

René Ungermann

START-UP in der Chemie: Mit einer Erfindung selbstständig machen

Wenn uns während des Chemie-Studiums jemand gefragt hätte, ob wir uns vorstellen könnten uns in der Zukunft selbstständig zu machen, hätten wir wahrscheinlich kopfschüttelnd verneint. Das finanzielle Risiko, die damals noch fehlende innovative Gründungsidee frei nach dem Motto „Wir haben das Rad neu erfunden“ und diese Blackbox aus Steuerrecht, Handelsrecht und vielen anderen bürokratischen Fallstricken erschienen uns genug Argumente zu sein, nicht einmal nur im Entferntesten daran zu denken sich mit einer Idee selbstständig zu machen. Wir wählten nach dem Abschluss des Studiums also erst einmal den „klassischen“ Werdegang.

Nach unserem Studium war meine Frau in der freien Wirtschaft und ich weiterhin in der universitären Forschung tätig. Die große Parallele war, dass wir beide im F&E-Bereich der optischen Messtechnik und durch Zufall sogar an gemeinsamen Forschungsprojekten in diesem Themenbereich tätig waren. Die Idee der Selbstständigkeit ist nicht aus einem Schlüsselerlebnis oder einer spontanen Eingebung entstanden. Die Idee hat sich mit den Jahren wie ein Puzzle immer weiter aus einzelnen Teilen zusammengefügt.

Wahrscheinlich hat schon jeder einmal eine Idee im privaten oder beruflichen Bereich gehabt, von der er gedacht hat, dass es doch von unsagbarem Vorteil wäre dies irgendwie kaufen zu können. Häufig schießt einem dabei aber als erstes durch den Kopf: Das gibt es doch bestimmt schon irgendwo zu kaufen. Der Bedarf danach müsste doch sehr groß sein und irgendeine 1000-Kopf starke Entwicklungsabteilung von einem der großen, weltweiten Player forscht bestimmt schon lange daran und ist kurz vor der Fertigstellung der Produktreife. Natürlich ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass es die eigene vermeintlich geniale Idee schon längst zu kaufen gibt. Manchmal lohnt es sich aber die ganze Idee wirklich einmal genau im Detail mit den angeblich schon längst etablierten Produkten zu vergleichen.

Während unserer klassischen F&E-Laufbahn haben wir uns mit optischen Sensoren und Analysegeräten beschäftigt. Ich habe ein auf UV-Absorption sowie Fluoreszenz basiertes Analysesystem entwickelt, um in Kombination mit einer automatisierten Anreicherung auch geringe Schadstoffkonzentrationen im Meer- und Flusswasser messen zu können. Wissenschaft-

lich gesehen bin ich dabei total in dieser Idee aufgegangen. Aber wahrscheinlich haben viele im universitären Forschungsbereich schon einmal den Gedanken gehabt, dass es doch eigentlich schade ist, die Forschungsergebnisse, bzw. in meinem Fall das komplett entwickelte automatisierte Analysesystem ad acta zu legen und ein neues Forschungsprojekt zu starten. Parallel zu diesem immer größer werdenden Wunsch, einen nachhaltigen Nutzen des Analysegerätes zu finden (natürlich bis auf die wissenschaftlichen Erkenntnisse an sich), konnte meine Frau in der F&E-Abteilung eines Analysegeräteherstellers schon diese konkrete Luft schnuppern, nach der ich gesucht habe. Durch Kundenkontakte und Messeauftritte hatte sie schon einen guten Überblick über den Markt an Analysegeräten und darüber, wo tatsächlich noch ein großer Bedarf ist, bzw. was es in der Form noch gar nicht zu kaufen gibt. Dabei ist ihr immer wieder gerade durch Nachfragen von Kunden aufgefallen, dass es viele Hersteller und viele Analysegeräte gibt. Aber das große Manko ist, dass es für den Kunden im B2B-Bereich in der Regel nur Messgeräte mit Standardparametern zu kaufen gibt. Gefühlt waren das diverse Hersteller von pH-Elektroden, Druck-, Temperatur- oder Leitfähigkeitsmessgeräten. Natürlich gibt es auch schon zahlreiche Hersteller im Bereich optischer Messgeräte. Jedoch bieten diese häufig auch nur den gleichen Strauß an möglich messbaren Parametern an. Unser Antrieb war daher Analysegeräte und Sensoren zu entwickeln, mit denen sehr viele, bisher nicht angebotene Substanzen gemessen werden können, die auch individuell an die kundenspezifischen Anwendungen angepasst werden können. Die Resonanz der Firmen ist wirklich toll. Gerade in chemischen Produktionsprozessen ist es dermaßen wichtig just in time zuverlässig die gelieferten Rohstoffe, Zwischenprodukte und Endprodukte auf ihre Identität und Qualität ohne großen analytischen Laboraufwand und Fachkenntnisse zu überprüfen. Das hört sich natürlich erst einmal nach alles und nichts an. Aber genau das war unser Antrieb und ist einer unserer „USP“ (Unique selling proposition). An die Gründungssprache mussten wir uns auch erst einmal gewöhnen.

