkte, kann man sich gegenseitig beflügeln. Dafür muss man voneinander wissen. Ein Anfang durch gegenseitiges Kennenlernen ist gemacht. ■ sn



Gemeinsamer Pitch: Internet- und Hightechgründer aus dem Rocket Venture-Universum und Adlershof.

Joint pitch: internet and high-tech-start-ups from the Rocket Venture universe and Adlershof.

// Rocket-Ventures meets Adlershof

Berlin is a start-up capital, and now home to over 1,200 of these new companies. This boom is boosted by the trendy scene in Berlin's city centre. And right in the lead: Rocket Internet. This incubator has set up a great many successful internet companies all over the world, including the online mail order house Zalando. Yet, there is another scene. The German „gruenderszene.de“ magazine accurately related to it as „somewhat different, but equally successful“. These are the Start-ups in Adlershof, where the two scenes intend to interlink to greater effect with the help of events like a Breakfast Session.

The Rocket Internet family includes EatFirst, a delivery service for fresh, healthy food in Berlin, the online credit marketplace Lendico, and ZipJet, a mobile cleaning and laundry service for Berlin. The company 5micron specialises in optical measuring methods and systems; Great-eyes develops high-performance digital cameras, e.g. for spectroscopy; Graforce Hydro is working on an innovative technology for generating hydrogen; and Ice Gateway offers intelligent outdoor lighting solutions with machine-to-machine services. The last four were born and grew up in the Adlershof Technology Park.

Business to Consumer (B2C) – i.e. business lines with products and services for private consumers on the one side – and Business to Business (B2B) – high tech and highly specialised offers for business customers and industrial companies on the other. On the one, fast growth, expansive market penetration with huge capital investments, and web based information and communication technologies (ICT); on the other, long term corporate structuring in all-new technologies. Can these be reconciled despite their many differences?

In early October 2015, Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH (Berlin's economic development agency) and WISTA-MANAGEMENT GMBH ventured the attempt, and sent out invitations to a joint pitch in Adlershof. Two results: Adlershof products are in considerable need of explana-



Christoph Samwer, Mitgründer und Geschäftsführer von Lendico
Christoph Samwer, co-founder and CEO of Lendico

tion, and Rocket start-ups address their customers with greater emotional appeal. They exploit every opportunity to gain awareness.

Christoph Samwer, cofounder and Managing Director of Lendico, put the differences in a nutshell: “We focus on fundamental customer needs like food and laundry. We digitise and simplify learned processes.” High tech start-ups, on the other hand, are hallmarked by scientific work, and are often active on niche markets. They manufacture highly specialised products. The focus is not placed on the fastest possible scaling. They are not dedicated to becoming the top brand, but the leader in technology.

The evolutionary steps taken by technology driven companies are often time consuming. As a result, they do not receive feedback from the market

until much later. This is completely different for ITC companies. “Our customers are our sparring partners,” explained Samwer, before adding: “Fail fast” as a maxim. In other words, mistakes should be made quickly. “We set up feedback systems that let us know what we're doing right, what wrong, and what we can improve.” The focus is always on the question: How does it benefit the customer? This can definitely be a source of inspiration for high tech companies as well.

At the end of the event, there was unanimous agreement: There are points of contact between both start-up scenes. Combining knowledge of the technically feasible with ideas for innovative products yields a source of inspiration for mutual benefit. All that is needed, is that the two sides know of each other. And getting to know each other is the first step.



Phizzard-CEO Peer Hohn (r.) mit dem Touchscreen-Größenberater für die Umkleidekabine und seinem Team.

Phizzard CEO Peer Hohn (r.) and his team present the company's touchscreen size adviser for the changing cubicle.

Digitales Win-win

Axel Springer Plug and Play fördert technologisch anspruchsvolle Start-ups – wie das Adlershofer Unternehmen Phizzard, das eine Touchscreen-Lösung entwickelt hat, mit der Kunden im Laden auf Anhieb Kleidung in der richtigen Größe finden. CEO Peer Hohn und Ulrich Schmitz, Geschäftsführer der Axel Springer Digital Ventures, im Gespräch über gegenseitige Erwartungen, Effekte und Mehrwert.

Können Sie die Ziele von Axel Springer Plug and Play skizzieren?

Ulrich Schmitz: Axel Springer Plug and Play richtet sich an deutsche und europäische Gründer und will diese durch ein gezieltes Förderprogramm bei der Entwicklung und Umsetzung digitaler Geschäftsideen unterstützen. Zugleich bietet das Programm Start-ups in den USA Unterstützung bei der Expansion nach Deutschland und Europa.

Was ist das Geschäftsmodell von Phizzard?

Peer Hohn: Unsere Kunden sind Mode- und Schuhhändler mit physischen Filialen, wobei wir Technologien aus dem E-Commerce übertragen. Unsere Kernlösung besteht aus einem Touchscreen-Größenberater in der Umkleidekabine, der den Kunden dabei hilft, schneller ein passendes Produkt zu finden. Wir wissen, dass die meisten nur zweimal in eine Kabine gehen. Wenn sie bis dahin nichts Passendes gefunden haben, verlassen sie ohne Kauf das Geschäft. Die Bedienung ist sehr einfach: Barcode des Artikels einscannen und bewerten, ob der Artikel passt oder ob er zu klein oder zu groß ist. Dann sieht der Kunde in der Kabine, in welchen Größen die Ware noch verfügbar ist und welche Artikel passender sind. Außerdem empfehlen wir zusätzliche Artikel. Auf diese Weise steigern wir für die Händler den Umsatz.

