25 JAHRE TGZ

# STARTUP MAGAZIN

**WANN GEHT MEIN KLON FÜR MICH ZUR ARBEIT?**

**UND WAS KOMMT NACH DEM INTERNET?**

**KÖNNEN SMARTPHONES SPRENGSTOFF RIECHEN?**

25 TIPPS VON GRÜNDERN

Was braucht man außer einer guten Idee?

# AUF DIE PLÄTZE, GRÜNDEN, LOS?

# EDITORIAL

# RÜCKBLICK UND AUSBLICK

Als ich klein war, wollte ich zuerst Polizist werden. Dann Lokführer. Später Elektriker. Bis zum Studium war das alles vergessen. Gemeinsam mit zwei Kommilitonen wollte ich eine bücherlesende Maschine erfinden. Aus unserer geplanten Doktorarbeit entwickelten sich gleich mehrere Unternehmensideen. Thilo Schelling aus dem Wirtschaftsministerium brachte uns mit diesen zu Klaus Seehase ins Technologie- und Gewerbezentrum Schwerin / Wismar (TGZ), wo seit 1990 Unternehmer beim Gründen unterstützt werden.

Das ist über 20 Jahre her. Meine IT-Firma PLANET IC ist im TGZ groß geworden und beschäftigt heute 50 Mitarbeiter. Darauf bin ich schon ein bisschen stolz – und auf die Tatsache, dass wir damals das Internet – lange vor seiner Zeit – nach Schwerin brachten. Auf Seite 20 kann unsere Gründungsgeschichte nachgelesen werden.

Mir macht es Spaß, Dinge zu entwickeln. Aus diesem Grund folge ich Rainer Beckmann als Vorstandsvorsitzender nach, der in dieser Funktion 25 Jahre großartige Pionierarbeit für das TGZ geleistet hat. Es sind große Fußstapfen, die er hinterlässt. Ich sehe sie als Ansporn und freue mich darauf, mit dem TGZ neue Wege zu gehen und die in meinen Augen schönste Landeshauptstadt damit sowohl zum Leben als auch fürs Arbeiten noch interessanter zu gestalten.

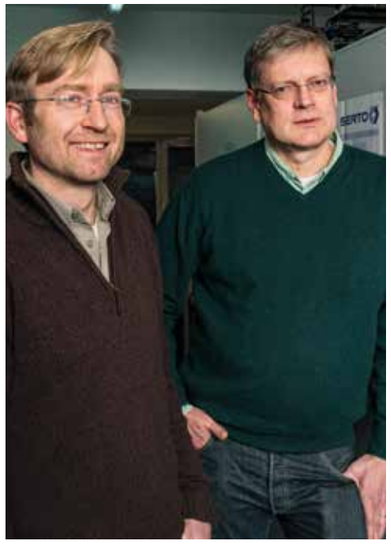
Das macht uns attraktiver für die weitere Ansiedelung neuer Technologie-Unternehmen. Für das TGZ wünsche ich mir einen breiteren Mix und eine noch engere Verknüpfung mit den Hochschulen – denn da entstehen die Ideen von morgen.

**Ich finde „Unternehmer“ besser als „Unterlasser“.**

Wie ich selbst, so sind von hier aus viele Unternehmer gestartet, um ihre Welt zu erobern. Von einigen wird in diesem Heft berichtet – unserem Jubiläumsmagazin, das dem Alten und dem Neuen gewidmet sein soll. Denn bei allem Respekt vor den Leistungen der Vergangenheit: Ein Technologie- und Gewerbezentrum sollte vor allem nach vorne blicken. Oder, mit den Worten Albert Einsteins: „Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft. Denn in ihr gedenke ich zu leben.“

**Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen Ihr Andreas Scher**

Andreas Scher
Vorstandsvorsitzender TGZ e.V



**WIE UND WO WÄCHST WOHL DIE WIRTSCHAFT?**

Geschäftsführer Klaus Seehase über Vergangenheit und Zukunft des TGZ.

*// Seite 6 - 7*

**WAS GEHT DENN NOCH AN GIGAWATT?**

Die N2telligence-Gründer über das Potential der Brennstoffzelle.

*// Seite 10 - 13*

**GRÜNDEN IST KEIN KINDERSPIEL...**

...aber im TGZ Alltag. Die Meilensteine bis zum eigenen Unternehmen.

*// Seite 14 - 15*

**WANN GEHT MEIN KLON FÜR MICH ZUR ARBEIT?**

PRIMACYT-Gründer Dr. Dieter Runge forscht an Leber- und Hautzellen.

*// Seite 16 - 17*

**UND WAS KOMMT NACH DEM INTERNET?**

PLANET IC-Gründer Andreas Scher freut sich über die neuen Möglichkeiten.

*// Seite 20 - 23*

**IDEEN GIBT ES GENUG.**

Die skurrilsten Geschäftsideen aus 25 Jahren.

*// Seite 24 - 25*

**WIE VIEL NORM IST NORMAL?**

Unternehmertum ist Fluch, aber auch Segen für CEcert-Gründer Bernd Schmidt.

*// Seite 26 - 29*

**AUF DIE PLÄTZE, GRÜNDEN, LOS?**

Wie das TGZ Unternehmensgründern hilft. und die Leistungen im Überblick.
*// Seite 30 - 31*

**KÖNNEN SMARTPHONES SPRENGSTOFF RIECHEN?**

Die Erfolgsgeschichte der elektronischen Spürnase von AIRSENSE Analytics.

*// Seite 32 - 33*

**25 TIPPS VON GRÜNDERN FÜR GRÜNDER**

Was braucht man außer einer guten Idee?

*// Seite 34 - 35*

**WIE ALT WERDEN WIR UND WIE JUNG SEHEN WIR DABEI AUS?**

Die human med AG will die regenerative Medizin revolutionieren.

*// Seite 38 - 39*

**DAS TGZ IN ZAHLEN**

Rückblickend war das ziemlich vorausschauend.

*// Seite 40 - 41*

**IMPRESSUM**

// Seite 41

**DAS TEAM**

Ihre Ansprechpartner im TGZ

*// Seite 42 - 45*

# WIE UND WO WÄCHST WOHL DIE WIRTSCHAFT?

**Das Technologie- und Gewerbezentrum Schwerin / Wismar (TGZ) hat in den vergangenen 25 Jahren viel erreicht. Hunderte Unternehmen haben sich hier angesiedelt und sind wieder ausgezogen. Tausende Arbeitsplätze sind entstanden und mehr als 150.000 Quadratmeter wurden bebaut. Klaus Seehase, Geschäftsführer des TGZ, berichtet:**

Unser Erfolgsgeheimnis ist die Konzentration auf Nischenmärkte. Dadurch ist es möglich, ohne große Automatisierung zu produzieren. Das schafft viele Arbeitsplätze. Erfahrungen aus 25 Jahren, in denen ich viel gelernt habe – und viel erlebt. Wie sich die ersten 10 Firmen zum Beispiel nur eine Telefonleitung teilten. Warum ein junger Mann Unruhestifter auf den Markt bringen wollte. Oder wie stringent in den 90er Jahren Vorhaben geplant und umgesetzt wurden. Dagegen hat sich der Aufwand inzwischen vervielfacht. Trotzdem gilt für mich immer noch: Alles ist möglich.

Unser Engagement für Gründer in Westmecklenburg hat Erfolgsgeschichten vieler Unternehmen befördert. Zahlreichen Firmen gaben wir mit dem TGZ Starthilfe: In Form von günstigen Mieten, Beratung bei Finanzierung, Steuern, Vertrieb und Marketing. Unterstützung bei Expansion, Bauvorhaben und im täglichen Geschäft mit Dienstleistungen wie Sekretariats- und Konferenzservices sowie dem Kommunikationszentrum – der Kantine.

Viel interessanter als die Vergangenheit ist für mich aber die Zukunft.
Welche Branchen werden besonders wachsen? Wie schaffen wir es auch weiterhin, Gründer und Investoren aus anderen Regionen bei uns anzusiedeln?

Ich sage immer: Wir sorgen für Kaffee, Telefon und Internet. Technologieprodukte verkaufen können wir nicht, das muss der Unternehmer schon selbst machen. In Zukunft wollen wir noch mehr Beratungsleistungen anbieten, um die Gründer insbesondere in der ersten Zeit bei bis dahin für sie fremden Tätigkeiten – also Finanzplanung, Steuer, Recht und anderen Themen – noch effektiver unterstützen zu können. Ein hochgestecktes Ziel, aber damit kennen wir uns inzwischen aus. Bauten wir doch im Auftrag des Vereins und insbesondere in Zusammenarbeit mit unserem langjährigen Vorstandsvorsitzenden, Rainer Beckmann, ab 1990 quasi aus dem Nichts das Technologie- und Gewerbezentrum in Westmecklenburg auf. Anfangs in einer alten Kaserne, heute auf 23.000 Quadratmetern vermietbarer Fläche in Wismar, Malchow und Schwerin. Viele haben geholfen, die Infrastruktur aufzubauen: das Wirtschaftsministerium mit Geld, die Städte Schwerin und Wismar im Planungsrecht und bei der Abwicklung der Investitionsvorhaben. Wir haben die Verantwortung, dieses Vertrauen zu belohnen. Und da zählt am Ende des Tages nur eins: Arbeitsplätze, Arbeitsplätze, Arbeitsplätze.

**Unser Anspruch ist natürlich, dass das Wachstum der Firmen im TGZ größer ist als im Durchschnitt. Garanten dafür sind die Unternehmer, aber wir können ein bisschen von hinten schieben.**

Unsere Standortvorteile sind nicht nur die technologische Infrastruktur und das gebündelte Know-how, sondern auch die schöne Lage am Wasser und optimale Verkehrsanbindung.

