

# MBPW <sup>03</sup>/<sub>10</sub> Aktuell



## SIEGERTEAMS der **Development Stage 2010**

1. Platz: dynamic biosensors

**FÖRDERMITTEL**  
→ Was Gründer  
wissen müssen

**REGIONEN**  
→ Coaches, Netzwerke  
und Sieger vor Ort

**COACH & KAPITAL FORUM**  
→ Tipps für die erfolgreiche  
Kapitalsuche



### Liebe Leserin, lieber Leser,

nach einer erfolgreichen Development Stage - Stufe 2 geht es nun schon in die Excellence Stage des MBPW 2010 - auf die ich dieses Mal ganz besonders gespannt bin. Schließlich markiert das Finale der diesjährigen Saison auch meinen Abschied als Geschäftsführer der MBPW GmbH. Viele von Ihnen haben es ja schon erfahren: nach zwölf Jahren, in denen ich mit der Leitung des Münchener Business Plan Wettbewerbs betraut war, übergebe ich nun den Stab an meinen Geschäftsführungskollegen Dr. Carsten Rudolph und werde mich eigenen Projekten zuwenden. Treu bleiben möchte ich allerdings nicht nur vielen Netzwerk-Kontakten, die sich im Laufe der Jahre gefestigt haben, sondern auch dem Bereich Entrepreneurship. Meine Faszination für innovative Geschäftsideen und ihre Verwirklichung hat mich überhaupt erst zum MBPW geführt und sich im spannenden letzten Jahrzehnt mit all seinen Herausforderungen für die gesamte Gründerszene noch vertieft. Auch wenn mein offizieller Abschied noch aussteht,



*Werner Scholt*

möchte ich mich an dieser Stelle schon mal herzlich bedanken, bei all unseren Sponsoring-Partnern und Projektbeteiligten, den vielen engagierten Coaches und Juroren, und nicht zuletzt bei den über 3.000 Teams und 600 Unternehmen, die wir in den letzten Jahren begleiten durften.

### Liebe Leserin, lieber Leser,

viel versprechenden Start-ups durch unsere Begleitung, - vor allem auch beim Thema Finanzierung - , zum Erfolg zu verhelfen, das ist unser erklärtes Ziel. Im ersten halben Jahr dieser Saison durften wir schon reges Interesse an unseren Angeboten erleben, sowohl bei den zahlreichen Teilnehmern des Münchener Business Plan Wettbewerbs als auch bei den Interessenten an unserem neuen Coaching- und Finanzierungs-Programm. Es macht Spaß zu sehen, wie sich die Teams von Coaching-Termin zu Coaching-Termin weiterentwickeln, wie sich die Antworten auf die grundlegenden Fragen in Diskussionen herauskristalisieren und dann z.B. die erste Einladung von interessierten Kapitalgebern kommt... Aber wir geben nicht nur Ratschläge, sondern hören auch gut zu. Was wir in den zahlreichen intensiven Gesprächen mit Gründern erfahren, werden wir nutzen, um unser Angebot in den nächsten Jahren den aktuellen Herausforderungen entsprechend noch zu verfeinern.



*Carsten Rudolph*

## FÖRDERMITTEL:

**Wenn es um Fördermittel geht, zeigen Kapital suchende Gründer und Unternehmer zwei typische Reaktionen: Überschwängliche Begeisterung nach dem Motto „Her damit!“, oder skeptische Zurückhaltung, aus Angst vor Verpflichtungen, bürokratischem Aufwand und geringen Erfolgsaussichten eines Antrags. Hilfreich für die realistische Einschätzung der eigenen Chancen ist es aber, sich erst mal die Hintergründe des Themas Fördermittel und -programme anzusehen.**

Wird nicht immer wieder betont, dass innovative Gründer und Unternehmer der Motor der Wirtschaft sind, dass sie die Zukunft einer Region oder eines Landes sichern und Arbeitsplätze schaffen? Bis es dazu kommt, ist der Weg allerdings lang und gerade bei technologieorientierten Gründungen mit hohen Risiken behaftet, was Geschäftsbanken oft abschreckt. Auch Venture Capital gibt es längst nicht für alle Kapital suchenden Unternehmen. Besonders in den sehr frühen Phasen der Gründung fehlt das Geld. Deshalb stellen Bund, Länder oder auch die EU Fördermittel zur Verfügung, denn vor allem technologieorientierte Unternehmensgründungen haben entscheidende volkswirtschaftliche Bedeutung. Zudem brauchen manche Regionen und Branchen, z.B. Umwelttechnologien, einen Anschlag, um auf dem freien Markt jene Position zu erreichen, die ihnen die Politik, aber noch nicht die anderen Marktteilnehmer zusprechen. Grundlegend verankert ist dieses Engagement in politischen Initiativen wie „High-Tech Strategie Deutschland“, „Gründerland Deutschland“, und auch dem „Existenzgründerpakt Bayern“, den Konjunkturprogrammen, dem Koalitionsvertrag und den EU-Rahmenprogrammen.

Die Art der Förderung kann ganz verschieden aussehen. Zur Auswahl stehen Nachrang- oder Förderdarlehen mit besonders günstigen Konditionen, Risikoentlastungen wie Bürgschaften und Haftungsfreistellungen für Kredite von Geschäftsbanken oder auch finanzielle Zuschüsse, die nicht zurückgezahlt werden müssen, sowie spezielle Förderung für Beratung und Weiterbildung. Für High-Tech Gründungen mit den typisch langen Anlaufzeiten, Risiken und hohen Kosten gibt es auch Eigenkapital von öffentlichen Beteiligungsgesellschaften. Auf bis zu 2.000 wird die Anzahl der Förderprogramme in Deutschland insgesamt geschätzt. Die wichtigsten Institutionen für Unternehmensgründer sind bundesweit die KfW Bankengruppe und der High-Tech Gründerfonds, in Bayern die LfA Förderbank Bayern und für Eigenkapital Bayern Kapital. Das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie bietet unter anderem das Programm zur Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen BayTOU mit Zuschüssen an.

