

FORUM

DAS MAGAZIN DER
UNIVERSITÄT MANNHEIM



Die neuen Rockstars

Über junge Gründer und große Träume



Virtual Job Market

Mittwoch, den 21. Oktober 2015
14:00 bis 17:00 Uhr

Die virtuelle Karrieremesse für Studierende und Absolventen
der Universität Mannheim.

Bring Deine Karriere auf ein neues Level!

Jetzt anmelden unter: www.service.uni-mannheim.de





Liebe Leserinnen und Leser,

ob Spaghettieis, das Auto oder das Fahrrad – sie alle sind Mannheimer Erfindungen und zeigen, wie viel Gründungsgeist in dieser Stadt steckt. Dass sich dieser auch auf unsere Studierenden überträgt, beweisen die zahlreichen Startups, die von ihnen in den vergangenen Jahren gegründet wurden. Die Einen bauen schon während ihres Studiums ein Unternehmen auf, wie zum Beispiel von *Jungfeld* und *Herrenfahrt*, die den Markt gerade mit bunten Herrensocken und Pflegeprodukten für wertvolle Automobile aufmischen (S. 12). Andere wiederum gehen zunächst den klassischen Weg einer Festanstellung, bevor sie eine zündende Idee in die Tat umsetzen: Alexander Rittweger, der Gründer von *Payback* und BWL-Absolvent unserer Universität, zum Beispiel. Im Interview schaut er auf die vergangenen 15 Jahre seines Unternehmens zurück und gibt einen Überblick über die Herausforderungen in der deutschen Startup-Szene (S. 15). Vor fünf Jahren hat er *Payback* für eine halbe Milliarde an American Express verkauft – ein erfolgreicher „Exit“, der Traum vieler Gründer. Was nach dem Verkauf des eigenen Unternehmens möglich ist, lesen Sie auf Seite 30 anhand von Beispielen wie dem Musikstreaming-Dienst *simfy* oder *tesa scribos*, den Erfindern des mit Daten bedruckten Tesastreifens – beides Gründungen von Mannheimer Absolventen.

Auch die Universität „gründet“ und erweitert sich: So wurde in diesem April der Grundstein für ein neues Forschungs- und Lehrgebäude in B6 gelegt und die Mannheim Business School ist im Begriff, den ehemaligen Kohlekeller der Uni zu einem hochmodernen Studien- und Konferenzzentrum umzubauen (S. 6). Seit diesem Sommer bereichert außerdem das neu gegründete „Institut Français“, von welchem die Uni einer von sieben Trägern ist, die städtische Kultur und Wissenschaft. Das Mannheimer Institut ist nun eins von insgesamt elf Instituts Français mit Kulturschwerpunkt in Deutschland (S. 42). Das größte und älteste Alumni-Netzwerk der Republik blickt in diesem Jahr hingegen auf seine eigene Gründung vor 20 Jahren zurück (S. 41). Mit rund 7.000 Mitgliedern und 46 Regionalgruppen hat ABSOLVENTUM in zwei Jahrzehnten ein Netzwerk aufgebaut, welches sich von Mannheim über den gesamten Globus erstreckt.

Eine anregende Lektüre wünschen Ihnen

Ihre

A handwritten signature in blue ink that reads "Ernst-Ludwig von Thadden". The signature is fluid and cursive.

Prof. Dr. Ernst-Ludwig von Thadden
Rektor

Dear Readers,

Whether it's spaghetti ice cream, the automobile or the bicycle – they are all Mannheim inventions and demonstrate the great potential of the pioneering spirit there is in this city. That this has rubbed off on our students is shown by the numerous startups which they have founded in recent years. Some set up enterprises while still studying, as for example von *Jungfeld* and *Herrenfahrt*, which are stirring up the market with colourful men's socks and care products for high class automobiles (p. 12). Others in contrast follow the classic path of regular employment before they put a brilliant idea into practice: Alexander Rittweger, the founder of *Payback* and Business Administration graduate of our university, for example. In an interview he looks back on his company's last 15 years and gives an overview of the challenges in the German startup scene (p. 15). Five years ago he sold *Payback* for half a billion to American Express – a successful “exit”, the dream of many company founders. You can read what's possible after selling your own business on page 30, based on examples such as the music streaming service *simfy* or *tesa scribos*, the inventors of the adhesive tape printed with data – both startup enterprises founded by Mannheim graduates.

The university too is “founding” and expanding: thus in April this year the foundation stone was laid for a new research and teaching building in B6 and the Mannheim Business School is in the process of converting the former coal cellar of the university into an ultra-modern study and conference centre (p. 6). Since this summer the newly founded “Institut Français”, of which the university is one of the seven sponsors, is enriching the city's cultural and scientific landscape. The Mannheim institute is now one of a total of eleven Instituts Français with a cultural focus in Germany (p. 42). The largest and oldest alumni network of the republic can look back this year on its own founding 20 years ago (p. 41). With around 7,000 members and 46 regional groups, ABSOLVENTUM has built up a network in two decades which stretches from Mannheim across the whole globe.

Hoping this edition provides stimulating reading

Yours

A handwritten signature in blue ink that reads "Brigitte Fickel". The signature is fluid and cursive.

Dr. Brigitte Fickel
Präsidentin von ABSOLVENTUM MANNHEIM



SCHWERPUNKT

Socken, Autos, Emotionen

Erfolgreich mit Produkten zum Anfassen 12

Große Ideen, große Unternehmen?

Ein Interview über die deutsche Startup-Szene mit Payback-Gründer Alexander Rittweger und Mittelstandsforscher Prof. Michael Woywode 15

Wider den ökologischen Wahnsinn

Zwei Startups gegen die Wegwerfgesellschaft 18

Startup-Lexikon 21

Warum gründen Frauen seltener?

Antworten aus der Forschung 22

„Du musst nicht kinderlos und männlich sein“

Ein Interview mit Amorelie-Gründerin Lea-Sophie Cramer 23

Gründungsberatung an der Universität

Das Mannheim Center for Entrepreneurship and Innovation stellt sich vor 24

Von der Geschäftsidee zum Startup

Eine Anleitung in 5 Schritten 25

Goodbye Festanstellung

Die Geschichte zweier Aussteiger 27

Scheiternd erfolgreich

Ein Interview über das Hinfallen und Wiederaufstehen 28

Exit – und was dann?

Wie es nach dem Verkauf des eigenen Startups weitergeht 30



PROFIL

Investition in die Zukunft

So entwickelt sich der Campus bis 2017 6

Top-Platzierungen in gleich drei Rankings 7

Neue Prorektoren gewählt

Prof. Rosemarie Tracy und Prof. Dirk Simons übernehmen ihr Amt 8

Der Universitätstag 2015

Ehrendoktorwürde für Prof. Peter Frankenberg 8

Auf dem Weg zum internationalen Campus

Die Internationalisierungsstrategie der Universität Mannheim 9

Auch Universität muss sparen

Qualität in Forschung und Lehre bleibt auf hohem Niveau 9

SUMMARY

Abstracts of articles in English 34

FORSCHUNG

Mannheimer Politikwissenschaftler ausgezeichnet

mit dem „Wissenschaftspreis Bürokratie“ 35

50 Jahre Historisches Institut

Mittler zwischen Kultur und Wirtschaft 35

Es lebe die Straße

Ein Interview mit Protestforscher Prof. Philipp Gassert 36



Die Oberbürgermeisterwahl als Forschungsobjekt

Studierende machen Nachwahlbefragung 37

BILDUNG

Lebendige Zahlen

Ein Interview mit den Lehrpreisträgern 2015 38

Uni stellt Lehrerausbildung auf Bachelor und Master um 39

Mannheim Master of Accounting & Taxation

Absolvent/-innen mit überragendem Ergebnis bei Steuerberaterexamen 39

Gutes tun und Punkte sammeln

Service Learning an der Uni Mannheim 40

NETZWERK

20 Jahre ABSOLVENTUM 41

Gute Freunde für Startups

Freunde der Universität Mannheim 41

Neues „Institut Français“ eröffnet 42

CAMPUS–LEBEN

Die Sportprofs 43

„Furchtbare Juristen“

Geschichte als Dokumentarspiel 44

Von Null auf Fonds

Der Mannheim Investment Club 44

Ideen, die die Welt fairbessern

Mannheimer Deutschlandstipendiatin für ihr Projekt Actree ausgezeichnet 45

Sportstipendiaten im Blitzlicht

Neuer Fotokalender ab September erhältlich 45

Feiern im Schloss

Schlossfest am 12. September 47

Kalender 48

MENSCHEN

Im Porträt: Prof. Dr. Rosemarie Tracy 49

**Ein Wiedersehen mit ...
... Dirk Pahre** 50

UNI INTERN

Uni intern kompakt 52

Willkommen an der Universität Mannheim 54

Impressum 54



So soll das neue Forschungs- und Lehrgebäude in B6 2017 aussehen

Investition in die Zukunft – So entwickelt sich der Campus bis 2017

Noch nie in der Geschichte der Universität Mannheim wurde an so vielen verschiedenen Bauprojekten gleichzeitig gearbeitet wie zurzeit: Ende des Jahres wird die Sanierung des Westflügels fertiggestellt, im Quadrat B6 wurde der Grundstein für ein neues Forschungs- und Lehrgebäude gelegt und die Mannheim Business School baut den stillgelegten Kohlenkeller der Uni zu einem modernen Studien- und Konferenzzentrum um.

Sieben Meter unter der Erde, wo einst die Kohle für die Heizöfen der Universität gelagert wurde, zieht heute ein modriger Geruch durch die rußgeschwärzten und einsturzgefährdeten Räume. In zwei Jahren soll hier ein kleines architektonisches Meisterwerk entstanden sein – ein Platz zum Lernen und Arbeiten für die Führungskräfte von morgen mit zwei halbrunden Hörsälen, einem Konferenzbereich, zehn Gruppenarbeitsräumen sowie einem großen Foyer. Eine Glasfront soll

das Studien- und Konferenzzentrum der Mannheim Business School (MBS) zum Schlossgarten hinter dem Westflügel öffnen. Die Kosten von rund 8,5 Millionen Euro trägt komplett die MBS.

Innovative, funktionsgerechte Architektur und hochmoderne Ausstattung – im internationalen Wettbewerb um die besten Teilnehmerinnen und Teilnehmer sowie Firmenkunden seien dies wichtige Faktoren, erklärt MBS-Präsident Prof. Dr. Jens Wüstemann. Erst kürzlich wurden bei-

spielsweise trotz Bestnoten in der Qualität der Ausbildung die Räumlichkeiten der Business School im weltweiten „Executive Education Ranking“ der *Financial Times* unterdurchschnittlich bewertet. „Zudem sind wir in den letzten Jahren so stark gewachsen, dass wir dringend neue Räume benötigen“, sagt Wüstemann.

Die Raumnot betrifft jedoch nicht nur die MBS, sondern die gesamte Universität. Ein weiteres großes Bauprojekt soll diesem Umstand Rechnung tragen: Im Quadrat B6



Im ehemaligen Kohlekeller der Universität entsteht bis 2017 ...

Foto: Katja Hoffmann



... ein Ort zum Lernen und Arbeiten für die Führungskräfte von morgen

Bild: schneider+schumacher



Bild: wulf architekten

entsteht derzeit ein neues Forschungs- und Lehrgebäude, in dem die Nachwuchswissenschaftler der Graduiertenschule GESS ab 2017 alle gemeinsam unter einem Dach forschen – statt wie bisher auf drei Standorte verteilt. Kleinere Seminar- und Gruppenarbeitsräume für Studierende, die der Universität momentan noch fehlen, wird der Neubau in B6 künftig ebenfalls bieten. Derzeit müssen noch Gebäude und Räume innerhalb der Stadt zu teils über- teuerten Preisen angemietet werden. Ziel der Universität ist es, durch die Neubauten langfristig Miete zu sparen.

Neben dem Bau von Neuem muss auch Altes erhalten werden: Ende des Jahres soll der Westflügel, der seit August 2013 kern- saniert wird, fertiggestellt sein. Die Kosten von 13 Millionen Euro übernimmt das Land. Und weitere Projekte sind in Planung. Auch die Aula, der Kunstturm und die Katakomben müssen generalüberholt wer- den. Der Baubeginn ist für nächstes Jahr geplant. ND ■

Alle Bauprojekte im Überblick:

Sanierung des Westflügels

Geplante Fertigstellung: Dezember 2015
Kosten: 13 Mio. Euro (Land)

Forschungs- und Lehrgebäude in B6

Geplante Fertigstellung: Februar 2017
Kosten: 20 Mio. Euro (Universität)

Studien- und Konferenzzentrum der MBS

Geplante Fertigstellung: März 2017
Kosten: 8,5 Mio. Euro (MBS)

Sanierung „Aula-Kunstturm-Katakomben“

Geplanter Baubeginn: Sommer 2016

Universität Mannheim schneidet in gleich drei Rankings mit Top-Platzierungen ab

ERASMUS Top 10-Ranking: Spitzenposition verteidigt

Mit 624 ERASMUS-geförderten Aufenthalten erreichte die Universität Mannheim im Ranking des Deutschen Akademischen Austauschdienstes (DAAD) bei den absoluten Zahlen erneut den sechsten Platz. Damit konnte sie sich vor weitaus größeren Universitäten wie Köln, Heidelberg oder den Berliner Universitäten positionieren. Auch bei den relativen Zahlen schaffte sie es mit Platz 8 unter die Top 10. Hier sind vorwiegend kleine Privat- und Fachhochschulen vertreten – mit Ausnahme der Universität Mannheim, die sich als einzige Universität in beiden Rankings beweisen kann.

Dass die Universität Mannheim im Bereich Internationalisierung sehr erfolg- reich ist, bestätigt auch eine Untersuchung der EU, die alle 4.600 am Erasmus- System beteiligten Universitäten hinsichtlich der studentischen Mobilität vergli- chen hat: Hier landete die Universität Mannheim auf Platz 59. „Im akademischen Jahr 2014/2015 studierten mehr als 1.100 Studierende der Universität Mannheim zeitweise im Ausland. Neben Europa liegen vor allem die USA und Asien im Trend“, berichtet Birgit Heilig, Leiterin des Akademischen Auslandsamts.

CHE-Ranking: Mannheimer Politikwissenschaft führend

Im aktuellen Hochschulranking des Centrums für Hochschulentwicklung (CHE) liegt der Bachelorstudiengang Politikwissenschaft der Universität Mannheim in allen bewerteten Kategorien in der Spitzengruppe und schneidet damit als bester Politik-Studiengang bundesweit ab.

Neben Fakten zu Studium, Lehre, Ausstattung und Forschung umfasst das Ranking Urteile von Studierenden zu den Studienbedingungen an ihrer Hoch- schule. Die Studierenden-Urteile zum Bachelorstudiengang Politikwissenschaft bescheinigen eine sehr gute Studiensituation insgesamt. Auch in den anderen gerankten Kategorien – wie Betreuung durch Lehrende, Lehrangebot, Ausstattung oder Unterstützung bei einem Auslandsstudium – wird das Studium top bewertet.

Fast alle Studierenden, 97,9%, beenden in angemessener Zeit ihr Studium. Zahlreiche englischsprachige Lehrveranstaltungen im Curriculum unterstreichen das hervorragende Ergebnis in der Kategorie „internationale Ausrichtung des Studiengangs“.

Financial-Times-Ranking: Mannheim Business School unter den weltweiten Top 5

Erstmals wird die Mannheim Business School (MBS), das organisatorische Dach für Management-Weiterbildung an der Universität Mannheim, in einem der füh- renden internationalen Rankings unter den fünf weltweit besten Institutionen notiert. In ihrer Rangliste für Firmenprogramme stuft die *Financial Times* die Mannheimer Managerschmiede als mit Abstand besten deutschen Anbieter ein.