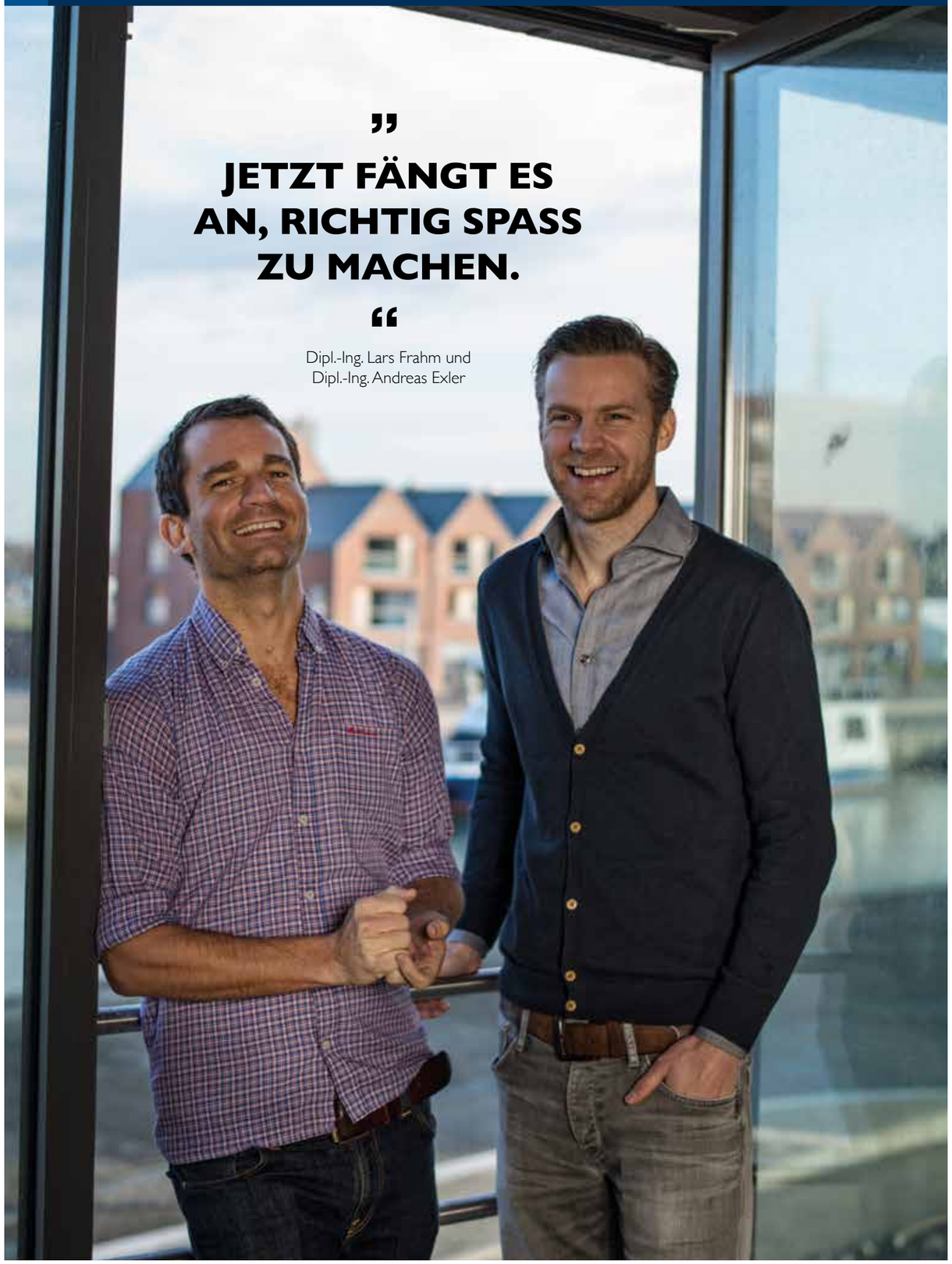
Einige Unternehmen siedeln sich nach den Gründungsjahren mit eigenen Gebäuden in einem der Technologieparks in Schwerin oder Wismar an. Noch in diesem Jahr wird zu diesem Zweck der Technologiepark in Schwerin um sieben Hektar erweitert. Ein Projekt, auf das ich mich besonders freue – genauso wie auf den Moment, in dem der nächste Gründer mit einer genialen Idee in der Tür steht.

Unsere Motivation ist groß geblieben – auch wenn ich mir für heute hin und wieder ein bisschen mehr den Geist der 90er Jahre wünsche, in denen die Priorität der Arbeit auf deren Erfolg ausgerichtet war. Ein Aufruf an zukünftige Unternehmer, es zu wagen – mit tatkräftiger Unterstützung des TGZ. Denn für Gründer ist es besonders wichtig, sich schnell ein Netzwerk aus Beratern zu schaffen – gerade in den Bereichen, in denen sie sich nicht auskennen.

Für die Zukunft des TGZ wünsche ich mir mehr weibliche Gründer. Und für meine eigene? In 25 Jahren werde ich vermutlich im Schaukelstuhl liegen und meine Enkel und Urenkel mit Schokolade verwöhnen. Und natürlich meinem Nachfolger mit guten Ratschlägen das Leben schwer machen!

Ein paar Erfolgsgeschichten werden auf den nächsten Seiten erzählt – wer weiß, welche in den nächsten 25 Jahren am TGZ noch geschrieben werden. Ich hoffe, viele.

Das TGZ am Alten Holzhafen in Wismar






# WAS GEHT DENN NOCH AN GIGAWATT?

**N2telligence liefern einzigartige Brennstoffzellen in die ganze Welt. Das 2006 gegründete Unternehmen aus Wismar startet gerade richtig durch. Der verdiente Erfolg – nach recht schwierigen Anfangsjahren, erzählen die ehemaligen AIRBUS-Ingenieure Andreas Exler und Lars Frahm:**

Unser Start war alles andere als einfach. Bei unserem damaligen Arbeitgeber AIRBUS entstand die Idee, Brennstoffzellen nicht nur für die Energieerzeugung zu nutzen, sondern sie mit einem zusätzlichen Mehrwert zu kombinieren: dem Brandschutz. Neben der Stromerzeugung lassen sich auch Abwärme und Kühleffekte nutzen. Das war bekannt. Aber dass gleichzeitig der Sauerstoff in der Luft dabei so verringert werden kann, dass überhaupt kein Feuer entsteht, war etwas Neues. Vom ersten Tag an war spannend, welches riesige Potential die Brennstoffzelle für den industriellen Markt in sich birgt. Nicht nur für die Luftfahrt.

AIRBUS unterstützte uns bei der Gründung mit einem Exklusivlizenzvertrag der entsprechenden internationalen Schutzrechte. Wir dachten, nach einem Jahr sind wir am Markt, verkaufen alles und können uns in drei Jahren zur Ruhe setzen. Ganz ehrlich: So naiv waren wir. Wobei das eigentlich gut war. Wenn wir von Anfang an gewusst hätten, was alles auf uns zukommt, hätten wir das wahrscheinlich nicht gemacht. Aber der Reihe nach:

Zuerst wandten wir uns an den japanischen Konzern FUJI ELECTRIC, der seit 43 Jahren am Thema Brennstoffzellen arbeitet. Dort hatten sie ein im Prinzip fertiges System. Und dann sind wir gekommen und haben gesagt: Das fertige System ist super. Nur müsst ihr das und das ändern. Die haben uns Jungingenieure natürlich erst mal freundlich nach Hause geschickt. Aber irgendwann ist dann doch der Groschen gefallen. Die erste Hürde war geschafft. Die zweite war schon schwieriger. Denn wir mussten in Wismar die weltweit erste Demonstrationsanlage aufbauen. Keine Firma würde so eine Anlage aufgrund einer tollen PowerPoint-Präsentation kaufen. Die müssen das vorher sehen und anfassen. Es muss bewiesen werden, dass es in der Praxis funktioniert – und nicht nur auf einem Stück Papier.

Auf der Suche nach einem geeigneten Standort kamen wir ins Technologiezentrum. Herr Seehase hat uns nicht gleich wieder weggeschickt. Er hat sich das in Ruhe angehört. Und dann hat er gesagt: Ja, können wir hier machen. Anschließend ging es los mit der Investorensuche. Zwar gab es auch Fördergelder, aber wir mussten auch einen Eigenanteil zahlen. Nach vier Jahren – 2010 – war die Anlage fertig. Na ja, in der Zwischenzeit haben wir auch mal trocken Brot gegessen und Wasser getrunken. Mittlerweile geht es aufwärts. Aber damals gab es schon die eine oder andere schlaflose Nacht.

**Worauf wir besonders stolz sind?**

**Lars Frahm:** Auf meinen Partner natürlich.

**Andreas Exler:** Das kann ich nur so zurückgeben.

**Lars Frahm:** Ach, ich glaube, dass vielleicht vor acht Jahren viele gedacht haben, so eine Brennstoffzelle, das ist nur etwas für ganz große Firmen. Und die sind ja alle damit gescheitert. Die hatten einfach nicht diesen langen Atem. Dadurch, dass wir letztendlich alles immer sehr klein gehalten haben, gibt es uns überhaupt noch. Wir hatten schwierige Zeiten. Acht Jahre durchzuhalten, das ist schon etwas. Vor allem in dem Business.

**Andreas Exler:** Jeder, der selbstständig ist oder ein Unternehmen gründet, kennt diesen Punkt, an dem wir jetzt sind. Wo das Produkt super funktioniert und der Markt es annimmt. Jetzt fängt es an, richtig Spaß zu machen.

**Was das Schönste für uns in den letzten Jahren war?**

**Andreas Exler:** Ich hatte in den letzen fünf Jahren einmal Urlaub. Das war gut.

**Lars Frahm:** Natürlich haben wir uns über jede Auszeichnung gefreut. Wenn die Brandschutzindustrie sagt: Hey, das ist die beste Innovation im Brandschutz. Oder die Rechenzentrumsindustrie: Das ist das beste Rechenzentrumsprodukt überhaupt. Aber davon kann man im nächsten Monat auch nicht die Rechnungen bezahlen.

**Andreas Exler:** Aber jetzt, wenn eine unserer Anlagen installiert wird und dann läuft: Das ist schon ein richtig cooles Gefühl.

**Lars Frahm:** Ja, dieser Moment: Das erste Mal hochfahren. Das erste Mal aufs Netz zuschalten und dann siehst du plötzlich die produzierten Kilowatt. Wahnsinn!

