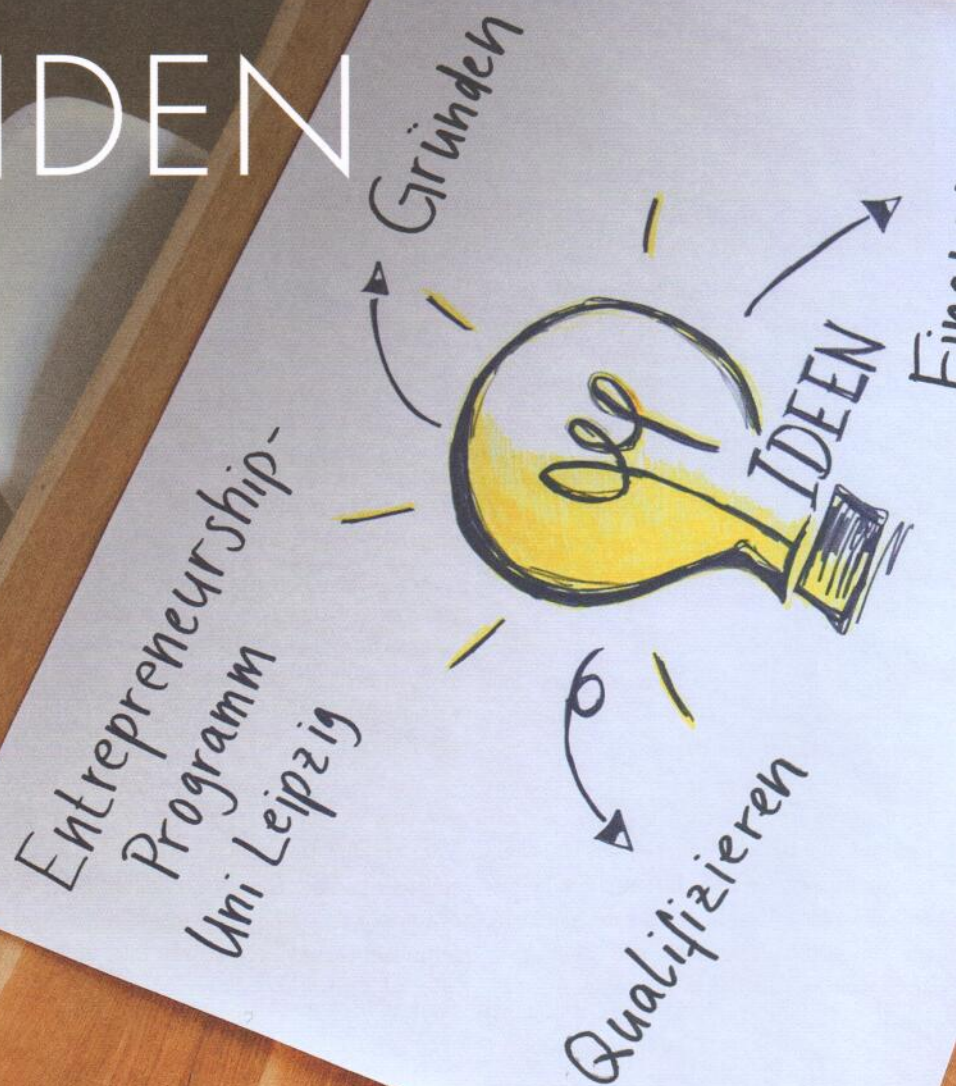


THEMA GRÜNDEN



Potenzielle Existenzgründer:innen erhalten an unserer Universität umfassende Unterstützung von der Erstberatung bis zur Unternehmensgründung und werden auch danach weiter betreut.
(Foto: Grit Hartung, Grafik: metronom)

»Wenn man ein Ziel hat, sollte man es einfach ins Visier nehmen und alles dafür tun, damit man es erreicht.«

Unternehmensgründungen sind ein wichtiger Mechanismus für den Transfer von Wissen und Innovationen aus den Hochschulen in die Gesellschaft. Wie die aktive Förderung und Unterstützung für Angehörige der Universität Leipzig auf dem Weg zur Gründung aussieht, wie man an die begehrten Fördermittel kommt, wo man Unterstützung und Gleichgesinnte findet und welche Fehler man besser nicht machen sollte – darüber sprechen wir mit Sportwissenschaftlerin und Gründerin Luana Cristina dos Santos Held, Informatiker und Gründer Chris Schmidt und dem Professor für Entwicklungsökonomie mit besonderem Schwerpunkt auf kleine und mittlere Unternehmen, Dr. Utz Dornberger.