In sechs von insgesamt zehn Kategorien, deren Ergebnisse auf einer Unterneh- mensbefragung basieren, kam die MBS unter die besten drei Anbieter. In den Bereichen „Qualität der Fakultät“, „Lehrmethoden und -materialien“ sowie „Nach- betreuung“ erzielte sie sogar den Spitzenwert der 85 in dem Ranking vertretenen Institutionen. Die MBS ist erst zum zweiten Mal in diesem weltweit wichtigsten Ranking für Firmenprogramme vertreten. 2014 hatte sie als bester Neuling der letzten zehn Jahre den zwölften Platz belegt. LS ■

Neue Prorektoren gewählt



Das neue Prorektorat (v.l.): Die Professoren Dirk Simons, Rosemarie Tracy und Thomas Puhl

Foto: Stefanie Eichler

Ab Oktober verstärken zwei neue Prorektoren das Rektorat der Universität Mannheim: Der Senat hat im Mai die Sprachwissenschaftlerin Prof. Dr. Rosemarie Tracy und den Betriebswirt Prof. Dr. Dirk Simons als Nachfolger von Prof. Dr. Eva Martha Eckkrammer und Prof. Dr. Thorsten Meiser gewählt. Prof. Dr. Thomas Puhl wurde für eine zweite Amtszeit

als Prorektor wiedergewählt. Die drei Prorektoren bilden gemeinsam mit dem Rektor Prof. Dr. Ernst-Ludwig von Thadden und der Kanzlerin Dr. Susann-Annette Storm das Rektorat.

Rosemarie Tracy wird die Bereiche Forschung, wissenschaftlicher Nachwuchs, Gleichstellung und Frauenförderung verantworten. An der Universität Mannheim ist sie seit 1995 tätig. Ihre Forschungsschwerpunkte sind insbesondere Spracherwerb

und Mehrsprachigkeit. Gemeinsam mit Kollegen hat sie das Mannheimer Zentrum für Empirische Mehrsprachigkeitsforschung (MAZEM gGmbH) gegründet.

Dirk Simons wird Prorektor für Internationale Beziehungen, Struktur- und Entwicklungsplanung und Infrastruktur. 2004 wurde er an die Universität Mannheim auf den

„Ernst & Young Stiftungslehrstuhl für Allgemeine BWL und Rechnungswesen“ berufen. Von 2008 bis 2014 war er Akademischer Direktor des Centers for Doctoral Studies in Business an der von der Exzellenzinitiative geförderten Graduiertenschule GESS der Universität Mannheim. Thomas Puhl behält die Funktion des Prorektors für Lehre. Er ist damit weiterhin für das Aufgabengebiet Studium und Lehre verantwortlich, zu dem auch das Studium Generale und das Seniorenstudium zählen. Puhl kam 1995 an die Universität Mannheim und hat seit 1999 den Lehrstuhl für Öffentliches Recht, Finanz- und Steuerrecht, Öffentliches Wirtschaftsrecht und Medienrecht inne. KH ■

Zum Weiterlesen:

Die neue Prorektorin Prof. Dr. Rosemarie Tracy im Porträt auf Seite 49

Preise und Ehrungen beim Universitätstag 2015

Rund 200 Gäste, darunter Freunde, Förderer und Angehörige der Universität, begingen Ende April den Universitätstag. In feierlichem Rahmen verlieh die Universität die Ehrendoktorwürde an Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Peter Frankenberg. Außerdem wurden drei Dozentinnen und Dozenten für außergewöhnliche Leistungen in der Lehre mit dem Lehrpreis der Universität ausgezeichnet. Der Rektor der Universität, Prof. Dr. Ernst-Ludwig von Thadden, eröffnete die Veranstaltung und gab in seinem Begrüßungsstatement einen Überblick über die finanzielle Lage der Universität.

Ehrendoktorwürde für Prof. Frankenberg

Der Höhepunkt der Veranstaltung war die Überreichung der Ehrendoktorwürde an Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Peter Frankenberg. Der Altrektor der Universität Mannheim und ehemalige baden-württembergische Wissenschaftsminister wurde für seine Verdienste um die Universität geehrt. Vor allem in seiner Funktion als Vorsitzender der Heinrich-Vetter-Stiftung hat er die Universität groß-

zügig gefördert. Auch als stellvertretender Vorsitzender der „Freunde der Universität Mannheim“ hat er sich für die Universität engagiert und sich für ihre Interessen eingesetzt. Die Laudatio hielt Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Otto H. Jacobs.

Verleihung der Lehrpreise der Universität

Die Juristin Prof. Dr. Mary-Rose McGuire ließ mit einer kurzen Lehrprobe die Anwesenden an ihrem Lehrstil teilhaben und referierte zu ihrem Forschungsthema „Geistiges Eigentum“. Am Beispiel der original Salzburger Mozartkugel erklärte sie die einzelnen Dimensionen Urheberrecht, Patentrecht und Markenrecht sowie deren Relevanz für Unternehmer und Verbraucher. Mit dem Lehrpreis ausgezeichnet wurde McGuire für ihren Ansatz, mit unterschiedlichen Lehrtechniken und -methoden den verschiedenen Lerntypen gerecht zu werden.

Die Beispiele, die sie begleitend zu den Vorlesungsinhalten wählt, sind stets eng mit der Lebenswelt der Studierenden verknüpft.

Der Sozialwissenschaftler Dr. Sean Carey und der Volkswirt Dr. Toni Stocker erhielten den Lehrpreis für herausragende Lehre im Fach Statistik. Beiden gelingt es, das bei Studierenden oft wenig geliebte Fach lehrreich und mit Begeisterung zu vermitteln. Ein Interview mit den beiden Lehrpreisträgern finden Sie auf Seite 38. KH ■



Rektor Ernst-Ludwig von Thadden verleiht dem ehemaligen Wissenschaftsminister Peter Frankenberg die Ehrendoktorwürde

Foto: Thomas Tröster

Auf dem Weg zum internationalen Campus

Mit der Einführung des internationalen akademischen Kalenders, dem Ausbau ihrer Austauschprogramme und der Erweiterung des englischsprachigen Studienangebots setzt die Universität Mannheim ihre Internationalisierungsstrategie konsequent um. Innovative Beratungs- und Serviceangebote sollen die Vision eines internationalen Campus wahr werden lassen.

Im vergangenen Herbstsemester konnte die Universität rund 850 Austauschstudierende begrüßen – so viele wie noch nie. Damit hat sich die Zahl der „Incomings“ in den vergangenen fünf Jahren verdoppelt. „Es zeigt sich, dass unser Studienangebot attraktiv für internationale Studierende ist“, sagt Dr. Christian Queva, Leiter des Dezernats für Studienangelegenheiten. „Vor allem englischsprachige Studiengänge wie der Master of Arts in Political Science oder der English Track im Mannheim Master of Management liegen im Trend.“ So stieg die Zahl der Bewerbungen für den Master of Political Science zum Herbstsemester 2014 um 50 Prozent. Die Einführung weiterer englischsprachiger Studiengänge an der Universität ist geplant. Neu starten soll das Masterprogramm „Business Research“. Zudem soll der deutschsprachige Soziologie-Master in ein englischsprachiges Programm verwandelt werden.

„Neben dem Ausbau der Austauschprogramme und der Erweiterung des englischsprachigen Studienangebots wollen wir in

den kommenden Jahren die Betreuung für internationale Forscher, Studierende und Mitarbeiter weiter verbessern“, erklärt Queva. Beispielsweise sollen im DAAD-geförderten Projekt *STIBET II* internationale Studierende Unternehmen in der Region kennenlernen. Geplant sind Firmenbesuche sowie Vorträge von Unternehmensvertretern an der Universität. Ziel ist es, dass mehr internationale Absolventen nach ihrem Abschluss an der Universität für den Berufseinstieg in Mannheim oder der Region bleiben. Im Rahmen des Programms *IPID4all – International Promovieren in Deutschland* unterstützt die Universität Mannheim außerdem deutsche und internationale Nachwuchswissenschaftler bei ihrer Promotion, unter anderem durch die Finanzierung von internationalen Tagungs- oder Forschungsaufenthalten.

Das Projekt *Campus International* setzt bei den sprachlichen Hürden an, auf die internationale Studierende in Mannheim stoßen. Mit der Übersetzung von Formularen, Merkblättern, Prüfungsordnungen und offiziellen



Foto: Laura Jugel

Schreiben ins Englische sollen die Sprachbarrieren nach und nach abgebaut werden. „Ziel ist es, internationalen Studierenden und Wissenschaftlern einen Aufenthalt in Mannheim ohne Deutschkenntnisse zu ermöglichen“, sagt Teresa Schoenkaes, Koordinatorin des Projekts. In den ersten beiden Jahren des Projekts wurden bereits rund 550 Dokumente übersetzt. Ende des Jahres soll eine Terminologiedatenbank veröffentlicht werden, um mittelfristig allen Mitarbeitern der Universität Mannheim die Erstellung von englischen Texten zu erleichtern. ■

www.uni-mannheim.de/international

Auch Universität Mannheim muss sparen

Qualität in Forschung und Lehre bleibt auf hohem Niveau

10 Millionen Euro Defizit an der Universität Bremen, 12 Millionen an der Uni Halle und 15,7 Millionen an der Humboldt Uni, um nur einige von vielen Beispielen zu nennen. Zahlreiche deutsche Universitäten sind strukturell unterfinanziert und müssen Studiengänge oder ganze Fachbereiche schließen. Auch die Universität Mannheim kämpft mit einem strukturellen Haushaltsdefizit von 3,5 Millionen Euro. Zu Schließungen wird es jedoch nicht kommen, da in den Fakultäten ausreichend Mittel vorhanden sind.

Hauptgrund für das Minus in Mannheim: Die Gelder aus verschiedenen Sonder- und Ausbauprogrammen des Landes sind zu stark in die Fakultäten geflossen und in zu geringem Ausmaß für die zentrale Infrastruktur eingesetzt worden. Zudem hat die Universitätsleitung in den vergangenen fünf Jahren

bewusst die zentralen Haushaltsreste abgebaut, um der Forderung der Politik im Vorfeld der Verhandlungen zum Hochschulfinanzierungsvertrag nachzukommen.

Dass die Universität sparen muss, stand spätestens seit Herbst 2013 fest: Rektor Prof. Dr. Ernst-Ludwig von Thadden und Kanzlerin Dr. Susann-Annette Storm haben seither regelmäßig darauf hingewiesen, dass der Haushalt bei Fortsetzung aller Ausgaben nicht mehr ausgeglichen werden kann. Welche Summe wirklich fehlt, war jedoch erst nach Abschluss des neuen Hochschulfinanzierungsvertrags des Landes sichtbar. Seitdem nun feststeht, dass die Hochschule jährlich 3,5 Millionen mehr ausgibt als sie einnimmt, hat das Rektorat in zahlreichen Gesprächen mit den Beteiligten versucht, einen gemeinsamen Kurs zu entwickeln. „Verständlicher-

weise konnten aber nicht alle Meinungsverschiedenheiten beigelegt werden. Das Rektorat hat daher vor der Sommerpause entschieden, wie das Defizit über die Universität aufgeteilt wird“, so der Rektor.

Der Ausgleich der Finanzen hat 2014 bereits begonnen. Durch einen Neubau (S. 6) können in Zukunft teure Anmietungen aufgegeben werden. Einsparungen sind dennoch nötig. Sie sind insbesondere bei Serviceangeboten möglich, die nun auf dem Prüfstand stehen. So werden etwa die Kurse des Studium Generale, die seit einigen Jahren kostenlos angeboten wurden, künftig wieder eine Eigenbeteiligung der Studierenden erfordern. Auch die Öffnung der Bibliotheken bis Mitternacht wird nicht zu halten sein. Die Veränderungen im Service werden frühestens 2016 spürbar werden. ■

Herrenfahrt

*Sebastian Steininger und
Andreas Werner wollen das
„Lebensgefühl Automobil“ zurück
auf den Lack bringen – mit in
Handarbeit gefertigter Autopflege
für den Gentleman
von heute.*



Die neuen Rockstars: Über junge Gründer und große Träume



Ob als Gründer des Unternehmens, das die „coolsten Herrensocken der Welt“ anbietet (S. 12), als Manufaktur für luxuriöse Autopflegeprodukte (Foto und S. 12), als Betreiber des Restaurants *St. James* im Stil der New Yorker „Delis“ oder als Erfinder der praktischen Kundenkarten-App *Stocard* – im neuen Kreativwirtschaftszentrum C-HUB der Stadt Mannheim am Verbindungskanal in der Hafensstraße sind Absolventinnen und Absolventen der Universität Mannheim allgegenwärtig. Hier in unmittelbarer Nähe zur Popakademie und dem Musikpark wird deutlich: Startups rocken.

Auf den folgenden Seiten stellen wir beispielhaft einige der neuen Startup-Stars, ihre innovativen Ideen und mutigen Träume vor. Dabei wurden einige Ideen bereits in der Studienzzeit geboren (S. 12, 18), andere erst nach ein paar Jahren in Festanstellung (S. 27). Ob Student oder Absolvent: Tipps für alle, die Teil der wachsenden Startup-Szene werden wollen, geben erfolgreiche Unternehmer und Absolventen wie der *Payback*-Gründer Alexander Rittweger (S. 15) oder die *Amorelie*-Chefin Lea-Sophie Cramer (S. 23) sowie der Mannheimer Experte für Entrepreneurship Prof. Dr. Michael Woywode mit seinem Team (S. 15, 25). In der Rubrik „Nachgefragt“ teilen Studierende ihre spontanen Ideen für ein Startup (S.32). Und wer sich nach der Lektüre inspiriert fühlt: Im C-HUB in der Hafensstraße ist noch Platz, um Eure Ideen und Träume wahr werden zu lassen.

KB ■

Petra Arnold

Petra Arnolds Portfolio beinhaltet sowohl künstlerische Arbeiten als auch Auftragsproduktionen. Ihre Werke waren bereits bei nationalen und internationalen Gruppen- und Einzelausstellungen zu sehen. Der Mensch



steht im Mittelpunkt ihres fotografischen Interesses. Im Wesentlichen beschäftigt sie sich dabei mit Porträts und Reportagen. Als selbstständige Fotografin arbeitet Petra Arnold für verschiedene Magazine, Agenturen sowie Unternehmen. Der Bildband MANNHEIMERLEBEN ist eines ihrer regionalen Projekte und zeigt Menschen und Charaktere verschiedener Milieus und Szenen der Stadt. Für das FORUM Magazin hat sie junge Gründer auf dem Weg zum unternehmerischen Erfolg als Rockstars inszeniert – auf staubigen Baustellen, verlassenem Feldern und Bühnen bei Temperaturen von bis zu 40 Grad an den heißesten Tagen des Jahres.

Socken, Autos, Emotionen

Ein Großteil der Startups in Deutschland entwickelt digitale Produkte wie Apps, Internetplattformen oder Online-Shops. Zwei Studenten der Uni Mannheim stellen sich gegen diesen Trend und wollen den Markt mit Produkten aufmischen, die man nicht herunterladen, sondern anfassen kann.