**Andreas Exler:** Es ist ja nicht so, dass wir hier Kaffeetassen verkaufen. Wo die Dinger nur so rausgehen. Das ist halt immer ein Projektgeschäft.

**Lars Frahm:** Der Aufbau dauert von der Anlieferung an nur zwei bis drei Wochen. Den machen wir komplett selbst. Das Testen macht dann am Ende am meisten Spaß. Aber das gesamte Projekt, die Vorlaufzeit bis dahin, die beträgt circa 12 Monate.

**Was uns antreibt?**

**Lars Frahm:** Die Selbstständigkeit an sich ist schon sehr angenehm. Ich kann mir nicht mehr vorstellen, so einen Chef zu haben, der einem dann nicht die Freiräume gibt, die wir jetzt haben. Stimmungsmäßig erleben wir aber immer noch Höhen und Tiefen. Die vielleicht nicht mehr ganz so tief sind, wie sie mal waren. Also wir denken jetzt nicht mehr sofort: Das geht alles den Bach runter. Aber das Auf und Ab wechselt schon noch. Die Motivation ist trotzdem immer noch da. Weil wir einfach fest davon überzeugt sind, dass wir die geilste Brennstoffzelle der Welt produzieren.

**Andreas Exler:** Ein Antreiber ist letztendlich auch, der geilste Brennstoffzellenhersteller der Welt zu werden! (Beide lachen.)

**Was wir seit der Gründung dazu gelernt haben?**

**Andreas Exler:** Ganz wichtig: Nicht alles immer so extrem an sich rankommen lassen.

**Welche Fehler wir nicht wiederholen würden?**

**Lars Frahm:** Ach klar, viele. Aber nicht alle. Ein Beispiel: Wir arbeiten ja mit einem japanischen Konzern zusammen. Was wir sicherlich am Anfang unterschätzt haben, sind die Wechselkurse. Euro – Yen. Bei unserer ersten verkauften Anlage haben wir keinen Cent verdient. Weil der Kurs sich verändert hat und der Euro abgestürzt ist. So etwas machen wir nie wieder. Wir sichern das ab, am Tag der Unterschriften.

**Was wir genauso machen würden?**

**Lars Frahm:** Den Standort Wismar wählen.

**Was wir für die nächsten Jahre planen?**

**Lars Frahm:** In diesem Jahr werden wir ein Konzept entwickeln, mit dem unsere Kunden die Brennstoffzelle nicht mehr kaufen müssen, sondern sie auch mieten können.

**Was in Zukunft die größte Herausforderung ist?**

Das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). Herr Gabriel hat den Brennstoffzellen einen unglaublichen Knüppel zwischen die Beine geworfen. Das ist auch ein Grund, warum wir uns im letzten Jahr z.B. in Südafrika stark engagiert haben.

## DER VORAUSBLICK

### WIE UNSER MARKT IN 25 JAHREN AUSSEHEN WIRD?

**Lars Frahm:** Die dezentrale Energieerzeugung wird dann in Deutschland im Gigawattbereich sein. Das heißt, es werden Tausende von N2telligence-Brennstoffzellen entstehen. Weltweit.
**Andreas Exler:** Dazu kommt, dass die Datensammlung ja weiter enorm zunimmt. Also Rechenzentren wie Pilze aus dem Boden schießen. Die bekommen dann alle eine Brennstoffzelle von uns. Oder im Logistikbereich: Die Amazons dieser Welt bauen auch immer weiter vollautomatische Hallen aus. Unsere Zielmärkte, die wachsen. Das ist auch der Grund, warum wir dann hoffentlich auch als Firma weiter wachsen können.

### WAS WIR IN 25 JAHREN TUN WERDEN?

**Lars Frahm:** In 25 Jahren wird es die Firma sicherlich noch geben. Sie wird wahrscheinlich auch größer sein als heute. Dann bin ich 61. In Rente gehen werde ich da sicher noch nicht.
**Andreas Exler:** Nein. Aber wir werden dann nicht mehr komplett jede Woche durch die Weltgeschichte jetten ...
**Lars Frahm:** ... sondern öfter in der Wismarer Bucht auf dem Wakeboard stehen.
**Andreas Exler:** Mit 61 werden wir dann vielleicht mit dem Boot etwas langsamer fahren.

### UNSER TIPP FÜR GRÜNDER?

**Andreas Exler:** Einen guten Steuerberater suchen.
**Lars Frahm:** Ich würde definitiv nicht zuviel nachdenken.
**Andreas Exler:** Was man nicht unterschätzen darf: Eine gewisse Sozialkompetenz. Wenn man in seinem Fach der Supernerd ist und komplett die Ahnung hat, ist das schön. Aber wenn man seine Idee nicht vermitteln kann, wenn man sich nicht auf Kunden einstellen kann und nicht reden kann – dann wird das nichts.

www.n2telligence.com

# GRÜNDEN IST KEIN KINDERSPIEL

Sie haben eine Geschäftsidee und wollen ein eigenes Unternehmen gründen? Super – aber alleine gar nicht so einfach. Finanzierung, Förderanträge, Namensfindung, Rechtsform – es gibt viele Dinge, die Sie jetzt beachten müssen. Das TGZ hilft Ihnen dabei.

Wie genau Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg von uns begleitet werden, haben wir anhand einer spielerischen Grafik für Sie veranschaulicht. Sie werden sehen: Neben der vielen Arbeit macht Gründen auch unheimlich viel Spaß!

**KOSTENLOSE BERATUNG FÜR ALLE GRÜNDER**
von 5 Experten im TGZ,
jeden ersten Mittwoch im Monat.

Mehr Infos und Anmeldung unter:
tgz@tgz-mv.de oder 0385-3 99 31 20

## ZIEL

- Diese Schritte müssen Sie alleine wagen.
- Hierbei unterstützt Sie das TGZ tatkräftig.
- Mögliche Rückschläge, die Sie erleiden können.
- Sie erhalten einen Bonus vom TGZ.

Geschafft: Sie sind einer der erfolgreichsten Unternehmer.

Endlich groß und stark: Bauen Sie ein Haus im Technologiepark und profitieren Sie weiter von unserem Netzwerk.

Ihr Laden läuft: Sie stellen den 30. Mitarbeiter ein und machen 3 Millionen Euro Umsatz.

Ganz schön anstrengend? Stärken Sie sich in unserer Kantine.

Sehen Sie sich unsere Technologieparks an.

Erweitern Sie Ihr Netzwerk.

BONUS

GENIUS Venture Capital GmbH (GVC) beteiligt sich.

Profitieren Sie von unserem Sekretariats-, Telefon- und Büroservice.

Beziehen Sie ein Gründerbüro im TGZ für ein halbes Jahr zum halben Preis.

BONUS

Starten Sie mit Ihrem Marketing.

GIB MIR 5 BERATUNGEN FÜR DEN UNTERNEHMENS-START

Die Macht der Werbung: Frau Homp gibt ihr Wissen gerne an Sie weiter.

Glückwunsch! Sie haben das Unternehmerstipendium gewonnen und erhalten 12.000 €.

Los geht´s: Sie generieren Umsatz.

Ihr Firmenname wurde abgelehnt. Denken Sie sich einen neuen aus.

Melden Sie Ihr Unternehmen an.

Geben Sie Ihrer Firma einen passenden Namen.

Sichern Sie Ihren Finanzplan.

GIB MIR 5 BERATUNGEN FÜR DEN UNTERNEHMENS-START

Recht & Rechtsformen: Herr Schneider berät Sie dazu.

Überlegen Sie sich eine Rechtsform.

GIB MIR 5 BERATUNGEN FÜR DEN UNTERNEHMENS-START

Buchführung & Besteuerung: Frau Dr. Hartmann hilft Ihnen weiter.

## START

Sie haben eine Geschäftsidee.

GIB MIR 5 BERATUNGEN FÜR DEN UNTERNEHMENS-START

Gehen Sie ins TGZ und lassen Sie sich von Herrn Seehase beraten.

BONUS

Ihre Idee ist super. Sie erhalten für 6 Monate vor Ihrer Gründung ein kostenloses Büro.

GIB MIR 5 BERATUNGEN FÜR DEN UNTERNEHMENS-START

Gründung & Finanzierung: Frau Groth (ATI WM GmbH) sagt Ihnen das Wichtigste.

Schreiben Sie einen Geschäftsplan mit Hilfe der ATI Westmecklenburg GmbH.

# WANN GEHT MEIN KLON FÜR MICH ZUR ARBEIT?

**PRIMACYT produziert Leber- und Hautzellen – ganz ohne Tierversuche. Das 2004 vom Wissenschaftler Dr. Dieter Runge gegründete Unternehmen ist heute Referenzlabor der Europäischen Union und beliefert Pharmafirmen und Universitäten mit seinen Primärkulturen:**

Mein Unternehmen ist hochspezialisiert und beschäftigt neben mir noch drei Mitarbeiter und eine Auszubildende. Gemeinsam produzieren wir Leberzellkulturen von Menschen und Tieren, die in der biomedizinischen Forschung eingesetzt werden. Darüber hinaus züchten wir auch menschliche Hautzellen und bieten Dienstleistungen für andere Firmen an – natürlich auch mit den selbst produzierten Zellen. Warum ausgerechnet Leberzellen? Nun, vor meiner Firmengründung habe ich kurz in Rostock und davor lange in Pittsburgh und Göttingen zum Thema geforscht. Die Leber ist das einzige Organ, das sich regenerieren kann. Das wussten schon die alten Griechen. Es ist nämlich so, dass die Zellen, die sich dort teilen, noch funktionsfähig sind.