Interview: Christin Kieling und Susann Huster (1. September 2022)



Expert:innen im Gespräch
(Fotos: Swen Reichhold)



Sie alle eint Ihr Interesse: das Gründen. Wann haben Sie erstmals begonnen, sich damit näher zu beschäftigen

dos Santos Held: Seitdem ich auf der Welt bin, gehört das Thema Gründen, Selbstständigkeit und Familienunternehmen zu meinem Leben, weil mein Vater seit über 30 Jahren selbstständig ist. Der Wunsch danach ist also aus der Tradition dieses bestehenden Familienunternehmens entstanden, kombiniert mit dem Wunsch meines Mannes etwas Eigenes aufzubauen.

Schmidt: Ich habe mir nie Gedanken über das Gründen gemacht, bis ich auf eine sehr gute Idee gekommen bin, für die ich viel Unterstützung erfahren habe.

Dornberger: Mit 19 Jahren habe ich direkt nach der Wiedervereinigung einen Eine-Welt-Laden für fairen Handel in Jena und dann 2001 eine Beratungsfirma in Leipzig gegründet. Später habe ich festgestellt, dass es an der Universität keinerlei zentralen Anlaufpunkt gab, um Studierenden, Mitarbeitenden und Graduierten die Idee der Selbstständigkeit näherzubringen. Das wollte ich ändern.

Wie unterstützt die Universität Leipzig beim direkten Schritt in die Selbstständigkeit?

Dornberger: Mit SMILE (Selbstmanagementinitiative Leipzig) bieten wir Gründerinnen und Gründern ein umfassendes Angebotsspektrum.

Über 600 Gründungen konnten verzeichnet werden, seit die Gründungsinitiative 2006 ins Leben gerufen wurde. Ganz wichtig ist uns, die Talente, die in den Menschen stecken, freizulegen und zu entwickeln. Daher steht bei uns neben der Qualifizierung das individuelle Gründungscoaching mit Bausteinen wie Produkt- und Geschäftsmodellentwicklung, Marketingkonzept, Vertriebsplanung und Unternehmensfinanzierung im Mittelpunkt. Unser Ziel ist es, zusätzlich zu SMILE auch in den Fakultäten ehrenamtliche Gründungsmentorinnen und -mentoren zu etablieren, die Studierende dazu motivieren, in Richtung Gründung zu denken und diese im Prozess dabei unterstützen.

Der Freistaat Sachsen hat ein umfangreiches Förderprogramm aufgelegt, mit dem die Zahl der Ausgründungen aus Universitäten und Hochschulen gesteigert werden soll. Unser Serviceangebot für Wissenschaftler:innen, Absolvent:innen und Studierende ist daher kostenfrei dank der Förderung aus Mitteln der Europäischen Union, des Freistaates und der beteiligten Institutionen.

Sie sind beide Alumni der Universität Leipzig und haben in den letzten Jahren eigene Unternehmen gegründet. An welcher Stelle haben Sie Unterstützung durch die Universität erfahren?

dos Santos Held: Spezifische Angebote von SMILE haben wir für die Unternehmensgründung von Brasilheroe nicht genutzt. Aber das Netzwerk, das ich mir während meines Studiums und meiner späteren Tätigkeit an der Universität Leipzig aufgebaut, und die Erfahrungen, die ich hier gesammelt habe, sind sehr hilfreich gewesen, insbesondere in den Bereichen Marketing und Social Media.

Schmidt: Wir haben die komplette Bandbreite von SMILE »mitgenommen«, angefangen vom Modul für Masterstudierende im Gründungsmanagement bis hin zu individuellem Coaching. Im Endergebnis stand dann ein Business- und ein Finanzplan, der uns bis heute trägt und mit dem wir bislang schon zwei Start-up-Wettbewerbe gewonnen haben. Das mit SMILE erarbeitete Pitch Deck, also die Präsentationsvorlage unserer Geschäftsidee, nutzen wir heute täglich mehrfach sehr erfolgreich, um neue Kund:innen zu gewinnen.