Sebastian Steininger kommt ganz nach seinen Eltern. In der Südpfalz betreiben sie ein Restaurant und auch ihr Sohn kocht gerne. Ungefähr einmal im Monat rührt er in einem Mannheimer Labor in einem großen Topf eine zähe Masse an. Bis zu sechs Stunden kann das dauern. Dampf steigt auf und es riecht süßlich nach Vanille. Was Sebastian Steininger hier kocht, landet allerdings nicht wie im Restaurant seiner Eltern auf dem Teller, sondern auf dem Lack wertvoller Automobile: Im vergangenen Oktober gründete er mit Andreas Werner, Absolvent der Popakademie, das Unternehmen *HERRENFABRT*, welches Autopflege für den Gentleman von heute in Handarbeit herstellt. „Der Markt für Autopolitur ist sehr träge, da hat sich in den letzten Jahrzehnten wenig getan. Es gibt nur ein paar große Hersteller und die Verpackungen sind lieblos designt“, sagt Steininger, der den Bachelor Kultur und Wirtschaft mit Hauptfach Geschichte studiert hat und gerade an seiner Abschlussarbeit schreibt. „Das wollten wir ändern.“

Ihre Produkte sind in Weißblechdosen und Glasriegeln abgefüllt und in einer schwarzen Holzschachtel edel verpackt. Das „Lebensgefühl Automobil“ wollen sie mit ihren Pflegeprodukten zurück auf den Lack bringen. „Wir wollen damit jeden ansprechen, dem nicht nur sein Auto wichtig ist, sondern auch die Art und Weise, wie er es behandelt. Nicht der monetäre Wert des Wagens ist dabei ausschlaggebend, sondern das Gefühl, welches du damit verbindest – sei es der Käfer, den dir dein Opa geschenkt hat, ein Sportwagen oder deine erste Karre, für die du Jahre gespart hast“, erklärt Steininger. Auch der 25-Jährige spart noch für sein erstes Auto. Ein großer Vierrad-Fan war er aber schon immer: Mit einem Freund hat er einen alten VW-Bus restauriert und bei Mercedes ein Praktikum gemacht. In seinem eigenen Unternehmen kann er diese Leidenschaft nun ausleben.



von Jungfeld

Lucas Pulkert und Maria Pentschev hauchen einem längst vergessenen Männeraccessoire wieder Leben ein: Seit 2013 kreieren sie bunte Herrensocken als Lifestyle-Produkt für den modebewussten Mann.



Am Anfang wollten er und sein Mitgründer nur ein Autowachs herstellen, jetzt ist eine ganze Pflegeserie entstanden mit Politur, Reinigungsknete, Schnellversiegelung und schicken Glanztüchern aus Mikrofaser. In der Anfangszeit ihrer Gründungsidee wurden sie über einige Zufälle an Norbert Käfer empfohlen, eine Größe in der regionalen Oldtimerszene, was die Pflege anbelangt. Auch er war unzufrieden mit den Produkten auf dem Markt und begann deshalb irgendwann, auf einem Ceranfeld in seiner Garage bei Speyer sein eigenes Carnauba-Wachs zu kochen. „Von ihm haben wir die Grundrezeptur für unsere Produkte“, sagt Steininger.

Um ihre Pflegesets an die Autoliebhaber zu bringen, bieten die Gründer auch Workshops an: Bei einem technischen Frühschoppen mit Gulasch und Kölsch haben sie schon für Bentley auf deren Gelände in Düsseldorf ihre Produkte vorgeführt. „Heute wird man als Unternehmen sehr stark an seiner Webseite gemessen und natürlich nutzen wir auch die sozialen Medien für Werbung“, sagt Steininger. „Messebesuche sind aber bei solch einem Produkt unheimlich wichtig. Die Leute müssen es anfassen können.“

Wenn sie am Wochenende gerade nicht auf Messen und Oldtimertreffen unterwegs sind, sitzen die beiden Gründer in ihrem Büro in der Neckarstadt – in einem Gebäude im Hinterhof eines Supermarktes, die Treppen hoch, im ersten Stock. Auf der ganzen Etage befinden sich junge Gründerinnen und Gründer, die mehr vom Leben wollen als von neun bis fünf für andere zu arbeiten. Teils gibt es Räume, teils haben sie Trennwände durch die Etage gezogen, um neue Büros zu schaffen. Eine große Küche ist das Zentrum. Hier essen die Gründer oft zusammen Mittag. „Wir helfen uns gegenseitig, weil jeder gerade in einer anderen Phase mit seinem Unternehmen steckt“, sagt Steininger. Auf der gleichen Etage befinden sich auch *Stork&Fox*, die bedruckte und nachhaltig produzierte T-Shirts herstellen, und das Logistikzentrum von *von Jungfeld*, die den Markt mit bunten Herrensocken gerade mächtig aufmischen. Beide Unternehmen wurden ebenfalls von Studenten der Uni Mannheim gegründet.

Die *von Jungfeld*-Gründer Lucas Pulkert von der Uni Mannheim und Maria Pentschev von der Popakademie hatten einige Geschäftsideen. Potenziellen Investoren stellten sie anfangs eine App vor, doch die zeigten sich gelangweilt, fragten, ob sie nicht noch etwas anderes anzubieten hätten. „Wir dachten, Investoren stehen mehr auf

Apps, aber damit lagen wir falsch“, erinnert sich Pulkert. Kurzerhand stellten sie ihnen ihre „Sockenidee“ vor: „Wir haben da noch eine Geschäftsidee, die klingt aber vielleicht ein bisschen albern, sagten wir.“ Das fanden auch die Investoren, wollten aber trotzdem investieren. Kurzerhand drückten sie den beiden 300 Euro in die Hand. Damit tourten Lucas Pulkert und Maria Pentschev durch ganz Deutschland, um eine geeignete Textilfabrik für die Herstellung ihrer Socken zu finden. „Wir wussten ja nicht mal, ob Socken heutzutage in Deutschland noch produziert werden. Dass sie hier hergestellt werden, war uns aber wichtig“, sagt Pulkert.

Heute wird die trendig gestaltete Fußbekleidung in einer Fabrik in Chemnitz produziert, mit bio-zertifiziertem Garn und einer besonderen Naht. Verkauft wird sie online und in über 450 Geschäften im deutschsprachigen Raum. Herrensocken made in Germany kommen an – auch im Ausland. Die Jungfelds vertreiben mittlerweile in mehreren europäischen Ländern und neuerdings auch in Taiwan ihr Fußaccessoire für den modebewussten Mann. Ihre Socken prangten sogar schon an den Füßen britischer Topmodels und an denen von Wolfgang Joop. Im Juli waren sie zudem Teil der Kollektion von Michael Michalsky auf der Fashion Week in Berlin.

„Wir wollten die coolste Herrensocke machen, die es gibt.“

„Vor ein paar Jahren waren bunte Socken gerade trendy. Es gab sie im Sechserpack bei H&M und von Strumpfmärkten, die schon meine Oma getragen hat“, erzählt Pulkert. „Wir wollten, dass die Menschen mit so etwas emotionslosem wie einer Socke wieder ein Lebensgefühl verbinden. Wir wollten die coolste Herrensocke machen, die es gibt, mit der sich unsere Kunden zu hundert Prozent identifizieren können.“ Für ihre Werbung verpflichteten die Gründer deshalb „echte Mannheimer Kerle“ wie zum Beispiel die Besitzer des Hagestolz oder der Kombüse, zwei angesagten Lokalitäten im Herzen des Jungbusch. Auch die Gründer von *HERRENFABRIK* waren schon auf Plakaten der Sockenhersteller zu sehen. Pulkert und Steininger sind eng befreundet und haben das gleiche studiert. Und beide haben das gleiche Ziel: Mit sorgfältig hergestellten und modern vermarktetem Produkten eine neue, lifestyle-orientierte Generation von Kunden zu erreichen.

Große Ideen, große Unternehmen?

Interview: Katja Bär und Nadine Diehl

Payback ist eine deutsche Erfolgsgeschichte. Der Mann, der den Deutschen das Punktesammeln beibrachte, ist der Mannheimer BWL-Absolvent Alexander Rittweger. Vor fünf Jahren hat er sein Unternehmen für eine halbe Milliarde Euro an American Express verkauft, zog bei *Payback* aber weiterhin die strategischen Fäden. Jetzt ist er komplett ausgestiegen und unterstützt vielversprechende Startups als Investor. FORUM sprach mit ihm und Prof. Dr. Michael Woywode, Inhaber des Lehrstuhls für Mittelstandsforschung und Entrepreneurship an der Universität Mannheim, über Herausforderungen und Erfolgsfaktoren in der deutschen und internationalen Gründerszene.

FORUM: Herr Rittweger, vor 15 Jahren klebte man in Deutschland noch Rabattmarken in kleine Heftchen. Die *Payback*-Karte war da eine echte Innovation. Wie schwierig ist es, etwas noch nie Dagewesenes zu vermarkten?

Rittweger: Das Problem damals war, dass es tatsächlich keine Referenz gab. Die Menschen konnten sich noch nichts darunter vorstellen und auch nicht, dass Daten einmal so wichtig werden würden – dazu brauchte es Fantasie. Und ein paar Unternehmen hatten diese Fantasie. Eigentlich war es der völlig falsche Zeitpunkt für *Payback*. Das Internet

steckte noch in den Kinderschuhen, Daten waren kein Riesenthema. Wir hatten einfach Glück, dass wir auf Unternehmen gestoßen sind, die die Tragweite dieser Innovation begriffen haben und realisierten, was sie sieben Jahre später mit diesen Daten alles machen können.

Woywode: In der Wissenschaft spricht man von der so genannten „liability of newness“, unter der junge Startups leiden, wenn sie etwas Neues in die Welt

bringen. Sie müssen dann ihr Produkt erst einmal erklären und es Kunden, aber auch Geschäftspartnern und Investoren, verständlich machen. Diese Phase kann sich ziehen und viele Startups scheitern genau in diesem Zeitraum. Wenn man aber gute Partner hat, die einen in die Lage versetzen, die erste Durststrecke zu überstehen, ist das für viele Geschäftsmodelle ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Rittweger: Allerdings war es schwierig, solche Partner zu finden. Damals gab es noch nicht wie heute „Early Stage“-Investoren mit Fonds in dreistelliger Millionenhöhe, die Startups in der Anfangsphase

„Wir Europäer haben die Hoffnung zwar noch nicht aufgegeben, aber wenn 'Lieferheld' das Größte ist, was wir schaffen, dann kannst du eigentlich nur noch gute Nacht sagen.“



Alexander Rittweger

Foto: Thorsten Jochim



Prof. Dr. Michael Woywode

Foto: Christos Sidiropoulos

unterstützen. Auch da hatte ich wieder Glück, dass ich die Lufthansa, für die ich bereits am Miles-and-More-Programm mitgewirkt hatte, oder meinen Ex-Chef Roland Berger als Investoren gewinnen konnte – das schaffte bei den Kunden Vertrauen.

FORUM: Ist die Investorensuche heute einfacher geworden?

Woywode: Mittlerweile gibt es in Europa spezialisierte Investoren für alle Branchen, Unternehmensgrößen und Entwicklungsphasen, die eine Firma nach der Gründung durchläuft. Auch der deutsche Staat versucht über seinen Hightech-Gründerfonds oder andere Förderinstrumente als Investor Lücken zu schließen. Wenn ich mir die gesamte Szene mit ihren Business Angels, Beteiligungsfonds und Corporate Venture-Kapitalisten anschau, finde ich die Verfügbarkeit von Kapital gar nicht so schlecht.

Rittweger: Wenn es um die Frage geht, ob man heutzutage ein Startup in Deutschland überhaupt finanzieren kann, gebe ich dir Recht. Aber wenn du eine gewisse Größenordnung erreicht hast und musst dann eine B- oder C-Finanzierungsrunde in mehrstelliger Millionenhöhe machen, wird es schwer. Deshalb wird es Exits in einer Größenordnung von über 5 Milliarden Euro in naher Zukunft bei uns nicht geben. Wir Europäer haben die Hoffnung zwar noch nicht aufgegeben, aber wenn *Lieferheld* das Größte ist, was wir schaffen, dann kannst du eigentlich nur noch gute Nacht sagen.

„Verglichen mit den USA haben wir definitiv einen zu kurzen Atem, um große Unternehmen aufzubauen. Zu wenig Kapital für große Ideen – darunter leiden wir in Deutschland.“

Woywode: Zu wenig Kapital für wirklich große Ideen – das ist tatsächlich etwas, worunter wir in Deutschland leiden. Statt vielversprechenden Startups beim Wachstum zu helfen, werden sie hier von größeren Firmen überdurchschnittlich häufig aufgekauft und einverleibt. Damit ist die Wachstumsstory der neugegründeten Unternehmen erstmal beendet. Erstaunlicherweise haben wir hier in Deutschland heute, verglichen mit den USA, definitiv einen zu kurzen Atem und nicht die richtigen Rahmenbedingungen, um große Unternehmen aufzubauen. SAP ist die einzige deutsche Unternehmensgründung der letzten dreißig Jahre, die es in die Liste der dreißig größten börsennotierten Unternehmen in Deutschland geschafft hat.

Rittweger: Hinzu kommt, dass der Markt in Deutschland begrenzt ist. In Amerika ist beispielsweise der Konsummarkt fast zehn Mal so groß. Um die gleiche Menge an Konsumenten in Europa anzusprechen, musst du in sieben Sprachen unterwegs sein und in neun Rechtssystemen. Das kann man nur umgehen, indem Startups sich mit einem globalen Modell von Anfang an auf die ganze Welt ausrichten. Und diesen Fehler machen meiner Meinung nach immer noch zu viele Startups, dass sie sagen „wir fangen jetzt erst Mal in Deutschland an und dann sehen wir weiter“.

FORUM: Bei *Payback* lief es doch aber genauso ab. Sie haben Ihr Unternehmen in Deutschland etabliert und dann erst sehr spät angefangen nach Italien, Polen, Indien und Mexiko zu expandieren.

Rittweger: Bei *Payback* war das etwas anderes. Unser Modell war von Anfang an ein nationales. Wir haben den lokalen Handel mit der digitalen Welt verknüpft – das ging nur länderweise, das war von Anfang an klar. Wir waren ja auch kein Modell, das auf Verkauf sondern auf Wachstum und Profit aus war. Und solange wir in Deutschland mehr Profit gemacht haben als woanders, gab es keinen Grund zu expandieren. Dann kam American Express und hat den Investoren einen richtig guten Kaufpreis gezahlt und dem Management einen dreistelligen Millionenbetrag für die globale Expansion gegeben. Da dachte ich, cool, jetzt kann ich aus meiner Firma einen globalen Marktführer machen. Und wenn ich danach aus dem Unternehmen aussteige, bin ich noch nicht zu alt, um etwas Neues anzufangen. Ich wollte eigentlich nie verkaufen, aber wenn du Investoren drin hast, musst du es irgendwann sowieso.

FORUM: Nach dem Verkauf an American Express waren Sie noch drei Jahre im Unternehmen. Wie hat sich der langsame Abschied angefühlt?

Rittweger: Ich habe mir schon vorher am Ende des Jahres immer die drei Sachen aufgeschrieben, die ich an meinem Job am wenigsten mochte und habe diese Aufgaben dann an andere delegiert. Das hat dazu geführt, dass irgendwann das komplette operative Geschäft von einer wirklich guten Truppe geführt wurde und ich nur noch Strategie gemacht habe. Von der Sekunde an, in der American Express meine Anteile übernommen hatte, war diese Arbeitsteilung zu Ende. Doch schon vorher war die Frage nicht, ob ich irgendwann an meinem Schreibtisch sterbe, sondern ob ich das hinkriege, dass das Unternehmen von mir unabhängig wird. Das ist die ultimative Herausforderung für einen Führer einer Organisation – etwas zu bauen, das alleine funktioniert und das ist mir meiner Meinung nach gelungen. Ich hatte nach einer Weile den Eindruck, dass die Jungs, die das Geschäft übernommen haben, mich gar nicht mehr brauchen. Für mich war dann auch keine Rolle mehr da.