Bei PRIMACYT stellen wir Langzeitkulturen von Leberzellen her, die in der Lage sind, die Funktion des menschlichen Körpers oder der menschlichen Leber möglichst lange nachzubilden. Leberzellen sind im Körper für den gesamten Stoffwechsel verantwortlich. Angefangen vom Zuckerstoffwechsel über Fettsäure- und Aminosäurestoffwechsel bis zur Aktivierung und zum Abbau von Medikamenten. Das ist wiederum pharmakologisch und medizinisch wichtig, weil man testen kann, wie Medikamente aufgenommen und abgebaut werden.
Wir gewinnen die Zellen aus Gewebe, das eigentlich als Abfallprodukt bei Tierversuchen oder Operationen übrig bleibt und normalerweise verbrannt wird. Bei uns entstehen daraus wieder neue Zellkulturen, die eingesetzt werden, um Tierversuche zu verringern. Nichtsdestotrotz erwartet auch die im Unternehmen gezüchteten Ratten der Tod für medizinische Zwecke – wenn auch ein sanfter. Das zählt aber tatsächlich nicht als Tierversuch, sondern als Organentnahme am narkotisierten Tier, wobei das Tier keine Schmerzen empfinden soll.

Mein Unternehmen hat sich heute in einem Nischenbereich einen Namen gemacht und ist seit 2013 Referenzlabor der Europäischen Union – für die Validierung von Alternativmethoden zu Tierexperimenten. Davon gibt es inzwischen 26 in ganz Europa. In Deutschland insgesamt sieben. Wir sind in der ersten Runde mit dabei gewesen. Inzwischen gibt es auch große Firmen, wie zum Beispiel BASF, bei denen Teile ihrer Labore als Referenzlabore in der EU tätig sind. Da stehen wir auf einer Stufe mit solchen Laboren oder großen Instituten, die staatlich gefördert sind. Darauf bin ich schon ein bisschen stolz – aber vor allem auf meine Mitarbeiter. Ich würde alle sofort wieder einstellen. Da habe ich richtig Glück gehabt.

Die Unternehmensgründung war mit einigen Umwegen verbunden. Anfangs wollte ich nämlich nicht vorrangig Zellkulturen, sondern in erster Linie Dienstleistungen anbieten. Dafür gab es jedoch keinen Markt. Nach vier Jahren stellte ich das Unternehmen daher komplett um – auf die Zellproduktion. Das war eine harte Zeit.

Heute würde ich mich von Beginn an stärker am Bedarf orientieren. Also: Wie ist die Nachfrage? Wo sind die Kunden? Wo kann ich Geld verdienen? Und weniger auf die wissenschaftliche Entwicklung schauen. Die muss natürlich auch da sein, aber wir haben die marktwirtschaftlichen Bereiche zu Beginn einfach vernachlässigt. Da muss man von Anfang an mehr tun.

## DER VORAUSBLICK

### WIE UNSER MARKT IN 25 JAHREN AUSSEHEN WIRD?

Das kann ich nicht einschätzen.

### UND IN 10 JAHREN?

Vergleichbar wie heute. Es wird dahin gehen, dass man in der Forschung auch andere Zelltypen nutzt, die zum Beispiel aus Stammzellen gewonnen werden. Die man in Richtung Leberzellen oder auch andere Zellen – je nachdem, welche Organe man sich anschaut – entwickeln und einsetzen wird. Sofern man in der Lage ist, diese Zellen wirklich vergleichbar gut zu machen wie die derzeitigen Zellen, die man tatsächlich aus dem Körper gewinnt. Solange das nicht der Fall ist, werden die Primärzellen sicher den Vorrang haben.

Wir werden sicherlich auch weiter wegkommen von Tierversuchen hin zu Zellkulturen. Und wahrscheinlich auch mehr in Richtung menschliche Zellkulturen.

### OB ES DANN HIER IN DEUTSCHLAND MENSCHLICHE KLONE GEBEN WIRD?

In den nächsten 10 Jahren sicherlich nicht.

### UND IN DEN NÄCHSTEN 25?

Das kann ich mir nicht vorstellen. Da gibt es einfach ethische Gründe, die dagegen sprechen.

Dafür wird sich keine Mehrheit in Deutschland finden, denke ich.

### MEIN TIPP FÜR GRÜNDER?

Einfach an sich glauben. Und man braucht auf jeden Fall einen langen Atem. So eine Firmengründung ist kein Kurzstreckenlauf, sondern mindestens ein Marathon. Und nicht nur einer, sondern mehrere hintereinander. Da muss man die Zuversicht und das Durchhaltevermögen behalten. Und ein bisschen Glück hilft natürlich auch.

www.primacyt.com

Im Innenhof von Haus 5. Hier sitzt u.a. auch das Unternehmen PRIMACYT.

# UND WAS KOMMT NACH DEM INTERNET?

**PLANET IC ist eines der erfolgreichsten Schweriner Start-ups. Eigentlich wollte Mitgründer Andreas Scher eine bücherlesende Maschine erfinden. Doch dann kam das Internet. Und damit eine Welt unendlicher Möglichkeiten:**

Mein Unternehmen PLANET IC bietet heute grundsätzlich alles zu Marketing, Werbung und Vertriebsunterstützung, was über das Internet geht. Im Prinzip entwickeln wir Websites mit vielen Service-Funktionen. Im Unterschied zu Agenturen machen wir alles selbst: von der Idee über die Programmierung und das technische Hosting. Mit inzwischen 50 Mitarbeitern.

Offiziell gibt es uns seit 1999. Entstanden ist die Idee 1992, als wir Studenten keine Lust mehr hatten, immer nach Rostock ans Rechenzentrum zu fahren. Wir holten uns das Internet nach Schwerin. Das es eigentlich noch gar nicht gab. Aber von vorn:

1992 wollte ich mit zwei anderen Studenten einer Maschine beibringen, Bücher zu lesen und zu verstehen. So richtig mit Umblättern und so. Unser Ziel war, zu diesem Thema zu promovieren. Doch Thilo Schelling aus dem Wirtschaftsministerium riet uns, stattdessen lieber eine Firma zu gründen. Er hat uns dann zu Herrn Seehase mitgenommen und gesagt: Kümmere Dich mal um die. Da waren wir 26. So fing das an.

Um an Forschungsergebnisse zum Thema Bildverarbeitung, Schrifterkennung usw. zu gelangen, hätten wir an die Hochschule nach Stuttgart fahren müssen oder ans MIT in den USA. Das Geld hatten wir nicht. Die Forschungseinrichtungen konnten uns die Daten jedoch online zur Verfügung stellen. Nicht so schick wie man das heute kennt. Das Thema Webbrowser kam erst später, aber Email und FTP gab es auf alle Fälle schon. Um diese lesen zu können, mussten wir dennoch nach Rostock zum Rechenzentrum der Uni. Irgendwann haben wir gesagt: Na ja, bisschen umständlich. Also haben wir angefangen, sowas Kleines für uns in Schwerin aufzubauen, einen Internet-Knoten. Da waren wir 1994 die Ersten hier. Auch mit die Ersten bundesweit. Das Internet war ja noch nicht wirklich öffentlich. Erst 1996 begann die Telekom mit Privatkundenangeboten.

Eine echte Pioniergeschichte also. Wir hatten eine ganz „fette“ 64 Kilobit-Anbindung an Hamburg. Das kostete uns jeden Monat 5.000 bis 6.000 DM. Ich weiß nicht, ob sich jemand eine so kleine Einheit heute überhaupt noch vorstellen kann. Damals brauchten wir jedoch nicht so viel und konnten sogar noch Bandbreite abgeben. Dabei haben wir festgestellt, dass wir damit nicht nur unsere Zusatzkosten abdeckten, sondern auch ein paar Mark verdienen konnten. Und so hat sich das dann entwickelt.

Wir gründeten eine Gesellschaft, dann eine zweite, dann eine dritte. Später, als sich unsere Interessen in verschiedene Richtungen entwickelten, teilten wir alles auf. Ich übernahm das Thema Internet.

Für mich ist es jetzt ganz normal, Unternehmer zu sein, selbst etwas zu machen, etwas zu schaffen. Ständig auch zu gucken, was es Neues gibt. Auch um Entwicklungen zu fördern. Ich kümmere mich zum Beispiel um Projekte im Bereich Jugend und Technik und um den Nachwuchs-Segelsport.

Für die Zukunft plane ich erst mal ein zweites Rechenzentrum. Und ich habe auch nichts dagegen, wenn noch ein, zwei Mitarbeiter dazu kommen. Es wird auf keinen Fall langweilig!

## DER VORAUSBLICK

### WAS ICH IN 25 JAHREN TUN WERDE?

Das ist spannend, aber schwer, etwas zum Thema IT und Technologie zu sagen. Es gibt zum Beispiel das Mooresche Gesetz, das besagt: In der IT verdoppelt sich die Leistungsfähigkeit alle 18 bis 24 Monate. Versuche mal einer, sich die Leistungsfähigkeit hier alle 18 bis 24 Monate verdoppelt vorzustellen. Wir werden uns sicherlich weiter mit Technik beschäftigen. Aber ob das Internet dann noch so wie heute ist? Ganz sicher werden jüngere Leute dann im Unternehmen den Ton angeben.

### WIE UNSER MARKT IN 25 JAHREN AUSSEHEN WIRD?

Es ist zur Zeit erst mal nicht abzusehen, dass irgendetwas den Telekommunikationsmarkt oder den Kommunikations- bzw. Informationsmarkt einschränkt. Also wird es noch mehr Chancen geben, Systeme zu vernetzen. Zum Beispiel meldet sich diese Couch hier bestimmt, wenn jemand darauf sitzt. Und irgendwann sagt sie auch, wann sie gepflegt werden will. Nur muss ich mich dann nicht mehr darum kümmern.