Besondere Fördermöglichkeiten gibt es auch für Unternehmensgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen, die

## Was wird gefördert - und gefordert?

Forschungsergebnisse kommerziell nutzbar machen. „Die Verwertung von Forschungsergebnissen - der Know-How-Transfer aus der Wissenschaft in die Wirtschaft - durch Ausgründungen wurde an deutschen Hochschulen und Forschungseinrichtungen lange Zeit nur ‚stiefmütterlich‘ behandelt. Die Etablierung einer Gründungskultur in der Wissenschaft ist ein langfristiger Prozess, der noch nicht abgeschlossen ist und weiterer Unterstützung durch spezifische Förderprogramme bedarf. Forschungsba-sierte Gründungen sind besonders risikoreich, haben aber auch ein besonderes Wachstumspotenzial. Auch deshalb ist es erforderlich, diesen Transfer besonders zu unterstützen“, so Dr. Jens Mundhenke, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Das Förderprogramm EXIST des Bundeswirtschaftsministeriums unterstützt seit 1998 mit Stipendien die Vorbereitung von Technologie-Gründungen durch Studierende, Absolventen und Wissenschaftler. Das Bayerische Förderprogramm zum leichteren Übergang in eine Gründerexistenz (FLÜGGE) des Staatsministeriums für Wissenschaft, Forschung und Kunst konzentriert sich auf die Sicherung des Lebensunterhalts der Gründer während der Konzeptionsphase.

Kein Gründer muss sich zwischen Fördermitteln und anderen Mitteln entscheiden. Nur selten deckt eine Förderung den gesamten Kapitalbedarf, manche Programme setzen sogar Eigenmittel voraus. Außerdem arbeiten öffentliche Eigenkapital-Geber gezielt mit privatwirtschaftlichen Co-Investoren zusammen. „Zuschüsse aus der Technologieförderung sind Autonomie stärkendes Eigenkapital für Gründer. Sie können Türöffner, Mosaik- oder gar Ecksteine für eine wohlüberlegte Gesamtfinanzierung sein“, betont Dr. Ulrich Weishaupt, Leiter Referat Technologieförderung im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie.

Und wie sieht es mit der Effektivität der Fördermaßnahmen aus? Eine Anfang März veröffentlichte Studie der Deutschen Bank kam zu dem Ergebnis, dass die staatlichen Konjunkturprogramme aus Sicht der Unternehmen eine entscheidende Rolle für den Erhalt von Arbeitsplätzen gespielt haben. Was der High-Tech Gründerfonds seit 2005 bewegt hat, zeigte jetzt eine vom BMWi in Auftrag gegebene Evaluierungsstudie der technopolis group und Frankfurt School of Finance & Management. Der HTGF sei heute als der in Deutschland mit Abstand wichtigste Seed-Investor in seinem Marktsegment einzuschätzen. Dabei sei es gelungen, mit den Förderangeboten der Bundesländer ebenso wie mit dem privaten Venture Capital Sektor Synergien zu schaffen. Auch die Bilanz zur wirtschaftlichen Entwicklung der finanzierten Unternehmen und zur Beschäftigungsentwicklung fällt positiv aus. Da die Wirtschaftsexperten in ganz Europa weiterhin von einem Rückzug privater VC-Investoren aus der Seedfinanzierung ausgehen, wird für den HTGF die Auflage des Anschlussfonds im

Jahr 2011 empfohlen, was nach den Plänen des BMWi sogar mit erweiterten Finanzierungsmöglichkeiten geschehen soll.

### Was wird gefordert?

Klar wird also beim Thema Fördermittel: Es gibt viele verschiedene Anbieter mit unterschiedlichen Zielsetzungen, Zielgruppen und Konditionen. Letztendlich jedoch immer im Vordergrund steht der volkswirtschaftliche Nutzen. Verwendet werden schließlich öffentliche Gelder. Für den einzelnen Empfänger von Fördermitteln heißt das schlicht, er soll erfolgreich sein und somit dazu beitragen, dass das gesamte Förderprogramm seine Ziele erreicht. So groß sind die Unterschiede zu den Anforderungen privatwirtschaftlicher Geldgeber also doch nicht. Auch bei den Anträgen auf Fördermittel wird genau geprüft, wie fundiert das Vorhaben und die Erfolgsaussichten sind. Dazu ist auch ein professioneller Businessplan notwendig. Im MBPW-Netzwerk engagieren sich viele Fördermittel-Geber, um innovative, gut vorbereitete Teams zu finden. Hinzu kommen die Voraussetzungen, die sich aus der Ausrichtung des Förderprogramms ergeben, z.B. der regionale Bezug oder die Branche.

Umfangreiche Beratung für Interessenten bietet z.B. die KfW mit ihren zahlreichen Angeboten, für High-Tech Gründer am bekanntesten der ERP-Startfonds. Holger Schwabe, Referent Corporate Publishing der KfW, erklärt: „Gleich, ob bei der Unternehmensgründung oder beim Unternehmenswachstum, die KfW bietet eine große Palette an Förderprodukten. Wichtig ist jedoch, dass die Unternehmer sich vorab informieren, z.B. in unserem Info-center. Unsere Förderkredite werden grundsätzlich bei der Hausbank beantragt, und da hat ein gut informierter Kunde deutlich bessere Karten im Bankgespräch.“

Letztendlich relativieren sich die eingangs erwähnte Erwartungshaltung oder übertriebene Skepsis. Die Frage für Gründer und Unternehmer lautet nicht, ob Fördermittel hilfreich sind, sondern welche Angebote passend sind. Gehören wir zur Zielgruppe? Stimmen unsere Ziele mit der Ausrichtung der Förderung überein? Und damit geht es von der Hintergrundinformation zur konkreten Recherche im durchaus nicht kleinen Gesamtangebot an Förderprogrammen. Aber auch bei der online Expedition in den „Förderdschungel“ werden Gründer nicht alleine gelassen, einige hilfreiche Links gibt es hier:

**Portale:**  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)  
[www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)  
[www.foerderland.de](http://www.foerderland.de)  
[www.startup-in-bayern.de](http://www.startup-in-bayern.de)  
[www.bayernkapital.de](http://www.bayernkapital.de)  
[www.exist.de](http://www.exist.de)  
[www.fluegge-bayern.de](http://www.fluegge-bayern.de)  
[www.high-tech-gruenderfonds.de](http://www.high-tech-gruenderfonds.de)  
[www.kfw.de](http://www.kfw.de)  
[www.lfa.de](http://www.lfa.de)





# Sieger der Development Stage 2010

## 1. PLATZ dynamic biosensors

dotiert mit 4.000 Euro

**GESCHÄFTSIDE** | dynamic biosensors entwickelt eine neuartige Messmethode für die Proteinanalytik. Der Vorteil der Methode besteht darin, dass Proteine in einer Messung detektiert und zudem ihre Konformationen bestimmt werden können – und das labelfrei, parallel und in Echtzeit. Dies ermöglicht ein besseres Verständnis der Funktionsweise von Proteinen, beispielsweise in der pharmazeutischen Wirkstoffforschung. dynamic biosensors bietet Dienstleistungen basierend auf dieser Messmethode an. Nach erreichter Produktreife wird in 2011 mit dem Vertrieb von Messgeräten und den zugehörigen Biochips begonnen.