Realistisch gesehen lässt sich so eine Vision nicht in einem Angestelltenverhältnis umsetzen. Daher erschien uns die Idee mit der eigenen Gründung dann doch immer interessanter. Doch genau unter diesen „Wir wollen es anpacken“-Gedanken haben sich am Anfang immer wieder Zweifel gemischt. Warum gibt es das eigentlich noch nicht? Oder besteht dafür doch kein Bedarf? Es gibt doch so große Firmen mit riesigen Entwicklungsabteilungen. Warum soll unsere kleine Truppe (frisch von der Uni) da etwas bewirken? Darüber hinaus können die wenigsten Start-ups aus dem chemischen Bereich gleich direkt mit ihrer Idee Umsätze generieren. Zuerst müssen die meisten

Dipl.-Chem. René Ungermann
InProSens UG (haftungsbeschränkt)
Marie-Curie-Str. 1, D-26129 Oldenburg
Spin-off der Universität Oldenburg
rene.ungermann@inprosens.com
www.inprosens.com

noch an ihrer Idee feilen, diese erst zur Produktreife bringen oder sogar erst einmal überhaupt eine Machbarkeitsstudie durchführen, bevor die eigentliche Entwicklung beginnt. Das heißt im Klartext, dass man im Zweifel eine mehrjährige Phase von der Gründungsidee über die Entwicklungsphase bis hin zur Produktreife und dann noch einmal bis zum Punkt, an dem man wirklich von seiner Idee leben kann, finanzieren muss. Man muss dabei nicht nur überschlagen, was an eigentlichen Entwicklungskosten entsteht und wie man seinen Lebensunterhalt und den seiner potentiellen Mitarbeiter generieren kann. Leider sind die Gründung an sich und die laufenden Kosten eines Start-ups nicht zu unterschätzen. Entgegen der Darstellung der Start-ups in Fernsehfilmen kann man sich nicht gleich einen Sportwagen und ein schickes Loft in bester Lage leisten. Es sind tatsächlich unvermeidbare Kosten wie z.B. die Gründungskosten durch Notar- und Amtsgerichtsrechnungen, Büromieten und Kosten für Steuerberatung. Dieses finanzielle Risiko muss jeder selbst für sich ausloten. Vor allem ist es auch wichtig im Vorfeld für sich zu klären, welches Haftungsrisiko man bereit ist einzugehen.

Dass Firmengründungen in Deutschland nicht so glamourös sind, wie es in diversen Gründungsshows im Fernsehen dargestellt wird, kann man sich wahrscheinlich vorstellen. Bevor wir unseren eigentlichen Handelsregistereintrag vom Amtsgericht erhalten haben, wurde uns bereits schon ein Formular vom Finanzamt zugeschickt, auf dem wir unsere zukünftigen Umsätze und Gewinne schätzen sollten. Das ist insofern ein „heißes Eisen“, weil man auf Grundlage dieser Schätzungen schon Steuervorauszahlungen tätigen muss. Ohne Glaskugel und ein zuverlässiges Orakel bereiten einem solche Schätzungen direkt schon Bauchschmerzen. Aber auch in anderen Bereichen (Zollabwicklungen, Produktzulassungen usw.) zeigt sich das Bürokratiemonster in Deutschland in seiner vollen Pracht.

