

# PERSPEKTIVEN

futureSAX

Gründen und Wachsen in Sachsen

BUSINESSPLAN  
SEMINARE  
NETZWERK



## Innovation trifft Barock

**BUSINESSPLAN**  
Prämierung Phase II  
Seite 2/4

**NETZWERK**  
Rückblicke  
Seite 5/7

**NETZWERK**  
Partner  
Seite 8/9

**NETZWERK**  
Nachrichten  
Seite 10/11

**SEMINARE**  
... und Termine  
Seite 11



Prämierung futureSAX Phase II

# Innovation trifft Barock

2. April 2009. Mit seiner Ansicht des barocken Dresdens bot das Asisi Panometer eine prächtige Kulisse für die Prämierung der besten Geschäfts- und Marketingstrategien.

Ulrich Franzen, Mitglied des Vorstandes der Ostsächsischen Sparkasse Dresden, eröffnete die Veranstaltung. In seiner Rede setzte er sich zunächst mit der wirtschaftlichen Innovationskraft im Freistaat auseinander: „Sachsen holt im Vergleich zu den alten Bundesländern auf. Das kreative Potenzial ist da, doch es wird noch nicht zufriedenstellend genutzt.“ Deshalb, so Franzen, müssten die Bedingungen für Innovationen weiter verbessert und die Privatwirtschaft gestärkt werden. An die Gründer im Raum gewandt, meinte er: „Gehen Sie aktiv auf die handelnden Personen zu!“ Das futureSAX-Netzwerk biete hierfür die passenden Schnittstellen.

Das offizielle Grußwort der Stadt Dresden übermittelte der Zweite Bürgermeister Detlef Sittel stellvertretend für Oberbürgermeisterin Helma Orosz. Er thematisierte den Wettstreit um die besten Ideen zwischen Dresden und Leipzig, der sich auch in der Zahl der Einreichungen bei futureSAX widerspiegeln. „Die Leipziger sitzen den Dresdnern im Nacken. Doch der kleine Konkurrenzkampf zwischen den

Städten belebt das gemeinsame Ringen um den Standort Sachsen.“ Sittel lobte die Gründer für ihr Engagement und schloss mit den Worten: „Ich freue mich, wenn ich später von der ein oder anderen Idee hören werde.“

Nach den Grußworten wurden die Gäste noch einmal auf sehr charmante Art und Weise auf die Folter gespannt: Die Tänzerinnen des TanzZentrums Dresden e.V. zeigten ihr Können. Danach präsentierten zwei Teilnehmerinnen des futureSAX, klein 2, ihre frische, spritzige Home- und Kleiderkollektion für den kommenden Sommer: „Juwelen der Lüfte“.

Aber nun, endlich: die Prämierung. Das gut gehütete Geheimnis um die besten Teilnehmer der Phase II des futureSAX 2009 wurde gelüftet. Die Kategorie Technologie eröffnete. Juryvorsitzender und Geschäftsführer des Preisstifters UKM Fahrzeugteile GmbH, Matthias Gerhardt, berichtete kurz über die Jurysitzung und lobte alle nominierten Teams für ihre hervorragenden Präsentationen. Im Anschluss bat Moderator Andreas Mann das Siegerteam

AXXELLON auf die Bühne und forderte die beiden Gründer auf, ihre Geschäftsidee innerhalb einer Minute vorzustellen.

In der Kategorie Informations- und Kommunikationstechnologie übergab Uwe Bauer, Vorstandsvorsitzender des Preisstifters aetka Communication Center AG, den Preis. Von Andreas Mann nach seinen Juryerlebnissen befragt, erklärte Bauer: „Die Erkenntnis, dass die Welt immer vernetzter wird, spiegelte sich in den Ideen fast aller Teilnehmer wider.“ Das Team OVALiS hatte sich klar gegen die Mitbewerber durchgesetzt und die Jury mit Geschäftskonzept und Präsentation überzeugt.

Ein hartes Kopf-an-Kopf-Rennen der Favoriten hatte es hingegen in der Kategorie

Service gegeben. Am Ende entschied die SWAN – Scientific Workflow Analysis GmbH den Wettstreit für sich und gewann den von der Offizin Andersen Nexö Leipzig GmbH gestifteten Preis. Die Wettbewerbsteilnehmer überzeugten zudem zur Prämierung mit der kürzesten Unternehmensvorstellung: In 45 Sekunden fassten sie ihre Geschäftsidee zusammen.

Ein Jubel hallte kurze Zeit später durch das Panometer, als die Sieger in der Kategorie Bio- und Nanotechnologie verkündet wurden. Ulrich Franzen übergab den Preis an das Team MagnaDiagnostics. Die glücklichen Sieger erklärten, dass der erste Platz eine unglaubliche Motivation sei, für die Geschäftsidee weiter zu kämpfen und die richtigen Partner zu finden.