**TEAM** | Kenji Arinaga, Dr. Jens Niemax, Dr. Ulrich Rant, Ralf Strasser

**BRANCHE** | Chemie/Biologie/Life Science

**HERKUNFT** | TU München



## 2. PLATZ Sheet Cast Technologies

dotiert mit 2.000 Euro

**GESCHÄFTSIDE** | Die SHEET CAST TECHNOLOGIES GmbH stellte sich der Herausforderung, die Gewichts- und Performancevorteile mehrteiliger Bremscheiben mit einfacher und kostengünstiger Herstellbarkeit zu kombinieren. Durch den Einsatz von radialelastischen Stahleinlegern, welche als Bestandteile des Sandkerns in die Sandform eingelegt werden, konnte eine einzigartige aber auch großserientaugliche Leichtbau-Verbundbremscheibe entwickelt werden. Die Produktionskosten konnten im Vergleich zu anderen, auf Verschiebung basierenden Metall-Verbundbremscheiben, halbiert werden; der Gewichtsvorteil ist konkurrenzlos.

**TEAM** | Karlheinz Herzog, Holger Lathwesen

**BRANCHE** | Maschinenbau

**HERKUNFT** | Privatwirtschaftliches Unternehmen



## 3. PLATZ Phoneon

dotiert mit 1.500 Euro

**GESCHÄFTSIDE** | Phoneon entwickelt, produziert und vertreibt ästhetische und hochwirksame, nichtbaulich nachrüstbare Lösungen zur Optimierung der Raumakustik. Die akustischen Moderatoren von Phoneon beseitigen hochwirksam störenden Hall und Resonanz-Effekte. Sie erhöhen die Sprachverständlichkeit deutlich, verbessern die Hörbarkeit bei Telefonkonferenzen und reduzieren die Nachhallzeit signifikant. Sie erzeugen so ein angenehmes akustisches Raumklima.

**TEAM** | Dr. Susanne Friebe, Dr. Frank Sander

**BRANCHE** | Branchenübergreifend

**HERKUNFT** | Privatwirtschaftliches Unternehmen



## 4. PLATZ MWM

dotiert mit 1.000 Euro

**GESCHÄFTSIDE** | Die Maschinenwerk Misselhorn GmbH hat eine Antriebseinheit entwickelt, mit der es möglich wird, Wärmeenergie auf niedrigem Temperaturniveau (insbesondere unter 100°C) effizient zu verstromen. Dadurch kann bisher ungenutzt verpuffende Wärmeenergie aus Industrieprozessen oder geothermischen Anlagen wirtschaftlich rentabel verwertet werden. Möglich wird dies durch die Implementierung eines neuartigen, thermodynamischen Prozesses (Misselhorn-Prozess).

**TEAM** | Peter Dumitsch, Christian Freese, Ernst August Misselhorn, Jürgen Misselhorn, Dr. Mark Misselhorn

**BRANCHE** | Maschinenbau

**HERKUNFT** | Privatwirtschaftliches Unternehmen



## 5. PLATZ Audiogent

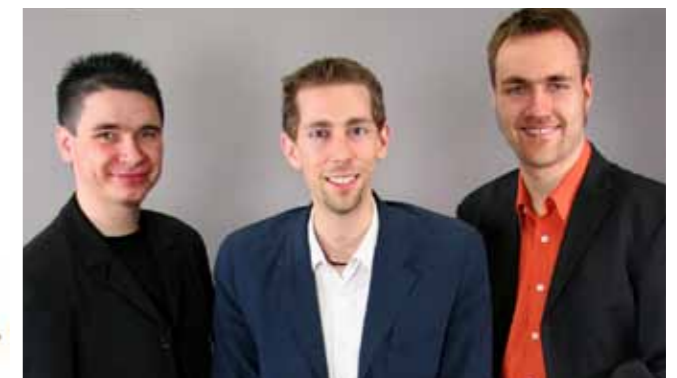
dotiert mit 750 Euro

**GESCHÄFTSIDE** | Audiogent entwickelt die ersten Interaktiven Hörbücher: „Einfach und beiläufig konsumierbar wie ein Hörbuch“ und „interaktiv und immersiv wie ein Computerspiel“. Für die Entwicklung einer zeitgemäßen Art des Geschichtenerzählens vereint Audiogent Ansätze aus interaktiven Dramen mit Computerspieltechnik.

**TEAM** | Cornelius Huber, Hendrik Lesser, Robert Lübke, Marcus Tonndorf

**BRANCHE** | Information und Kommunikation

**HERKUNFT** | Weitere Hochschulen



### Weitere nominierte Teams

**Conangel** Entwicklung und Vermarktung einer mobilen Softwareanwendung für Besucher von Messen, Konferenzen und Festivals. / Manuel Gruber, Felix Swoboda, Nick Thomas / Information und Kommunikation / Weitere Hochschulen

**damao** Für Fans von Designmöbeln: Auf [www.damao.de](http://www.damao.de) werden Kunden selbst zum Designer ihres persönlichen Unikats. / Anna Burmester, Florian Kröger, Bastian Wilhelms / Information und Kommunikation / Privatwirtschaftliches Unternehmen

**Dictocom** Nachrichten werden nicht mehr getippt, sondern ins Telefon gesprochen. Es entsteht eine „SSMS“ („Speech Short Message Service“ oder „Sprach SMS“). / Erik Hoeschen, Robert Huber / Information und Kommunikation / Privat

**eGym** entwickelt eine Reihe neuartiger Fitnessgeräte, welche sich Entwicklungen der Elektro- und Informationstechnik zu nutze machen. / Heiko Huber, Florian Sauter, Philipp Roesch-Schlanderer / Maschinenbau / LMU München, CDTM

+++ Stufe 2 mit 92 BPs aus Chemie/Biologie/Life Science (8%), Elektronik (7%), Information/Kommunikation (49%), Maschinenbau (14%), Nicht-Techn. (23%) +++

**Ilumin** 2D- und 3D-Flachlichttechnologie, die die Realisierung beinahe beliebig großer blend- und schattenfreier homogener Leuchflächen ermöglicht. / Dr. Peter Fässler, Marianne Fuchs / Chemie/Biologie/Life Science / Privat

**Rapid Ceramics** erstellt ein Keramikbauteil nach am PC spezifizierten Details. Die keramischen Prototypen sind von besserer Qualität, schneller verfügbar und kostengünstiger als andere Produkte. / Dominik Lembke, Holger Prochazka, Samantha Silva / Maschinenbau / Bayerische Eliteakademie

**Trainer24** ermöglicht die Bereitstellung und Nutzung hochwertiger Bildungsinhalte im Internet. Damit sind Experten in der Lage, mit ihren multimedialen Lehrinhalten Geld zu verdienen. / Klaus Opperer, Christopher Kloss / Information und Kommunikation / Privat