Was ist die Motivation von Axel Springer? Warum unterhält Ihr Unternehmen einen Accelerator?

Schmitz: In erster Linie ist das ein Investment in die Zukunft. Wir wollen möglichst früh tolle Unternehmen finden und diese unterstützen. Das ist sozusagen unser Ohr am Boden, um Innovationen und Trends sowie potenzielle Partner aufzuspüren.

Was erwarten Sie von den Start-ups wie etwa Phizzard?

Schmitz: Wir erwarten von allen Beteiligungsunternehmen vor allem, dass sie wirtschaftlich erfolgreich werden und tun unseren Teil dafür, dass dies gelingen kann. Dabei lassen wir durchaus zu, dass die Geschäftsfelder der Start-ups über den Medienfokus von Axel Springer hinausgehen.

Was versprechen Sie sich von Springer Plug and Play?

Hohn: Vor allem Hilfe beim Vertrieb und bei der Ansprache von Investoren.

Welche Effekte zeigen sich bereits?

Hohn: Unsere Präsentationen vor Investoren sind deutlich besser geworden. Außerdem hilft uns Axel Springer bei der Ansprache von Händlern, die gleichzeitig ihre Kunden sind. Darüber hinaus haben sie Corporate Partner, Unternehmen, mit denen man bestens kooperieren kann. So auch bei uns – wobei wir den Kooperationspartner noch nicht verraten dürfen.



Wo sehen Sie den gegenseitigen Nutzen für beide Unternehmen?

Schmitz: Mit dem Investment gehen wir eine Partnerschaft ein, in der sich beide Seiten kennenlernen und eine frühzeitige Zusammenarbeit möglich wird. Wird das neue Unternehmen ein Erfolg, hat man sowohl auf dem Weg dahin profitiert als auch durch die erzielte Wertsteigerung. Wir bauen zudem eine Brücke zwischen Berlin und Silicon Valley, die Unternehmern helfen kann, globaler zu denken.

Hohn: Axel Springer holt sich auf diese Weise frische Ideen in den Konzern und kann von Wertsteigerungen der beteiligten Unternehmen profitieren. So werden Innovationen generiert, von denen beide Seiten etwas haben.

Wie wird es nach der Accelerator-Phase für Sie weitergehen?

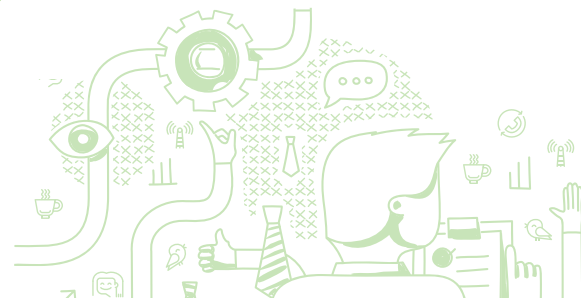
Hohn: Wir gewannen den „Best in eCommerce-Award“ und haben die ANWR Gruppe, zu der mehr als 1.000 Schuhhändler gehören, für einen Piloten in mehreren Stores gewonnen. Aktuell führen wir Gespräche mit potenziellen Investoren.

Werden Sie auch weiterhin auf diese Weise Start-ups fördern?

Schmitz: Unser Partner Plug and Play Tech Center ist ein führender Accelerator und Start-up-Investor aus Silicon Valley, und wir denken an ein langfristiges Engagement. ■ cl

Digital win-win

Axel Springer Plug and Play promotes sophisticated start-ups – like the Adlershof company Phizzard. This has developed a touchscreen solution that customers in shops can use to find clothing quickly in their size. CEO Peer Hohn and Ulrich Schmitz, Managing Director of Axel Springer Digital Ventures, talk about shared expectations, effects, and added value.



Can you outline the objectives of Axel Springer Plug and Play?

Ulrich Schmitz: Axel Springer Plug and Play is aligned to German and European start-ups, intending to provide these with specific support in the development and realisation of their digital ideas. At the same time, this programme supports US start-ups in their expansion to Germany and Europe.

What is the business model of Phizzard?

Peer Hohn: Our customers are fashion and shoe retailers with physical branches that benefit from our transfer of e-commerce technologies. Our core solution comprises a touchscreen size adviser in the changing cubicle that helps the customer to find a fitting article faster than normal. We know that most people enter a cubicle only twice. If they haven't found anything that fits by then, they leave the shop without buying anything. The handling is very easy: scan in the article's barcode, and assess whether the article will fit or is too small or too large. Then the shopper sees in the cubicle the other sizes available in the shop and the articles that fit better. We also recommend additional articles. In this manner we increase turnover for the retailers.

What's the motivation for Axel Springer? Why is your company running an accelerator?

Schmitz: First and foremost, it's an investment in the future. We want to find and promote great companies at the earliest possible stage. This is, so to speak, our way of keeping our ear to the ground in our search for innovations, trends, and potential partners.

What do you expect from a start-up, say Phizzard?

Schmitz: What we expect above all from all participating companies is that they achieve business success, and we do our part to make this so. At the same time, we positively encourage start-ups to extend their business lines beyond the media focus of Axel Springer.

What are you hoping from Springer Plug and Play?

Hohn: Primarily help in sales and in addressing investors.

What effects have been obtained?