Wann und wie sind Sie auf die Idee für Ihre Unternehmensgründungen gekommen?

dos Santos Held: Wir sind ein deutsch-brasilianisches Familienunternehmen und haben unsere Wurzeln in São Paulo in Brasilien. Vor mehr als 30 Jahren haben dort mein Vater und mein Patenonkel eine kleine Manufaktur für die Restauration von Möbeln aus Handarbeit gegründet. Als ich 2013 zurück nach Deutschland gekommen bin, habe ich als Geschenk einen Sitzsack von meinem Vater bekommen und mitgenommen – für mich ein Stück Heimat. Weil dieser in unserer Wohnung von Gästen immer sehr bewundert wurde, sind wir auf die Idee gekommen, ein bisschen brasilianisches Lebensgefühl nach Deutschland zu bringen. Nach intensiver Marktforschung und Planung habe ich im Jahr 2021 gemeinsam mit meinem Mann, den ich in Deutschland kennengelernt habe, beschlossen, die Tradition hier fortzuführen.

Schmidt: Auch bei mir gibt es einen persönlichen Bezug, der sogar bis in die Schule zurückreicht. Ein Schulfreund mit altersbedingter Seherkrankung hat sukzessive die Fähigkeit des scharfen Sehens verloren, im Unterricht musste ihm sein Banknachbar die Tafel vorlesen. Auch die Arbeit am Computer war für ihn schwer bis unmöglich – er konnte Webseiten

nicht gut lesen und dementsprechend schlecht bedienen. Gemeinsam mit meinen drei Mitgründern wollten wir hier eine Lösung schaffen für diese Probleme, die Menschen mit einer Seheinschränkung täglich bei der Nutzung von Webseiten aufweisen. Die von uns entwickelte Assistenzsoftware Eye-Able schafft digitale Barrierefreiheit und ermöglicht Nutzer:innen, individuelle Anpassungen vorzunehmen. Unser Ziel ist, dass auch Menschen mit visuellen Einschränkungen problemlos und frei das Internet nutzen können. Mit rund 18 Millionen Verwendungen im Monat ist das Produkt mittlerweile erfolgreich am Markt. Neben Ministerien, Banken und Hochschulen sind zum Beispiel auch der FC St. Pauli sowie Werder Bremen unsere Kunden. Der 2019 erlassene European Accessibility Act (EAA), der dazu verpflichtet, den gesamten Online-Handel für Verbraucherinnen und Verbraucher barrierefrei zu gestalten, kommt uns dabei natürlich zugute.

»WENN DU WAS TRÄUMST, LAUF HINTERHER. WENN DU DENKST, DASS DU ES NICHT ALLEINE MACHEN KANNST, SUCHE DIR LEUTE, DIE DICH DABEI UNTERSTÜTZEN KÖNNEN.«

(LUANA CRISTINA DOS SANTOS HELD)

Frauen sind unter den Gründer:innen deutlich unterrepräsentiert. Welche Eigenschaften sollten speziell Frauen mitbringen, um in dem Bereich erfolgreich zu sein?

dos Santos Held: Zum Gründen gehören insbesondere Mut und Unterstützung aus dem eigenen Umfeld. Ich war bei der Gründung nicht ganz allein: Mein Mann und ich haben ja gemeinsam gegründet und ich war während der Gründungsphase zudem schwanger. Also hatte ich zwei Gehirne, die mitgedacht haben. Ich denke, dass Frauen oft in der Gründerszene unterrepräsentiert sind, weil sie zusätzlich noch den Aufwand mit ihrer Familie, insbesondere ihren Kindern, haben. Als Leistungssportlerin war ich aber schon immer zielstrebig. Wenn man ein Ziel hat, sollte man es einfach ins Visier nehmen und alles dafür tun, dass man es erreicht.

Wenn ich einer Frau etwas sagen würde, ist es Folgendes: Wenn du was träumst, lauf hinterher. Wenn du denkst, dass du es nicht alleine machen kannst, suche dir Leute, die dich dabei unterstützen können.

Ideen und Projekte sollten möglichst früh auch in einem internationalen Kontext gedacht werden. Welche Möglichkeiten offeriert die Uni Leipzig hierfür?

Dornberger: Wir sind hier noch am Beginn dieser Reise. Einerseits wollen wir internationalen Studierenden beim Gründen unter die Arme greifen. Es gibt einige gute Beispiele von Gründungen im Technologiebereich, in dem sich Nichtdeutsche selbstständig gemacht haben. Aber ich glaube, wir erschließen das Potenzial noch nicht vollständig. Wir haben innerhalb von SMILE nun ein International Start-up Office, das sich explizit mit den ausländischen Studierenden beschäftigt und ihnen konkrete Angebote unterbreitet und bei Formalitäten wie Fördermittelanträgen, die in deutscher Sprache erstellt werden müssen, hilft. Andererseits wollen wir die Gründungen von Deutschen auch internationalisieren. Mit dem International Start-up Campus (ISC), in dem die Universitäten Halle, Jena und Leipzig ihre Kompetenzen in der Gründungsunterstützung bündeln, sind wir hier Vorreiter. Ziel ist es, eine Gründungsakademie

aufzubauen, Gründerinnen und Gründer aus anderen Ländern für den Standort Mitteldeutschland zu gewinnen und deutschen Start-ups den Marktzugang in Asien zu erleichtern. Über die Europäische Hochschulallianz Arqus, deren Mitglied wir als Universität sind, können Interessierte Zugang zu den Gründungsinitiativen und Inkubatoren unserer europäischen Partnerhochschulen erhalten.