Nach dem offiziellen Fotoshooting blieb den Preisträgern keine Zeit zum Durchatmen. Umringt von interessierten Unternehmen, Kapitalgebern und Gründern gaben sie weitere Details ihrer zukunfts-trächtigen Vorhaben preis. Bis spät in den Abend wurden in „Dresden im Jahre 1756“ Kontakte geknüpft und intensive Gespräche über innovative Technologien und moderne Dienstleistungen geführt.

futureSAX dankt allen Sponsoren, Partnern, Juroren und Gründern für die gute und konstruktive Zusammenarbeit. Ein besonderer Dank geht an den Hauptsponsor des Abends, die Ost-sächsische Sparkasse Dresden.

Die besten Marketingstrategien

## Die Gewinner



Team MagnaDiagnostics

Team AXXELLON

SWAN – Scientific Workflow Analysis GmbH

Team OVALiS

### Kategorie Service SWAN – Scientific Workflow Analysis GmbH, Leipzig

Das Unternehmen entwickelte ein Verfahren, das Patiententypen und klinische Behandlungsabläufe beschreibt und auswertet. Damit lassen sich bislang gering formalisierte, jedoch hochkomplexe Vorgänge, wie zum Beispiel chirurgische Eingriffe, standardisieren und verbessern.

### Kategorie Informations- und Kommunikationstechnologie Team OVALiS, Dresden

Unternehmensgegenstand sind die Prozessoptimierung und die Prozesskontrolle bei der Fertigung von Chips in den fortgeschrittensten „Leading-edge“-Halbleiterfabriken.

### Kategorie Technologie Team AXXELLON, Lichtenstein

Das Team entwickelt und vermarktet Hochleistungs-Lithium-Akkumulatoren. Durch die angewendete Technologie sind die Akkumulatoren wesentlich leistungsfähiger und sicherer als andere derzeit am Markt erhältliche Lithium-Anwendungen.

### Kategorie Bio-/Nanotechnologie Team MagnaDiagnostics, Leipzig

MagnaDiagnostics forscht an der Entwicklung einer schnellen und kostengünstigen Infektionsdiagnostik, die direkt vor Ort beim Patienten anwendbar ist. Dauerte es bislang zwischen 24 und 48 Stunden, bis ein Ergebnis vorlag, soll diese Zeit auf eine Stunde reduziert werden.

#### Die Preisstifter:

Kategorie Bio-/  
Nanotechnologie:  
Ostsächsische  
Sparkasse Dresden

Kategorie Informations- und  
Kommunikationstechnologie:  
aetka Communication Center AG

Kategorie Technologie:  
UKM Fahrzeugteile GmbH

Kategorie Service:  
Offizin Andersen  
Nexö Leipzig GmbH

## Die Nominierten

### Kategorie Service

**Team build.UP, Schneeberg**  
Dienstleister für den privaten Bildungsmarkt, innovatives Nachhilfekonzept, Potenzialentwicklung, Coaching

**Team CeSAM, Leipzig**  
Beratung für Medizintechnikhersteller, Prototypen-Test, Steigerung der Anwendungssicherheit

**Druck und Werte GmbH, Leipzig**  
Optimierung von Druck- und Medien-Herstellungprozessen, intelligente webbasierte Print-Managing-Software

**Team Familien-Treff, Leipzig**  
Indoor-Spielplatz mit Kinderbetreuung, Café und umfangreichem Kursangebot, Vereinbarung der Freizeitgestaltungsbedürfnisse von Kind und Eltern

**Team Tytonis, Dresden**  
Beratung für Hersteller technologischer Produkte, Qualitätssicherung und Geschäftsentwicklung, Asienkompetenz

### Kategorie Technologie

**Team CellDesign, Dresden**  
Zellkulturträger, Diagnostik und Zellzüchtung

**Team Flowsens, Dresden**  
Verfahrenstechnik, Speziale Sensoren, Prozessvisualisierung

**Team Flüssigkeitssensorik, Dresden**  
Lebensmittel-, Umwelt- und Medizintechnik, akustische Mikromischer und Biosensoren, Erhöhung von Effizienz bei gleichzeitiger Kosteneinsparung

**Team qpoint composite, Dresden**  
Faserverbundindustrie, Kohlenstofffaserheizungen für Faserverbunde, lokal definierte elektrische Erwärmung

**Team RefraGlass, Freiberg**  
Veredelung von Feuerfestmaterial der Glasherstellung, Standzeitverlängerung / Prozessoptimierung

### Kategorie Informations- und Kommunikationstechnologie

**iwepro – Andres & Dennis Männer GbR, Chemnitz**  
Softwaretechnologie, unternehmensintegrierter E-Commerce, Synchronisation des Kassensystems mit dem Onlineshop