Hohn: Our presentations to investors have improved considerably. Also, Axel Springer helps us to address retailers who are also their customers. In addition, they have corporate partners, companies that cooperate on the best terms. As is the case with us as well – but we can't disclose the name of our cooperation partner just yet.

Where do you see the mutual benefit for both companies?

Schmitz: With the investment, we enter into a partnership where both parties get to know each other and can start cooperation at an early stage. If the new company turns out to be a success, we both profit from the joint path taken and the achieved increase in value. Moreover, we're building a bridge between Berlin and Silicon Valley that can help companies to think on a more global scale.



Ulrich Schmitz, Geschäftsführer der Axel Springer Digital Ventures
Ulrich Schmitz, CEO of Axel Springer Digital Ventures

ANZEIGE



Aus Wissenschaft wird Wirtschaft.

IBB für Unternehmen: Die Innovationsförderer in Berlin.

Ihr Unternehmen soll weiter wachsen – wir haben das Förderprogramm. Mit einem maßgeschneiderten Finanzierungsangebot unterstützen wir Sie dabei, Innovationen umzusetzen und Ihre Wachstumsziele zu erreichen. Sprechen Sie mit uns!

Telefon: 030 / 2125-4747
E-Mail: wachsen@ibb.de
www.ibb.de/wachsen

 **Investitionsbank
Berlin**
Leistung für Berlin.

Hohn: In this manner, Axel Springer introduces new ideas to the company and can profit from the increases in value contributed by the participating companies. Innovations are then generated that benefit both sides.

So how will you proceed after the accelerator phase?

Hohn: We won the Best in eCommerce Award and gained the ANWR Group, with over a thousand shoe retailers, for a pilot project at several shops. At present, we are holding talks with potential investors.

Will you continue to promote start-ups in this manner?

Schmitz: Our partner Plug and Play Tech Center, a leading accelerator and start-up investor from Silicon Valley, and we are thinking of a long term commitment.

Roland Sillmann, Geschäftsführer
der WISTA-MANAGEMENT GMBH
Roland Sillmann, CEO of
WISTA-MANAGEMENT GMBH



Gründen in Adlershof

Adlershof bietet einen perfekten Standort für Hightech-Gründer, die langfristig planen und nachhaltig wachsen wollen.

Je präziser die Oberfläche einer Flugzeugtragfläche gefertigt ist, desto weniger Turbulenzen treten auf. Der Treibstoffverbrauch sinkt. Die optischen Messinstrumente des Berliner Start-ups 5micron können Flugzeugtragflächen bis auf fünf Mikrometer genau vermessen; nicht auf dem Versuchsstand, sondern im laufenden Betrieb – in der Luft. „Wir können winzige Verformungen der Oberfläche während des Fluges dokumentieren“, erläutert Ute Franke. Die Mitgründerin von 5micron residiert seit Frühjahr 2015 im Innovations- und Gründerzentrum in Adlershof. Als Standort für ihr Start-up sei die Wissenschaftsstadt perfekt, so Franke: „Wir erhalten hier sehr gute Unterstützung, außerdem sind wir umgeben von einem Netzwerk ähnlich ausgerichteter innovativer Technologiefirmen. So sind wir stets am Puls der technischen Entwicklung.“

Mit der Start-up-Szene von Berlin-Mitte haben Gründer in der Wissenschaftsstadt Adlershof nicht viel gemein. Schon die Zielgruppe ist eine völlig andere: Sie produzieren nicht für Endkonsumenten, sondern sind Technologieführer in einem Spezialbereich und suchen die enge Zusammenarbeit

mit der Industrie. „Wer im B2B-Bereich arbeitet, muss andere Ziele verfolgen als expansives Wachstum und einen schnellen Buy-Out“, erklärt Roland Sillmann, Geschäftsführer der Innovations-Zentrum Berlin Management GmbH (IZBM) in Adlershof und seit kurzem auch Geschäftsführer der WISTA-MANAGEMENT GMBH. „Adlershofer Gründer wollen in der Regel nachhaltig und langfristig wachsen.“

Start-ups, so die gängige Definition, sind kürzer als fünf Jahre am Markt und verfügen über ein innovatives Geschäftsmodell. Die Zahl solcher Firmen am Standort schätzt Roland Sillmann auf 150 bis 200, das entspricht einem Anteil von zehn bis 15 Prozent. „Etwa die Hälfte kommt aus Berlin, ein Viertel aus Deutschland und ein weiteres Viertel aus dem Ausland.“ Wer möchte, findet Unterstützung in zwei Gründer-Hubs: Das Innovations- und Gründerzentrum (IGZ) ist Ansprechpartner für junge Firmen, aber auch für bereits bestehende Unternehmen. Das international ausgerichtete OWZ kümmert sich um international agierende Unternehmensgründer.

Die Gründerzentren kommen jungen Unternehmern mit flexiblen Mieten für Büros und Laborräume entgegen, dazu bieten sie vielfältige Beratungsangebote. Dabei geht es vorrangig um Alltagsprobleme. „Wenn jemand nicht weiß, wie es mit dem Zoll funktioniert“, erklärt Sillmann beispielhaft. „Oder wir helfen bei der Vorbereitung einer Produktpräsentation bei einem Konzern.“ Seine Kollegen und er knüpfen ein Netzwerk der Start-ups und bauen Kontakte zu Mittelständlern auf, vernetzen in Sachen Produktentstehung, Finanzierung und Vertrieb. Vielen Start-ups ist noch ein weiterer Faktor wichtig, so Sillmann: „Junge, unbekannte Unternehmen auf der Suche nach Kooperationspartnern und Kunden haben mit Adlershof schon einmal eine renommierte Adresse, die für Hochtechnologie steht.“ ■ mh



Start-ups in Adlershof

Adlershof provides the perfect location for high tech start-ups with long term plans for sustainable growth.