FORUM: Und jetzt?

Rittweger: Jetzt sitze ich in einem kleinen Büro in München, das ich mir genauso eingerichtet habe, wie ich das möchte und probiere mich von dort aus als sehr aktiver Angel-Investor. Ich unterstütze ein paar Startups, deren Modell ich verstehe und bei denen ich glaube, dass sie global richtig was reißen können. Zwei davon sitzen in den USA, eines in Griechenland.

FORUM: Nochmal zurück zu den Anfängen von *Payback*. Ihre Geschichte klingt wie ein ganz klarer Weg des Erfolgs. Am Anfang hat es aber auch Gerichtsurteile zum Datenschutz von *Payback* gegeben, der Verbraucherschutz hatte davor gewarnt, dass der Kunde wenig dafür zurück bekommt, dass er die Hoheit über seine Daten aufgibt. Wie sind Sie damit umgegangen?

Rittweger: Wer wegen rechtlichen Gründen am Anfang eines Start-ups Sorgen hat, der kommt nicht weit. Das waren ja keine Prozesse, die das Unternehmen in Frage gestellt haben. Dass manchen Leuten nicht gefällt was man macht, sollte einen nicht davon abhalten, es zu tun.

FORUM: Ist das der Gründergeist, den man braucht, Herr Woywode?

Woywode: Ich glaube schon. Wenn ich anstrebe, ein neues, innovatives Produkt oder Geschäftsmodell in die Welt zu bringen, muss ich damit rechnen, etablierten Playern auf die Füße zu treten. Es ist nicht unwahrscheinlich, dass ich dann auch mit bestehenden Regeln, Richtlinien oder Gesetzen in Konflikt komme oder diese zumindest touchiere. *Uber*, der amerikanische Online-Vermittlungsdienst für Fahrdienstleistungen, macht diese Erfahrung gerade sehr öffentlich, denn seine Dienstleistungen berücksichtigen Vorgaben des deutschen Personenbeförderungsgesetzes nicht ausreichend. Als Gründer muss ich mich mit solchen Situationen ernsthaft auseinandersetzen. Entweder es gelingt mir, mein Geschäftsmodell anzupassen oder ich kann versuchen, die herrschenden Bestimmungen zu verändern. Beides braucht Mut und Durchhaltevermögen – das sollten Gründer auf jeden Fall mitbringen.

FORUM: Drei Ihrer vier Brüder sind Unternehmer geworden. Glauben Sie an so etwas wie ein Gründergen?

Rittweger: Ich weiß nicht, ob es vererbt wird, aber ich glaube schon, dass der Unternehmer in dir steckt. Manche hören das Wort Risiko und erschrecken sich fürchterlich und andere denken sich: „Geil, da kann ich was erleben“. Ob sich am Ende aus einer Idee etwas Großes bauen lässt, liegt oft schon in ihr selbst vergraben. Ein Unternehmen muss ja auch nicht immer gleich riesig sein. Wenn du aus nichts irgendetwas hinstellst, egal wie viel Leute du beschäftigst, und das Geschäft trägt sich von alleine und ernährt ein paar Familien, dann ist das cool. ■

Wider den ökologischen Wahnsinn

Backwaren und Backsteine – auf den ersten Blick haben sie nichts miteinander gemeinsam. Auf den zweiten hingegen schon: Täglich landen tonnenweise Baureste und nicht verkaufte Brötchen auf dem Müll. Zwei Startups aus der Region wollen, dass damit Schluss ist.

Der Arbeitstag war lang. Kurz vor Ladenschluss geht es nochmal in den Supermarkt, um ein Baguette fürs Grillen zu kaufen, doch der Brotkasten ist so gut wie leer. Baguettes sind ausverkauft, der Ärger groß. „Als Konsumenten wollen wir immer frische Ware vorfinden, egal zu welcher Tageszeit“, sagt Alexander Gossmann. „Das macht es für die Supermärkte schwierig, ökologisch zu handeln. Entweder sie haben unzufriedene Kunden oder bis zum Ladenschluss volle Regale und damit auch volle Mülleimer.“ Jedes fünfte Brötchen landet Schätzungen zufolge in der Tonne. „Das ist für mich ethisch nicht vertretbar und einfach nur makaber“, begründet der 35-jährige Wirtschaftsinformatik-Absolvent der Universität Mannheim die Motivation für die Gründung seines Unternehmens *OPAL – Operational Analytics*. Mit einer Software unterstützt er Supermärkte dabei, besser zu planen, so dass am Ende des Tages weniger Lebensmittel in den Müll wandern.

„Supermarktmanager kalkulieren ihr Frischwarenangebot zumeist nur anhand der Verkaufszahlen der vergangenen Tage und liegen mit dieser Methode oft daneben“, sagt Gossmann. Seine Software bezieht hingegen alle nötigen Informationen mit ein, um in Echtzeit auf die Nachfrage der Kunden zu reagieren. Dazu gehören zum Beispiel die Daten der Verpackungsmaschinen und Backstationen, aber auch externe Daten wie Tageszeit, Wetter und die Lage des Supermarktes in einem Ballungsgebiet oder im ländlichen Raum. Auf lange Sicht ergeben sich daraus Muster, auf die die Supermarktmanager zurückgreifen können. „Ist es heiß, grillen die Leute zum Beispiel mehr und essen lieber ein leichtes Baguette anstatt ein kräftiges Schwarzbrot“, erklärt Gossmann. Die Software gebe auf Basis dieser Muster Handlungsempfehlungen ab, inwiefern das Angebot angepasst werden muss – und das sehr präzise.

Das Produkt gegen die große Verschwendung kommt an: Erst im vergangenen Jahr gegründet, gehören bereits mehrere große deutsche Supermarktketten zu den Kunden von *OPAL*. Für ihre Idee haben Gossmann und seine Mitstreiter zudem mehrere Preise erhalten und wurden ins Silicon Valley eingeladen, um ihre Software vorzustellen – eines der größten Erlebnisse für die Gründer bisher.

„Dass so viele Lebensmittel nach Ladenschluss im Müll landen, finde ich einfach nur makaber.“

Auch ein anderes Unternehmen, das von Wirtschaftsinformatik-Studenten der Universität Mannheim gegründet wurde, feiert derzeit Erfolge: 2011 haben Dominik Campanella und Felix Peeck *restado* gegründet, eine Handelsplattform für Baureste aller Art. Hobbyhandwerker und Baubetriebe können hier zum Beispiel Fliesen, Dachziegel oder Betonsteine kaufen und verkaufen.

Auf Baustellen kommt es den Gründern zufolge oft zu kurzfristigen Änderungen. Die bereits gekauften Baustoffe können jedoch nicht zurückgegeben werden. „Man müsste die Materialien einlagern. Das ist aber teuer und man weiß nicht, ob man sie für ein anderes Bauvorhaben noch einsetzen kann. Deshalb ist es für die Bauherren am einfachsten, das Material zu entsorgen“, erklärt der Mannheimer Deutschlandstipendiat Dominik Campanella. Laut





OPAL Operational Analytics

Alexander Gossmann und Marc Huber wollen Lebensmittel vor der Tonne retten - mit einer Software, die Supermärkten dabei hilft, ihr Frischwarenangebot exakter zu planen.



„Jetzt haben wir noch die Freiräume und Flexibilität, an der Welt etwas zu verändern. Diese Zeit wollen wir unbedingt nutzen.“

dem Statistischen Bundesamt wurden im vergangenen Jahr rund 250.000 Bauvorhaben in Deutschland realisiert. Fallen pro Baustelle nur zehn Reste an, wären das über zwei Millionen weggeworfene Baustoffe pro Jahr, so die Rechnung der Gründer. „Das ist ökologisch völliger Schwachsinn, schließlich steckt auch viel Arbeit in so einem Baustoff“, findet Campanella.

Um das große Millionengeschäft gehe es den beiden nicht. Ein klassisches Bezahlmodell wie bei eBay, bei dem ein gewisser Betrag an die Firma fließt, gibt es nicht. Auf *restado* ist das Einstellen und Verkaufen der Artikel kostenlos, den Preis vereinbaren die Verkäufer und Kaufinteressenten miteinander. „Wir wollen die Kunden nicht ausquetschen, um uns an ihnen zu bereichern. Die Hürden, unsere

Plattform zu nutzen, wollen wir so niedrig wie möglich halten“, sagt Felix Peeck. „Unser langfristiges Ziel ist es, dass man irgendwann in den größeren Städten und im ländlichen Raum in einem Umkreis von 50 Kilometern alle Baustoffe bekommt, die man möchte.“

Campanella und Peeck stecken ihre gesamte Freizeit in das Projekt – wann immer sie können, zwischen Studium, Praktika und ihrem Engagement in der Fachschaft. Die Seite und den Suchalgorithmus für *restado* hat Campanella komplett selbst programmiert. Tausende Stunden Arbeit seien dabei zusammen gekommen. „Jetzt haben wir noch die Freiräume und Flexibilität, an der Welt etwas zu verändern. Diese Zeit wollen wir unbedingt nutzen“, sagt Campanella. Wie es nach dem Studium weitergeht, wissen die beiden Gründer auch schon: Ihr Traum ist es, *restado* zur bekanntesten Handelsplattform für Baustoffe zu machen – damit Backsteine in Zukunft nicht mehr auf dem Müll landen.

restado

Felix Peeck und Dominik Campanella rocken die Baustellen der Republik. Alle Stoffe, die nicht verbaut werden, können Hobbyhandwerker und Betriebe auf ihrer Online-Plattform verkaufen – anstatt sie zu entsorgen oder teuer zu lagern.



Startup-Lexikon

▶ Inkubator

Inkubatoren sind Einrichtungen, die Startups eine Umgebung bieten, welche die optimalen Bedingungen erfüllt, um erfolgreich in das Geschäftsleben zu starten. Diese Art von Unterstützung reicht von Beratung und Coaching über die Bereitstellung von Mietflächen und Büroräumen bis hin zu Service- und Dienstleistungspaketen. Gerade die Bereitstellung der nötigen Infrastruktur unterscheidet sie von den „Accelerators“.

▶ Konversionsrate

Die Konversionsrate dient der Kontrolle von Online-Marketing-Aktivitäten. Sie beschreibt das Verhältnis zwischen Website-Besuchern und getätigten Käufen. Je höher die Rate ist, desto mehr Besucher einer Website sind zu Käufern geworden.

▶ Lean Startup

Der Lean-Startup-Ansatz („Schlankes Startup“) beschreibt eine Unternehmensgründung oder einen Produktstart, bei dem mit möglichst wenig Kapital ein erfolgreiches Unternehmen gegründet werden kann. Der Fokus liegt hierbei nicht auf einer langen Vorplanung, sondern vielmehr auf Learning-by-doing durch das frühzeitige „An den Markt bringen“ des Produktes oder der Dienstleistung.

▶ Spinout

Von einem Spinout, zu Deutsch „Ableger“, spricht man, wenn ein Unternehmen Teile der eigenen Geschäftseinheit abspaltet, um damit ein neues Unternehmen zu gründen.

▶ Startup

Ein Startup ist ein neu gegründetes Unternehmen mit einer innovativen Geschäftsidee, die ein überdurchschnittlich großes Wachstumspotenzial verspricht.

▶ Venture-Kapitalisten

Die Bezeichnung Venture-Capitalist (VC) leitet sich ab von dem Begriff „Venture-Capital“ (Risikokapital): Ein VC finanziert ein junges Startup in dem Bewusstsein, dass das Unternehmen scheitern kann und er sein investiertes Geld verliert. Bei Erfolg des Startups kann der VC aber auch sehr hohe Gewinne verbuchen.

Quelle und Tipp zum Weiterlesen: gruenderszene.de

▶ Accelerator

Übersetzt bedeutet Accelerator „Beschleuniger“. Es handelt sich dabei um eine Institution, die ein Startup in einem bestimmten Zeitraum durch intensives Coaching, Wissen und Ressourcen unterstützt und so dessen Entwicklung beschleunigt. Im Gegenzug erhalten die Accelerators oftmals einen gewissen Anteil an dem Unternehmen und somit am zukünftigen Gewinn.

▶ Break Even

Der Break Even bezeichnet den Punkt, ab dem ein Unternehmen Gewinne macht. Er ist erreicht, wenn die Einnahmen eines Unternehmens genauso hoch sind wie die Ausgaben.

▶ Business Angel

Ein Business Angel ist ein erfahrener Unternehmer, der Gründern mit finanziellen Mitteln und Praxiserfahrung zur Seite steht und dafür Geschäftsanteile erhält. Sie unterstützen Startups in einer sehr frühen Phase und bei höchstem Risiko mit kleineren Beträgen aus ihrem eigenen Kapital.

▶ Crowdfunding

Wenn eine Unternehmensgründung durch eine Gruppe von vielen Einzelpersonen finanziert wird, spricht man von Crowdfunding. Dies geschieht, indem sich Privatpersonen an dem Unternehmen – meist anonym und über Crowdfunding-Plattformen im Internet – beteiligen. Mit dieser Methode können Startups, denen es zunächst an Kapital fehlt, ihre Idee umsetzen und Eigenkapital generieren.

▶ Exit

Der Begriff Exit bedeutet „Ausstieg“. Gemeint ist der Ausstieg von Investoren oder Gründern aus dem Unternehmen mit einem möglichst hohen Gewinn. Ein erfolgreicher Exit ist dann möglich, wenn sich ein Unternehmen positiv entwickelt und sich der Unternehmenswert vervielfacht hat.

Warum gründen Frauen seltener als Männer?

Interview: Nadine Diehl
Foto: Andreas Bayerl

14 Prozent der erwerbstätigen Männer in Deutschland haben ein Unternehmen gegründet, bei Frauen sind es hingegen nur 7 Prozent. Aber warum ist das so? FORUM war mit dem Soziologen Dr. René Leicht vom Institut für Mittelstandsforschung dem Rätsel auf der Spur. Er untersucht nun schon seit mehr als 15 Jahren, was Frauen vom Gründen abhält.

FORUM: Frauen sind risikoaverser als Männer und haben mehr Angst vor dem Scheitern. Das sind die gängigen Begründungen in den Medien für die geringe Anzahl an selbstständigen Frauen. Was sagt die Forschung dazu?

Leicht: Empirisch ist nichts davon bewiesen. Ich kenne aktuell keine Studie, die zeigt, dass Frauen bei gleichen beruflichen Karrierewegen, Bildungsressourcen und Lebensumständen das Risiko einer Selbstständigkeit mehr scheuen als Männer.

FORUM: Was hält Frauen ihren Ergebnissen zufolge dann davon ab, zu gründen?

Leicht: Vor allem die Wahl des Studienfachs und des Berufes. Frauen studieren häufig Fächer, die ungünstige Voraussetzungen für den Weg in die Selbstständigkeit bieten, wie Geistes- oder Sozialwissenschaften, und arbeiten in Berufen, die selten in die Selbstständigkeit führen, zum Beispiel in Verwaltungen und im öffentlichen Dienst. Ergreift ein Mann einen solchen Beruf, ist es genauso unwahrscheinlich, dass er sein eigenes Unternehmen gründet. Männer neigen jedoch häufig dazu, Berufe zu wählen, die per se viel stärker in die Selbstständigkeit führen, zum Beispiel technische Berufe. Frauen gründen also nicht weniger aufgrund bestimmter Eigenschaften wie Risikoaversion, sondern aufgrund ihres Rollenverhaltens, zu dem sie sozialisiert wurden, und den damit einhergehenden Berufswahlentscheidungen.