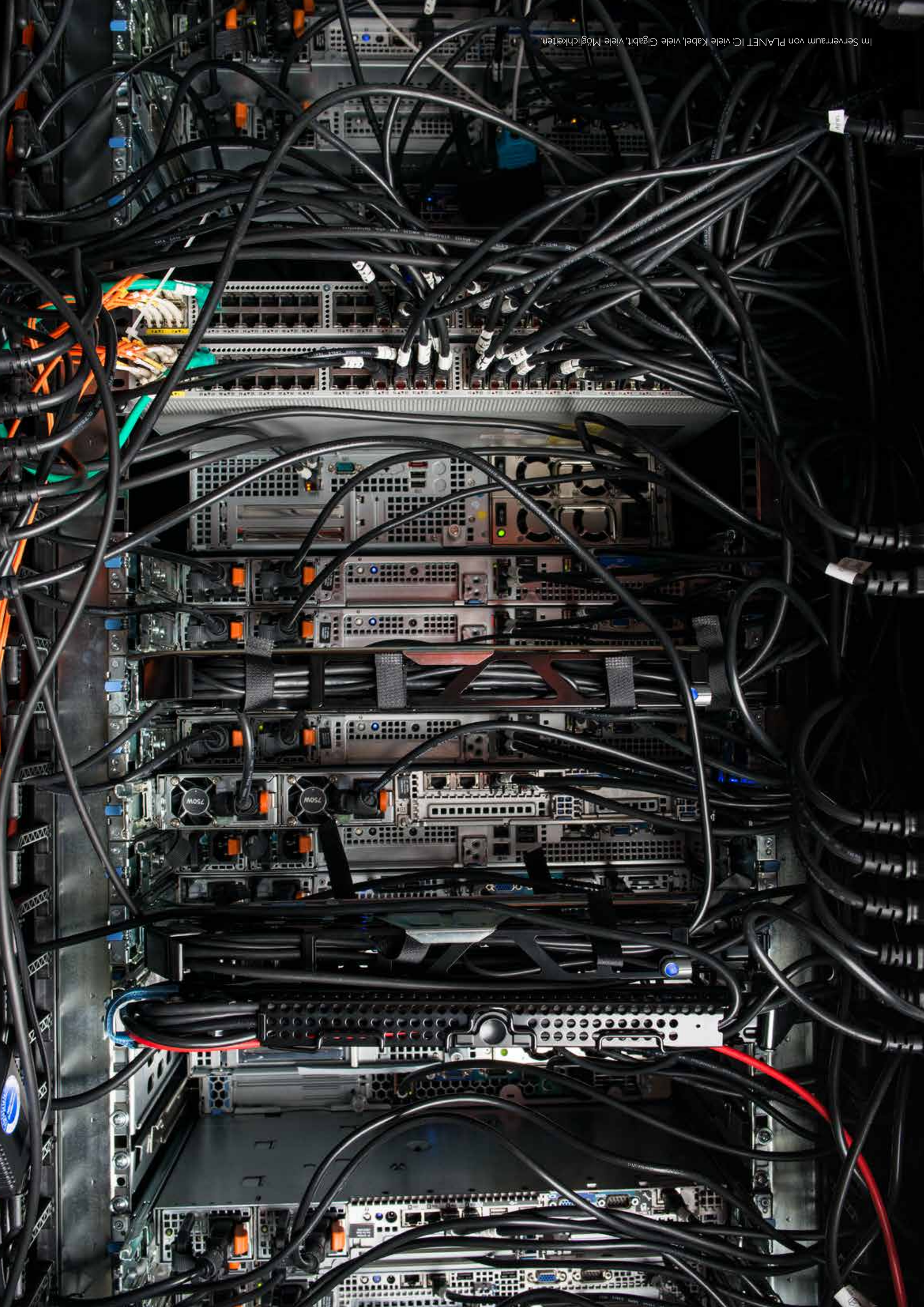
### WAS ICH SEIT DER GRÜNDUNG DAZU GELERNT HABE?

Als ich klein war, dachte ich: Oh, ich habe etwas entdeckt. Und die meisten haben gesagt: Kenne ich schon. Gibt es schon. Ist schon erfunden usw. Und jetzt denke ich: Es gibt so viele Sachen, die es noch nicht gibt. Ich habe gelernt, dass die Welt nicht enger wird, sondern weiter. Und dass man sich selbst beschränken muss. Das heißt, ich muss mir Sachen davon aussuchen. Die gesamte Bandbreite überblickt keiner mehr.

### MEIN TIPP FÜR GRÜNDER?

Auch wenn es schwer fällt: Egal, welche Idee man hat, diese immer noch mal von außen angucken – vielleicht auch von jemand anderem. Und schauen, ob sie immer noch gut ist.

www.planet-ic.de



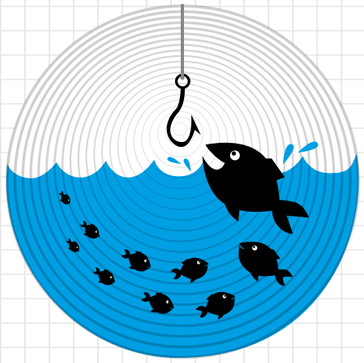
Im Serverraum von PLANET IC: viele Kabel, viele Gigabit, viele Möglichkeiten.

# Ideen gibt es genug!

Klaus Seehase wusste bei keiner Idee sofort, dass sie funktioniert. Einige waren auf jeden Fall sehr skurril. Fünf Beispiele, die ihm in 25 Jahren untergekommen sind:

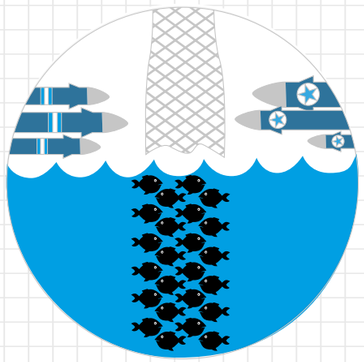
## 1 Unruhestifter

Was macht der Gastwirt nachts mit unliebsamen Gästen, die weder etwas bestellen noch gehen möchten? Er vertreibt sie mit dem Unruhestifter – ein Gerät, das Schallwellen im nicht hörbaren Bereich aussendet.



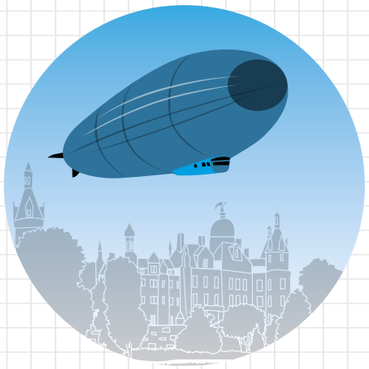
## 2 Fischlocker

Auch Heringe stehen auf Mikroelektronik. Der Fischlocker sendet Signale aus, die jeden Hering ganz ohne Köder zum Anbeißen verführen – wie weit der Weg durchs Wasser auch sein mag.



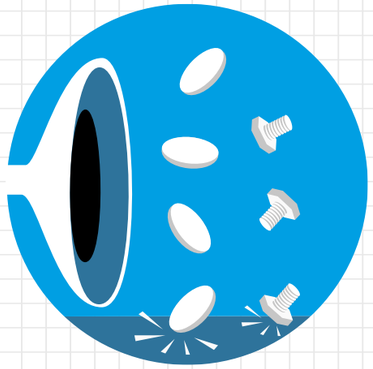
## 3 Fischfangflotten vor Nicaragua

Durch den Konflikt mit den USA sind die Gewässer vor Nicaragua wie ein Naturschutzgebiet – kaum Fischfang. Da könnten wir doch einfach Fischfangflotten vor Nicaragua platzieren!



## 4 Luftschiff Ahoi

Schwerin braucht einen Luftschiffbahnhof – am besten im Schweriner See. Feste Routen zwischen hier und anderen Städten entlasten bestehende Transportwege und verwandeln die Reise in ein Abenteuer.



## 5 Schallsensoren

Super zum Geldsortieren: Sensoren erkennen, welche Münze fällt und in welcher Prägeanstalt sie hergestellt wurde. Funktioniert auch mit Schrauben, Muttern uvm. Die Sensoren erkennen Produktionsfehler am Klang. In abgewandelter Form können sie auch als Ersatz für Bewegungsmelder in Parkhäusern eingesetzt werden.

*Diese nützlichen Helfer werden heute von der Firma ds automation gmbh verkauft.*

*www.ds-automation.de*

# WIE VIEL NORM IST NORMAL?

**CEcert überprüft in Wismar technische Produkte auf Sicherheit und Funktionalität. In zwei riesigen Hallen und mehreren Laborräumen werden schon mal Sandstürme simuliert oder Displays ins Koreanische übersetzt. Geschäftsführer Bernd Schmidt hat das Unternehmen 1999 gegründet:**

Eigentlich ist meine Frau daran schuld. Ich habe Elektrotechnik studiert, Spezialisierung Zuverlässigkeitstechnologie, und war danach beim Konzern Rheinmetall in Kiel angestellt. Dort habe ich an der Entwicklung des Leopard II-Panzers mitgearbeitet. Das fand meine Frau irgendwann nicht mehr lustig. Sie kommt auch aus Wismar und wollte hier nicht weg. Ich erfuhr von einem Förderprojekt im Technologiezentrum, das zeitlich begrenzt war. Damit habe ich mich anschließend selbständig gemacht. Anfangs noch mit der Überprüfung von Militärtechnik. Heute sind die größten Bereiche Medizin- und Kfz-Technik.

Einfach gesagt: Wir testen technische Produkte für andere Unternehmen. Überprüft wird zum Beispiel, wie viele Betriebsstunden ein Gerät hält. Denn niemand will zum Beispiel riskieren, dass ein Beatmungsgerät während einer OP plötzlich aussetzt.

Deshalb gibt es knallharte Vorgaben, die national oder international geregelt sind. Jedes Land hat mittlerweile seine eigenen Zulassungsvorschriften für Medizintechnik. Niemand kann heute eine Anlage z.B. einfach nach China verkaufen. Die Handelsbarrieren für innovative, technische Produkte nehmen überall extrem zu. Das heißt: Wer heute ein Medizinprodukt in China verkaufen will, muss mit einem Zulassungsprozess von mindestens einem Jahr rechnen.

Was genau wir bei CEcert testen? Beispiel Beatmungsgerät: Dessen Elektronik ist ja verschiedenen klimatischen Bedingungen ausgesetzt. Erst mal der Weg von der Wohnung des Patienten über den Krankenwagen bis ins Krankenhaus. Dann vielleicht die geplante Lieferung an Krankenhäuser in Moskau oder Mogadischu in Afrika. Also ganz verschiedene Umgebungsbedingungen. Und das Display muss natürlich auch kyrillische Schriftzeichen abbilden können usw. Gerade in der Medizintechnik sind die Anforderungen technologischer und haftungsrechtlicher Art heute genauso scharf wie bei der Militärtechnik.