The greater the precision achieved in the manufacture of aerofoil surfaces, the less turbulence they generate, and the less fuel they need. The optical instrumentation produced by the Berlin start-up 5micron can measure aerofoils to a precision as high as five micrometres, and this not on the test rig, but in actual operation – in the air. “We can document tiny deformations in the surface during the flight,” explained Ute Franke. The cofounder of 5micron has been residing at the innovation and start-up centre in Adlershof since the spring of 2015. According to Franke, this city of science was the perfect location for her start-up: “We received excellent support here. Not only that, we were surrounded by a network of innovative technology companies pursuing similar lines. So we always have our finger on the pulse of technical progress.”

Start-ups in the Adlershof city of science do not have much in common with the start-up scene in central Berlin. Even the target group is entirely different: They do not produce for end consumers, but are leaders in their niche technology in search of close cooperation with industry. “Operating in the B2B field means pursuing goals other than expansive growth and a fast buyout,” explained Roland Sillmann, Managing Director of Innovations-Zentrum Berlin Management GmbH (IZBM) in Adlershof and recently Managing Director of WISTA-MANAGEMENT GMBH as well. “Adlershof start-ups generally want sustainable and long term growth.”

According to the conventional definition, start-ups are less than five years on the market and pursue an innovative business model. Roland Sillmann estimates the number of these companies at the location to be 150–200, or 10–15 percent of the total. “About half come from Berlin, a further quarter from Germany, and the last quarter from abroad.” New companies may find support at two start-up hubs: The innovation and start-up centre IGZ is the contact address for both new and established companies, and the internationally aligned centre OWZ sees to the global players among the start-ups.

The start-up centres accommodate first-time entrepreneurs with flexible rents for offices and laboratory rooms, at the same offering a wide range of consultancy services. These focus primarily on everyday problems. “If somebody doesn’t know how customs work,” explained Sillmann as an example. “Or we help in the preparation of a product presentation at a company group.” He and his colleagues are forging a network of start-ups and setting up contacts to medium-sized business for an interlinked system of product development, financing, and sales. And yet one other factor is important for many start-ups, explained Sillmann: “New, unknown companies seeking cooperation partners and customers now have a renowned address in Adlershof that has become synonymous with high technology.”

In der Lehre sei das Thema Entrepreneurship längst angekommen. Einen Gründerservice haben alle Berliner Hochschulen aufgebaut. Dieser berät Absolventen und Doktoranden, die wirtschaftlich verwertbare Forschungsergebnisse erzielt haben und ein Unternehmen gründen möchten. Um die systematische Unterstützung über die Hochschulen hinaus bis zur praktischen Umsetzung auszuweiten, startet mit Inkulab ein neues Unterstützungsprogramm für Hochschulforscher aus Life-Sciences, Grüner Chemie und Nanotechnologie.

Inkubationsprogramm für Hochschulforscher

„Die Voraussetzungen für Start-ups sind heute besser denn je“, freut sich Prof. Jan Kratzer vom Center for Entrepreneurship (CfE) der Technischen Universität Berlin (TU). Das gelte für die Finanzierung wie für die gesellschaftliche Anerkennung junger Unternehmensgründer. Mit Inkulab hat das CfE zusammen mit der Adlershofer Innovations-Zentrum Berlin Management GmbH (IZBM) sowie dem Exzellenzcluster UniCat (Unifying Concepts in Catalysis) nun ein „Inkubationsprogramm für Hochschulforscher aus Life-Sciences, Grüner Chemie und Nanotechnologie“ ins Leben gerufen, das von der Berliner Wirtschaft, vertreten durch die Industrie- und Handelskammer (IHK), im Rahmen der Initiative „Förderung von Bildungsprojekten“ finanziert wird. Das Programm schließt eine Lücke im Technologietransfer zwischen Forschung und Entwicklung marktreifer Produkte beziehungsweise Dienstleistungen in der frühen Gründungsphase von Unternehmen, sagt dazu IZBM-Projektleiter Ralph Langanke: „Denn Gründungswilligen stehen, sobald sie die Hochschule verlassen haben, deren Einrichtungen und Labore, nicht mehr zur Verfügung.“

Hier schlägt Inkulab mit dieser neuen Form der Kooperation den Bogen zwischen Forschung und Markt. Während die IZBM, die das Projekt führt, ihre Erfahrung aus Wirtschaftskooperationen und der Unterstützung innovativer Unternehmen einbringt, wird die TU Berlin Gründungsberatung und personelle Hilfe beim Projektmanagement übernehmen. Durch die einmalige Förderung der Berliner Wirtschaft ist

die Finanzierung von Inkulab für die nächsten fünf Jahre gesichert.

Inkulab konzentriert sich auf Life-Sciences, Grüne Chemie und Nanotechnologie, weil man hier die interessantesten Ergebnisse erwarten könne. „Die Grüne Chemie boomt“, erklärt Langanke mit Blick auf die positiven Erfahrungen am Wissenschaftsstandort Adlershof. Zudem stünden Netzwerkpartner im Hintergrund, die weitere Unterstützung bieten könnten. So wird Inkulab von der DexLeChem GmbH, der Bayer AG, dem Verband der Chemischen Industrie (VCI), dem High-Tech Gründerfonds und dem Climate KIC, der EU-Klimainnovationsinitiative des Europäischen Innovations- und Technologieinstituts (EIT), unterstützt.