**ZebraMobil** erfindet Car-Sharing neu, indem es zum ersten Mal Autos stationsunabhängig und reservierungsfrei anbietet. / Matthias Hoene, Michael Ohr / Information und Kommunikation / Privat



# Die Sieger der regionalen BPWs 2010



## BPWSCHWABEN in Augsburg und im Allgäu



Einen doppelten Grund zum Feiern gab es beim Finale des BPWSchwaben 2010, denn mit der Prämierung am 16. März wurde auch der zehnte Jubiläums-Wettbewerb abgeschlossen. Erster Sieger wurde die **B & S valvesystems Vertriebs OHG**, die innovative Absperr- und Regelarmaturen für Wasser- und Gasversorgung auf Baustellen entwickelt. Platz zwei ging an das **Team XYZ-Portal**, das allerdings noch nicht viel über die Zielkunden und Märkte seines

Medienmanagement-Systems verraten durfte. Den dritten Platz machte das Team **TUKLA**, eine Handtuchklammer für Duschtücher mit einem schlagkräftigen Vertriebs- und Marketing-Konzept. Ein Sonderpreis wurde an **Grieb's Top-Lebensmittelmärkte** vergeben, ein Konzept für besonders kundenorientierte Lebensmittelmärkte in unterversorgten Stadtgebieten. Der Hochschulpreis ging an **Medi-novatis**, einen Businessplan für die Vermarktung eines neuartigen Mittelohrimplantats. [www.bpw-schwaben.de](http://www.bpw-schwaben.de)

## bpw10 Ingolstadt und die Landkreise Eichstätt, Pfaffenhofen a.d. Ilm und Neuburg-Schrobenhausen



Besonders schwer fiel den Juroren die Entscheidung beim bpw10. Am 28. April wurden im elften Jahrgang insgesamt fünf Teams prämiert. Auf Platz eins: die Entwickler der **Sheet Cast Disc – PAL (SCD-PAL)**, eine plasmabeschichtete Verbundleichtbaubremssscheibe mit innovativem Stahleinleger. Der zweite Platz wurde doppelt belegt, beide Sieger sind Ausgründungen aus der Hochschule Ingolstadt: **milkRUN.info** funktioniert wie eine Mitfahrzentrale und richtet sich

an Serienhersteller und deren Zulieferanten, die über freie Transportkapazitäten verfügen oder diese suchen. **Altruja: Wir helfen Helfern** startet eine Online-Fundraising-Software für Organisationen. Dritte wurde die **OTec-In GmbH**, ein Sanitätshaus, das auf Pro- und Orthesenherstellung auf sehr hohem qualitativen Niveau spezialisiert ist. Einen Sonderpreis gab es für **Weißglut**, ein junges Designlabel, das sich auf die Herstellung interessanter und formschöner Porzellangegegenstände spezialisiert hat. [www.bpw10.de](http://www.bpw10.de)

## ideenReich BPW in Landshut, Altötting, Mühldorf am Inn und Rottal-Inn



Die Sieger des dritten ideenReich BPW wurden am 22. März prämiert. Platz eins ging an **BRT automotive**: das Team aus Vater und Sohn hat ein Messverfahren entwickelt, um schnell den Zustand von Fahrwerken zu ermitteln. Eigentlich kommen die beiden Gründer aus dem Rennsportbereich, der Einsatz ihres Verfahrens könne aber z.B. bei der Hauptuntersuchung jedes Fahrzeugs oder in Werkstätten für

zusätzliche Sicherheit im Straßenverkehr sorgen. Das studentische Projekt **Findlik Hizmetlern** aus der Hochschule Landshut auf Platz zwei sieht vor, Anlagen zu bauen, die Hülsenfrüchte nach der Ernte vollautomatisch weiterverarbeiten und die anfallende Biomasse zur Energieerzeugung zu nutzen. Auf Platz drei **wetpets**: Schwimmflügel erstmals mit modischem und witzigem Design, die von Lizenznehmern vertrieben werden. [www.ideenreich-bpw.de](http://www.ideenreich-bpw.de)

## Gipfelstürmer BPW in der Region Rosenheim, von Chiemgau bis zum Isarwinkel



Nach dem fünften „Aufstieg“ voller Herausforderungen aber auch mit vielen Unterstützungs-Angeboten für die Wettbewerbsinteressenten wurden beim finalen „Gipfeltreffen“ am 20. April drei Siegerteams prämiert. Erste Sieger wurden die Gründer des schon bestehenden Unternehmens **Alvatec GmbH & Co. KG** mit dem **AlvaBlock Stromturbo**. Ihr neues Produkt ermöglicht es, aus der Abwärme von Block-

heizkraftwerken einfach und effizient Strom zu erzeugen. Auf Platz zwei wählte die Jury das **Projekt Petö-Inklusions-Schule** und das Team vom FortSchritt e.V. Rosenheim. Hier geht es um ein einzigartiges neues Konzept, das Unterricht von behinderten und nicht-behinderten Kindern auf besonders innovative Weise realisiert. Über den dritten Platz freute sich das Team vom **Projekt FreeSee**, eine Brillen-Weltneuheit mit halter- und rahmenlosen Gläsern. [www.gipfelstuermer-bpw.de](http://www.gipfelstuermer-bpw.de)

## REGION SÜDBAYERN

### (Fast) flächendeckend präsent:

## Coaches, Netzwerke und Gründer vor Ort

Fünfmal Business Plan Wettbewerb, aber keiner wie der andere: neben dem Münchener Business Plan Wettbewerb organisiert die MBPW GmbH in vier südbayerischen Regionen Business Plan Wettbewerbe samt Unterstützungsprogramm, mit Partnern und einem Netzwerk vor Ort.

Die Förderung nicht nur der Metropolräume, sondern der gesamten bayerischen Regionen ist ein zentrales Anliegen der Bayerischen Staatsregierung. Schon nach den ersten Jahren des Münchener Business Plan Wettbewerbs entwickelte sich die Überzeugung, dass regionale „Ableger“ des MBPW besonders viel bewirken können. Den Gründern und Unternehmern erleichtern sie die Suche nach Unterstützung entscheidend. Zum einen durch die räumliche Nähe des Unterstützungsprogramms mit Ausbildungs- und Kontakt-Veranstaltungen vor Ort. Zum anderen hat jede Region ihre Besonderheiten, z.B. historisch gewachsene Strukturen, Infrastrukturen und auch die bestehende unternehmerische Landschaft. „Mit all dem sind die Coaches und Juroren vor Ort vertraut und können die Teilnehmer dementsprechend am besten beraten“, erklärt Werner Arndt. Dazu kommt das regionale Netzwerk, mit beteiligten Unternehmen und Institutionen, zum Beispiel den IHKs und Hochschulen. Letztendlich nützen die regionalen Initiativen nicht ausschließlich Neugründern und jungen Unternehmen, sondern beleben die gesamte Wirtschaftsregion. „Dieses erfreuliche Feedback bekommen wir immer wieder von den regionalen Politikern und Netzwerkpartnern“, so Werner Arndt.