FORUM: Die Ursache liegt also schon in der Erziehung?

Leicht: Ja. Geschlechtstypische Rollenmuster werden von den Eltern auf die Kinder übertragen. Diese mögen sachlich unbegründet sein, beruhen aber auf Traditionen und nehmen dadurch starken Einfluss. Haben die Eltern ein Familienunternehmen, tragen sie durch ihr Rollenverhalten oder durch die Art und Weise der Einbindung ins Geschäft häufig dazu bei, dass eher die Söhne als die Töchter das Unternehmen übernehmen oder erben.

FORUM: Wie wichtig sind unter diesen Umständen Vorbilder für potenzielle Gründerinnen und wer kann als Vorbild dienen?

Leicht: Wir gehen davon aus, dass Vorbilder eine entscheidende Rolle spielen. Das können zum Beispiel andere Gründerinnen sein, so dass Frauen an ihrem Lebens- oder Gründungsweg sehen, dass es keine Geschlechterfrage ist, ob man in der Selbstständigkeit Erfolg hat. Das vermittelt Mut. Zum anderen fungieren auch die Eltern als *role models*. Unabhängig vom Geschlecht wächst die Wahrscheinlichkeit einer Selbstständigkeit, wenn die Eltern auch selbstständig sind. Es gibt also eine berufliche Vererbung.

FORUM: Konnten Sie herausfinden, ob die Vereinbarkeit von Familie und Beruf generell ein Hemmnis auf dem Weg in die Selbstständigkeit darstellt?

Leicht: Es sind in den meisten Fällen am Ende doch die Frauen, die die Verantwortung für die Familie übernehmen, was dazu führt, dass sie in ihrem beruflichen Erwerbsverlauf weniger Möglichkeiten haben, die für die Selbstständigkeit entscheidenden Ressourcen zu erwerben. In jüngerer Zeit hat man jedoch festgestellt, dass bei Frauen die Wahrscheinlichkeit einer Selbstständigkeit wächst, wenn sie junge Kinder im Haushalt haben. Einschränkend muss man aber sagen, dass es sich hier in den meisten Fällen um eine Solo-Selbstständigkeit in Teilzeit handelt, weil die Zeit fehlt, ein größeres Unternehmen aufzubauen.



FORUM: Es gibt Kulturen, in denen die Familienverantwortung noch eine viel stärkere Rolle spielt als bei uns. Führt das auch zu einem Unterschied in der Selbstständigkeit zwischen herkunftsdeutschen Frauen und Migrantinnen bestimmter Länder?

Leicht: Entgegen manchen Erwartungen ist es so, dass Frauen mit Migrationshintergrund nicht unbedingt mit geringerer Wahrscheinlichkeit gründen als herkunftsdeutsche Frauen. Die Selbstständigengquote ist etwa gleich hoch. Je nach ethnischer Herkunft kann es jedoch tatsächlich Unterschiede geben, die jedoch weniger in der sogenannten Kultur sondern eher in anderen Ressourcen begründet sind. In den letzten Jahren ist auch das Bildungsniveau bei Migrantinnen gestiegen und vor allem die jüngeren Kohorten sind heute sogar besser qualifiziert als die Männer, weshalb eigentlich auch ihre Chancen zu gründen, steigen sollten. Aber das ist ein Prozess, der sich nur langsam verändert und der nur dann zu entsprechenden Resultaten führen kann, wenn man auf der anderen Seite auch die Hemmnisse ausräumt, die Frauen immer noch im Weg stehen. ■

„Du musst nicht kinderlos und männlich sein“

Interview: Katja Hoffmann
Foto: Amorelie

Die Mannheimer Absolventin Lea-Sophie Cramer hat mit *Amorelie* innerhalb von zwei Jahren die Welt der Online-Sexshops revolutioniert. Die Karriere der 28-Jährigen ist bemerkenswert: Nach einer kurzen Zeit bei einem kleinen Berliner Startup fing sie bei der Boston Consulting Group an, bevor sie bei der Gutscheinplattform Groupon einstieg und dort innerhalb kürzester Zeit die Verantwortung für einen Großteil des Asiengeschäftes übernahm. FORUM hat mit ihr über das Geheimnis ihres Erfolgs gesprochen.



FORUM: Die Gründung eines Online-Erotikversands ist nicht die naheliegendste Entscheidung für eine junge BWL-Absolventin. Wie seid Ihr, Du und Dein Geschäftspartner Sebastian Pollok, auf die Idee dazu gekommen?

Lea-Sophie: Nach dem Hype um „Sex and the City“ kam das Buch „50 Shades of Grey“ auf den Markt. Bei einer Bahnfahrt von München nach Berlin habe ich mehrere Frauen gesehen, die das Buch offen gelesen haben. Ich habe sie angesprochen. Das war ihnen gar nicht unangenehm und das hatte ich so nicht erwartet. Gleichzeitig gab es noch eine andere Entwicklung: Ein Kollege von einem Design-Startup hatte erzählt, dass das bestverkaufte Produkt unter all ihren Angeboten wie Poster, Möbel und Accessoires, ein Designvibrator ist. Da haben wir gesehen, dass das Interesse am Thema Lovetoy da ist. Es ist ja ein „Grundbedürfnis“ des Menschen. Liebe an sich, das Liebesleben und Sexualität haben ja überhaupt nichts Schmutziges, das ist das Natürlichste der Welt.

FORUM: Im vergangenen Jahr seid Ihr um über 800 Prozent gewachsen. Jetzt habt Ihr *Amorelie* zu 75 Prozent an ProSieben-Sat1 verkauft. Was macht Ihr anders als etablierte Sexshops?

Lea-Sophie: Wir gehen schon bei der Ansprache ganz anders vor. Unsere Zielgruppe sind hauptsächlich Frauen und Paare mit Fokus auf Einsteiger. Deshalb gehen wir feminin und modern auf sie zu. Viele Händler haben die Zielgruppe aus den Augen verloren. Wir

erklären sehr viel und nehmen die Besucher unseres Online-Shops an die Hand. Zum Beispiel beschreiben wir auch genau, was es für Sachen gibt und wie sie verwendet werden. Wir wollen, dass sich bei uns jeder wohlfühlt.

FORUM: Durch den Erfolg Deines Unternehmens bist Du eine Vorzeigegründerin geworden. Insgesamt ist die Gründerbranche aber ziemlich männerdominiert. Was denkst Du, woran das liegt?

Lea-Sophie: Ich glaube, das hängt an den Netzwerken. Die Gründerszene in Berlin ist durchsetzt von Absolventen der WHU – Otto Beisheim School of Management. Dort gibt es nur eine Frauenquote von 30 Prozent. Und die drei Samwer-Brüder [Anm.: Gründer des Klingelton-Anbieters Jamba und des Internetinkubators Rocket Internet], die die Berliner Gründerszene überhaupt erst ins Leben gerufen haben, haben als Männer weitere Männer mitgezogen. Dazu kommt, dass es Frauen etwas schwerer fällt, dieses Risiko einzugehen und es scheint mir so, dass viele Frauen gern „gemocht werden möchten“. Und das wirst du nicht unbedingt, wenn du gründest und auch nicht, wenn du irgendwo Chefin bist. Aber das Denken ändert sich jetzt ein bisschen. Du musst nicht kinderlos und männlich sein, wenn du in eine hohe Position willst. In den letzten zwei, drei Jahren hat sich da einiges getan. Mittlerweile gibt es bestimmt dreißig Frauen, die mir auf Anhieb einfallen würden, die ein erfolgreiches Unternehmen gegründet haben.

FORUM: Warum hast Du Dich für die Selbstständigkeit entschieden?

Lea-Sophie: In meinen vorherigen Jobs habe ich das Gestalten vermisst. Mir macht es Spaß, die Richtung vorzugeben und ich wollte ein Unternehmen genauso aufbauen, wie ich es mir vorstelle – als ein Unternehmen, in dem ich selbst gern arbeiten würde. Ich will die Strategie so leben, wie ich denke, dass sie richtig ist. Das kannst du nur, wenn du ganz oben stehst und deswegen habe ich gesagt: Na gut, dann musst du es selber machen.

FORUM: Hast Du es mit *Amorelie* geschafft, ein Unternehmen nach deinen Vorstellungen aufzubauen?

Lea-Sophie: Auf jeden Fall. Wir haben eine ganz neue Unternehmenskultur geschaffen. Wir haben 74 Mitarbeiter und Sebastian und ich sitzen beide mittendrin. Jeder bekommt mit, was wir gerade machen. Das ist nicht mal eine *open door policy*, weil es gar keine Türen gibt. Wir haben montags außerdem einen Tanz, der verschiedene Funktionen von unseren Produkten nachahmt. Jeder muss mal vortanzen und dabei ist es egal, ob du CFO bist, Ende 30 mit zwei Kindern oder die neue Praktikantin, die gerade mit 19 von der Uni kommt. Dann haben wir einen Mystery Lunch am Dienstag, bei dem ausgewürfelt wird, wer mit wem Mittagessen geht, so dass man die Firma und Mitarbeiter kennenlernt. Ich glaube, es sind viele Dinge, die bei uns anders funktionieren als in traditionellen Unternehmen. ■

Das MCEI: Inspiration, Seminare und Startup-Support

Seit 2013 ist das Mannheim Center for Entrepreneurship and Innovation (MCEI) an der Universität Mannheim die erste Adresse für Studierende mit einer Geschäftsidee.



Die MCEI-Berater (v.l.): Dennis Steininger, Daniela Ernestus und Jan Zybur

Foto: Christos Sidiropoulos



Schon vor der Gründung des MCEI hat es bereits zahlreiche Förderangebote für gründungsinteressierte Studierende seitens des Instituts für Mittelstandsforschung (ifm) gegeben, jedoch waren diese bisher nur lose miteinander vernetzt. Seit zwei Jahren bündelt das MCEI alle Angebote zentral unter einem Dach mit der Mission, Studierende und Interessierte zur Unternehmensgründung zu inspirieren, die nächste Generation von Unternehmern auszubilden und Geschäftsideen gezielt zu unterstützen. Das Mannheim Center for Entrepreneurship and Innovation ist dabei als interaktive Plattform zu verstehen. Beispielsweise können auf der Webseite des MCEI potenzielle Gründer, Investoren, Studierende, Unternehmer sowie Förderer ein Profil anlegen und sich gegenseitig kontaktieren. „Wir möchten Vernetzung schaffen, um das Startup-Ökosystem in der Rhein-Neckar-Region zu stärken“, erklärt MCEI-Mitbegründer Jan Zybur. Daher bietet das MCEI zudem eine Reihe von Aktivitäten an, die sich in drei Bereiche unterteilen lassen:

Inspiration

In diesem Bereich geht es vor allem darum, den offenen „Silicon-Valley-Charakter“ nach Mannheim zu holen: „Wir wollen die Studierenden dazu ermutigen, möglichst früh über ihre Ideen zu reden, sich mit Experten auszutauschen und voneinander zu lernen“, sagt Jan Zybur. Zweimal monatlich organi-

siert das MCEI im Semester die sogenannte **Startup Lounge** – ein Treffen in lockerer Bar-Atmosphäre im L3 Café, das in erster Linie zur Vernetzung dient und bei dem sich jedes Mal ein junges Startup kurz vorstellt. Ergänzt wird dieses Angebot durch regelmäßig stattfindende **Founder Talks**, in denen Gründer namhafter Startups über ihre Herausforderungen und Lösungen berichten. Hinzu kommen Events wie der **Entrepreneurship Club** und das **Startup Homecoming**. Letzterer holt Alumni mit einem eigenen Unternehmen zurück an ihre Alma Mater und bietet Gründungsinteressierten zahlreiche Workshops mit den Vorbildern.

Lehre und Qualifizierung

Das MCEI ist fest mit dem Lehrstuhl für Mittelstandsforschung und Entrepreneurship von Prof. Dr. Michael Woywode verzahnt. Insgesamt sieben Kurse zum Thema Entrepreneurship stehen den Mannheimer Studierenden zur Auswahl – und das nicht nur für Studierende der BWL. Im Masterkurs „Creativity and Entrepreneurship in Practice“ beispielsweise entwickeln die Studierenden im Rahmen des Kursformats eine eigene Geschäftsidee bis hin zur Gründungsreife und „pitchen“ ihre Startups am Ende vor einer Experten-Jury bestehend aus Investoren, Juristen, Startup-Coaches und Professoren. Neben den Qualifizierungsmaßnahmen für Studierende bietet das MCEI auch zahlreiche Angebote, die allen Gründungsinteressierten aus der Region offen stehen, wie das **Entrepreneurship Bootcamp**, gewissermaßen ein Crashkurs für Gründungsinteressierte. An zwei aufeinanderfolgenden Wochenenden wird den Teilnehmern ein erstes Rüstzeug zur Gründung vermittelt. „Neben den beliebten

kreativen Inhalten, werden auch rechtliche, steuerliche und finanzwirtschaftliche Grundlagen von Fachexperten vermittelt. Die Veranstaltung wird bereichert durch die Beiträge von Gründern – zumeist Ehemalige der Universität Mannheim, die ihre Einsichten weitergeben“, erläutert Rechtsanwältin Daniela Ernestus, die seit 2013 am MCEI gründungsberatend tätig ist.

Startup-Unterstützung

Der Startup-Support am ifm bietet neben Gründungsberatung auch studentische Beratungsprojekte in Startups an. Außerdem können sich bis zu zwei junge Startups für den so genannten **Inkubator** qualifizieren – eine besondere Förderung, bei der den ausgewählten Startups in der Anfangsphase zum Beispiel Büro- und Projekträume kostenlos zur Verfügung gestellt werden, bevor ein Übergang in die Räumlichkeiten des Gründerzentrums MAFINEX erfolgt – einem von mehreren Partnern in der Region, mit denen das MCEI kooperiert. KHO ■

Das MCEI in Zahlen

Seit seiner Gründung wurden mehr als 350 Gründer und 150 Startups beraten, über 30 Support-Projekte durchgeführt und rund 1.000 Studierende ausgebildet. Derzeit besteht das Entrepreneurship-Team am ifm aus drei Mitarbeitern.

Weitere Informationen und Ansprechpartner unter www.mcei.de

1. Identifiziere ein Problem

Eine gute Geschäftsidee löst in der Regel ein Problem – auch wenn die potenziellen Kunden womöglich noch gar nicht wissen, dass sie das Problem haben. Oftmals sind es kleine Dinge, die einen schon immer geärgert haben, die die besten Geschäftsideen hervorbringen. Genau in diesem Augenblick des Ärgerns sollten sich Gründungsinteressierte eine Notiz machen und ihre Ideensammlung entwickeln. Als Faustformel lässt sich sagen: Je relevanter das Problem aus Sicht des Kunden, desto wertvoller kann das Unternehmen werden, das dieses Problem löst. Neben Alltagsinspirationen finden sich zig Ideen und Probleme auch in Kundenerfahrungsberichten im Internet, in Testzeitschriften und in Gesprächen mit anderen über ihre Wünsche und Sorgen.

Von der Geschäftsidee zum Startup in 5 Schritten

Viele, die mit dem Gedanken an eine Unternehmensgründung spielen, wissen nicht, wo sie beginnen sollen. Ihre Gedanken kreisen immer wieder um den Namen, die Gestaltung von Briefpapier, Formalia wie die Rechtsformwahl oder die fehlende Finanzierung – noch bevor sie das Produkt entwickelt haben. MCEI-Berater Dennis Steininger zeigt in fünf Schritten, wie sich mit wenig Bürokratie und geringen Kosten schneller und erfolgreicher durchstarten lässt.