Auch die flankierende Gründungsberatung sei dementsprechend auf die besonderen Bedürfnisse von Start-ups der Life-Sciences, Chemie und der Nanotechnologie ausgerichtet. Dazu gehöre neben einem kontinuierlichen Coaching der Zugang zu Netzwerken aus Unternehmen und Geldgebern. Inkulab bietet Gründungswilligen und solchen, die bereits über eine Finanzierung verfügen, eine maßgeschneiderte Laborinfrastruktur auf dem Campus Charlottenburg samt technischer Laborbetreuung. So sollen junge Unternehmen schneller wachsen und schneller marktreife Produkte entwickeln. Über diesen ersten Schwerpunkt hinaus ist Inkulab als langfristiges Projekt angelegt, das auch Gründungsprojekten aus anderen Hochschulen, auch außerhalb Berlins, zugänglich ist.

■ ko



Ralph Langanke, Projektleiter von Inkulab
Ralph Langanke, Inkulab project coordinator

Incubation programme for university researchers

Professor Jan Kratzer of the TU Berlin Center for Entrepreneurship (CfE) can scarcely contain his excitement: “The conditions for start-ups are today better than ever before.” He continued to explain that this hold true for both the financing and the social recognition of new start-ups. By launching Inkulab, the CfE of TU Berlin together with the Adlershof innovation centre Innovations-Zentrum Berlin Management GmbH (IZBM) and the excellence cluster UniCat (Unifying Concepts in Catalysis) can now boast an “incubation programme for university researchers in the life sciences, green chemistry, and nanotechnology” that is financed by the Berlin economy represented by the Chamber of Industry and Commerce (CIC) as part of the initiative “Promotion of Educational Projects”. This programme bridges a gap in the transfer of technology between research and development of marketable products and services in the early start-up phase of companies. IZBM Project Manager Ralph Langanke added: “Graduates wanting to set up business are no longer available as soon as they leave the university, its equipment, and its laboratories.”

It is exactly here that this new form of cooperation embodied in Inkulab spans the divide between research and the market. While IZBM running the project introduces its experience from business joint ventures and from its support of innovative companies, TU Berlin will be advising on start-ups and offering personal assistance in project

The subject of entrepreneurship has long been a course of study. All of Berlin’s universities have set up a start-up service. This advises graduates and postgraduates who have published commercially exploitable research results and now wish to set up business. For the purpose of extending this systematic support beyond the university confines to practical realisations, a new support programme for university researchers in the life sciences, green chemistry, and nanotechnology has now been launched under the name of Inkulab.



management. The unique promotion by the Berlin economy will secure funding for Inkulab for the next five years.

Inkulab focuses on the life sciences, green chemistry, and nanotechnology because these are expected to deliver the most interesting results. “Green chemistry is booming,” explained Langanke, looking back on his encouraging experience at the Adlershof science location. Moreover, he continued, there are network partners in the background who are further sources of potential support for Inkulab. These include DexLeChem GmbH, Bayer AG, the German chemical industry association VCI, the seed stage investor High-Tech Gründerfonds (HTGF), and Climate-KIC, the EU’s climate innovation initiative of the European Institute of Innovation and Technology (EIT).

According to Langanke, also the supporting advice is geared to the special needs of start-ups in the fields of the life sciences, chemistry, and nanotechnology, including access to corporate and funding networks in addition to continuous coaching. Inkulab offers graduates wanting to set up business and those already furnished with funds a tailored laboratory infrastructure on the Charlottenburg campus including technical laboratory support. New companies can then grow and develop marketable products faster. Inkulab has been organised as a long term project beyond this initial focus and is also open to start-up projects from other universities, also outside of Berlin.





In Dahlem wird aus einem früheren Hospital der US-Streitkräfte das Technologie- und Gründerzentrum Südwest.
In Dahlem a former hospital of the US armed forces is to become the technology centre and incubator TGZ SW.

Neuer Aktivposten im Land der Ideen

Gründerzentren bieten ideale Bedingungen für die ersten Schritte ins Geschäftsleben. Weil das in Adlershof schon lange funktioniert, setzt Berlin beim Auf- und Ausbau neuer Zentren wie dem CHIC am Campus der Technischen Universität Berlin (TU) und dem Technologie- und Gründerzentrum Südwest nahe der Freien Universität Berlin (FU) auf das Know-how der WISTA-MANAGEMENT GMBH.

Maßstabsgetreu 48-fach verkleinert stimmt bei der 40 Zentimeter kleinen Gasturbine jedes Detail. Selbst die Schrauben der Rohr-Flansche am Verdichtergehäuse sind am Schnittmodell exakt nachgebildet. 3D-Druck macht es möglich.

Die Turbine ist ebenso den Druckern der jungen 3YOURMIND GmbH entsprungen wie hoch aufgelöste Architektur- und Landschaftsmodelle, die das Start-up zur feierlichen Eröffnung des Charlottenburger Gründerzentrums CHIC Ende September präsentierte. Wirtschaftsministerin Cornelia Yzer preist den Gründerboom und stellte klar, warum die öffentliche Hand weiter in Zentren wie das CHIC investiert: „Wir wollen mit öffentlichen Mitteln die Brücke von Wissenschaft und Forschung zur Wirtschaft schlagen“, so die Senatorin.

