

CHARITE ENTREPRENEURSHIP SUMMIT

Ausgründungen aus der Klinik – eine Chance für den Arzt

Thilo Spahl, BioTOP Berlin-Brandenburg

Die Charité in Berlin ist eine altehrwürdige Institution und eine sehr große Klinik. Sie will auch ein Unternehmen sein: „Unternehmen Charité“ lautet in aller Kürze die Vision von Stephan Gutzeit. Der Stanford-Absolvent und Ex-McKinseyaner ist Vorstandsmitglied der Stiftung Charité, die nach eigener Aussage als „Transmissionsriemen für privates Kapital, private Ideen und privates Know-how“ dienen möchte.

Besonders energisch angefacht wird der Unternehmergeist im März, wenn Gutzeit, gemeinsam mit vielen Partnern, zum dritten Charité Entrepreneurship Summit lädt. Bestritten wird diese Veranstaltung hauptsächlich von erfolgreichen Unternehmern, Entrepreneurship-Experten, Wagniskapitalgebern und anderen Investoren aus Industrie und Stiftungswelt, die ihre Erfahrungen und Erfolgsrezepte mit den unternehmerisch ambitionierten Wissenschaftlern, an die sich der Gipfel vor allem richtet, teilen wollen.

Checkliste mit 13 Fragen

Fester Bestandteil des Gipfels ist auch ein Gründerwettbewerb. Wer sich bei diesem bewerben will, braucht keinen fertigen Businessplan einzureichen. Erlaubt und gewünscht sind Gründungsideen, die noch ziemlich roh sein können.

Die Vorstellung sollte jedoch konkret genug sein, um 13 Fragen beantworten zu können. Sie lesen sich wie eine Checkliste, die man durchgegangen sein sollte, bevor man sich daran setzt, einen Businessplan zu verfassen. Die erste ist vielleicht die wichtigste. Sie lautet „Who are you?“ Da schreibt jeder auf, welche Qualifikation er hat und welchen Job er macht. Manch einer fragt sich aber auch selbst, ob er eigentlich ein Unternehmer sein will, oder ob er nur einen Preis gewinnen will, oder ob es ihm vor allem darum geht, dass seine Idee umgesetzt wird – von wem auch immer. Bei Frage 8 wird nachgehakt: „Do you plan to start your own business, or do you

think about licensing?“ Hier darf man ehrlich antworten. Es wird nicht aussortiert, wer selbst nicht gründen will. Der Stiftung Charité geht es nicht in erster Linie darum, viele Gründungen vorweisen zu können. Es geht darum, den Geist des Unternehmentums zu verbreiten.

„Unser Ziel ist es, an der Charité ein Klima und die dazugehörigen Rahmenbedingungen zu schaffen, dass für Ärzte und Forscher neben Forschung, Lehre und Krankenversorgung auch Unternehmertum



Teilnehmer des Charité Entrepreneurship Summit 2009

eine gleichberechtigte und anerkannte Option für die eigene Arbeit wird“, so Katharina Bergel, die bei der Stiftung Charité den Summit organisiert. „Wir sehen das nicht nur als Chance für die Einzelnen, sondern vor allem für die Institution Charité, die als Universität und Klinik einen hervorragenden Ruf hat und sich nun auch als Unternehmen profilieren kann – und natürlich auch Geld verdienen kann.“ Zusätzlich zu Wett-

bewerb, Vorträgen und Workshops werden in diesem Jahr drei neue Instrumente erprobt: das „Charité Partnering“, bei dem sich ausgewählte Gründer vor VC-Leuten und Business Developern aus etablierten Unternehmen präsentieren, „The Unsolved Clinical Problem“, ein offenes Brainstorming mit erfahrenen Klinikern und Unternehmensvertretern, und das „Business Speed Dating“, bei dem Wissenschaftler, die gründen wollen, mit Absolventen verschiedener Fachrichtungen und Unternehmern sprechen, um im Idealfall schon die richtigen Partner oder Mitarbeiter für das künftige Unternehmen zu finden.

Preisgelder und konkrete Unterstützung für die Gewinner

Beim Ideenwettbewerb der Stiftung Charité gibt es Preisgelder. Aber vor allem – und das ist laut Gutzeit noch wertvoller – erhalten die Gewinner praktische Unterstützung, damit sie ihre Ideen weiterverfolgen können. Diesen Ansatz, konkrete Hilfe zu leisten, um Ideen den entscheidende Schritt weiter hin zur Umsetzung zu treiben, teilt er mit dem Team des TOP 50-Programms, einer gemeinsamen Initiative von Freier Universität Berlin, Charité, Universität Potsdam und BioTOP Berlin-Brandenburg. Auch bei TOP 50 hat sich gezeigt, dass die Charité ein sprudelnder Quell vermarktungsfähiger Ideen ist.

Für Frank Stief, der als Mitarbeiter der Technologietransferstelle für TOP 50 Ideen aufspürt und voranbringt, ist es bei mehr als 20 laufenden Projekten schon eine Herausforderung, den Überblick zu bewahren. Aber er freut sich, dass er alle Hände voll zu tun hat: „Um in einzelnen Projekten wirklich einen wirtschaftlich signifikanten Fortschritt zu erzielen, ist mehr konkrete Projektarbeit nötig, als man zu Beginn des TOP 50-Programms erwarten konnte. Allerdings sind auch die bisherigen Erfolge größer, als man das Anfangs noch erwarten durfte.“