»IM BEREICH SOFTWARE UND IT SIND GUTE FACHKRÄFTE SELTEN UND MAN MUSS EINIGES AN ÜBERZEUGUNGSARBEIT LEISTEN, DAMIT SICH ENTWICKLER:INNEN SCHLUSSENDLICH AUCH FÜR EIN START-UP UND GEGEN EINEN GROSSEN KONZERN ALS ARBEITGEBER:IN ENTSCHEIDEN.«

(CHRIS SCHMIDT)

Was waren die größten Schwierigkeiten und Hürden, die Sie auf Ihrem Gründungsweg überwinden mussten?

dos Santos Held: Die Bürokratie. Aber die kann man sich ja leider nicht sparen. Ansonsten hätte es vielleicht auch geholfen, wenn ich



mehr persönlichen Kontakt zu den Menschen gehabt hätte. Uns hat aufgrund der Einschränkungen durch die Corona-Pandemie dieser Kontakt zu unseren Händlern in Deutschland, Österreich und der Schweiz gefehlt.

Schmidt: Aufmerksamkeit für das Thema Inklusion zu schaffen. Gerade am Anfang mussten wir wirklich viel Überzeugungsarbeit leisten. Viele Menschen haben nicht verstanden, warum ein inklusiver Ansatz jedem Unternehmen und jeder Organisation helfen kann. Das war die Sensibilisierung schwierig, gerade weil durch Corona der persönliche Kontakt vor Ort auch nicht zu Stande kommen konnte. Auch die Mitarbeiter:innen-Suche hat sich am Anfang nicht immer leicht gestaltet: Im Bereich Software und IT sind gute Fachkräfte selten und man muss einiges an Überzeugungsarbeit leisten, damit sich Entwickler:innen schlussendlich auch für ein Start-Up und gegen einen großen Konzern als Arbeitgeber:in entscheiden.

gruppe zu erreichen. Erst später haben wir gemerkt, dass unsere Kernzielgruppe – in erster Linie aus dem Bereich Partnerhandel und Innendesign – gar nicht oder nur sehr wenig in Social Media agiert. Wir haben unsere Strategien daraufhin angepasst.

»MAN KANN RUHIG AUCH SCHEITERN, UND DANN KANN MAN DIE NÄCHSTE IDEE NEHMEN UND MIT HILFE DER GEMachten ERFAHRUNGEN EINEN NEUEN ANLAUF WAGEN.«

(PROF. DR. UTZ DORNBERGER)

Schmidt: Ich glaube, unser größter Fehler war tatsächlich, ab und zu mal auf Partner:innen zu vertrauen und nicht selbst zu versuchen, in Märkte hineinzugehen. Dadurch sind uns teilweise Marktanteile verloren gegangen. Ein an-

vermeiden, aber gleichzeitig Einnahmen maximieren wollen. Wir hatten während der Gründungsphase 80-, 90-Stunden-Wochen und haben am Wochenende noch andere Projekte gemacht, damit Geld reinkommt. Hier habe ich persönlich tatsächlich aber von Corona profitiert, weil die Lehre digital war, sonst hätte ich das nicht so parallel machen können.

Wo sehen Sie sich und Ihre Unternehmung in 5 Jahren?

Schmidt: Bei uns ist es wirklich ein Herzenthema. Wir sind selbst ein inklusives Gründungsteam mit Menschen mit Beeinträchtigungen im Team. Wir wollen sicher weiter wachsen, noch eine kleine Finanzierungsrunde machen, danach aber komplett organisch bleiben. Wir haben nicht das Ziel, ein Weltkonzern zu sein, dafür aber ein attraktiver Arbeitgeber mit einem jungen, dynamischen Team, das auch Ecken und Kanten hat und gern zur Arbeit kommt.

dos Santos Held: Wir wollen internationaler werden und unsere Produkt noch nachhaltiger machen. Wir verwenden schon jetzt regionale Stoffe aus Brasilien und nutzen Reststoffe weiter. Erst kürzlich haben wir dafür eine neue Partnerschaft abgeschlossen und können dadurch die Füllung unserer Sitzsäcke aus 100 Prozent recyceltem Plastikmüll anbieten.