Das CHIC ist ein Pfeiler dieses Brückenschlags. Es liegt einen Steinwurf entfernt vom Campus der TU Berlin, der Universität der Künste Berlin (UdK) und von Forschungsinstituten nahe der beiden Hochschulen. In dem Gebäude sollen Gründer-teams in der Nähe ihrer Lehrstühle und Hochschulnetzwerke arbeiten können, in einer modernen frischen Innenarchitektur, die auch Kunden beeindrucken dürfte. Das Auge kauft schließlich mit.

Betrieben wird das Zentrum von der WISTA-MANAGEMENT-Tochter Innovations-Zentrum Berlin-Management GmbH (IZBM). „In Adlershof hat die WISTA gezeigt, dass sie es kann“, betonte Senatorin Yzer. In Dahlem hat ein WISTA-Team um Jörg Israel schon die nächste Stufe des Know-how-Transfers gezündet. Nahe dem FU-Campus soll ein früheres Hospital der US-Streitkräfte zum Technologie- und Gründerzentrum Südwest werden. Die Änderung des Bebauungsplans läuft. Bis 2020 werden dort, laut Jörg Israel, Gründer arbeiten und Technologieunternehmen Firmensitze bauen.

Schon jetzt sind als Zwischennutzer Start-ups in der Klinik. Weil Bedarfsanalysen gezeigt haben, dass die äußerst lebendige Gründerszene an der FU kombinierte Büro- und Laborflächen braucht, wird komplett entkernt. „Geplant sind rund 15.000 Quadratmeter Gesamtfläche, davon etwa die Hälfte Labore“, so Israel.

Auch hier werden Gründer günstige Mieten und flexible Verträge erhalten. Ideale Bedingungen für die Frühphase ihrer Unternehmen, die sie hier wie dort gut gedeihen lassen. Etwa die jüngst mit dem Deutschen Innovationspreis ausgezeichnete Alacris Theranostics GmbH in Dahlem. Ihre molekularen Analysen von Krebstumoren erlauben sehr genaue



In das Charlottenburger Innovations-Centrum (CHIC) sind schon 50 Technologieunternehmen eingezogen.
The Charlottenburg Innovation Centre (CHIC) ist home to fifty technology companies.

Prognosen zu Wirkungen und Nebenwirkungen von Medikamenten auf einzelne Patienten, was individuelle Therapien möglich macht. Auch im CHIC gab es eine Ehrung: 3YOURMIND wurde Anfang Oktober zum „Ort im Land der Ideen“ gekürt. Der Erfolg geht auch auf die enge fachliche Vernetzung mit diversen TU-Lehrstühlen zurück. Diese Kooperationen und Netzwerke in die Uni hinein verschaffen den

Gründern Zugang zu Know-how und potenziellen Mitarbeitern. Und sie öffnen ihnen Türen zu Kunden.

Das CHIC, in das schon vor der offiziellen Einweihung 50 Technologieunternehmen eingezogen sind, ist schon jetzt ein echter Aktivposten im Land der Ideen. ■pt

ANZEIGE







**BÜROS
ZUR MIETE
PROVISIONSFREI**

Projektentwicklung und Vermietung:
PROJECT Immobilien Gewerbe AG
Niederlassung Berlin
Volmerstraße 8,
12489 Berlin

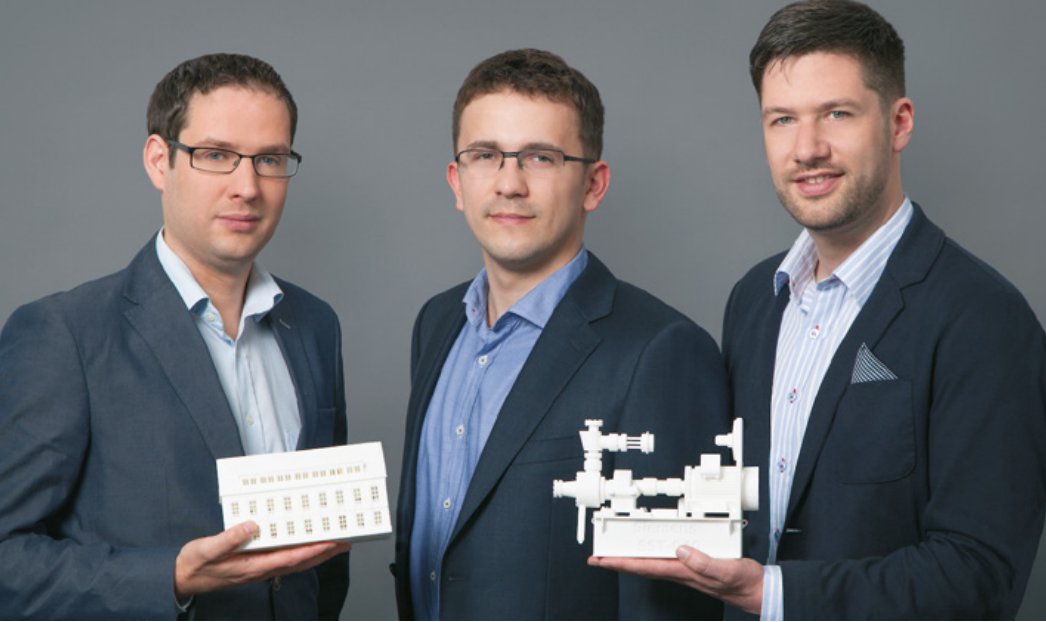
KURZFRISTIG
BEZUGS-
FERTIG

www.bueros-adlershof.com

☎ 030.67 80 697 11



Energieträger: Fernwärme
Bedarfsausweis: Endenergiebedarf 105,8 kWh/(m²a)



Tobias Wunner, Aleksander Ciszek und Stephan Kühr (v.l.n.r.) drucken mit ihrer Firma 3YOURMIND maßstabsgetreue 3D-Modelle
 Tobias Wunner, Aleksander Ciszek und Stephan Kühr (L.to r.) of 3YOURMIND print 3D-models true to scale.