Solche sicherheitstechnischen Analysen sind aufwändig und daher teuer. Viele Hersteller haben weder die Prüfkapazitäten noch das Know-how dafür. Deshalb geben sie ihr Produkt zu uns. Wir haben viele internationale Kunden. 25 Prozent aus Übersee, 10 bis 15 Prozent aus Europa und der Rest aus Deutschland. Jedes Jahr müssen wir technisch aufrüsten. Ich habe Unsummen ausgegeben für Technik, um bestimmte Dinge, die normativ geregelt sind, auch prüfen zu können.

Allein in Deutschland werden jeden Monat mindestens 300 Normen kreiert. Wir geben im Jahr schätzungsweise 30.000 Euro für Akkreditierungen aus. Also an irgendwelche Stellen weltweit, damit die uns besuchen kommen und bewerten und sagen: Ihr dürft weiter für uns prüfen. Das muss ich natürlich erst mal verdienen. Dann geben wir jährlich bis zu 100.000 Euro für neue Prüftechnik aus. Die Normung zieht immer nach, die Geräte werden ja immer komplexer. Gerade in der Medizintechnik. Der wachsenden Regulierung sehe ich deshalb als Unternehmer mit gemischten Gefühlen entgegen. Oder, anders gesagt: Das ist wie permanent unter einer eiskalten Dusche zu stehen und 100-Euro-Scheine zu zerreißen. Das kann Spaß machen, aber nicht so offensichtlich.

Zu meiner größten Freude ist meine Frau immer noch bei mir. Ich habe natürlich einen sehr langen Arbeitstag. Normalerweise macht das keine Familie lange mit. Ich habe Glück. Da gehört eine Menge Verständnis dazu.

## DER VORAUSBLICK

### WAS ICH IN 25 JAHREN TUN WERDE?

Hierher kommen und hoffentlich Grandseigneur sein. Ich glaube nicht, dass ich in 25 Jahren irgendwo einen Weinberg haben werde. Obwohl ich das sonst jedem sage, aber dafür bin ich dann doch zu sehr Ingenieur. Wenn man den Weinbau automatisieren würde ... dann könnte ich mir das vielleicht vorstellen.

### WIE UNSER MARKT IN 25 JAHREN AUSSEHEN WIRD?

Extrem überbürokratisiert. Durch die vielen Regulierungen ist ja jetzt schon ein Marktbereinigungsprozess, ein Konzentrationsprozess entstanden. Die Medizintechnik ist dadurch auf keinen Fall sicherer geworden. Wir haben zum Beispiel immer noch irgendwelche Silikonimplantate, die irgendwann mal platzen. Obwohl der Markt doch schon sehr konzentriert ist. Schade eigentlich.

### WER SIND DIE GRÜNDER VON MORGEN?

Es werden immer Teams sein. Keine Einzelkämpfer.
Mir hat mal jemand gesagt, ein Produkt in den Markt zu bringen, ist zu 30 Prozent das Produkt selbst und zu 70 Prozent Marketing. Das heißt, Du brauchst erstens jemanden, der das Produkt oder die Dienstleistung verkauft. Zweitens jemanden, der die Idee hat und sie auch umsetzen kann. Und drittens brauchst Du natürlich auch jemanden, der die Zahlen zusammenhält. So jemand wie Daimler, der in seiner Garage alleine vor sich hin tüftelte – so etwas wird es nicht mehr geben. Die Zeiten sind vorbei.

### MEIN TIPP FÜR GRÜNDER?

Die Bürokratie, die man über sich ergehen lassen muss, einfach auch mal ausblenden.

www.cecert.de

Absorberhalle für elektromagnetische Wellen bei CEcert

# AUF DIE PLÄTZE, GRÜNDEN, LOS?

Sie haben die Idee und den Willen – wir das Know-how, den Platz und langjährige Expertise. Das TGZ bietet Gründern und jungen Unternehmen in Kooperation mit erfahrenen Partnern folgende Leistungen:

GIB MIR 5 BERATUNGEN FÜR DEN UNTERNEHMENS-START

**GRÜNDUNGSBERATUNG**
Die ATI Westmecklenburg GmbH unterstützt Sie bei der Erstellung von Businessplänen, Projektanträgen und Konzepten und öffnet Türen zu Netzwerken und Geschäftspartnern.

**PATENT-, MARKEN- UND SCHUTZRECHTBERATUNG**
Die Patent Information Schwerin informiert Sie über gewerbliche Schutzrechte, übernimmt die Recherche in Schutzrechtsdatenbanken und zeigt Wege zur Finanzierung schutzrechtlicher Aktivitäten auf.

**FINANZIERUNG**
Die GENIUS Venture Capital GmbH versteht sich als Investor und Partner junger Technologieunternehmen. Gründer erhalten neben der Finanzierung eine qualifizierte Managementunterstützung und Zugang zu einem überregionalen Netzwerk.

**GÜNSTIGE RÄUME**
Wer gründen möchte, bekommt bei uns für sechs Monate ein kostenloses Büro zur Vorbereitung (inklusive Telefon- und Internetflatrate).

Unternehmensgründer können bei uns ein halbes Jahr lang zum halben Preis mieten, telefonieren und surfen!

**KNOW-HOW ZUM DURCHSTARTEN**
**Kostenlose Beratung von Experten jeden ersten Mittwoch im Monat. Alles, was Unternehmer zu folgenden Themen wissen sollten:**

1. Recht- und Rechtsformen
Anwalt Christian Schneider erklärt Ihnen das Wichtigste bei Gewerbeanmeldungen und Verträgen.

**2. Buchführung und Besteuerung**
Diplom-Ökonomin Dr. Bärbel Hartmann weiß, worauf es bei der Lohn- und Finanzbuchführung ankommt und berät Sie auch zum Thema Steuern.

**3. Gründung und das liebe Geld**
Steffi Groth, Geschäftsführerin der ATI Westmecklenburg GmbH, kennt sich mit Finanzierung aus. Erfahren Sie das Wesentliche zu Fördermitteln, Gründungszuschuss, Einstiegsgeld und Businessplanerstellung.

**4. Die Macht der Werbung**
TGZ-Marketingleiterin Liesbeth Homp vermittelt Ihnen einen Einblick in Zielgruppen, Marktanalysen und Vermarktungskonzepte.

**5. Unternehmensberatung**
TGZ-Geschäftsführer Klaus Seehase unterstützt seit 25 Jahren Unternehmer auf ihrem Weg zum Erfolg und hat immer ein offenes Ohr für Gründer.

**ANSPRECHPARTNERIN:**
Liesbeth Homp, Tel.: 0385 3993-127
E-Mail: liesbeth.homp@tgz-mv.de

# KÖNNEN SMARTPHONES SPRENGSTOFF RIECHEN?

**AIRSENSE Analytics sorgt überall für mehr Sicherheit: Das 1996 von Dr.-Ing. Andreas Walte und Dipl.-Ing. Wolf Münchmeyer gegründete Unternehmen produziert Geräte, die in Sekundenschnelle Gefahrstoffe aufspüren – in Heiligendamm beim G8 Treffen, in Hongkong und sogar im Weltraum. Die beiden Gründer sind nach 19 gemeinsamen Jahren immer noch guter Dinge:**

Dazu haben wir auch allen Grund. Schließlich ist unser Unternehmen heute weltweit erfolgreich und beschäftigt mittlerweile über 30 Mitarbeiter. Stolz sind wir auf unsere innovativen Produkte. Es gibt keine Firma, die so etwas macht wie wir.

Zuerst hatten wir, damals noch Lehrende an der TU Hamburg-Harburg, eine andere Idee. Wir entwickelten Messgeräte, um Schadstoffe und Emissionen nachzuweisen. Daraus wollten wir ein Produkt herstellen – nämlich einen „Online-Dioxin-Vorläufer" am Schornstein. Dann wurde uns relativ schnell bewusst, dass es dafür keinen Markt gibt und wir haben uns sofort umorientiert. So sind wir auf unsere elektronische Nase gekommen.

Ein Gerät mit unterschiedlichen Sensoren, die geschickt Signale evaluieren. In erster Linie Gefahrstoffe. Also Geräte, die Feuerwehrleute oder auch anderes Personal vor Schadstoffen warnen: Toxische Industriechemikalien, Kampfstoffe oder seit kurzem auch Sprengstoffe.

Diese Geräte sind je nach Verwendung unterschiedlich groß und kosten ungefähr so viel wie ein Kleinwagen. Sie waren zum Beispiel bei der Weltmeisterschaft in Brasilien im Einsatz, sie sind weltweit an Flughäfen präsent und haben auch beim G8 Gipfel in Heiligendamm für Sicherheit gesorgt. Eine elektronische Nase hat es sogar schon in den Weltraum geschafft: auf die ISS, um dort Bakterien- und Schimmelpilze aufzuspüren. Ein toller Erfolg für uns. Es gibt aber durchaus Momente, in denen es nicht immer leicht ist, Unternehmer zu sein: Wir genießen es zwar, keinen Chef zu haben und selbst entscheiden zu können. Mit wachsender Mitarbeiterzahl jedoch überlegt man nicht mehr ganz so frei wie früher. Eine Verantwortung, die schon drückt und die einen auch mehr bedenken lässt. Natürlich sind wir auch ein bisschen stolz, mehrere Leute und sogar schon Familien im Unternehmen zu haben.

Für die Zukunft planen wir Außenstellen in Brasilien und China. Brasilien ist kräftig auf dem Vormarsch und hat ganz eigene Bedürfnisse. Beispielsweise die Messtechnik rund um das Erdöl. Und die Sicherheitsfrage ist natürlich auch eine ganz andere als hier. Da sind neue Lösungen fällig. Und das ist natürlich genau unser Ding.

## DER VORAUSBLICK

### WIE UNSER MARKT IN 25 JAHREN AUSSEHEN WIRD?

**Dr. Andreas Walte:** Die Sicherheitstechnik wird auch in 25 Jahren notwendig sein. Die Miniaturisierung wird eine große Rolle spielen. Messtechnik, die jetzt so groß ist wie ein Bügeleisen, wird an einem IPhone oder einer Uhr Platz haben. Vielleicht wird es auch noch mehr in Richtung schnelle Detektion gehen, mit optischen Verfahren. Das wird die Zukunft zeigen.