**Team MapWizard, Leipzig**  
Internetanwendung, Geoinformationssystem, Erstellung thematischer Karten

**MOREITs Ltd., Leipzig**  
mobiles Auskunftssystem zur Verbesserung des Informationsflusses in Schulen

**Team SmartSoft, Dresden**  
Bereitstellung von Software und Hardware für den F&E-Bereich, FEM-Simulation on Demand

### Kategorie Bio- / Nanotechnologie

**Team inYTox, Dresden**  
modularer Antikörperkomplex zur Therapie von Tumor- und Infektionskrankheiten, zielgerichteter Medikamententransport zum Wirkungsort

**Team ProSpec, Leipzig**  
Allergiediagnostik, Diagnose von Schimmelpilzallergien, Bluttests mit geringem Aufwand und Risiko

**Team TransGenomix, Leipzig**  
Technologieplattform, genetische Transformation von Zellen ohne Veränderung des Zellkerns, neues Verfahren im Wirkstoff-Screening für Krebstherapeutika

**V-Care Biomedical GmbH i.G., Leipzig**  
Veterinärmedizin, Zelltherapie, Wiederherstellung der tierischen Leistungsfähigkeit

Branchenjursitzungen 19.03. – 26.03.2009

## Der Jury in die Karten geschaut



In Phase II des Businessplan-Wettbewerbes geht es den Juroren um mehr als das schriftliche Konzept der Teilnehmer. Sie wollen die angehenden Unternehmer sehen. Nicht nur beim Networking, sondern bei der Arbeit: Wie präsentiert und verkauft ein Team seine Idee?

In jeder Branche findet deshalb eine Jursitzung statt. Hier treffen jeweils sieben Juroren auf die Wettbewerbsteilnehmer mit den vielversprechendsten Marketingstrategien. Zunächst begrüßt der Juryvorsitzende die anwesenden Teams. Danach präsentieren die Gründer ihre Konzepte. Dabei gibt es knallharte Zeitvorgaben. Zehn Minuten hat jedes Team, um sich ins beste Licht zu rücken. Zehn Minuten, in denen Geschäftsidee, Kundennutzen, Wettbewerb und Marketing verständlich und klar vorgestellt werden müssen.

Doch die eloquente, überzeugende Präsentation ist das eine. Das Geschäftsmodell muss am Markt bestehen und den Kapitalgeber oder Kunden überzeugen. Deshalb fühlt die Jury nach jeder Präsentation dem Team auf den Zahn.

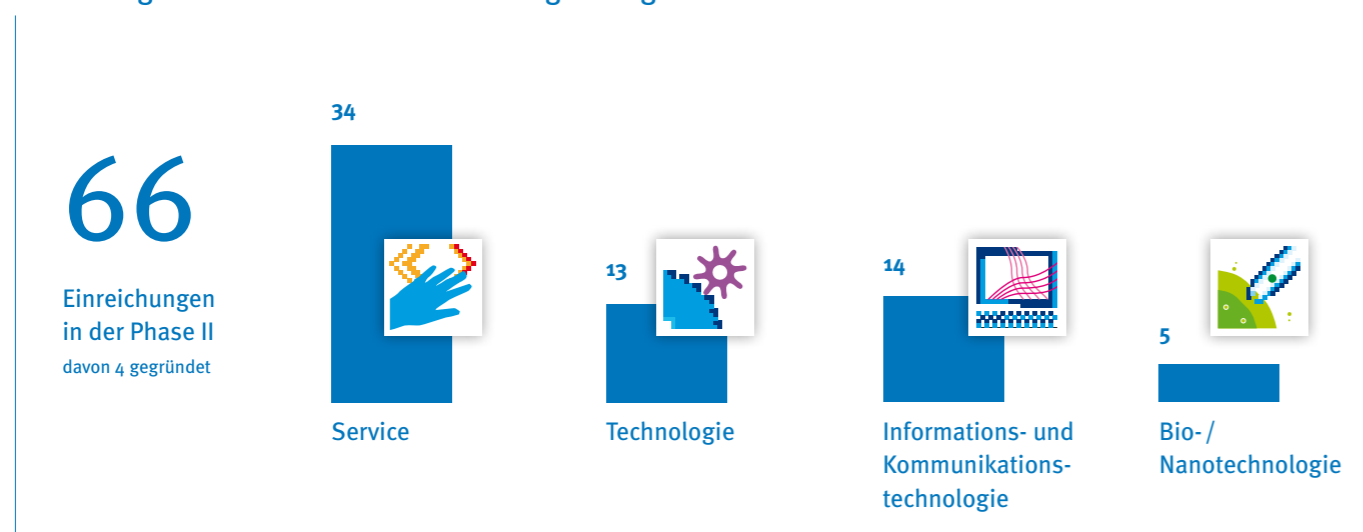
Wenn Geschäftszahlen zu optimistisch kommuniziert werden, fragt die Jury, wie das Start-up im Worst Case handelt.