5. Institutionalisiere die Gründung und finanziere den Markteintritt

Ist nun das Produkt oder die Dienstleistung in mehreren Testzyklen gereift, sind Partner für die Produktion gefunden und wurde schon an einige Pilotkunden verkauft, ist der richtige Zeitpunkt gekommen, um sich um Formalia wie die Anmeldung beim Gewerbeamt oder eine erste Finanzierungsrunde für den Markteintritt zu bemühen. Der Nachweis, dass ein marktgängiges Produkt vorhanden ist, ist erbracht und der Firmenwert steigt ab diesem Zeitpunkt enorm an. Somit sind auch Investoren bereit, einen wesentlich höheren Preis zu bezahlen.

2. Verstehe und beschreibe das Problem

Ist ein Problem gefunden, so gilt es, dieses genau zu verstehen und zu beschreiben. Am einfachsten geht das mit den „sechs W“: Was ist das Problem? Wo, wann und warum tritt es auf? Wer hat das Problem und wie äußert es sich? Um diese Fragen zu beantworten, sollten Gründungsinteressierte sogenannte Probleminterviews mit vielen Personen aus möglichen Zielgruppen führen. Dabei erläutern Gründer den Interviewpartnern zunächst den Problemkontext. In weiteren Schritten erfragen sie dann die Sicht der Interviewpartner auf das Problem, bestehende Lösungen sowie Mindestanforderungen an ein gutes Produkt zur Problemlösung.

3. Entwickle ein Geschäftsmodell

Anhand der so gewonnenen Problembeschreibungen kann nun auf einer DIN A4-Seite ein Überblick über das gesamte Geschäftsmodell erstellt werden – mit dem Problem, möglichen Lösungen, Alleinstellungsmerkmalen, Kundensegmenten und den Vertriebskanälen. In einem nächsten Schritt wandeln Gründer diese Punkte ab, indem sie zum Beispiel das Problem oder die Lösung ändern, und testen die Alternativen anhand der folgenden Kriterien; möglichst auch durch Interviews mit potenziellen Kunden und Experten:

- **Kundenbedürfnisse:** Welches Problem ist aus Sicht der Kunden am relevantesten?
- **Erreichbarkeit:** Welches Kundensegment ist am leichtesten zugänglich, um die Idee zu testen?
- **Einnahmen- und Kostenstruktur:** Welches Kundensegment toleriert die höchsten Preise und welches Produkt verursacht die geringsten Kosten?
- **Marktumfang:** Welches Kundensegment bietet den größten Markt?
- **Technische Durchführbarkeit:** Ist die Lösung mit den gegebenen Ressourcen machbar? Weist sie eine Mindestmenge an tauglichen Features auf?

4. Teste das Minimum-Viable-Product

Ist die attraktivste Variante des Produkts gefunden, versuchen Gründer ein sogenanntes Minimum-Viable-Product (MVP) zu entwickeln, das heißt eine Demo oder ein Prototyp des Produkts, welches mit geringem Aufwand und Kosten hergestellt werden kann. Dieses MVP besitzt nur Features, die bei den früheren Interviews als essentiell befunden wurden, und wird dann mit potenziellen Zielgruppen getestet. Gründer erläutern dabei den Problemkontext, führen ihre Lösungs idee anhand des MVP vor und gewinnen wertvolles Feedback dazu: Was ist gut, was schlecht? Welche Features fehlen und welche sind eventuell überflüssig? Darüber hinaus testen Gründer ob und weshalb die Interviewpartner das MVP zum definierten Preis kaufen würden. So können sehr viele unternehmerische Schritte bei sehr geringen Kosten gemacht und der wahre Markt für eine Idee eruiert werden, ohne hohe Investitionssummen zu riskieren. Ein schnelles Lernen, Scheitern und Umsteuern anhand der Gespräche mit potenziellen Kunden wird möglich.



Edelhelfer

Anonym Gewichte stemmen wie in den Discounter-Studios – Niels Gronau will es anders machen. Edelhelfer hilft Menschen dabei, fitter und gesünder zu werden – mit intensivem Fitnesssport in kleinen Gruppen und persönlicher Betreuung.

Goodbye Festanstellung

80 Prozent aller Arbeitnehmer in Deutschland sind unzufrieden mit ihrem Job. Zwei Unternehmensberater und Absolventen der Uni Mannheim gehörten dazu – bis sie ihr eigenes Unternehmen gründeten. Heute verdienen sie weniger als früher, gehen aber jeden Morgen gerne zur Arbeit. Die Geschichte zweier Aussteiger.

Robert Rudnick hatte eigentlich alles. Einen Lohn, der ihm jedes erdenkliche Statussymbol ermöglichte, durch eine Arbeit, die ihn in der Welt herumbrachte, in einem Unternehmen, von dem BWL-Absolventen träumen. Drei Jahre war er in München als Unternehmensberater für Roland Berger tätig, reiste durch Europa und die Welt. Doch Rudnicks ruhmvolles Berufsleben hatte eine Kehrseite: „Ich hatte kein Privatleben, kaum Zeit für Freunde und Familie und am Ende machte ich die Welt mit meiner Arbeit kein Stückchen besser“, sagt der Mannheimer BWL-Absolvent. 2009 fasste er deshalb seinen Entschluss: Rudnick wollte sich selbstständig machen, der Gesellschaft einen Mehrwert geben. Mit zwei Beraterkollegen gründete er wenig später *Coffee Circle* – einen Online-Versand für äthiopischen, fair gehandelten Kaffee, der durch seinen Geschmack überzeugen soll und durch den sozialen Gedanken: Ein Euro pro Kilo fließt in Entwicklungsprojekte in Äthiopien. Rudnick zufolge haben dadurch über 15.000 Menschen erstmals Zugang zu sauberem Trinkwasser, medizinischer Versorgung und Bildung erhalten.

Fast zur gleichen Zeit träumte in einer anderen Ecke Deutschlands auch Niels Gronau von einem erfüllteren Arbeitsleben. Auch er ist BWL-Absolvent der Uni Mannheim und arbeitete in Düsseldorf als Unternehmensberater für Deloitte, einen der so genannten „Big Four“ in der Wirtschaftsprüfungsbranche. Dort beriet er die Sport- und Fitnessindustrie. „Obwohl ich bereits in dem für mich spannendsten Bereich arbeitete, habe ich bei der rein theoretischen Beschäftigung mit der Branche immer mehr gemerkt, das mir etwas ganz Wesentliches fehlt – der direkte Kontakt zum ‚Produkt‘ und vor allem dem Konsumenten“, erklärt er.

2011 gründete Niels Gronau deshalb sein eigenes Beratungsunternehmen: *Edelhelfer* mit Sitz in der Neckarstadt entwickelt Strategien für Fitnesskonzepte, Sportmarken- und artikel und betreibt zudem ein eigenes Fitnessstudio. „Nach all den Analysen dachten wir uns, Mensch das können wir vielleicht nicht besser aber anders“, erinnert sich Gronau. Weg von den anonymen Discounter-Studios, hin zu einem individuellen Fitnessstraining in persönlicher Atmosphäre – das ist das Konzept, welches mittlerweile fast 250 Menschen regelmäßig in Gronaus Sportclub lockt.

Es ist Donnerstagabend. Vorbei an der Lounge mit Barhockern, Couch und Espressomaschine gehen acht Männer und Frauen in die Umkleidekabine, um sich Sportkleidung und Turnschuhe anzuziehen. Trainer Dirk kennt alle mit Namen. Von Mitte zwanzig bis zur Rentnerin decken sie alle Altersgruppen ab. Nach dem Aufwärmen

machen sie Bauchmuskelübungen auf einer Matte. Bei den *Edelhelfern* trainieren die Mitglieder nicht an Geräten, sondern hauptsächlich mit dem eigenen Körpergewicht. Der Trainer gibt jedem Tipps, wie er die Übung noch effektiver machen kann. Einer älteren Dame zeigt er eine leichtere Variante. „Das ist nochmal etwas ganz anderes, Menschen hier zu haben, denen wir helfen können, gesünder und fitter zu werden, denen wir wieder den Spaß am Sport vermitteln können. Das ist auch eine Art von Entlohnung“, sagt Gronau.

Derzeit verdiene er weniger als noch zu Beraterzeiten. Robert Rudnick von *Coffee Circle* bringt es sogar auf eine Zahl: Heute sei der Lohn nur noch ein Drittel seines damaligen Gehalts. „Das heißt zwar weniger Urlaub und weniger Statussymbole, dafür stehe ich jeden Morgen energiegeladener auf und der Tag geht schnell vorbei, weil ich jede Sekunde meiner Arbeit genieße“, sagt er. Der Ausstieg aus der alten Firma sei dennoch kein Zuckerschlecken gewesen. Am schlimmsten waren die Zweifel, die immer wieder in ihm hochkamen. „Anfangs zweifelte ich jede Woche an der Idee, jetzt ist es nur noch jeden Monat“, sagt Rudnick und lacht. „Man muss immer wieder alle aufs Neue motivieren – Mitarbeiter, Geschäftspartner und auch sich selbst – das kostet Kraft.“ Vor allem in der Anfangszeit sei das an die Substanz gegangen.

Viele Aussteiger entwickeln eine Idee deshalb noch während sie im Unternehmen tätig sind. Niels Gronau zum Beispiel arbeitete weiterhin als selbstständiger Berater für Deloitte, während er *Edelhelfer* gründete, und sicherte sich in der Aufbauphase so ein Grundeinkommen. „Diesen Luxus hatte ich nicht. Ich stieg aus und setzte alles auf eine Karte“, sagt Robert Rudnick. „Das Risiko war

„Anfangs zweifelte ich jede Woche an der Idee, jetzt ist es nur noch jeden Monat“, sagt Robert Rudnick und lacht.



Foto: *Coffee Circle*

meines Erachtens aber überschaubar. Sollte die Idee nicht funktionieren, kann ich mit meiner guten Ausbildung etwaige Schulden immer noch gut abbezahlen, dachte ich.“ Damals sei er Single gewesen. Gerade bei diesen sei die Fluktuation in der Unternehmensberatung hoch. Verheiratete würden länger bleiben und mit Kindern sowieso.

Niels Gronau ist seit letztem Oktober verheiratet. Jetzt, ein Jahr später, wird er Vater. „Mit Kind muss man sich den Schritt in die Selbstständigkeit sehr gut überlegen, vor vier Jahren war die Entscheidung noch einfacher“, erinnert er sich. In seinem alten Job wäre er aber auch als Familienvater nicht geblieben. So konsequent müsse man sein: „Wenn ich jeden Morgen aufgestanden wäre und gedacht hätte, verdammt, ich muss jetzt wieder zwölf Stunden da hin, hätte ich das persönlich nicht ausgehalten.“

Weder Robert Rudnick noch Niels Gronau bereuen ihren Schritt in das Abenteuer Selbstständigkeit. Heute arbeiten sie zwar nicht weniger, dafür mit mehr Leidenschaft – ihr Arbeitsleben hat wieder einen Sinn. Und wenn es doch mal länger wird, hat zumindest Niels Gronau ein Korrektiv. Dann ruft nämlich seine Ehefrau an. ND ■

Scheiternd erfolgreich

Wer sein Studium abbricht, gilt in Deutschland gemeinhin als gescheitert. Der ehemalige VWL-Student der Universität Mannheim Björn Lasse Herrmann hat sich vor sieben Jahren trotzdem dazu entschieden. Seitdem hat der heute 30-Jährige mehrere Unternehmen und Non-Profitorganisationen gegründet – in Deutschland, Bangladesch und seiner neuen Heimat, dem Silicon Valley. Dabei ist er oft hingefallen, aber genauso oft auch wieder aufgestanden. Ein Interview über das Scheitern.

Interview: Nadine Diehl

Foto: privat

FORUM: Du hast sechs Semester Volkswirtschaftslehre studiert. 2008 hast du dein Studium abgebrochen. Was hat dich dazu bewogen?

Björn: Das hatte zwei Gründe. Das Eine ist, dass mir das Gründen und der Aufbau eines Unternehmens mehr Spaß gemacht hat als zu studieren. Schon während meines Studiums habe ich diverse Schritte in diese Richtung unternommen und habe zum Beispiel als selbstständiger Berater für Firmen gearbeitet. Und das Zweite war, dass mir – obwohl mich das Studium grundsätzlich interessiert hat und mir reichlich intellektuelle Stimulation bot – der Bezug zur Realität gefehlt hat. Mir ist es extrem schwer gefallen, still im Hörsaal zu sitzen und einer Vorlesung zuzuhören. Im September 2008 kam dann der Moment als ich beschloss, mein Studium für unbestimmte Zeit auf Eis zu legen und im November saß ich dann schon im Flieger nach San Francisco.

FORUM: Wie war die erste Zeit dort?

Björn: Es war toll. Ich fühlte mich, als ob ich Zuhause angekommen war. Plötzlich einfach eine Gruppe von Leuten um sich herum zu haben, die von der grundsätzlichen Persönlichkeit sehr ähnlich sind, die alle etwas Neues schaffen wollen, die Welt zum Besseren verändern möchten und bereit sind, das nötige Risiko einzugehen. Das war schön.

FORUM: Wie sind die Leute dort Menschen gegenüber eingestellt, die etwas Neues starten wollen?

Björn: Die grundsätzliche Kultur in San Francisco und im Silicon Valley ist, dass die Leute einen anfeuern. Und das unterscheidet sich stark von Mannheim oder dem konservativen Bodensee, wo ich herkomme. Sie lassen sich leichter begeistern. Selbst die dümmsten Ideen bekommen reichlich Unterstützung, denn oft sind es die Ideen, die sich zunächst dumm anhören, die am erfolgreichsten werden. Die Deutschen hingegen rühmen sich, ehrliches Feedback zu geben, welches meist negativ ausfällt. Im Valley hat man auch grundsätzlich einen Vertrauensvorschub, gerade in Hinsicht auf Investoren. Zum

Teil bekam ich nach einem 20-minütigen Gespräch ohne Präsentation oder Businessplan einen Scheck ausgestellt. Das ist dann schon faszinierend. Ich habe hier für Projekte innerhalb weniger Wochen teilweise riesige Summen eingeworben. Der gleiche Prozess in Deutschland würde wesentlich langwieriger sein.

FORUM: Die eine oder andere Idee erweist sich im Nachhinein jedoch tatsächlich als wenig erfolgversprechend. Viele Startups scheitern. Wird auch damit anders umgegangen?

Björn: Natürlich ist es immer eine schwierige Erfahrung durch einen Scheiterungsprozess zu gehen, aber damit haben die meisten Leute im Valley Erfahrung. Dementsprechend ist das Mitgefühl für das Scheitern auch sehr viel stärker ausgeprägt. Weil jeder auf irgendeine Art und Weise schon mal eine solche Erfahrung gemacht hat oder jemanden kennt, der gescheitert ist, wird das Scheitern meist als eine wertvolle Lernerfahrung betrachtet. Scheitern führt dazu, dass man sehr viel feedbackorientierter arbeitet. Man versucht früher herauszufinden, ob eine Idee funktioniert oder nicht. Man ist mit der anfänglichen Idee weniger persönlich behaftet, ist ehrlicher mit sich selbst und ist offen, sich schnell anzupassen, um zum Erfolg zu kommen.

FORUM: Welche Erfahrungen hast du persönlich mit dem Scheitern gemacht?