### UND UNSER UNTERNEHMEN?

**Dr. Andreas Walte, lachend:** Weltweite Marktführerschaft in der Sicherheitstechnik!

### WAS WIR IN 25 JAHREN TUN WERDEN?

**Dr. Andreas Walte:** Wenn Gott will, immer noch bei AIRSENSE tätig sein. Obwohl mein Alter dann schon ein bisschen grenzwertig ist. Mal gucken, ob die Jungen mich dann noch herein lassen!

### WORAUF WIR UNS IN DEN NÄCHSTEN 25 JAHREN FREUEN?

**Wolf Münchmeyer:** Eine Weltumsegelung. Ein Fitnessstudio im eigenen Gebäude und den Volleyballplatz vor der Tür. Nein, ich denke wir machen so weiter. Wir haben unseren Platz noch zu erkämpfen in der Welt. Wir sind auch noch lange nicht am Ende. Da soll noch viel von uns zu hören sein.

### UNSER TIPP FÜR GRÜNDER?

**Dr. Andreas Walte lachend:** Augen zu und durch.
**Wolf Münchmeyer:** Gute Vorbereitung ist schon wichtig.

### WER SIND DIE GRÜNDER VON MORGEN?

**Dr. Andreas Walte:** Die gleichen wie die von heute. Leute, die Ideen haben und sie umsetzen wollen.

www.airsense.com

# 25 TIPPS VON GRÜNDERN FÜR GRÜNDER:

**Aller Anfang ist schwer – gerade beim ersten Unternehmen. Worauf es ankommt, verraten 25 Gründer aus dem TGZ. Denn eine gute Idee allein nützt oft noch gar nichts.**

25

"Nie den Glauben an Dich und Deine Idee verlieren."

Martina Tietze
Gewinnerin des Unternehmerstipendiums 2014
Coworking Schwerin GbR

1 „Zweifler gibt es immer und überall. Mein Tipp: Einfach weitermachen!“

**Renè Stopka**
luniapps UG

2 „Sei auf der Hut: Viele wollen nur Dein Bestes: Dein Geld!“

**Andreas Knof**
SCHUMACHER & KNOF Tragwerksplanung

3 „Prüfe Deine Alleinstellungsmerkmale. Definiere Deine Zielgruppe.“

**Hartmut Frank**
PROWIS Automatisierung GmbH

4 „Erfolg braucht Visionen, einen Plan und Mitstreiter mit klar definierten Kompetenzen und Verantwortlichkeiten. Und den Willen, Durststrecken zu überstehen.“

**Marc Mausch**
Dr. Roßbach, Mausch & Dr. Dangers UG

5 „Du brauchst einen Plan, möglichst schnell Kunden und ganz viel Ausdauer.“

**Ingrid Lipowski**
IPL IngenieurProjektierungLipowski

6 „Für mich war der Mietvertrag mit dem TGZ nach der Gründung unserer Firma eine sehr gute Entscheidung. Wir haben hier eine sehr gute Kantine für unsere Mitarbeiter, gute Räumlichkeiten mit einer optimalen Infrastruktur und einen flexiblen Vermieter mit vielen Erweiterungsmöglichkeiten.“

**Jens Schönrock**
Leukhardt Schaltanlagen Systemtechnik GmbH

7 „Durchhalten, das Ziel verfolgen und sich nicht von Zweiflern beeinflussen lassen.“

**Kristina Goertz**
Goertz Möbelmanufaktur UG

8 „Warum sollte der Kunde gerade Dich beauftragen? Findest Du eine Antwort, kannst Du gründen!“

**Andreas Bartsch**
Bartsch Design GmbH

9 „Eine Garantie für Erfolg ist gute Vorbereitung.“

**Christian Bünger**
Ingenieurbüro Bünger

10 „Denke nicht zu klein!“

**Sandro Seltitz**
ASinteg GmbH

11 „Gehe zum TGZ. Nutze die Beratungen und miete ein verbilligtes Büro.“

**Felix Lange**
Langefreunde Produktdesign

12 „Machen. Alle Vorbereitung kann den unternehmerischen Alltag nicht ersetzen.“

**Steffi Groth**
ATI Westmecklenburg GmbH

13 „Entwickle nicht, was Du kannst – sondern was Du verkaufen kannst.“

**Jens Schwarz**
Sensatronic GmbH

14 „Rede mit so vielen Leuten wie möglich. Nutze deren Erfahrungen.“

**Uwe Bräuer**
GENIUS Venture Capital GmbH

15 „Für mich war die Fähigkeit zur Selbstmotivation der Schlüssel zum Erfolg. Als Selbstständiger kann ich mich zwar zum einen verwirklichen. Zum anderen muss ich mich aber auch um Dinge wie Steuern, Behörden und Buchhaltung kümmern, die für mich eher uninteressant sind.“

**Sven Kolberg**
SoFiHa UG

16 „Nutze alle Beratungsmöglichkeiten schon vor der Gründung.“

**Tina Pöllich**
ICN Ingenieure GmbH

17 „Denke daran, Du bist nicht nur Unternehmer, Techniker, Sekretärin und Hausmeister. Sondern auch immer öfter Bürokrat.“

**Dietmar Krischker**
Ingenieurbüro Dietmar Krischker

18 „Nicht aufgeben!“

**Bernd Pollex**
GeoInSoft GmbH

19 „Für den Erfolg brauchst Du einen Platz, an dem Du erfolgreich sein kannst.“

**Henrik Raßmann**
trekking-lite-store.com

20 „Suche Dir Unterstützung. Gerade zu Beginn.“

**Emmely Baumann**
c a l l i d u s .Verlag wissenschaftlicher Publikationen

21 „Rede mit den richtigen Leuten.“

**Steffen Homann**
Dachs GmbH Informations- & Kommunikationstechnologie

22 „Unternehmertum – liebe es oder lass es.“

**Dirk Diele**
Hydyne GmbH

23 „Mein Tipp: Einen Teil der Anfangseuphorie verinnerlichen und hervorholen, wenn der Weg steinig wird. Alles was nicht klappt – klappend machen!“

**Heiko Buschatzky**
CEBACO Technology GmbH

24 „Alle Szenarien im Kopf vorher durchspielen. Dann loslegen!“

**Arndt Kritzner**
Logic Way GmbH

Bei PLANET IC ist man sportlich unterwegs.

# WIE ALT WERDEN WIR – UND WIE JUNG SEHEN WIR DABEI AUS?

**Die human med AG produziert Geräte, die Fettzellen entfernen – auf so sanfte Weise, dass die hochvitalen Zellen unmittelbar nach Entnahme wieder in den Körper reinjiziert werden können. Das Schweriner Unternehmen ist mit seinem so genannten „body-jet®“ seit 2006 vor allem in der plastischen Chirurgie international erfolgreich. Die neueste Innovation, ein „Stammzellen-Separator“, könnte die regenerative Medizin revolutionieren, meint Bernd Lindner:**

Kein Geheimnis: Das 1992 gegründete und im Technologiepark Schwerin ansässige Unternehmen geriet in den Anfangsjahren mehrfach in finanzielle Schieflage. 2006 stieg ich dann ein: Das war erstmal ein harter Sanierungsfall. Heute arbeiten 47 Mitarbeiter an innovativer Medizintechnik, die auf Wasserstrahltechnologie basiert. Der Wasserstrahl trennt die Fettzellen sehr sanft und sorgfältig aus dem Gewebe. Der Vorteil ist, dass die Zellen, die wir gewinnen, 90 bis 95 Prozent Vitalitätsrate haben. Über den so genannten „FillerCollector“ kann das Fett dann nach Bedarf an anderen Stellen sofort wieder eingesetzt werden. Das heißt: Wir entnehmen lebendige Zellen und reinjizieren bei der Fetttransplantation lebendige Zellen. Dadurch kommt es zu sehr hohen Anwachsraten, zum Beispiel beim Brustaufbau oder kompletter Rekonstruktion der weiblichen Brust. Neben der besseren Verträglichkeit ist die Natürlichkeit der Formen das ausschlaggebende Argument für den internationalen Erfolg des „body-jets®“ in der Plastischen Chirurgie.

Gleichzeitig mit dieser Entwicklung fanden Forscher in Kalifornien heraus, dass in Fettgewebe viel mehr Stammzellen enthalten sind als im Knochenmark. Bis zu 500 mal mehr. Was genau das für uns bedeutet? Um das Immunsystem von einem Leukämie-Kranken aufzubauen, werden circa vier Millionen Stammzellen benötigt. Diese werden heutzutage über spezielle Verfahren der Blutwäsche gewonnen. Eigentlich sind das Knochenmarkszellen, die ins Blut ausgeschwemmt werden. Wir haben aber in circa 100 Milliliter Fettgewebe etwa 25 bis 40 Millionen dieser pluripotenten Stammzellen. Und mit dem Verfahren, das wir jetzt aufbauen, bekommen wir sechs bis acht Millionen Stammzellen aus den 100 Milliliter Fettgewebe – durch einen sehr innovativen Filtrationsprozess. Das Produkt bringen wir noch dieses Jahr auf den Markt.

Das Besondere an Stammzellen ist, dass sie sich in viele andere Zelltypen umwandeln können – zum Beispiel Nerven-, Knochen,- Knorpel-, Muskel-, Haut- und Gefäßzellen. Genau das macht sie so interessant für die regenerative Medizin. Krankheiten wie z. B. Alzheimer, Parkinson, Multiple Sklerose oder Diabetes könnten künftig möglicherweise erfolgreich behandelt werden. Vielleicht auch Schäden nach einem Herzinfarkt oder Querschnittslähmungen. Ich bin mir sicher: Das beste Heilmittel haben wir eigentlich in unserem Körper.