Welche Empfehlungen oder Tipps würden Sie anderen Gründer:innen und Jungunternehmer:innen mit auf den Weg geben?

Schmidt: Sie sollten mal ein Risiko eingehen. Dazu gehört auch, dass man mutig ist, und dass jeder Fehler auch etwas Gutes sein kann. Und nicht vergessen: Hilfe annehmen.

dos Santos Held: Ich sage, träumen ist gut, planen ist besser, machen ist noch besser und dazu mutig sein und sich immer umschaun, wer mich unterstützen kann.

Dornberger: Es ist ein deutsches Problem, dass wir immer denken, wir dürfen es nicht noch mal versuchen, wenn wir einmal gescheitert sind.

Ich bin aber der Meinung: Man kann ruhig auch scheitern, und dann kann man die nächste Idee nehmen und mit Hilfe der gemachten Erfahrungen einen neuen Anlauf wagen.

Vielen Dank und weiterhin Erfolg!

Was waren die größten Fehler, die Sie bisher gemacht haben – und was haben Sie aus diesen gelernt?

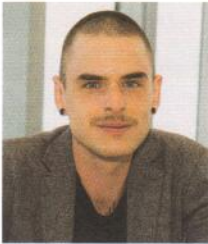
dos Santos Held: Am Anfang haben wir viel Geld in Social Media investiert, um unsere Ziel-

derer Fehler war, dass wir Hilfe nicht früh genug in Anspruch genommen haben. Mit einem früheren Coaching wären wir noch besser gestartet. Zuletzt würden wir rückblickend nicht nochmal so lang »bootstrappen«, also Ausgaben





Luana Cristina dos Santos Held hat von 2010 bis 2011 den Internationalen Trainerkurs an der Universität Leipzig absolviert, aktuell promoviert sie im Bereich Sport Management. 2021 gründete sie gemeinsam mit ihrem Ehemann »Brasilheroe« und führt damit eine lange Familientradition mit handgemachten und ökologisch hergestellten Sitzsäcken aus ihrer Heimat Brasilien in Leipzig fort.



Chris Schmidt hat nach einem Informatik-Studium in Würzburg einen Informatik-Master in Leipzig durchlaufen. Mit Hilfe der Gründungsinitiative SMILE entwickelte er den Businessplan für sein Herzensprojekt Eye-Able – eine Assistenzsoftware für digitale Produkte. Das von ihm mitgegründete Software Start-Up Web Inclusion ermöglicht mehr Zugänglichkeit und digitale Teilhabe im Internet.



Prof. Dr. Utz Dornberger ist Professor für Entwicklungsökonomie mit besonderem Schwerpunkt auf kleinen und mittleren Unternehmen und Direktor des Internationalen SEPT Kompetenzzentrums (SME Promotion and Training) an der Universität Leipzig. Seine beruflichen Schwerpunkte liegen in den Bereichen Innovationsmanagement in Klein- und Mittelunternehmen, Förderung von Entrepreneurship und den Internationalisierungsprozessen von Unternehmen. Daneben leitet er die Selbstmanagement-Initiative Leipzig (SMILE) – die Gründungsinitiative der Universität Leipzig.

🇬🇧 *Start-ups are an important mechanism for transferring knowledge and innovation from higher education institutions to society. What does active promotion and support for start-ups look like for members of the Leipzig University community, how can they secure highly coveted funding, and where will they find support and like-minded people? We discuss these questions with sport scientist and founder Luana Cristina dos Santos Held, computer scientist and founder Chris Schmidt, and Professor of Development Economics Utz Dornberger, who specialises in small and medium-sized enterprises.*

SCHNELLE HILFE IM KATASTROPHENFALL

Gründungsteam entwickelt erste autonome Wasseraufbereitungsanlage

Ob Hurrikan, Erdbeben oder Überschwemmungen – nach einer Naturkatastrophe ist schnelle humanitäre Hilfe gefragt. Der Leipziger John-Henning Peper hat eine Wasseraufbereitungsanlage konzipiert, die im Krisenfall viele Vorteile bietet. Zusammen mit seinen Mitstreiter:innen werden er und das Projekt »Disaster Relief Systems« seit gut zwei Jahren am SEPT Competence Center der Universität Leipzig von der Gründungsinitiative SMILE gecocht.