Jetzt fragt sich man sich bestimmt, warum wir dann trotzdem weitermachen. Die Medaille hat auch eine glänzende Seite. Wir sind immer noch überzeugt von unserer Gründungsidee. In Gesprächen mit Kunden und Projektpartnern bekommen wir immer wieder tollen Zuspruch und die Ideen für neue Anwendungen und Projekte versiegen nie. Wir können selbstbestimmt arbeiten und weil wir das alles gerne machen, stören uns bestimmte Nachteile wie z.B. die Tatsachen „selbst“ und „ständig“ kaum. Wir haben es auch in dieser aktuell weltweit schwierigen Situation nie bereut ein Start-up gegründet zu haben. Für alle, die auch mit dem Gedanken spielen in dieses kalte Wasser zu springen, haben wir aber folgende Tipps:

1. Besprechen Sie Ihr Gründungsvorhaben mit Ihrer Familie. Das finanzielle Risiko und die ständige Verfügbarkeit beeinträchtigen das Familienleben unmittelbar.
2. Man muss ehrlich mit sich selbst sein. Ist die Gründungsidee nur aus rein wissenschaftlicher Sicht interessant oder sieht man wirklich eine reelle Chance damit Geld zu verdienen.
3. Gründungen im chemischen Bereich, gerade aus der universitären Forschung heraus, können in den meisten Fällen nicht ohne externe finanzielle Mittel realisiert werden. Es gibt einige Förderprogramme wie z.B. die EXIST-Förderprogramme vom BMWi, die genau in diesem Fall den Start in die Gründung erleichtern.

<https://www.exist.de/DE/Programm/Exist-Gruenderstipendium/inhalt.html>

<https://www.exist.de/DE/Programm/Exist-Forschungstransfer/inhalt.html>

4. Ziehen Sie auch die Möglichkeit in Erwägung einen Investor mit ins Boot zu holen. Natürlich möchte niemand seinen Kuchen teilen. Aber besser, es gibt überhaupt einen Kuchen, als gar keinen. Vielleicht ist der Kuchen mit einem strategischen Partner sogar auch insgesamt größer. Wir haben beispielsweise ein mittelständisches Chemie-Unternehmen als Investor gewinnen können, mit dem wir gleichzeitig als strategischen Partner neue Produkte entwickeln können und auch den Zugang neuer Vertriebskanäle ermöglicht bekommen.

René Ungermann

René Ungermann, Jahrgang 1983, studierte Chemie an der Carl von Ossietzky Universität in Oldenburg. Von 2010 bis 2013 war er als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Hochschule Bremerhaven in der Arbeitsgruppe Marine Sensorik tätig. Anschließend forschte er in der ICBM-MPI Gruppe für Marine Geochemie mit Schwerpunkt an optischen in-situ Messmethoden zur Detektion von CDOM und PAKs in Meer- und Flusswasserproben. In der Arbeitsgruppe Nanophotonik und Grenzflächenchemie von Frau Prof. Dr. Katharina Al-Shamery erhielt er im Jahr 2016 die Möglichkeit seine ersten Ideen zur Gründung eines Start-ups im Bereich optischer Messtechnik auszuarbeiten. Von Juni 2017 bis Mai 2018 legte er durch das vom BMWi geförderte „EXIST Gründerstipendium“ den offiziellen Grundstein für seine Selbstständigkeit. Im Spätsommer 2018 gründete er dann das Unternehmen InProSens UG (haftungsbeschränkt) mit Geschäftssitz in Oldenburg und vertritt dieses seitdem zusätzlich auch als Geschäftsführer. Das Unternehmen bietet maßgeschneiderte messtechnische Lösungen auf Basis von Nahinfrarotspektroskopie und KI-basierter Bildererkennung für Qualitätskontrolle und Prozessoptimierungen an.