Ziel der Wettbewerbe vor Ort ist es, die Ansiedlung und das Wachstum der Gründer und jungen Unternehmen in der Region zu fördern. Aber die Teilnehmer sind auch eingeladen, das Netzwerk des Münchener Business Plan Wettbewerbs zu nutzen, wenn überregionale Kontakte und Unterstützung gefragt sind. Die Wettbewerbe sind zeitlich so organisiert, dass die Teilnehmer - unter Einarbeitung des regionalen Jury-Feedbacks - auch in den Stufen 2 und 3 des MBPW einreichen können.

Die Organisationsstrukturen und Kooperationspartner der Regionalwettbewerbe sorgen für die Vernetzung der Teilnehmer. Erster Regionalwettbewerb des MBPW war der bpw10 in und um Ingolstadt, der vor elf Jahren initiiert wurde. Prof. Dr. Robert Wittmann ist Studiendekan der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften an der Hochschule Ingolstadt und leitet den bpw10. Eine enge Kooperation besteht mit dem Existenzgründerzentrum Ingolstadt und seinem Geschäftsführer Norbert Forster. „Unser Netzwerk bietet den kreativen Köpfen aus der Region vielfältige Möglichkeiten, unternehmerische Kompetenzen aufzubauen, ge-

winnbringende Kontakte zu knüpfen und mit potenziellen Kapitalgebern ins Gespräch zu kommen“, so Prof. Dr. Robert Wittmann. Der **ideenReich BPW** wird seit 2008 von Harald Wagner geleitet, der auch an der Hochschule Landshut Ansprechpartner für Existenzgründer ist: „Dadurch können wir der großen Zahl von gründungsinteressierten Studierenden schon sehr früh die bestmögliche Betreuung bieten.“ Der Rosenheimer **Gipfelstürmer BPW** wurde 2006 in Kooperation mit dem quarter club e.V., einem regionalen Verein zur Wirtschaftsförderung, ins Leben gerufen. „Wir freuen uns, dass unsere Events mittlerweile als positive gesellschaftliche und wirtschaftliche Ereignisse sehr viel Aufmerksamkeit in der ganzen Region erhalten“, berichtet die Leiterin Beate Mader. Auch der im Jahr 2000 gemeinsam mit den Wirtschafts Junioren Augsburg initiierte **BPWSchwaben** fand von Anfang an starken Rückhalt in der Unternehmer-Landschaft. „Die Region ist geprägt von erfolgreichen kleinen und mittelständischen Unternehmen, vor allem im Bereich Maschinenbau und Automotive, von denen sich viele bei uns engagieren. Eine Besonderheit ist außerdem die große Zahl von Gründerzentren, die gezielt verschiedene Branchen fördern“, erzählt Markus A. Schilling, MBPW GmbH, der den BPWSchwaben leitet.

Die Saison 2010 ist in den Regionen mittlerweile abgeschlossen. In den kommenden Jahren soll das Angebot für Gründer und junge Unternehmen noch weiter entwickelt und regional ausgebaut werden. „Wie beim MBPW wollen wir noch intensivere Unterstützung durch individuelles Coaching anbieten, gerade auch beim Thema Finanzierung“, erklärt Dr. Carsten Rudolph. Starten werden die regionalen Programme wieder im Herbst 2010.

## MBPW in den südbayerischen Regionen





# Coach & Kapital Forum 2010



Die Hochschule München wurde am 23. März zum Mittelpunkt der Coach & Kapital-Szene.

Der Titel versprach nicht zu viel: das Coach & Kapital Forum 2010 bot Finanzierungs-Informationen und eine Messe mit Ausstellern, die Kapital und Dienstleistungen für Gründer anbieten. Rund 160 Teilnehmer kamen am 23. März in die Hochschule München. Gründer und Unternehmer hörten, wie die Chancen auf eine Finanzierung aktuell stehen – und was sie tun können, um sie zu verbessern.

Das Team Limata aus der Hochschule München wurde im MBPW 2009 prämiert, mit einem Produkt zur Herstellung von Leiterplatten mit Hilfe von UV-LEDs. Vor kurzem konnte die **Limata GmbH** für ihre Gründungsfinanzierung private und öffentliche Venture Capital-Geber für sich gewinnen. „Das ist eine Konstellation, die ich mir sehr gewünscht habe, denn wir haben Investoren, die wir auch bei einer weiteren Finanzierungsrunde nochmal ansprechen können.“ erklärte Mitgründer und –geschäftsführer Matthias Nagel: „Ich denke, wir haben die Kapitalgeber überzeugt, indem wir gezeigt haben, dass der Markt für unser Produkt da ist und das Gerät gekauft wird.“

Waldemar Jantz, Mitgründer und Partner der Venture Capital Gesellschaft **Target Partners**: „Die Aktivität der Venture Capital-Szene befindet sich noch nicht auf dem Tiefstand, obwohl 2009 eines der schwächsten Jahre darstellte. Allerdings werden Investoren weiterhin – auch in der Frühphase – an einem guten Unternehmen interessiert sein. Und gut heißt für uns Venture Capitalisten: es gibt ein greifbares Produkt, einen abgrenzbaren Markt und einen klar defi-

nierten Kundennutzen. Auch wer diese Kriterien nicht erfüllen kann, sollte weiter nach Kapital suchen: Krisenjahre haben den Vorteil, dass sich auch die Konkurrenz mit der Finanzierung schwer tut. Es werden beispielsweise nur wenige Internet-Portale finanziert. Überhaupt sollten Jungunternehmer hartnäckig bleiben und für Gespräche mit potenziellen Kapitalgebern viel Zeit und Aufwand einplanen. Außerdem sollten sie versuchen, ihre Start-ups so zu strukturieren, dass zwei Finanzierungsrunden reichen.“

Dr. Alexander von Frankenberg, Geschäftsführer der **High-Tech Gründerfonds Management GmbH**, ist deutlich optimistischer. Der High-Tech Gründerfonds bietet intensive Unterstützung für die finanzierten Gründerteams. Er riet: „Oft gehen Gründerteams zu viele Ziele parallel an, was viel Energie kostet. Meistens ist es besser, sich zu fokussieren, um einen Treffer zu landen und echten Erfolg am Markt zu haben. Auch die Kosten können und sollten viele Teams noch straffen. Da wir nur eine begrenzte Finanzierungsreichweite bieten können, achten wir auch darauf, dass die Teams nach der Seedfinanzierung so aufgestellt sind, dass sie für weitere Investoren attraktiv sind. Dann ist es sehr, sehr wahrscheinlich, dass mit unserer Unterstützung weitere Kapitalgeber gefunden werden. Bisher ist es uns gelungen, für unser Portfolio von 183 Unternehmen weitere 211 Mio. Euro in Form von Anschlußfinanzierungen zu akquirieren.“ Der erste High-Tech Gründerfonds läuft noch bis 2011, für den zweiten Fonds gibt es Pläne.