Wie wird aber nun aus einer Stammzelle eine Muskelzelle? Und keine Hautzelle? Daran wird weltweit emsig geforscht. Es gibt auch schon Teilerfolge. Zum Beispiel bei Arthrose: Das ist eine einmalige Injektion mit eigenen Stammzellen aus dem Fettgewebe, nach der der Patient sofort wieder nach Hause gehen kann. Mit Heilquoten von 80 bis 85 % bei Patienten mit Osteoarthritis bis Grad III. Die Patienten brauchen also für die nächsten Jahre kein künstliches Gelenk. Und auch keine teuren Reha-Maßnahmen oder Medikamente. Das gefällt nicht jedem. Schon gar nicht der Pharmaindustrie: Sie versucht, den Mittelstand ein bisschen auszubremsen. Sie wollen natürlich ihre Milliardeninvestitionen schützen. Es ist schwierig, aber es macht auch Spaß, die Großen zu beißen.

Eine Herausforderung ist auch die Marktsituation. Denn die Strukturen sind extrem konservativ. Es dauert oft mehrere Jahre, etablierte Chirurgen von einer neuen Technik zu überzeugen. Junge Ärzte sind da viel aufgeschlossener. Aber ich gebe nicht auf, im Gegenteil. Zum Unternehmertum gehört der Überlebenswille. Und Kampfeslust.

## DER VORAUSBLICK

### WIE UNSER MARKT IN 25 JAHREN AUSSEHEN WIRD?

Nur noch getrieben von der Großindustrie. Kleine, mittelständische Unternehmen wird es so gut wie nicht mehr geben. Existenzgründung im Medizinbereich ist fast unmöglich.

Ohne ein gewisses finanzielles Backup geht da gar nichts mehr.

### UND MEIN UNTERNEHMEN?

Entweder Bestandteil einer Großfirma oder an der Börse notiert oder selbst groß.

### MEIN TIPP FÜR GRÜNDER?

Eine gute Idee hilft überhaupt nicht. Ein finanzielles Polster ist schon wichtig, damit man die ersten Jahre, bis das Produkt marktreif ist, bestehen kann.

Man sollte auch betriebswirtschaftliches Wissen mitbringen.

Marketing und Vertrieb werden auch oft unterschätzt. Die meisten sind nicht hartnäckig genug. Manche träumen auch einfach.

Aber der Markt ist hart: Da sitzen Löwen, Tiger und Hyänen. Da wird gelogen und betrogen und das Blaue vom Himmel versprochen.

### WER SIND DIE GRÜNDER VON MORGEN?

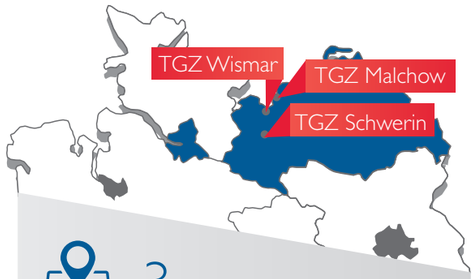
Im Medizintechnikbereich ist es wirklich schwierig geworden.

Gerade in Deutschland haben wir derzeit einen extrem überregulierten Markt, was die Normen und Standards betrifft – ohne damit mehr Sicherheiten für den Patienten geschaffen zu haben.

www.humanmed.com

# RÜCKBLICKEND WAR DAS ZIEMLICH VORAUSSCHAUEND.

Wie bringt man Schwung in die Wirtschaft? Mit den richtigen Investitionen.
Das TGZ schuf in Wismar und Schwerin einzigartige Räume am Wasser und unterstützt viele Unternehmen erfolgreich beim Start.




3 STANDORTE

2 TECHNOLOGIEPARKS

12 GEBÄUDE MIT 23.000 M²

358 UNTERNEHMEN

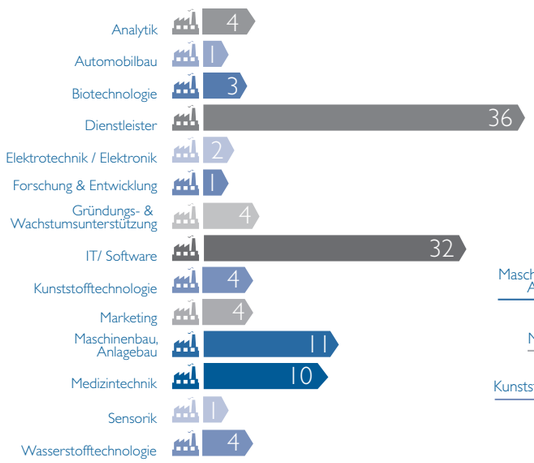
2.415 ARBEITSPLÄTZE

Holzhafen Wismar 1990

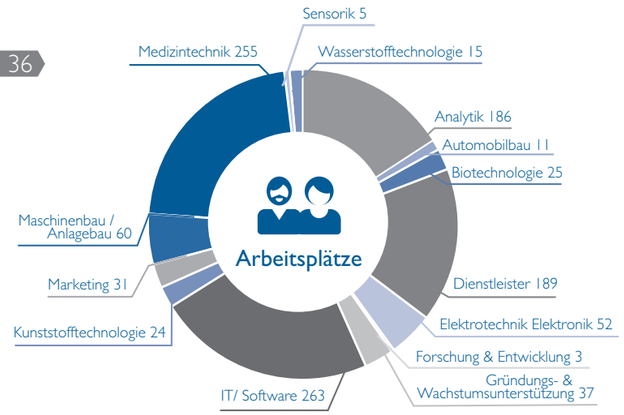
Holzhafen Wismar 2015

## Branchenverteilung der Unternehmen in unseren Technologieparks:

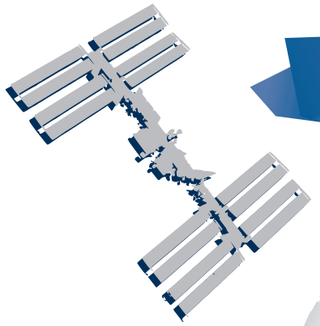
ANZAHL DER FIRMEN



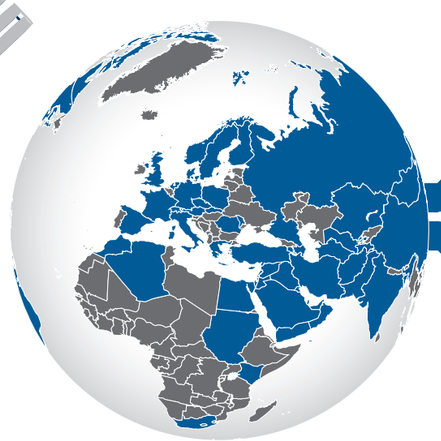

ANZAHL DER MITARBEITER




## Länder, in die Firmen des TGZ exportieren:



WIR EXPORTIEREN SOGAR INS **WELTALL (AUF DIE ISS)**

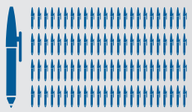


70 Länder der Welt setzen Produkte aus dem TGZ ein.

36% der Staaten weltweit werden beliefert.

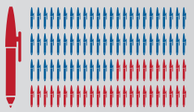
BEI UNS MACHEN SICH SOGAR DIE **KUGELSCHREIBER SELBSTSTÄNDIG:**

verbrauchte Kugelschreiber



5500 Stück
in 25 Jahren

verschwundene Kugelschreiber



2000 Stück
in 25 Jahren

## Papierverbrauch des TGZ:

In unseren fast 25 Jahren haben wir 81.876 Seiten Papier an unsere Mieter ausgegeben, die **Höhe** dieses Stapels würde 8,19 m betragen! Würde man die Seiten aneinander legen ergibt sich eine **Länge** von 24,48 km. (Das entspricht etwa der Rennstrecke des Nürburgrings.) In der **Fläche** würden die Papiere 5.140,99 m² ergeben (1/10 der Grundfläche der Pyramide von Gizeh oder auch die Größe eines Bundesliga-Fußballplatzes).

81.876 SEITEN PAPIER IN 25 JAHREN

24 km ERGEBEN DIE SEITEN ANEINANDERGELEGT

5.141 m² ERGEBEN DIE SEITEN ALS FLÄCHE

// IMPRESSUM //

**Herausgeber**
Technologie- und Gewerbezentrum e.V.
Schwerin / Wismar
Hagenower Straße 73 · 19061 Schwerin
Telefon: 0385 3993-0
E-Mail: tgz@tgz-mv.de

**Geschäftsführer**
Klaus Seehase

**Redaktion**
Dürten Fuchs

**Layout**
Susann Jentzen

**Fotografie**
Tobias Kruse
Seiten 1-13, 16-17, 20-34, 38-44

**Illustrationen/Grafiken**
Susann Jentzen, Cathleen Leu
Martin Molter

**Druck**
Hahn Media + Druck GmbH

**Chefin vom Dienst**
Liesbeth Homp

**Unsere Facilitymanager**
Wilfried Fröhlich
Rainer Kappel

**Unsere Jüngsten**
Lene Sophie und
Ben Luca Urban

**Unser Vorstand TGZ e.V.** (v.l.n.r.)
Rainer Beckmann
Andreas Scher
Prof. Dr. rer. nat. Norbert Grünwald
Lars Dittmar

**Unser Geschäfts-stellenleiter Wismar**
Roland Rüprich

**Unsere Buchhalterin**
Liane Schmidt

**Unser Geschäfts-führer TGZ e.V.**
Klaus Seehase

**Unsere Leiterin Marketing & Vertrieb**
Liesbeth Homp

**Unsere Sekretärinnen**
(v.l.n.r.)
Ingrid Brandt
Sandra Schütte
Maren Colmsee
Susanne Linkner
Bianka Schlomski

**Unsere Partner** (v.l.n.r.)
Uwe Bräuer
Geschäftsführer GENIUS
Venture Capital GmbH

Steffi Groth
Geschäftsführerin ATI
Westmecklenburg GmbH

Tino Freiheit
Geschäftsführer
H.I.A.T. gGmbH

# DER SCHÖNSTE PLATZ FÜR GRÜNDER.

Das TGZ unterstützt junge Unternehmen vor und nach der Gründung mit kostenloser Beratung, günstigen Räumen und vielen nützlichen Services – in Wismar und Schwerin.

Mehr Infos unter www.tgz-mv.de

TGZ
Technologie- und Gewerbezentrum e.V.
Schwerin / Wismar