New asset in the land of ideas

Incubators provide the ideal conditions for the initial steps into business life. This has been working for a long time in Adlershof, so Berlin is now relying on the knowhow of WISTA-MANAGEMENT GMBH when setting up and expanding new incubators in Berlin.

It is a 1:48 true-to-scale representation. The miniature 40 centimetre gas turbine is perfect down to the last detail. Even the bolts securing the pipe flanges to the compressor housing are exact reproductions – thanks to 3D printing.

This turbine was produced by the printers of the new 3YOURMIND GmbH exactly the same as the high resolution architectural and landscape models that the start-up presented at the ceremonial inauguration of the Charlottenburg incubator CHIC in late September. Berlin's Senator for Economics Cornelia Yzer praised the start-up boom and made it clear why the public sector will continue investing in incubators like the CHIC: "We want to convert public funds into bridging the divide between science and research on the one side and the market on the other."

The CHIC is one pillar of this bridge, lying a stone's throw from the TU Berlin campus, the University of the Arts (UdK), and research institutes close to both. The building is to let start-up teams work close to their university chairs and networks in a modern, refreshing interior design that is also intended to impress customers. After all, the eyes also sway decisions to buy.

The incubator is run by the WISTA subsidiary Innovations-Zentrum Berlin-Management GmbH (IZBM). "In Adlershof, WISTA has proved its capabilities," said Yzer. In Dahlem, a WISTA team headed by Jörg Israel has already launched the next stage of the knowhow transfer. Near the FU campus, a former hospital of the US armed forces is to

become the technology centre and incubator TGZ SW. The development plan is still undergoing revision. According to Jörg Israel, start-ups will be working and technology companies setting up head office there by 2020.

Even now, the clinic is home to start-ups as interim users. Needs analyses have shown that the extremely lively start-up scene at the FU will require combined office and laboratory areas, so the building will have to be completely gutted. "The plans are for about 15,000 square metres of space in total, with half of that for the laboratories," said Israel.

Here too, start-ups will benefit from low rents and flexible leases, or the ideal conditions for their companies to flourish in the early stages, for instance Alacris Theragnostics GmbH in Dahlem, which most recently won the German Innovation Award. Its molecular analyses of tumours allow highly precise prognoses on the effects and side effects of medication on individual patients, making personalised treatment possible. And also at the CHIC there was a tribute: in early October 3YOURMIND became the "landmark in the land of ideas". This success can also be put down to the tight, specialised collaboration with various TU chairs. These cooperation projects and networks extending into the university provide start-ups with access to knowhow and potential personnel. And they open doors to customers.

The CHIC, now home to fifty technology companies even before its official inauguration, has already become a genuine asset in the land of ideas.



Kollaborative Innovation

„Disruption“, das sind Innovationen und Technologien, die das Potenzial haben, ganze Branchen umzukrempeln. Die Automobil- und Automobilzulieferindustrie gilt unter Experten als eine der hiervon am stärksten beeinflussten Branchen. Die Veranstaltungsreihe „Leading digital: Disruption in der Automobilindustrie“ führte hochrangige Unternehmensvertreter und Start-ups in Deutschlands größtem Technologiepark zusammen.

Die Digitalisierung verändert die gesamte Geschäftslandschaft fundamental, auch die Wertschöpfungsketten des Automobilsektors. Deren Unternehmen suchen deshalb nach Vernetzung und kollaborativer Innovation. Die Veranstaltung „Leading digital“ der hy! GmbH brachte im Oktober 2015 Start-ups und Digitalexperten mit Führungskräften der Automobilindustrie im Adlershofer Zentrum für Photovoltaik und Erneuerbare Energien (ZPV) zusammen. Was auf den ersten Blick wie eine seltsame Kombination klang, entsprach aber genau der zugrunde liegenden Idee: Über Grenzen hinweg denken, Ideen austauschen, Interesse wecken und neue Möglichkeiten ausschöpfen.

Sieben Berliner Start-ups präsentierten ihre Produkte und Leistungen, die zwar nicht primär für die Automobilindustrie entwickelt worden waren, aber auch dort zum Einsatz kommen können, wie zum Beispiel der „digitale Bodyguard“ der Firma Virtenio. Er kann mit seinen Sensorwürfeln schwer zugängliche mobile Orte überwachen. Oder die „Kommunikationskuppel“ der ICE Gateway GmbH, die Straßenbeleuchtung energieeffizienter macht und mit intelligenten Zusatzkomponenten ausstattet.