## MBPW Alumni SIRION BIOTECH

### Forschungskooperation mit Helmholtz Zentrum München

Das Kooperationsvorhaben dient der Entwicklung neuer therapeutischer Ansätze gegen Tumoren des Lymphgewebes. Mit Mitteln des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie wollen die Partner in den nächsten zwei Jahren lentivirale Vektorsysteme weiterentwickeln, mit deren Hilfe zukünftig die Entstehungsmechanismen dieser Krebsform besser verstanden und behandelt werden können.

Prof. Dr. Günther Wess, wissenschaftlich-technischer Geschäftsführer des Helmholtz Zentrums München: „Die Symbiose unserer wissenschaftlichen Expertise auf dem Gebiet der Lentiviren mit dem technischen Know How der Firma SIRION BIOTECH verspricht wertvolle Erkenntnisse über die molekularen Krankheitsmechanismen und die Funktion der krankheitsrelevanten Gene in Blutzellen.“

## COACHES UND JUROREN DES MBPW 2010 STELLEN SICH VOR



**Dr. Rainer Herbeck**  
Maass Consulting  
**EXPERTISE:** IP und Verträge, Patentstrategien, Kooperationsverträge, Finanzierung  
**ERFAHRUNGEN:** 9 Gründungen Life Science, Mitglied und Vorsitzender AR und Beirat, Coach



**Axel H. Mees**  
Alegna GmbH  
**EXPERTISE:** Investorensuche, Strategie, Geschäftsanbahnungen; V&M, Logistik, Technologie, Life Sciences  
**ERFAHRUNGEN:** 30 J. Führungspositionen (BMW, Audi), Geschäftsführung, Beratung, Aufbau neuer Unternehmen



**Hans-Georg Otto**  
Marketing-Vertrieb-Consulting  
**EXPERTISE:** Marketing/Vertrieb in hochkompetitiven Märkten, Portfolioanalyse, Portfolio-bewertung/-bereinigung, Marktdurchdringung, Geschäftsaufbau  
**ERFAHRUNGEN:** internat. Markenartikelkonzerne, fundierte Beratungserfahrung



**Henry Selby-Lowndes**  
Jenkins & Co  
Patent- und Rechtsanwälte  
**EXPERTISE:** National/international Patentierung von Software/IT, MedTech, GreenTech  
**ERFAHRUNGEN:** IP-Strategy & Due Diligence, Scope-of-Protection & Freedom-to-Operate Analysen

## Sponsor Microsoft

### „unternimm was.“ – Microsoft unterstützt High-Tech-Gründer

Start-ups aus der High-Tech-Branche auf ihrem Weg zu einem erfolgreichen Unternehmen begleiten – das ist das erklärte Ziel der High-Tech-Gründerinitiative „unternimm was.“ von Microsoft. Ausgewählte junge Unternehmen, die das Potenzial haben, selbst zu Vorbildern für junge Gründer zu werden und in der High-Tech-Szene Zeichen zu setzen, werden im Rahmen der Initiative intensiv gefördert.

## Microsoft BizSpark™

Die derzeit 33 geförderten Start-ups werden von Microsoft-Spezialisten bei der technologischen Weiterentwicklung ihrer Produkte unterstützt. Microsoft stellt dafür die Beratungskompetenz seiner eigenen Technologie-Experten zur Verfügung, die die einzelnen Unternehmen mit ihren ganz speziellen Fragestellungen betreuen. Gemeinsam mit den Experten bringen die Start-ups so ihre Lösungen schneller auf den Markt. Darüber hinaus werden die Gründer im Rahmen von „unternimm was.“ beim Vertrieb und im Marketing unterstützt. Sie erhalten insbesondere Zugang zum Kunden- und Partnernetzwerk von Microsoft. Jedes Jahr präsentieren sich außerdem einige Start-ups am Microsoft-Messestand auf der CeBIT. „unternimm was.“ leistet zudem internationale Unterstützung und bringt Start-ups zum Beispiel mit Experten der Microsoft Corporation in den USA in Kontakt. Zudem pflegt Microsoft zu Venture-Capital-Gesellschaften enge Beziehungen, vermittelt bei Bedarf entsprechende Kontakte und gibt Referenzen.

„unternimm was.“ ergänzt als lokale Tiefenförderung das globale Breitenförderungs-Programm BizSpark. Hier stellt Microsoft Gründerunternehmen kostengünstig Entwicklungswerkzeuge und Plattformtechnologien sowie technischen Support zur Verfügung. Darüber hinaus bringt Microsoft Start-ups mit weltweiten Netzwerkpartnern, Gründerinitiativen, Beratern und Hostern zusammen. Seit dem Start von BizSpark im November 2008 profitieren weltweit 25.000 junge Unternehmen von dieser Breitenförderung, darunter auch rund 700 deutsche Start-ups.

Zum BizSpark Programm erhalten interessierte Start-ups auch Kontakt über den MBPW.



Club Cooe mit den Geschäftsführern Stefan Lemper, Alexander Jorjas, Ingo Frick (v.l.n.r.)



## Sponsor WHEB Ventures

### WHEB Ventures stellt sich vor

Der britische Cleantech-Fund WHEB Ventures hat nun seit einem Jahr ein Büro in München. Das Deutsche Büro wird von Jörg Sperling geleitet. Unterstützt wird Herr Sperling von Dr. Alexander Domin als Prinzipal und zwei Venture Partnern.



Jörg Sperling, WHEB Ventures

WHEB Ventures investiert in Cleantech Unternehmen mit hohem Wachstumspotential, vom Ausbau der ersten Produktsätze bis zur Wachstumsfinanzierung in profitable Unternehmen.

WHEB ist ein Pionier im Bereich Cleantech und hat seine Wurzeln im Jahre 1995. Damals war das WHEB als preisgekrönter Cleantech Inkubator und Cleantech Corporate Finance Boutique aktiv. Heute verwaltet WHEB €145 Mio. in zwei Cleantech Venture Capital Funds. In Deutschland hat WHEB bisher in die Firma Torqueedo investiert und hat derzeit zwei weitere Transaktionen in Arbeit.