Sie hakt nach. Bohrt nach Schwachstellen. Und spart nicht mit kritischen Fragen. Wenn ein Team das Marketing zu oberflächlich oder nicht schlüssig genug dargestellt hat, wollen die Juroren mehr wissen. Wenn Geschäftszahlen zu optimistisch kommuniziert werden, fragt die Jury, wie das Start-up im Worst Case handelt. Und wenn Spezialisten in der Runde sitzen, dann fragen sie auch ganz konkret nach fachlichen Details zur geplanten Gründung. Auch wenn die Jury die Kandidaten kritisch und nach allen Regeln der Kunst prüft, die wenigsten Teams bleiben eine Antwort schuldig.

Ob sie allerdings mit ihren Antworten überzeugen können, entscheiden die Juroren bei ihrer internen Auswertung.

Gut zwei Stunden dauert der erste Teil der Jursitzungen. Hinter verschlossenen Türen wählt die Jury danach das beste Team. Im Anschluss an dieses interne Meeting treffen sich Juroren und Teams beim Networking. Hier können die Gründer noch einmal alle Fragen zu den Bewertungen ihrer schriftlichen Einreichungen loswerden. Die Ergebnisse der geheimen Jurauswertung erfahren sie, wie alle anderen auch, erst zur Preisverleihung.

### Verteilung der Geschäfts- und Marketingstrategien nach Branchen



#### Gewichtung der einzelnen Bewertungskriterien

- 10 % Geschäftsidee
- 10 % überzeugendes Gründerteam
- 15 % überlegener Kundennutzen und Wettbewerbsvorteil
- 15 % Markt- und Wettbewerbsreaktionen sind verstanden und beherrschbar
- 50 % Gesamteindruck – überzeugende Präsentation und potenzialträchtiges Konzept



Vodafone-Forum „Sicher entscheiden“ mit Dr. Markus Merk

„ ... so freundlich wurde ich in Dresden noch nie empfangen.“

Weltklasse-Schiedsrichter Dr. Markus Merk piff über 300 Bundesligabegegnungen, 30 A-Länderspiele und 50 Europapokalpartien. Und entschied damit im Bruchteil von Sekunden über Sieg und Niederlage, Aufstieg oder Abstieg.

Was es heißt, sicher zu entscheiden, weiß dieser „Topmanager des Sports“ damit wie kaum ein anderer. Die Vodafone D2 GmbH und futureSAX veranstalteten am 25. März 2009 im Sarrasani-Trocadero Dresden das Forum „Sicher entscheiden.“ Hier gab Merk sein Wissen an rund 300 Zuhörer weiter.

Doch bevor der Stargast des Abends im wahrsten Sinne des Wortes auf die Bühne gezaubert wurde, stellte Zirkuschef André Sarrasani sein Entertainment-Unternehmen vor. Sichtlich gut gelaunt begrüßte auch der Vodafone-Regionalleiter Vertrieb Geschäftskunden, Andreas Fröhlich, die Gäste. Er bekräftigte das Bekenntnis seines Unternehmens zum Engagement in der Region und verriet, dass der Mobilfunkanbieter hier besonders erfolgreich agiere.

„Ich war schon oft in Dresden, aber so freundlich empfangen wurde ich noch nie.“ Mit diesen Worten eröffnete Markus Merk seinen Teil des Abends. Deutlich und mit einem guten Schuss Selbstironie spielte er damit auf das Image der Schiedsrichter an. Verärgerte Trainer, wütende Spieler, ein pfeifendes Stadion. Als Entscheider zwischen den Fronten stehen die Herren mit der Pfeife oft im Kreuzfeuer der Kritik. Wichtig ist es, so Merk, dass sie ihre Entscheidungen so sicher wie möglich treffen. Und so gut wie möglich kommunizieren.

#### Albtraum Allianz Arena München

Regeln sind für Merk neben Basiswerten, wie Mut, Begeisterung und Verantwortung, notwendig für das Umsetzen von sicheren Entscheidungen. Sie müssten festgelegt, vermittelt und umgesetzt werden. Auch wenn es dem Entscheider selbst wenig Spaß macht. Wie all seine Ausführungen illustriert Merk dies mit einem Beispiel aus der



„Wichtig ist es, dem Gegenüber gut zuzuhören und seine Argumente in die eigene Kommunikation aufzunehmen.“ Eine Strategie, die Dr. Markus Merk auch in der Interaktion mit Topfußballern wie David Beckham nutzte.