Björn: Ich hatte in der Anfangszeit in San Francisco eine Bildungsplattform aufgebaut mit dem Namen *Supercool School*, welche Menschen auf der ganzen Welt kostenlosen Zugang zu Bildung ermöglichen sollte. Meine Geschäftspartner und ich setzten all unsere Ressourcen auf diese Karte und hatten dadurch fast kein Geld mehr auf der Bank. In dieser Zeit sind dann ganz viele Dinge auf einmal passiert: Investoren sind abgesprungen, ein Geschäftspartner lag mehrere Monate im Krankenhaus und ich hatte einen Wasserschaden in meiner Wohnung. Plötzlich stand ich auf der Straße ohne Dach über dem Kopf und sollte für den Schaden rund 100.000 Dollar zahlen. Gleichzeitig ist mein Visum ausgelaufen und meine Jetzt-Ehefrau hat ihr Visum verweigert bekommen. Das war sicherlich einer der Tiefpunkte in meinem Leben. Ich habe dann meine Eltern

„Mich fasziniert die Idee, vielen Unternehmen dabei zu helfen, erfolgreich zu werden und dadurch hoffentlich mehr Wohlstand und eine bessere Welt zu schaffen.“



angerufen und sie gebeten, mir etwas Geld zu leihen und sie sagten: „Du kriegst das Geld, wenn du zurückkommst und in Mannheim dein Studium fertig machst.“ *Supercool School* ist letztendlich gescheitert, aber ich bin trotzdem geblieben. Ich habe es dann innerhalb von zwei Monaten durch viel Glück geschafft, genügend Consultingaufträge zusammen zu kratzen, um meine Schulden abzubezahlen und wieder genügend Geld zu verdienen, und habe dann aus dem Moment heraus ein neues Unternehmen gegründet – *Blackbox.vc*.

FORUM: Welche Lehren hast du aus diesem Tiefpunkt gezogen?

Björn: Der einfache Weg wäre gewesen gewesen, zurück nach Deutschland zu gehen und mein Studium abzuschließen. Und bei dieser Überlegung habe ich dann für mich persönlich herausgefunden, dass das, was ich in San Francisco mache, tatsächlich meine Berufung ist. Das war ein Moment der Klarheit, wo ich dann trotz all des Drucks und der gestellten Herausforderungen für mich einen unglaublichen Glücksmoment hatte. Das hat mich in meiner Zielstrebigkeit bestätigt. Was das Unternehmertum anbelangt, war die größte Erkenntnis, dass man ein erfolgreiches Unternehmen nicht auf dem Whiteboard kreieren kann, sondern nur im ständigen Austausch mit dem Kunden.

FORUM: Dein neuestes Unternehmen *Compass* soll Startups davon abhalten, genau solche Fehler zu machen. Was sind die typischen Fehler von Startups und wie versucht ihr Gründern zu helfen, diese Fehler zu vermeiden?

Björn: Der Grund für ihr Scheitern ist meistens nicht, dass ein anderes Konkurrenzunternehmen besser ist, sondern dass sie mit unglaublicher Effizienz das Unnötige ausführen. Viele Startups arbeiten mit viel Elan und Überzeugung an einem Produkt, das nachher aber niemand möchte. Oder sie machen Marketing, obwohl sie eigentlich gar nicht wissen, wer ihr Kunde ist. Das heißt nicht unbedingt, dass man gleich scheitert, aber das Risiko zu scheitern steigt mit jeder Aktivität, die nicht zuvor mit dem Kunden validiert wurde. Die skalierbarste Lösung, die wir für dieses Problem gefunden haben, ist ein Produkt, welches automatisch relevante Bench-

marks und Referenzwerte für Metriken aus Kundeninteraktionen liefert. Zum Beispiel für die Kosten der Kundenakquise, Konversionsraten oder Kundenbindungsraten. Das ist sicherlich kein Allheilmittel, aber es ist etwas, was Startups helfen kann, Zeit und Geld gezielt auf Unternehmensbereiche zu verwenden, die Aufmerksamkeit brauchen.

FORUM: Mit dem *Startup-Compass* bist du sehr erfolgreich. Zehntausende Software-Unternehmen nutzen ihn. Namhafte Medien wie *The Economist*, das *Wall Street Journal* oder das *Forbes Magazine* haben bereits über dich berichtet. Was gibt es dir persönlich, andere Startups vom Scheitern abzuhalten?

Björn: Grundsätzlich fasziniert mich die Idee, vielen Unternehmen dabei zu helfen, erfolgreich zu werden und dadurch hoffentlich mehr Wohlstand und eine bessere Welt zu schaffen. Der Einfluss, den ich mit meinem Unternehmen darauf haben kann, ist, was mich anspornt.

FORUM: Du lebst seit fast sieben Jahren in den Staaten und hast den Schritt trotz Rückschlägen nie bereut. Könntest du dir vorstellen, trotzdem irgendwann nach Deutschland zurück zu kommen?

Björn: Ich habe jetzt gerade innerhalb des letzten Jahres meinen Frieden mit Deutschland geschlossen – zumindest ansatzweise. Vorletztes Weihnachten war ich zum ersten Mal seit sechs Jahren wieder in meiner Heimat am Bodensee und ich habe es sehr genossen. Davor hat Deutschland bei mir immer so eine „Ich muss hier weg“-Reaktion ausgelöst. Jetzt kann ich mir aber gut vorstellen, irgendwann wieder nach Deutschland zurückzukehren. ■

Exit – und was dann?

Nach einem erfolgreichen Markteintritt stellt sich für fast jeden Gründer früher oder später die Frage, ob Anteile am eigenen Unternehmen verkauft werden. Aber nicht jeder Exit bedeutet auch, dass der Gründer das Startup verlässt. FORUM hat mit drei Gründern der Universität Mannheim über ihre Pläne nach dem Verkauf gesprochen.

Exit #1 – Neustarten

Mehr als 30 Millionen Euro haben Christoph Lange und Steffen Wicker gesammelt und den Musikstreaming-Anbieter *simfy* zum Marktführer in Deutschland gemacht. 2006 lernten die Mannheimer BWL-Absolventen die Business Angels Holger Johnson und Ron Hillmann kennen, die zusammen rund 30 Prozent der Anteile an *simfy* übernahmen. „Damit hatten wir das notwendige Startkapital, um unsere Idee umsetzen zu können“, erklärt Lange, damals Geschäftsführer von *simfy*. „Nach einem Einstieg weiterer Investoren waren wir mit einem hohen siebenstelligen Umsatz klar auf Wachstumskurs, bis sich Mitte 2011 ankündigte, dass Spotify in den deutschen Markt einsteigen wird. Um mithalten zu können, hätten wir weitere 30 bis 40 Millionen gebraucht“, erinnert sich Lange. Spotify sammelte allein in der ersten Finanzierungsrunde fast 100 Millionen Euro und übernahm die Marktführerschaft in Deutschland.

„Wir hatten folgende Wahl: mit einem reduzierten Angebot in der Nische wachsen oder kompletter Exit“, sagt Christoph Lange. Ende 2012 haben er und Steffen Wicker ihr Unternehmen schließlich verlassen, da die Anschlussfinanzierung ausblieb. Ihre Anteile von zusammen rund 20 Prozent haben sie verkauft. Nach dem Ausstieg entwickelten die beiden Gründer gemeinsam die Immobilien-App *Homeday*, mit der sich unter anderem Maklerleistungen vergleichen lassen. Dem Musikbusiness bleibt Lange aber verbunden: Seit Februar bringt er seine Erfahrung im Streaming-Markt als Co-Gründer und Produktmanager der Musik-App *IDAGIO* ein. Das Angebot für Fans von klassischer Musik soll in Kürze deutschlandweit starten.

Exit #2 – Weiter als Mitarbeiter

Daten auf Klebestreifen speichern – mit dieser einfachen, aber genialen Idee ist *tesa scribos* seit über zehn Jahren international erfolgreich. Das Tochterunternehmen der tesa AG, welches von Absolventen der Universität Mannheim gegründet wurde, produziert und vertreibt mit einem hoch auflösenden und weltweit einzigartigen Beschriftungsverfahren hergestellte Hochsicherheitsetiketten an fünfzig internationalen Standorten. Jedes Label enthält unterschiedliche Sicherheitsmerkmale. Einige dieser Merkmale sind unmittelbar sichtbar: Zum Beispiel die individuell generierte Seriennummer. Andere Merkmale sind verdeckt und können mit einfachen Hilfsmitteln ausgelesen werden. „Vereinfacht gesprochen erstellen wir

einen hochsicheren Personalausweis für Produkte“, erklärt Gründer Dr. Christoph Dietrich. Abgerufen werden kann dieser durch das Abscannen eines QR-Codes über das eigene Smartphone.

„Im Prinzip basiert jedes unserer Produkte auf der Grundidee von 1998“, erklärt Dietrich. Damals hatten die Physiker Dr. Steffen Noehte und Matthias Gerspach am Lehrstuhl für Informatik V der Universität Mannheim entdeckt, dass sich Klebestreifen als Datenspeicher verwenden lassen. Die Idee der „tesa-Rom“ war geboren. Im Dezember 2001 gründeten sechs der Lehrstuhlmitarbeiter gemeinsam die *tesa scribos GmbH*. Die Forscher waren mit 25 Prozent beteiligt, die tesa SE mit 75 Prozent. Im Jahr 2007 übernahm der Großinvestor tesa die Anteile der übrigen Gesellschafter. „Durch die Komplettübernahme konnten wir unsere Erfindung im eigenen Labor weiterentwickeln“, sagt Dietrich. Mit Erfolg – zu den Kunden der tesa-Tochter gehören mittlerweile Marktführer wie Bosch, Continental oder der französische Weinproduzent Castel Frères. Weltweit arbeiten rund 100 Mitarbeiter für das ehemalige Startup der Universität Mannheim. Dass die Gründer auch nach mehr als 14 Jahren noch von ihrer Idee überzeugt sind, zeigt ein Blick auf ihre Lebensläufe: fünf der sechs Gründer sind trotz Komplettübernahme dem Unternehmen treu geblieben.

Exit #3 – Gründer bleiben

Wer Augen Chirurg werden will, sollte bereits vor der ersten Operation so viel praktische Erfahrung wie möglich sammeln. Um das sicherzustellen, haben Norbert Hinckers und Dr. Markus Schill 2001, beide Alumni der Universität Mannheim, das Startup *VRmagic* gegründet. Auf dem Gebiet der Virtual-Reality-Simulatoren für angehende Augenärzte ist *VRmagic* Weltmarktführer. „Wir hatten die Expertise und die Ideen, uns fehlte nur das Geld“, blickt Physiker Norbert Hinckers auf die Gründungsphase zurück. 2005 übernahm Leonardo Venture 25 Prozent der Anteile am Startup. „Für mich hat sich nach dem Einstieg des Investors in der täglichen Arbeit nichts geändert: Gemeinsam mit Markus Schill treffe ich immer noch alle wichtigen Entscheidungen“, sagt Hinckers, einer der beiden Geschäftsführer der *VRmagic Holding AG*. Mit Hilfe der Simulatoren können zukünftige Ärzte chirurgische Eingriffe am Auge trainieren oder Erfahrung im Bereich Diagnostik sammeln – ohne Risiko für einen Patienten. „Ohne den Einstieg eines langfristigen Investors hätten wir die hohen Entwicklungskosten der ersten Jahre nicht stemmen können“, sagt Hinckers.

tesa scribos

Es war eine kleine Sensation: 1998 fanden Forscher am Lehrstuhl für Informatik V heraus, dass sich Tesastreifen mit Daten bedrucken lassen. Heute ist tesa scribos zu einem weltweit erfolgreich operierenden Unternehmen herangewachsen. Einer der Mitgründer war Dr. Christoph Dietrich.



1 Maryia Rudak Master Sprache und Kommunikation

„Ich würde mein eigenes Modelabel gründen. Meine Zielgruppe wären ‚Young Professionals‘, also Leute, die noch jung sind aber bereits ihr eigenes Geld verdienen. Vom Stil her würde ich eher in Richtung ‚casual‘ gehen. Zum Beispiel würde ich T-Shirts mit lustigen Sprüchen oder auch Zeichnungen entwerfen lassen. Vielleicht könnten ja Studenten von Modeschulen die Kleidung entwerfen und damit Erfahrungen sammeln. Später würde ich dann eventuell mit angesagten Designern zusammenarbeiten. Die Kleidung würde ich bevorzugt in Deutschland produzieren lassen. Das ist zwar teurer, aber ich glaube, die Kunden wissen Verantwortung zu schätzen und sind dann vielleicht auch bereit, mehr Geld dafür auszugeben.“



1

2

2 Laura Wähler Master Wirtschaftspsychologie

„Ich würde einen Tante-Emma-Laden aufmachen, zum Beispiel auf einem Campingplatz. So einen kleinen Laden, zu dem dann alle Camper kommen und ihr Grillzeug holen oder dort morgens ihre Brötchen und ihren Kaffee besorgen. Das habe ich mir schon länger mal überlegt. Ich bin auf dem Land aufgewachsen. Ich finde es cool, wenn jeder jeden kennt und alle zu dieser einen Frau einkaufen gehen und sich dort treffen.“

3 Benjamin Limlei Bachelor Politikwissenschaft

„Ich würde mich mit einer Politikberatung im Bereich Naher und Mittlerer Osten selbstständig machen. Ich studiere Politikwissenschaft und würde später gerne mal in dieser Richtung etwas machen. Diese Region interessiert mich speziell und ich suche zurzeit auch nach einem Praktikum in diesem Bereich.“

Nachgefragt

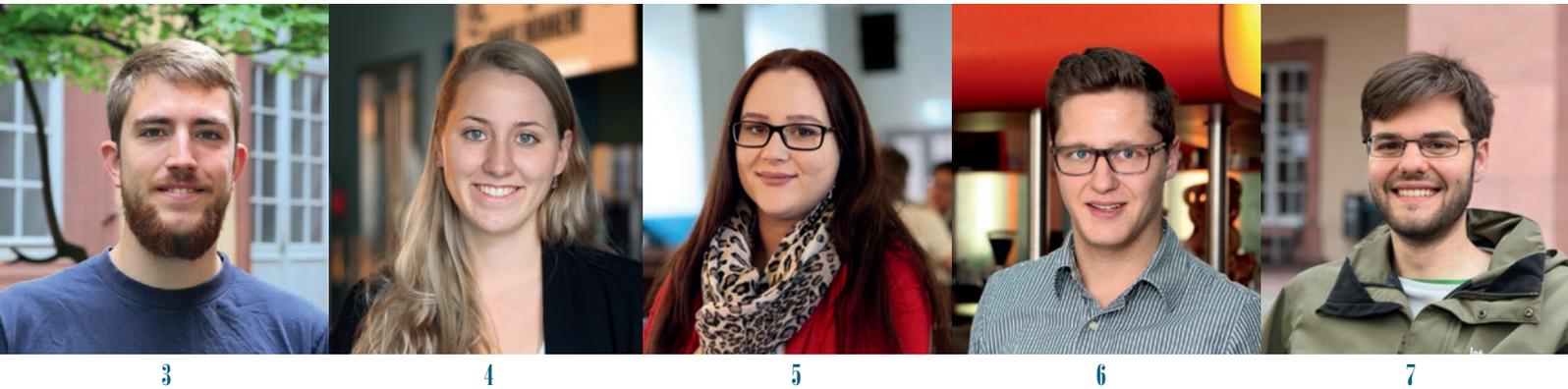
Wenn Du wüsstest, dass du nicht scheitern wirst und Geld keine Rolle spielt, was für ein Unternehmen würdest Du dann gründen? FORUM-Reporterin Kathrin Holstein war mit dieser Frage auf dem Campus unterwegs.