Ob Wasserstoffgenerator, optische Messmethoden zur Oberflächenprüfung von Flugzeugtragflächen oder Cassantec's Prognosealgorithmen zur präzisen Wartungsvorhersage unter anderem für Radlager in ICE-Zügen: Immer wieder ging es angeregt um Methodentransfer, Kick-off-Projekte und mögliche Partnerschaften. Die Annäherung habe auch optisch funktioniert, schmunzelte Cassantec-Chef Moritz von Plate bei seiner Präsentation: „Die Start-ups tragen heute Anzug, die Vertreter der etablierten Unternehmer haben ihn im Schrank gelassen.“

„Wie es scheint, haben wir einen Nerv getroffen“, fasst Peter Strunk, Kommunikationschef der Adlershofer WISTA-MANAGEMENT GMBH, die Veranstaltung zusammen. „Das beiderseitige Interesse ist sehr groß. Das zeigen nicht nur der angeregte Dialog, sondern auch der lebhafteste Austausch von Visitenkarten und die interessierten Nachfragen.“ Strunk fügt noch hinzu: „Wir haben viele kluge Köpfe in vielen klugen Unternehmen bei uns. Davon kann man sich schon bei einem Blick in unser Firmenverzeichnis überzeugen. Eine so gut aufbereitete Kompetenzdatenbank findet man selten.“ ■rb



Geschäftsführer Thomas Henn präsentiert Virtenios Erste-Hilfe-Koffer.
CEO Thomas Henn presenting Virtenio's First-Aid-Kit.



Tim David von ICE Gateway verspricht „coole“ Lösungen.
Tim David of ICE Gateway promises „cool solutions“.



Sieben Berliner Start-ups präsentierten bei der Veranstaltung ihre Produkte und Leistungen.
Seven Berlin start-ups presented their products and services during the event.

Collaborative innovation

Disruptions is about innovations and technologies that have the power to shake up entire industrial sectors. According to experts, the automotive and automotive supply industry are most affected. The series of events “Leading digital – disruption in the automotive industry” brought together high ranking corporate representatives and start-ups in Germany's largest technology park.

Digitisation is changing radically the entire business topography, including the value added chains in the automotive sector. Therefore, it is seeking collaborative networking and innovation. In October 2015, the “Leading digital” event hosted by hy! GmbH introduced start-ups and digital experts to automotive industry executives at Adlershof's Centre for Photovoltaics and Renewable Energies (ZPV). What may look like an odd combination at first glance, proved to be exactly the right response to the underlying idea: Thinking outside the box, exchanging ideas, arousing interest, and exploiting new potential.

Seven Berlin-based start-ups presented their products and services that, although not developed primarily for the automotive industry, may be used to its advantage. One example is the digital bodyguard from Virtenio. Fitted with sensor cubes, it can monitor mobile locations that are difficult to access. Another is the communication dome from ICE Gateway GmbH that installs intelligent additional components on street lighting to raise its energy efficiency.

Whether hydrogen generator, optical measuring methods for analysing the surfaces of aerofoils, or Cassantec's algorithms for precise maintenance predictions e.g. for wheel bearings in ICE trains, this was a scene of constant, lively talks on method transfer, kickoff projects, and potential partnerships. During his presentation, Cassantec boss Moritz von Plate couldn't help grinning when he confided that this coming together was working on the visual level as well: “Today, start-ups wear suits, while representatives of established companies leave them in the wardrobe at home.”

“It appears that we have done the right thing,” said Peter Strunk, Director of Communications at the Adlershof WISTA-MANAGEMENT GMBH, in his summary of the event. “There is huge mutual interest. This can be seen not only in the lively dialogue, but also in the rapid exchange of business cards and the interested enquiries.” Strunk then added: “We have here a lot of brains at a lot of brainy companies. That's obvious just from a quick glance through our trade directory. Such a well organised expertise database is a rare bird indeed.”



/ ADLERSHOF IN ZAHLEN

(Stand: 1.1.2015)

/ ADLERSHOF IN FIGURES

(As at: 1.1.2015)

STADT FÜR WISSENSCHAFT, TECHNOLOGIE UND MEDIEN

Fläche: 4,2 km²

Beschäftigte: 15.931

Unternehmen und Institute: 1.001

CITY OF SCIENCE, TECHNOLOGY AND MEDIA

Area: 4.2 km² (1,038 acres)

Staff: 15,931

Companies and Institutes: 1,001

WISSENSCHAFTS- UND TECHNOLOGIEPARK

Unternehmen: 478

Mitarbeiter: 5.865

Außeruniversitäre Forschungseinrichtungen: 10

Mitarbeiter: 1.686

SCIENCE AND TECHNOLOGY PARK

Companies: 478

Employees: 5,865

Non-university research institutes: 10

Employees: 1,686

HUMBOLDT-UNIVERSITÄT ZU BERLIN

Naturwissenschaftliche Institute: 6

(Institut für Informatik, Mathematik, Chemie,
Physik, Geographie und Psychologie)

Mitarbeiter: 1.076

Studierende: 6.235

HUMBOLDT UNIVERSITY OF BERLIN

Science departments: 6

(Institutes of Computer Sciences, Mathematics,
Chemistry, Physics, Geography and Psychology)

Employees: 1,076

Students: 6,235

MEDIENSTADT

Unternehmen: 135

Mitarbeiter: 2.004

(inkl. freier Mitarbeiter)

MEDIA CITY

Companies: 135

Employees: 2,004

(including freelancers)

GEWERBE

Unternehmen: 372

Mitarbeiter: 5.300

COMMERCIAL AREA

Companies: 372

Employees: 5,300

LANDSCHAFTSPARK

Fläche: 66 ha

LANDSCAPE PARKLAND

Area: 66 ha