Das Team von Disaster Relief Systems: Thu Thi Hoang, Stephan Busch, Frank Amankwah, Sören Lohse und John-Henning Peper an ihrer Wasseraufbereitungsanlage auf der Inter-schutz-Messe. (Foto: Disaster Relief Systems)



Die erste autonome Wasseraufbereitungsanlage des Gründungsteams Disaster Relief Systems beim Test. (Foto: Disaster Relief Systems)

Es war der 4. Oktober 2016, als der Hurrikan Matthew auf die Insel Haiti traf und mit Windgeschwindigkeiten von 230 Kilometern pro Stunde über Land zog. Der damals 24-jährige Student John-Henning Peper beobachtete im Fernsehen, wie US-Flugzeugträger erst einmal schweres Gerät nach Haiti bringen mussten, damit humanitäre Hilfe überhaupt anlaufen konnte. »Ich habe mich damals gefragt, warum verfügt die internationale humanitäre Hilfe nicht über die notwendige adäquate Ausrüstung? Warum gibt es nicht längst zum Beispiel Geräte, die aus der Luft abgeworfen werden können?«, erinnert sich John-Henning Peper, der selbst Feuerwehrmann ist.

DAS ERSTE KONZEPT KAM NICHT GUT AN

Schon während seines Studiums in Cottbus und Chemnitz tüftelte er an seinen Ideen und schrieb ein erstes Konzept, wie im Katastrophenfall schnell und effektiv Hilfe geleistet werden könnte. Das dachte er zumindest. Nach einem ersten Pitch in Chemnitz stellte er seine Ideen dem Technischen Hilfswerk vor. »Die

haben mir mein Konzept damals um die Ohren gehauen. Alles sei viel zu teuer, die Geräte zu schwer«, erinnert sich Peper. »Aber ich habe einfach zurückgefragt: Was braucht ihr dann? Also habe ich mein Konzept weiter verfeinert, weg von der eierlegenden Wollmilchsau hin zu einer spezielleren Anlage, die modular aufgebaut ist und auf einem einheitlichen SAS-Standard basiert«, erzählt John-Henning Peper.

DAS KANN DIE WASSERAUFBEREITUNGSANLAGE MADE IN LEIPZIG BESSER

Die Anlage bietet viele Vorteile gegenüber bestehenden Wasseraufbereitungsmaschinen. Das neue Gerät kann aus dem Flugzeug mit einem Fallschirm überall abgeworfen und vor Ort getragen werden. Die Anlage funktioniert ohne elektronische Steuerung und ist autonom, das heißt sie benötigt lediglich Benzin für den Betrieb. Und der eigentliche Clou: Die Filter der Anlage reinigen sich selbst. Sie müssen also nicht ausgebaut und ausgetauscht werden. Sie reinigt so in einer Stunde 2 500 Liter Wasser, das macht am Tag 60 000 Liter. Je nach Bedarf können mit einer Anlage bis zu 20 000 Menschen pro Tag versorgt werden.

GRÜNDUNGSINITIATIVE SMILE UNTERSTÜTZT DAS TEAM


Der erste Prototyp ist fertig. Er ist das Produkt zweijähriger intensiver Arbeit eines nunmehr fünfköpfigen Teams. John-Henning Peper sammelte in Leipzig vier weitere Mitstreiter:innen um sich, die neben Kenntnissen im Maschinenbau auch Erfahrungen im Bereich Wirtschaft und Marketing mit einbrachten. Über das Teammitglied Frank, der an der Universität Leipzig den Master-Studiengang »Small Enterprise Promotion and Training« absolvierte, war schnell der Kontakt zur Gründungsinitiative SMILE hergestellt. »Disaster Relief Systems ist ein sehr dynamisches Team, das immer wieder neue Ideen hat und in einem Jahr gut weitergekommen ist. Wir haben in Gesprä-

chen zu Beginn schnell festgestellt, dass das wirtschaftliche und internationale Profil gestärkt werden musste«, erinnert sich Christian Hauke, Gründercoach bei SMILE, der dem Projekt von Anfang an mit Rat und Tat zur Seite stand. Neben Räumlichkeiten und Infrastruktur erhielten sie dank der Anbindung an SMILE auch das EXIST-Gründungsstipendium. Die fünf wurden auch Teil der Gründungsklasse an der Universität Leipzig und durchliefen Coachings zu vielen relevanten Themen wie Bilanzierung, Rechtsschutz, Gründungsvorgang oder Kommunikation. Nach einer Pilotphase, die in Kürze startet, will das Team die Wasseraufbereitungsanlage dann so schnell wie möglich in Katastrophenfällen zum Einsatz bringen.