Zum Investitionsfokus sagt Jörg Sperling: „Wir investieren im Wachstumsstadium, sind also nicht an Firmen ohne Produktsätze interessiert. In Frage kommen für uns klassische VC-Transaktionen aber auch kleinere Buy-Outs. Die Investitionsgröße liegt in der Regel zwischen 2M und 8M Euro.“

Dr. Domin ergänzt: „Für uns bedeutet Cleantech mehr als nur erneuerbare Energien: wir sehen große Chancen insbesondere in industrieller Effizienz und Hightech Materialien. Deutschland weist in diesen Bereichen besondere Stärken auf, so dass wir uns auf eine Vielzahl von spannenden Beteiligungen im deutschen Raum freuen.“

Nähere Informationen und Kontaktdaten unter [www.whebventures.com/de/](http://www.whebventures.com/de/)

## Sponsor Enthart Consulting

### Offensive ist die beste Verteidigung.

Diesen Spruch findet man sehr oft im Fußball oder bei anderen Sportarten. Aber, was hat das bitte mit Finanzkommunikation zu tun? Sehr viel!! Denn gerade im Bereich der Kommunikation mit Banken oder Investoren wird sehr oft ein anstehendes Problem verschwiegen, klein gehalten oder nicht realistisch genug dargestellt. Das führt im Regelfall zu Irritationen seitens der Kapitalgeber, mit den damit verbundenen Reaktionen.

#### Gerade in der Finanzkommunikation ist der Unternehmer gefordert.

Nutzen Sie eine schnelle und effektive Finanzkommunikation als Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Unternehmen. Umso offener und ehrlicher Sie Ihr Unternehmen auch in schwierigen Phasen darstellen, desto eher bekommen Sie auch die Chance von Ihrem Kapitalgeber gehört zu werden. Damit wird im Regelfall auf beiden Seiten eine Vertrauensbasis geschaffen, die für eine zukünftige Zusammenarbeit eine weiterhin gute Basis schafft. Wesentlich ist dabei

## Sponsor STAWICKI WERBEAGENTUR

### Eine Idee ist nur so viel wert wie ihr Erfolg.



Eine gute Idee muss funktionieren! Sofort, indem sie den gewünschten Kaufimpuls auslöst – und das nachhaltig im Sinne der Marke. Die Herausforderung – gerade für StartUps – liegt darin, beides erfolgreich zu verbinden.

Die Stawicki Werbeagentur kennt die Problematik vieler Neugründer, in die eigene Marke Arbeit und auch Geld zu investieren. Häufig ist es so, dass die anfangs noch kleinen Umsätze nur ein geringes Budget ermöglichen. Die Investition in die eigene Marke wird deshalb oft auf später verschoben. Diese Rechnung kann jedoch nicht aufgehen. Nur mit einem einheitlichen Auftritt nach innen und außen kann man auch langfristig erfolgreich sein.

Als Sponsor des MBPW unterstützen wir Neugründer, damit eine gute Idee auch zum gewünschten Erfolg führt. Wir bieten daher spezielle Angebote für Neugründer, vom Markenworkshop bis zur Corporate Identity. Seit über 30 Jahren liegt der Schwerpunkt von Stawicki auf Markenbildung und -führung sowie Verkaufsförderung im Offline- und Online-Bereich. Diese langjährige Erfahrung, verbunden mit jungen, innovativen Ideen geben uns und unseren Kunden die Sicherheit und Zukunftsorientierung, um sich erfolgreich am Markt zu behaupten. Das Stawicki-Team und natürlich Herr Stawicki persönlich stehen Ihnen gerne für ein Gespräch zur Verfügung.

Bis dahin wünscht Ihnen das Stawicki-Team alles Gute und „Ideen, die verkaufen“! [www.stawicki.de](http://www.stawicki.de)

nicht nur der Abgleich der letzten Zahlen mit den erstellten Planzahlen. Vielmehr erwarten Kapitalgeber auch eine prägnante Vorausschau, die mit realistischen und sachlichen Informationen unterlegt ist.

#### Präsentieren Sie zeitnah!

Zeigen Sie Ihrem Kapitalgeber nicht nur bei Anforderung, sei es das monatliche Reporting oder die BWA-Zahlen für die Bank, den aktuellen Stand Ihres Unternehmens. Wenn es wesentlich erscheinende Änderungen, im positiven wie auch negativen gibt, dann kommunizieren Sie es möglichst zeitnah. Ihr Kapitalgeber hat somit die Möglichkeit bei negativen Entwicklungen unterstützend mitzuwirken oder sich bei positiven Meldungen mit zu freuen. Geben Sie sich und Ihren Geschäftspartnern (Kapitalgeber, Lieferanten und Kunden) eine Chance durch eine gute Finanzkommunikation Vertrauen aufzubauen.

#### Vertrauen verbindet, gerade in schwierigen Zeiten.

[www.enthart.de](http://www.enthart.de)



Kornelia K. Enthart

## MTZ MIETER stellen sich vor

### Cloud Scouts GmbH



Die Cloud Scouts GmbH ist ein Managementberatungs- und IT Dienstleistungsunternehmen für Cloud Computing Lösungen. Den Kunden bietet sie professionelle Beratung beim Einsatz von Cloud Computing Lösungen zur kostengünstigen und flexiblen Steuerung der Unternehmensprozesse. Zudem entwickelt und vertreibt Cloud Scouts Produkte für Datenmanagement, Projektmanagement, Vertrieb und Marketing.

Mit Cloud Computing findet ein Paradigmenwechsel in der Informationstechnologie statt. Viele Unternehmen trennen sich von ihren herkömmlichen Systemlandschaften. Statt Rechenzentren und Softwareinstallationen selbst zu betreiben, gehen Unternehmen mehr und mehr dazu über, diese Anwendungen von externen Anbietern zu mieten und über das Web (die „Cloud“) darauf zuzugreifen.

Die Vorteile von Cloud Computing Lösungen gegenüber den Client/Server Systemen liegen in der höheren Performance, Skalierbarkeit, Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit sowie in deutlich geringeren Betriebs- und Weiterentwicklungskosten.

### myfactory International GmbH

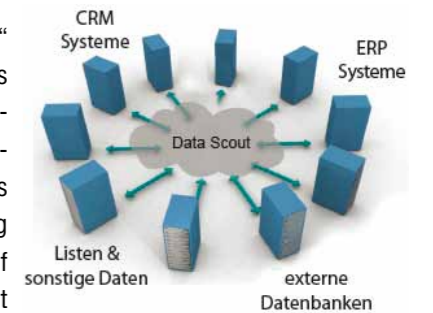
Warenwirtschafts-Software (ERP), Kundenmanagement (CRM), Finanzbuchhaltung und Lagerhaltung – für die meisten Firmen ist „Business Software oder nicht?“ keine Frage. Aber „welche Software steuert und unterstützt mein Geschäft optimal?“ fragen sich Gründer und „alte Hasen“ gleichermaßen.