Welt des Fußballs: „Albtraum Allianz Arena München. Luca Toni schießt das Tor, reißt sich im Jubel das T-Shirt vom Leib. Ich zeige die gelbe Karte. Und bin damit die Spaßbremse der Nation. Aber die Regel ist bindend, einfach und sicher.“

Die Masse der Entscheidungen jedoch fällt in der großen Grauzone, jenseits

von klaren Regeln. Deshalb, so führt Merk weiter aus, sei es wichtig, gemeinsam zu wirken.

Sich am Team zu orientieren, um am Ende eine Win-win-Situation für alle Beteiligten zu haben. Dass das Zuhören, Mitteilen, kurz Kommunizieren von Entscheidungen unendlich wichtig ist, legt Merk unter anderem an seinen Begeg-

nungen mit Weltklassem Spielern wie Zidane, Beckham und Figo dar.

Im zweiten Teil des Abends, während der Fragerunde, betont Markus Merk noch einmal, dass Begeisterung für ihn immer ein wichtiger Motor bei all seinen Projekten gewesen sei. Der Saal glaubt es dem sympathischen Pfälzer gern.



Interview mit Frank Rieger,  
Leiter Political Relations bei der DATEV eG, Nürnberg

# Existenzgründung: Immer mit dem Steuerberater!



**DATEV ist vor allem aus dem Steuerberater-Umfeld bekannt. Inwiefern ist das Unternehmen für den Existenzgründer interessant?**

Rieger: DATEV ist das Softwarehaus und der IT-Dienstleister für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte sowie auch für deren Mandanten. Die Zusammenarbeit zwischen Steuerberatungskanzleien und den zumeist mittelständischen Unternehmen zu fördern, ist eines unserer wichtigsten Anliegen. Existenzgründer kann DATEV in zweierlei Weise unterstützen: in erster Linie mittelbar, indem wir den Steuerberatern Werkzeuge zur Verfügung stellen, die ihnen eine optimale Datenbasis für ihre Beratung liefern. Denn die Betreuung durch den Steuerberater ist oft ein wesentlicher Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg von Unternehmen. Darüber hinaus können junge Unternehmer aber auch direkt von der kaufmännischen Software der DATEV profitieren, die sie im eigenen Betrieb einsetzen.

**Das klingt, als sollten Steuerberater schon bei der Gründung eine wichtige Rolle spielen?**

Rieger: Unbedingt. Vielen Existenzgründern ist nicht geläufig, dass Steuerberater neben den klassischen Aufgaben Finanzbuchführung, Jahresabschluss und Steuererklärung zahlreiche Beratungs-

leistungen anbieten, die helfen, kostspielige Fehler in der Gründungsphase zu vermeiden. Das Spektrum reicht von Ratschlägen bei der Auswahl der Rechtsform unter steuerlichen Gesichtspunkten über Unterstützung bei der Erstellung des Businessplans bis hin zur Planungsrechnung – etwa für Liquidität und Personalkosten – oder zur Hilfe bei der Beschaffung von Finanzmitteln. Wird der Steuerberater bereits in einem frühen Stadium des Gründungsvorhabens eingebunden, kann er einen wichtigen Beitrag leisten, um die Überlebenschancen des jungen Unternehmens zu steigern: Er prüft das Geschäftskonzept bereits vor der Gründung und berät bei der Bestimmung des erforderlichen Eigenkapitals.

**Was ist wichtiger bei der Existenzgründung: die Geschäftsidee oder das Kaufmännische?**

Rieger: Beide Aspekte müssen gleich gewichtet werden, wenn ein Unternehmen Bestand haben soll. Viele Gründer entscheiden sich wegen einer guten Geschäftsidee zur Selbstständigkeit, die ihrer fachlichen Kompetenz entspringt. In kaufmännischen Dingen sind sie oft weniger versiert. Nicht zuletzt deswegen verschwinden viele Unternehmen bereits nach wenigen Jahren wieder vom Markt. Junge Unternehmer unterschätzen oft den Wert der Buchführung für ihr Unterneh-

men. Verbreitet ist das Vorurteil, die Buchführung sei lediglich eine quasi historische Dokumentation der Geschäftsvorfälle. Dabei dient sie auch als betriebswirtschaftliches Steuerungsinstrument – vorausgesetzt, sie ist aktuell und ordentlich geführt. Deshalb empfiehlt sich gerade für Jungunternehmer, die wenig Affinität zum Kaufmännischen mitbringen, die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater. Je nach vorhandenen Kenntnissen und Ressourcen kann dabei die Aufteilung der Arbeitsschritte individuell gestaltet werden. DATEV unterstützt hier mit der geeigneten kaufmännischen Software. Die Programme sind konzipiert, um die Basis für eine effiziente Kooperation zu liefern, und passen sich flexibel der Größe des wachsenden Unternehmens an.