Dr. Katarina Werneburg



Projektleiter John-Henning Peper erklärt die Wasseraufbereitungsanlage, die autonom funktioniert und mit Materialien überall auf der Welt repariert werden kann. (Foto: Disaster Relief Systems)

 *Whether hurricanes, earthquakes or floods – natural disasters call for rapid humanitarian aid. John-Henning Peper from Leipzig has designed a water treatment system that offers many advantages in the event of a crisis. With their Disaster Relief Systems project, he and his colleagues have been coached by the SMILE start-up initiative at Leipzig University's SEPT Competence Center for a good two years now.*

Mehr Professionalität für semiprofessionelle Sportvereine

Training und Spiel mithilfe von KI verbessern

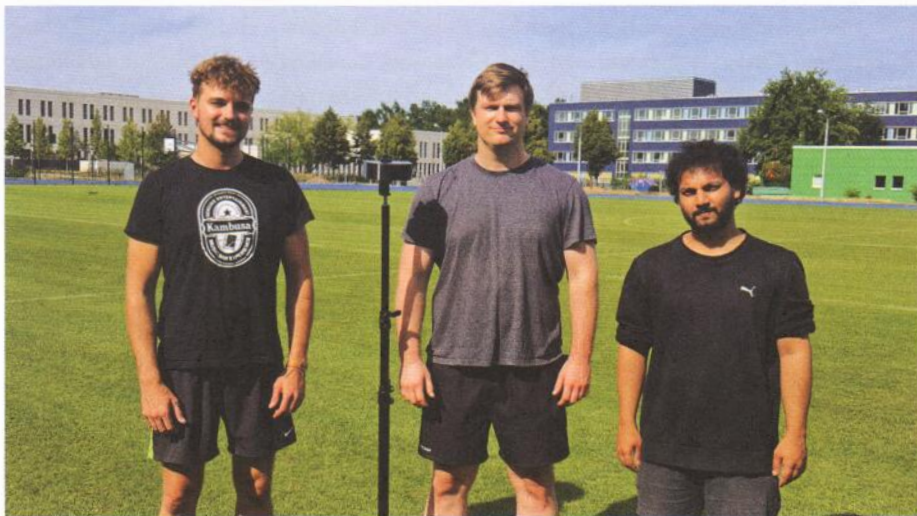
Profisportklubs haben mehr finanzielle, und damit auch trainingsmethodische Möglichkeiten als semiprofessionelle Sportvereine. Sportdatenanalysen spielen eine große Rolle, um die Leistungen der Athlet:innen stets zu optimieren. Unmengen an Daten, etwa hinsichtlich der Ergometrie, fließen in die Analysen ein. Das von Studierenden der Universität Leipzig gegründete Start-up SAIGE Analytics hat eine Methode entwickelt, die eine solche Datenanalyse für semiprofessionelle Vereine mit deutlich weniger Ressourcen möglich macht. Derzeit testet Fußballregionalist BSG Chemie Leipzig dieses Verfahren auf seine Praxistauglichkeit.

Der australische Student Shaun Brentnall spielt Rugby. Das ist nichts Ungewöhnliches, Rugby ist in Australien Volkssport Nummer 1. Während seines Aufenthalts in Leipzig suchte er sich einen heimischen Club, den Rugby Club Leipzig, der in der 1. Bundesliga Nordost spielt. Sportdatenanalysen sind in einem solchen Verein nicht üblich, allein, weil dies einen zu großen technischen und finanziellen Aufwand bedeutet, den sich nur der Spitzensport, wie Fußballclubs der oberen Profiligen, leisten kann. Bisher. Shaun Brentnall hatte eine Idee: »Ich habe meinen Freund Sandesh Bhat gefragt, der wie ich auch Physiker ist, ob eine Analyse von Spielerdaten mit deutlich geringerem Aufwand möglich wäre. Und so haben wir eine Beschleunigungsmessung für das Handy entwickelt. Mit einem Mikrochip-Computer, der sich anfangs in einer Socke befand, wurden so zunächst Tackling-Szenen im Spiel analysiert. Und wir haben eine Software dazu geschrieben, die komplexe Algorithmen der Künstlichen Intelligenz (KI) verarbeiten kann.«

Mit dieser Idee im Kopf haben die beiden Verbindung zu Christian Hauke von der Gründungsinitiative SMILE aufgenommen. Es ging darum, Gründungsstipendien oder auch Co-Sponsoren zu finden, die den beiden Studierenden helfen, ihre Idee zur Geschäftsreife zu bringen. Christian Hauke von SMILE erinnert sich: »Wir waren von ihrer Idee begeistert, auch weil wir selten Ausgründungen aus dem Bereich Sportwissenschaften haben. Mich hat vor allem die Motivation und Begeisterung des Teams für die Idee angesteckt. Um zu beweisen, dass die entwickelte sportwissenschaftliche Methodik praxistauglich war, musste ein Prototyp finanziert und getestet werden. Wir

haben das Team unterstützt, indem wir einen Antrag auf Förderung im Rahmen des EXIST Programms entwickelt haben.

Auch die Hochschulallianz ARQUS hat den Jungunternehmern geholfen: »Wir konnten nach Lyon reisen und mit Fußball- und Rugby-Trainern darüber sprechen, wie sie ihre Sportdaten erheben und analysieren, um das Training und auch das Spiel verbessern zu können und welche Datenerhebungen sinnvoll sind. Das hat uns viel geholfen«, erzählt Shaun Brentnall. Wissenschaftlich steht den drei Gründern Dr. Sebastian Bauer von der Professur für Sportpsychologie und Sportpädagogik zur Seite, auch dieser Kontakt wurde durch SMILE vermittelt.



Die Gründer von SAIGE Analytics v.l.n.r.: Simon Rasch, Shaun Brentnall und Sandesh Bhat. (Foto: Ulf Walther / Stabsstelle Universitätskommunikation)



In einem Pilotprojekt testet derzeit Fußballregionalligist BSG Chemie Leipzig die Technologie von SAIGE Analytics sowohl während des Trainings als auch während der Punktspiele. Die Sportdaten können in Echtzeit analysiert werden. (Foto: SAIGE Analytics)

Nun analysiert SAIGE Analytics, so der Name der ausgegründeten Firma, in einem Pilotprojekt Spiel- und Trainingsdaten des Fußballregionalligisten BSG Chemie Leipzig, erklärt Simon Rasch, bei SAIGE zuständig unter anderem für Marketing und Finanzen: »Aktuelle Analyse-Produkte sind entweder extrem teuer, oder der Funktionsumfang ist sehr gering. Diese Situation ist sehr unzufriedenstellend für alle Vereine, die nicht im Profi-Bereich angesiedelt sind. Wir haben den Markt analysiert und festgestellt, dass es in Europa mehr als 50.000 semi-professionelle Sportvereine gibt. Das heißt, es gibt einen riesigen Markt, der auf eine neue Lösung wartet. Wir nutzen künstliche Intelligenz zum Analysieren der Spielerbewegungen – so benötigen wir weniger Hardware und Personaleinsatz, als herkömmliche Anbieter und können dennoch sehr tiefe Einsichten liefern. Damit ermöglichen wir es den semi-professionellen Vereinen, wie die Profis zu trainieren.«

Das Produkt könnte nicht nur Sportvereine interessieren, sondern auch den medizinischen Bereich und die Industrie. Aktuell testet SAIGE Analytics die Technologie auch in einer Großbäckerei. »Im produzierenden und verarbeitenden Gewerbe ist es wichtig zu wissen, wie vor allem körperlich schwere Arbeiten optimiert werden können. Zum einen, um die Gesundheit der Mitarbeitenden zu schützen und zum anderen, um Arbeitsabläufe zu optimieren und auch herauszufinden, ob Werkzeuge, Gerätschaften, Arbeitsstätten umorganisiert werden sollten, um ein effizienteres und gesundheitsschonendes Arbeiten zu ermöglichen«, so Simon Rasch. »Unsere Technologie ist für viele Märkte interessant.«

Ulf Walther

→ Ausführlicher Beitrag mit Video unter www.uni-leipzig.de/startup



Eine einzige Kamera mit vier Linsen filmt das Training bzw. das Spiel. Die davon ausgehenden Daten werden in Echtzeit an eine Cloud gesendet und verarbeitet. (Foto: Ulf Walther / Stabsstelle Universitätskommunikation)

Professional sports clubs have more money at their disposal than semi-professional teams, which means they also have more options in terms of training methodology. Sports analytics plays a major role in constantly optimising athlete performance. Vast amounts of data, for example ergonomic values, flow into the analyses. The start-up SAIGE Analytics, founded by students at Leipzig University, has developed a method that makes such data analysis possible for semi-professional teams with far lower budgets. The regional soccer team BSG Chemie Leipzig is currently putting the method through its paces.