Eine professionelle Lösung, die zudem webbasiert zur Verfügung steht, stellt die myfactory.BusinessWorld dar. „Gerade für die Firmen, die bedienerfreundliche, bezahlbare und mitwachsende Software übers Web beziehen wollen ist unser Programm konzipiert“, berichtet Marco Gerlach, Chefentwickler bei myfactory. „Nicht nur kleine und Gründerfirmen legen Wert auf Flexibilität und Ortsungebundenheit bei monatlich überschaubaren Mietkosten.“

Kein Download, keine Installation, einfach registrieren und los geht's - auf diese Formel gebracht stellt sich die myfactory.BusinessWorld vor und findet immer mehr Anhänger. Denn über jeden Internetzugang und mobile device ist man in der Lage, sein Geschäft zu managen.

Schon 2007 setzte myfactory International als erster ERP Anbieter in Deutschland auf das damals noch unbekanntes SaaS Modell. „Software as a Service“ befreit die Firmen von der Notwendigkeit aufwändiger Client Server Installationen, sowie einer teuren

Mit dem „Data Scout“ hat die Cloud Scouts GmbH das weltweit erste Master Data Management System auf Basis der Cloud Computing Plattform force.com auf den Markt gebracht. Mit diesem Produkt können sowohl kleine als auch große Unternehmen ihre Geschäftspartnerdaten systemübergreifend verwalten, konsolidieren und von Dubletten bereinigen.



Die beiden Gründer Florian Goette und Benjamin Wittstock verfügen über langjährige Erfahrung in der Unternehmensberatung und über ein Netzwerk von Kontakten aus der Cloud Computing Branche. Die Kunden profitieren von ihrer Erfahrung und Kompetenz in der Auswahl und Implementierung von Cloud Lösungen wie salesforce.com und Google Apps. Aktuell hat die Cloud Scouts GmbH 10 Mitarbeiter. Die nächsten Meilensteine sind die Entwicklung zweier weiterer Produkte auf Basis von Cloud Technologie sowie die internationale Vermarktung des Produktportfolios.

[www.cloudscouts.com](http://www.cloudscouts.com)



Serverinfrastruktur. Die Software wird über einen gehosteten Server zur Verfügung gestellt. Updates und Service Packs werden regelmäßig eingespielt, meist unbemerkt vom Anwender. Wartung und Support ist im monatlichen Mietpreis bereits enthalten.

Für die Firmen, die das Programm lieber auf dem hauseigenen Server betreiben wollen, ist auch der Erwerb von Lizenzen für die gewünschten Module der myfactory möglich.

Der Trend geht klar in Richtung SaaS. „Viele Firmen versuchen zur Zeit, ihre Software webfähig zu machen – unsere Kunden arbeiten schon damit. Genauer gesagt, über 1.800 Kunden und ca. 17.000 Anwender lassen sich von der myfactory im täglichen Business unterstützen“, so Vera Anasal, Servicemanagerin bei myfactory.

In der nächsten Zeit soll das Team mit weiteren Entwicklern verstärkt werden und myfactory plant, das Thema SaaS noch bekannter zu machen. [www.myfactory.com](http://www.myfactory.com)

# EVENTS

## Business Angels Jahr 2010



Foto links: Auf den Postern die "Botschafter" des Business Angels Jahres: bekannte Persönlichkeiten der BA-Szene, die der Aktion ein Gesicht geben, Denkanstöße liefern und sich an öffentlichen Debatten beteiligen. / Foto Mitte: Martin Zeil, Bayerischer Staatsminister für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie bei der Eröffnungsfeier. / Foto rechts: Peter Hintze, Parlamentarischer Staatssekretär Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.

„Wir wollen mehr!“ ist das Motto des Business Angels Jahres 2010: es soll Business Angels in der Öffentlichkeit bekannter machen, mehr potenzielle Business Angels motivieren, aktiv zu werden und jungen Unternehmen Mut machen, Business Angels anzusprechen. Durchgeführt wird die Offensive vom Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND) in Kooperation mit dem Bundeswirtschaftsministerium und über 80 Partnern aus ganz Deutschland, natürlich auch dem MBPW mit seinem Finanzierungsnetzwerk. Der offizielle Auftakt fand im Rahmen eines Staatsempfangs am 15. März in der Residenz München statt, organisiert von BAND in Kooperation mit dem Bayerischen Wirtschaftsministerium, dem MBPW und Bayern Kapital. Bayerns Wirtschaftsminister Martin Zeil und Peter Hintze, Parlamentarischer Staatssekretär aus dem Bundeswirtschaftsministerium, eröffneten das Aktionsjahr, - mit Beteiligten der deutschen Gründerszene, Start-up Teams und Business Angels, schließlich ist die Offensive als ein „Jahr zum Mitmachen“ konzipiert.

Aktuelle Informationen gibt es unter  
[www.business-angels-jahr-2010.de](http://www.business-angels-jahr-2010.de)



## Aktuelle Termine des MBPW

### 6. JOUR FIXE

Networking, Networking, Networking!  
09.06.2010 / 18:00 - 21:30 Uhr

### PRÄMIERUNG STUFE 3

Finale Prämierung der Sieger MBPW 2010  
Excellence Stage - Stufe 3  
28.07.2010 / 18:00

**Termin-Aktualisierungen  
und Anmeldung unter  
[www.mbpw.de](http://www.mbpw.de) > Termine**



## Impressum

Herausgeber:  
MBPW GmbH  
GF: Werner Arndt, Dr. Carsten Rudolph  
Agnes-Pockels-Bogen 1  
80992 München  
Telefon: +49 (0)89-388 38 38-0  
Telefax: +49 (0)89-388 38 38-88  
[info@mbpw.de](mailto:info@mbpw.de) / [www.mbpw.de](http://www.mbpw.de)

Redaktion: Min Hae Larissa Kiesel  
Verantwortliche Redakteure: Werner Arndt, Dr. Carsten Rudolph  
Gestaltung: punktschmiede visuelle kommunikation, München  
Druck: panta rhei, München  
© MBPW GmbH



Sponsoren, Förderer, Unterstützer des MBPW 2010



## Wickenhäuser

AGITANO  
Earlybird Venture Capital  
Enthart Consulting  
estag Capital  
Frankfurter Allgemeine Zeitung  
Hasso Plattner Ventures  
High-Tech Gründerfonds  
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft  
Osborne Clarke  
Rödl & Partner  
Stawicki  
Target Partners  
WHEB Ventures

Gefördert durch

Bayerisches Staatsministerium für  
Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie