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



Beteiligungen

## Langfristig denken

**Die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen mbH (MBG) ist Partner im futureSAX-Netzwerk. Perspektiven sprach mit Nils-Christian Giese, Abteilungsleiter der MBG, über die Finanzierung des ehemaligen futureSAX-Teilnehmers Signalion GmbH und darüber, wie wichtig es ist, bei der Suche nach Geschäftspartnern langfristig zu denken.**

**Welche Angebote hält die MBG für Existenzgründer bereit?**

Giese: Die MBG Sachsen hat für jede Unternehmensphase verschiedene Beteiligungsprogramme. Für Existenzgründer haben wir MBG Exist aufgelegt. Das ist eine stille Beteiligung, die auch mit einer direkten Beteiligung kombiniert werden kann. Dabei sind Finanzierungen von 50.000 bis 1 Millionen Euro möglich. Die Laufzeit beträgt in der Regel zehn Jahre. Insgesamt ist die MBG an langfristigen Beteiligungen interessiert, schnelle Ausstiege interessieren uns weniger. Wir sehen uns als zuverlässigen und stabilen Beteiligungspartner. Durch die enge Verknüpfung mit unserer Schwestergesellschaft, der Bürgschaftsbank Sachsen GmbH (BBS), können wir zudem Bürgschaften und Beteiligungen aus einer Hand anbieten. Das ist nicht in allen Bundesländern so und erspart dem Gründer den komplizierten Weg durch den Förderdschungel.

**Verraten Sie drei Tipps, wie ein Gründer in die engere Auswahl für eine Finanzierung bei Ihnen kommt?**

Giese: Es ist eigentlich relativ einfach. Er muss es schaffen, uns neugierig zu machen. Er muss für seine Idee, sein Geschäftsmodell brennen und uns begeistern. Darüber hinaus muss er natürlich seinen Markteintritt planen. Wir brauchen keine Luftschlösser mit Traumziffern, sondern Businesspläne mit realistischen und nachhaltigen Zahlen, die man auch als fremder Dritter nachvollziehen kann. Es gibt immer wieder Gründer, die glauben, dass man uns mit unrealistischen Millionengewinnen überzeugen kann. Die haben bei uns aber keine Chancen.

**Einer Ihrer Beteiligungsnehmer ist der ehemalige futureSAX-Teilnehmer, die Signalion GmbH. Wie haben Sie sich „gefunden“?**

Giese: Wir haben uns 2004 über den Wettbewerb kennen gelernt. Die MBG arbeitete schon damals mit futureSAX zusammen, allerdings nicht so eng wie heute. futureSAX machte uns gezielt auf Signalion aufmerksam: ein sehr vielversprechendes Start-up, allerdings schwierig zu finanzieren. Wir haben uns mit

dem Businessplan von Signalion intensiv auseinandergesetzt und fanden, dass das Unternehmen mit einer sehr zukunftssträchtigen Technologie am Markt ist. Letztendlich sind wir mit folgenden Beteiligungen eingestiegen: MBG Exist, aber auch mit einer direkten Beteiligung über MBG Direkt. Darüber hinaus hat unsere Schwestergesellschaft, die BBS, das Start-up mit einer Bürgschaft begleitet. Durch unsere Aktivitäten war Signalion dann auch für andere Banken interessant!

**Die richtigen Kontakte sind für junge Gründer sehr wichtig. Doch gibt es auch Grenzen?**

Giese: Ohne die richtigen Kontakte ist es für junge Gründer schwer. Aber sie müssen auch aufpassen, dass sie sich nicht verzetteln. Es ist sehr sinnvoll, sich gut zu überlegen, mit wem man langfristig zusammenarbeiten möchte. Seien es die Lieferanten, Geschäftspartner und natürlich die Investoren. Wer zum Beispiel versucht, wahllos jede nur mögliche Quelle zur Finanzierung anzuzapfen, kann sich seinen Ruf in der Branche schnell verspielen und wird nicht mehr ernst genommen.

### Die Signalion GmbH

... wurde 2003 als eine Ausgründung des Vodafone Lehrstuhls der Technischen Universität Dresden gegründet. Sie spezialisierte sich auf die Entwicklung drahtloser Kommunikation, insbesondere auf Lösungen zum Testen von LTE, dem UMTS-Nachfolger. Das Unternehmen startete im Jahr 2004 mit nur 10 Angestellten und ist mittlerweile zu einem mittelständischen Unternehmen mit 100 Mitarbeitern herangewachsen. [www.signalion.com](http://www.signalion.com)

### Die MBG Sachsen

... ist mit aktuell 276 Beteiligungen und einem Beteiligungsvolumen von ca. 100 Millionen Euro die drittgrößte öffentlich geförderte Beteiligungsgesellschaft in Deutschland (nach Bayern und Baden-Württemberg). 2008 gingen zwölf von insgesamt 38 Finanzierungen der MBG an Gründer, also immerhin ein knappes Drittel. Für 2009 zeichnet sich Ähnliches ab. [www.mbg-sachsen.de](http://www.mbg-sachsen.de)

Finanzierungsoffensive der Ostsächsischen Sparkasse Dresden

## Wachstum und Ideen solide finanzieren



Investitionen zur Verfügung.“ Der Start der Offensive „Rechnen Sie mit uns.“ im Herbst 2008 hat der Sparkasse gezeigt, dass dies genau der richtige Zeitpunkt war. „Das trifft auf Existenzgründer und wachstumsorientierte Unternehmen genauso zu“, blickt Ulrich Franzen in die Zukunft. „Viele innovative Geschäftsideen und tragfähige Konzepte unterstützen wir mit soliden Finanzierungen.“

**„Sprechen Sie uns an, denn wir rechnen mit Ihnen!“**

Einmal mehr zeigt die Offensive der Sparkasse, dass das regionale Institut

ein verlässlicher Partner für die Firmen ist. Ulrich Franzen empfiehlt deshalb den Unternehmern: „Sprechen Sie uns an, denn wir rechnen mit Ihnen!“

Die Ostsächsische Sparkasse Dresden finanziert ihre Kreditvergabe mehrheitlich über ihre Kundeneinlagen. Im Jahr 2008 betrug das Kreditvolumen insgesamt 2,8 Milliarden Euro. Durch ihre Geschäftspolitik sorgt die Sparkasse dafür, dass das Geld in der Region bleibt und den Unternehmen in Ost Sachsen zugute kommt.

[www.ich-rechne-mit-euch.de](http://www.ich-rechne-mit-euch.de)

Rechnen Sie mit uns! Diese ernstgemeinte Aufforderung an die mittelständischen Unternehmen in der Region kommuniziert die Ostsächsische Sparkasse Dresden seit mehreren Monaten. Im Klartext heißt das: Die Finanzexperten stehen den Unternehmen vor Ort zur Seite und finanzieren auch jetzt bzw. gerade in Krisenzeiten ihre Investitionen. Dafür stehen ganz konkret 300 Millionen Euro zusätzlich zur Verfügung. Für Ulrich Franzen, Vorstandsmitglied der Ostsächsischen Sparkasse Dresden, ist klar: „Wir ziehen uns in diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten nicht zurück. Im Gegenteil. Wir stellen dem Mittelstand zusätzliches Geld für



SMILE.medibiz

## Gesund gründen



Tatkräftige Unterstützung beim Gründen. Das verspricht SMILE.medibiz, die Leipziger Gründerinitiative für den Gesundheitsmarkt. Dabei sucht die Initiative gezielt nach Wissenschaftlern, die bislang zögern, den Weg in die Selbstständigkeit zu gehen. Denn: „Es gibt zwar tolle Forschungsergebnisse, doch wir ziehen bislang noch zu wenig wirtschaftlichen Nutzen aus ihnen. Wir möchten deshalb vor allem Doktoranden, wissenschaftliche Mitarbeiter und Hochschullehrer verstärkt zur praktischen Umsetzung guter Geschäftsideen ansprechen“, so Prof. Utz Dornberger. Er leitet zusammen mit Prof. Helge Löbler

das Leipziger Projekt, dessen Mitarbeiter sich auf Gründungen aus den Branchen Biotech, Medizintechnik, medizinische und sonstige Dienstleistungen für den Gesundheitsmarkt spezialisiert haben. Sie unterstützen vielversprechende Ausgründungen mit einem mehrstufigen Coaching. Gemeinsam wird ein detailliertes Geschäftsmodell entwickelt. Sachkundige Beratung gibt es zudem für Vertrieb, Personal und Finanzierung. Sogar die ersten Schritte nach außen gehen Gründer und Initiative zusammen. Zur Bank, zum Fonds und zum potenziellen Kunden.

[www.sept.uni-leipzig.de](http://www.sept.uni-leipzig.de)

Wachstumspreis futureSAX 2009

## Jetzt bewerben!



Unternehmen, die Wachstumsvorhaben planen und realisieren, stehen vor großen strategischen Herausforderungen. Diese zu würdigen und junge Gründer zu ähnlichen Leistungen anzuspornen, ist Ziel des futureSAX-Wachstumspreises. Bewerben können sich dafür Unternehmen, die eine neue Finanzierungsrunde planen, Arbeitsplätze schaffen oder ihre Strukturen verändern. Alle Einreichungen werden von einer Expertenjury bewertet. Die drei Unternehmen mit den erfolgversprechendsten Vorhaben präsentieren ihre Konzepte vor über 20 Expertenjuroren.



Dem Sieger winkt ein Preisgeld in Höhe von 15.000 Euro. Unter [www.futuresax.de](http://www.futuresax.de) laden sich interessierte Unternehmer den entsprechenden Bewerbungsbogen herunter, füllen ihn aus und senden ihn per Fax an 0351 / 4910-3110 bzw. mailen diesen an [info@futuresax.de](mailto:info@futuresax.de). Alle Details zur Teilnahme sind in den entsprechenden Checklisten zusammengefasst. Sie stehen ebenfalls zum Download auf [www.futuresax.de](http://www.futuresax.de) bereit.

Einsendeschluss ist der 5. Mai 2009.



## Alles auf einen Blick

Forum

### Chancen erkennen – Restrukturierung und Wachstum durch Innovation



Ohne Innovationen ist ein Unternehmen im Wettbewerb auf Dauer nicht konkurrenzfähig. Doch welche Bedingungen sind zu erfüllen, damit der Nährboden für neue Ideen und ihre Umsetzung stimmt? Das Forum setzt sich mit dem Thema auseinander und rückt dabei Fragen der Restrukturierung und des Wachstums in den Fokus. Die Keynote spricht Dr. Frank Zurlino, Managing Partner, Strategy & Change IBM Global Business Services. Dass sich Innovation nicht nur auf Forschung & Entwicklung beschränkt, ist zentrales Thema im Fachvortrag von Fritz Straub, Deutsche Werkstätten Hellerau GmbH. Wie Restrukturierung in der Krise als Wachstumsmotor wirken kann, legt Dr. Silvia Roth, Roth & Rau AG, dar. Innovationen brauchen kompetentes Management. Darüber spricht Frank Rieger, DATEV eG. Beim anschließenden Get-together besteht die Möglichkeit zum konstruktiven Netzwerken. Unterstützt wird die Veranstaltung von der IBM Deutschland GmbH, der IHK Dresden und der DATEV eG.

Konferenzzentrum der Sächsischen Aufbaubank - Förderbank - Pirnaische Straße 9 · 01069 Dresden  
23. April 2009  
Einlass: 13.30 Uhr, Beginn: 14 Uhr

### Seminarplaner

**Finanzierung unter steuerlichen Aspekten**  
20. April 2009, Dresden

**Finanzierung für Gründer**  
27. April 2009, Dresden

**Geschäftskonzepte überzeugend präsentieren**  
8. Juni 2009, Dresden

Oben genannte Seminare finden in der Sächsischen Aufbaubank - Förderbank - statt.

### Forum Chancen erkennen – Restrukturierung und Wachstum durch Innovation

23. April 2009  
Sächsische Aufbaubank - Förderbank - Pirnaische Straße 9 01069 Dresden

### Abgabe futureSAX Phase III

5. Mai 2009  
Kategorie Gründen: vollständiger Businessplan  
Kategorie Wachsen: Bewerbungsbogen

**Jurysitzung Phase III**  
16. Juni 2009, 15 – 19 Uhr

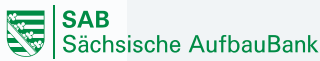
**Prämierung Phase III**  
25. Juni 2009, 18 – 22 Uhr  
PRIMONDO Logistik GmbH  
Am alten Flughafen 1 04356 Leipzig

Alle Termine sowie weitere Informationen:  
[www.futuresax.de](http://www.futuresax.de)

## Freistaat Sachsen

Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit

Sponsoren und Premiumpartner



PRIMONDO



Bürgerschaftsbank Sachsen GmbH  
Mittelständische  
Beteiligungsgesellschaft Sachsen mbH



VORWEG GEHEN



bruno banani

Offizin Andersen Nexö Leipzig



futureSAX wird unterstützt von



### Impressum

#### Herausgeber

Businessplan-Wettbewerb Sachsen GmbH (BPWS)

#### Redaktionsadresse

Businessplan-Wettbewerb Sachsen GmbH  
Pirnaische Straße 9 · 01069 Dresden  
www.futureSax.de · info@futureSax.de  
Tel. 01803-306030 · Fax 0351 49103110

### Redaktion

Kerstin Trautmann, BPWS,  
Maik Neumann, BPWS

### Texte

Speck, Obst & Gemüse,  
Ostächsische Sparkasse Dresden, DATEV eG

### Umsetzung

Knopek Clauß, Dresden

### Fotos

Fotostudio Steffen Giersch,  
DATEV eG,  
Ostächsische Sparkasse Dresden,  
MBG Sachsen mbH,  
Konstantin Sutyagin / endostock /  
pressmaster – Fotolia.com

### Druck

Messedruck Leipzig GmbH