4 Susannah Epple Bachelor Wirtschaftspädagogik

„Ich würde mich mit meinem eigenen Work-Life-Balance-Zentrum selbstständig machen. Verschiedene Unternehmen könnten dann meine Kurse für ihre Mitarbeiter buchen. Zum einen sollte es Angebote zur fachlichen Weiterbildung geben, aber auch Kurse, bei denen es um mehr Ausgeglichenheit geht, zum Beispiel zu Themen wie Zeitplanung oder Organisation des Arbeitstages. Ich denke, dass solche Kurse momentan sehr gefragt sind, denn man hört ja oft von Menschen, die unter Burnout leiden.“

6 Michael Roll Master Wirtschaftspädagogik

„Ich würde eine Art Perspektiven-Plattform gründen, also ein virtuelles Portal, bei dem sich junge Leute ein Profil anlegen können und dabei ihre Stärken und Schwächen angeben. Das System analysiert das Profil und schlägt den Nutzern Ausbildungen, Jobs oder auch Studiengänge vor, die zu ihnen passen. Dabei sollte schon das gesamte Spektrum abgedeckt werden – von der Ausbildung zum Schreiner bis zum Finance-Studium. Da es so etwas ja schon gibt, würde ich es regionaler ausrichten, zum Beispiel speziell auf die Region um Mannheim zugeschnitten.“



5 Aida Obić Bachelor Kultur und Wirtschaft – Romanistik

„Ich würde eine Strandbar aufmachen, am liebsten in Spanien. Auf jeden Fall würde coole Musik laufen, insbesondere auch lateinamerikanische und spanische Musik. Eine Cocktailbar sollte es geben und Kleinigkeiten zu essen. Als Zielgruppe würde ich mich auf jüngere Leute konzentrieren, so zwischen 20 und 30. Sowohl Touristen als auch Einheimische sollten sich dort wohlfühlen. Am liebsten wäre mir ein internationales Publikum – alle sollen willkommen sein und Möglichkeit zum Tanzen sollte es natürlich auch geben.“

7 Vinzent Gimmel Bachelor Psychologie

„Gerade auf dem Land gibt es sehr viele ältere Damen, die einsam sind, aber ganz tolle Sachen können, wie zum Beispiel Marmelade kochen oder Kuchen backen. Leider haben diese Frauen dazu oft keinen Anlass mehr. Daher fände ich es toll, wenn man zum einen diese Frauen zusammenbringt. Zum anderen könnte man dabei auch gleichzeitig jüngere potenzielle Abnehmer mit ins Boot holen, wie zum Beispiel Leute aus der Stadt, die vielleicht keine Großmutter mehr haben. Dann könnten diese jüngeren Leute von den alten Frauen lernen, damit dieses tolle Wissen nicht verloren geht. Die Frauen selbst hätten außerdem die Möglichkeit, ihr Talent zu zeigen – und zwar vor Leuten, die ihr Können zu schätzen wissen. Gerade solche Sachen wie eingelegte Gurken oder Chutneys sind momentan ja auch wieder stark im Kommen. Idealerweise sollten die Frauen auch etwas davon haben und mit den selbstgemachten Sachen ihre Rente ein wenig aufstocken können. Zumindest sollte sich das Projekt selbst tragen.“

PROFILE

Building sites with a future

Never before in the history of the University of Mannheim has so much work been going on with so many building projects as at present: at the end of the year the renovation of the west wing will be completed, in B6 the foundation stone was laid for a new research and teaching building and the Mannheim Business School is converting the university's former coal cellar into an underground study and conference centre with two semi-circular lecture halls, a conference area and ten group seminar rooms as well as a large foyer. The building projects are expected to be completed by spring 2017.

Original articles see page 6

PROFILE

ERASMUS Top 10-Ranking: University of Mannheim defends its top position

With 624 ERASMUS-funded study places the University of Mannheim once again achieved sixth place in the German Academic Exchange Service (DAAD) ranking in absolute numbers. Thus the Uni Mannheim could position itself ahead of far larger universities such as Cologne, Heidelberg or the Berlin universities. An investigation by the EU concerning student mobility which compared all 4,600 universities participating in the ERASMUS system also confirmed that the University of Mannheim is very successful in the area of internationalisation: here the university attained place 59.

Original article see page 7

PROFILE

Financial Times Ranking: MBS amongst the top five worldwide

For the first time ever the Mannheim Business School (MBS) has achieved a place amongst the five best institutions worldwide in one of the leading international ranking lists. In its rankings for company programmes the *Financial Times* rated the Mannheim managers' smitthy as the best German institute by far. The MBS appears only for the second time in this worldwide most important ranking list for company programmes. In 2014 it achieved the twelfth place as best newcomer in the last ten years.

Original article see page 7

PROFILE

On the way to becoming an international campus

With the introduction of the international academic calendar, the development of its exchange programmes and the extension of its English language study courses, the University of Mannheim is consistently implementing its internationalisation strategy. In the fall semester the university welcomed around 850 exchange students – more than ever before. Thus the number of incoming exchange students doubled in the past five years. Especially English language courses such as the Master of Arts in Political Science or the English

Track in the Mannheim Master of Management are the trend. The introduction of further English language courses at the university is planned.

Original article see page 9

MAIN FOCUS

Socks, cars, emotions

Many startups in Germany develop digital products such as apps, internet platforms or online shops. Two students from the University of Mannheim are counteracting this trend and want to stir up the market with products which you do not download, but which you can touch. Sebastian Steininger set up *Herrenfahrt* last year – an enterprise which produces handmade care products for high class automobiles. Lucas Pulkert on the other hand, produces colourful socks. Founded in 2013, *von Jungfeld* socks can now be bought in over 450 stores in Germany and Europe. Pulkert and Steininger both took the Bachelor of Arts degree Culture and Business with the main subject History at the University of Mannheim and both have the same objective: reaching a new, lifestyle oriented generation of customers with carefully made products and modern marketing.

Original article see page 12

MAIN FOCUS

Why do women start up businesses less frequently than men?

14 per cent of men in employment in Germany have set up their own businesses, whereas the share was only 7 per cent for women in employment. According to the sociologist Dr. René Leicht at the Institute for SME Research and Entrepreneurship, the main reason for the low proportion of women is due to their choice of degree course and career. He could determine that women tended to choose subjects and professions where they were unable to acquire the necessary skills for self-employment – for example the humanities and social sciences or professions in administrations and in the public services.

Original article see page 22

NETWORK

New "Institut Français" enriches urban culture and science

Geographically speaking, France is not too far from Mannheim. Culturally speaking, since July 26 France and the French have got even nearer: in block C4 an "Institut Français" has opened, which will be much more than just a language learning centre. "The focus will be on promoting intercultural competence. But the institute will also offer contact support with industry and science as well as French cultural work in the form of a media library open to the public and events such as exhibitions, theatre projects and children's programmes", explains the professor for Romance Studies Dr. Eva Eckkrammer, who will be the first academic director of the Institut Français. The Mannheim institute is one of a total of eleven Instituts Français with a cultural focus in Germany. It has been founded as an association. The University of Mannheim is here one of seven sponsors. The inauguration took place on the occasion of the 34th Romance Studies Day at the University of Mannheim.

Original articles see page 42

Mannheimer Politikwissenschaftler ausgezeichnet

Dr. Dirk Junge, Prof. Dr. Thomas König und Bernd Luig haben den zum ersten Mal ausgeschriebenen „Wissenschaftspreis Bürokratie“ vom Institut der deutschen Wirtschaft erhalten

Wenn sich die Vertreter der Mitgliedsstaaten und das Europäische Parlament in der EU-Gesetzgebung gegenseitig blockieren, verstärkt die Europäische Kommission ihre Bürokratie. Zu diesem Ergebnis kommt das ausgezeichnete Forschungsprojekt am Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES) der Universität Mannheim. Die drei Forscher haben für die Studie erstmals die gesamten legislativen und bürokratischen Aktivitäten der EU untersucht. „Dieses Ergebnis wirft unserer Ansicht nach weitere Fragen zur demokratischen Legitimation der Europäischen Union auf. Wir müssen als Wissenschaftler künftig noch genauer analysieren, welche Interessen im politischen Prozess der EU in welcher Form repräsentiert werden und wer sich letztlich durchsetzt“, sagt Prof. Dr. Thomas König. Es sei bedenklich, dass die Kommission einfach selbst Regelungen treffe, wenn keine effektive Kontrolle durch die gesetzgebenden Organe gewährleistet sei. NH ■

50 Jahre Historisches Institut – Mittler zwischen Kultur und Wirtschaft

Ein halbes Jahrhundert lang wird an der Universität Mannheim Geschichte gelehrt, erforscht und geschrieben. Das Historische Institut blickte im Frühjahrssemester mit einem Festvortrag und einer Ausstellung des Universitätsarchivs darauf zurück. Was Wenige wissen: Die Einrichtung eines Lehrstuhls für Neuere Geschichte 1965 legte zugleich den Grundstein für die zwei Jahre später erfolgte Ernennung der damaligen Wirtschaftshochschule zur Universität. Schritt für Schritt erfolgte danach der Ausbau der Geisteswissenschaften und die Philosophische Fakultät entwickelte sich zur zweitgrößten Fakultät nach der BWL.

Heute bildet das von Prof. Dr. Julia Angster geleitete Historische Institut mit seinen interdisziplinären Studiengängen „Kultur und Wirtschaft“ das Profil der Universität ab. Auch in der Forschung findet sich ein Schwerpunkt auf der Untersuchung von Kultur und Wirtschaft in ihrer regionalen und transnationalen Verflechtung. Das Fach wird darüber hinaus von den etwa dreißig Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in seiner gesamten Breite und über alle Epochen hinweg vertreten. Ein Blick in den Veranstaltungskalender des Instituts zeigt, wie vielfältig und lebendig Geschichte erforscht werden kann – ein Besuch lohnt sich. KB ■

FIGHT & FITNESS FABRIK

**PRÜFUNGSSTRESS ABBAUEN
UND DABEI FIT WERDEN,
BEI UNS KEIN PROBLEM!**

Alle Kurse für Anfänger und Fortgeschrittene geeignet!

**AKTIONSPREISE
FÜR STUDENTEN**



**THAI BOXEN, BOXEN, WING TSUN, ZUMBA, TRX, LADIES FITNESS, GRAPPLING,
MIXED MARTIAL ARTS (MMA), MMA ZIRKELTRAINING, BRAZILIAN JIU JITSU (BJJ).**

Es lebe die Straße

Online-Petitionen, Netzdemos und Shitstorms – der Unmut der Bürger hat sich längst ins Internet verlagert. Wer etwas bewegen will, muss nicht mehr auf die Straße gehen. Oder etwa doch? FORUM sprach darüber mit dem Mannheimer Historiker Prof. Dr. Philipp Gassert. Er erforscht im Rahmen eines DFG-Projekts die Protestbewegungen während des Kalten Krieges und verfasst derzeit eine globale Geschichte des Straßenprotests.

Interview: Nadine Diehl
Foto: Stefanie Eichler

FORUM: Seit wann gehen Menschen auf die Straße, um zu protestieren?

Gassert: Der Straßenprotest wie wir ihn heute kennen, hat seine Anfänge im 18. Jahrhundert. Bei den so genannten Brotrevolten gingen die Menschen auf die Straßen, weil sie gestiegene Lebensmittelpreise als ungerecht empfanden. Diese Proteste waren aber noch nicht auf einen politischen Wandel hin ausgerichtet. Das kam erst mit der Französischen Revolution, in der sich die Protestierenden für eine liberale Gesellschaft und Demokratie einsetzten – der erste erfolgreiche Protest in der Geschichte. Die moderne Protestdemonstration, wie wir sie heute kennen, ist dann im Wesentlichen von der Arbeiterbewegung im ausgehenden 19. Jahrhundert entwickelt worden. Auch hier ging es um die Forderung nach einem grundsätzlichen gesellschaftlichen Wandel, eine Funktion von Straßenprotesten, die sich noch bis in die 68er Jahre zog. Bei den Protesten seither – zumindest in Deutschland – geht es nicht mehr um die große Systemfrage, sondern um konkrete politische Ziele, die innerhalb des Systems erreicht werden sollen, seien es die Verhinderung eines AKW oder von Stuttgart21. Das Occupy-Bündnis, das sich gegen das kapitalistische System richtet, ist eine Ausnahme.

FORUM: Von den drei Protestbewegungen, die Sie gerade genannt haben, gibt es auch sehr starke Bilder – Stuttgart21-Gegner, die mit Wasserwerfern vertrieben werden; Atomgegner, die sich an Bahngleise ketten; Occupy-Aktivist*innen, die wochenlang vor der Wall Street kampieren. Wie wichtig sind solche Bilder für den erfolgreichen Protest?

Gassert: Die richtigen Bilder und Inszenierungen sind sehr wichtig. Historisch gesehen gibt es zwei Meister auf diesem Gebiet: Mahatma Gandhi und Martin Luther King. Beide hatten verstanden, dass sie bestimmte Bilder produzieren müssen, wenn sie gehört werden



wollen. Kings größter Coup in dieser Hinsicht war ein Protestzug in Birmingham, wo Hunde auf demonstrierende Kinder gehetzt und Wasserwerfer gegen sie eingesetzt wurden. Viele sagten, es war zynisch, Kinder vorzuschicken, aber in dem Moment war klar, dass die Öffentlichkeit der USA, die ja durchaus rassistisch gesinnt war, auf der Seite der Demonstranten stehen würde. Oder nehmen Sie Gandhis Salzmarsh von 1930, eines der größten Manifeste in der indischen Unabhängigkeitsbewegung. Um gegen das britische Salzmonopol zu demonstrieren, marschierte er mit seinen Anhängern fast 400 Kilometer ans Arabische Meer. Damit diese starken Bilder um die Welt gehen, lud er US-Journalisten ein – auch weil er sich dachte, dass man über die amerikanische Öffentlichkeit wieder Druck auf die Engländer ausüben kann.

FORUM: Bei den „Je suis Charlie“-Demonstrationen marschierte nicht nur das Volk mit, sondern auch die Staatschefs der einflussreichsten Länder der Welt. Es wurde nicht

gegen ein System demonstriert, sondern für ein System, nämlich das der Demokratie mit seiner Meinungsfreiheit und seinen liberalen Werten. Ist das historisch gesehen neu?

Gassert: Bei Charlie Hebdo wurde der Straßenprotest tatsächlich völlig auf den Kopf gestellt. Ursprünglich ging es mal darum, etwas in der Gesellschaft zu ändern. Man protestierte gegen all das, was hegemonial war. Und jetzt sind wir an dem Punkt, wo Demonstrieren quasi staatstragend geworden ist. Das finde ich hochspannend, wenn man den ganzen Bogen schlägt: Das Demonstrationsrecht ist selbstverständlich geworden, aber es ist so, dass gewissermaßen die führenden Politiker selbst dieses Demonstrationsrecht ausüben. Es wirkt so, als wären wir an einem Punkt angekommen, an dem Demonstrieren zumindest in westlich liberalen Gesellschaften eine harmlose Art und Weise geworden ist, politische Anliegen zu kommunizieren – so harmlos, dass die höchsten Vertreter des Systems mitdemonstrieren.

FORUM: Ist das der Tod des politischen Protests gegen die Obrigkeit?

Gassert: Auf keinen Fall! Ich vertrete die Hypothese, dass der Straßenprotest in seiner historisch eingeschliffenen Form nie aussterben wird. Was wir die letzten 200 Jahre beobachten können ist, dass er eine sehr hohe Adaptionsfähigkeit aufweist. Dass er genauso gut in einem Zeitalter funktionierte, in dem die Massenpresse dominierte, wie auch im Radio- oder Fernsehzeitalter und auch heute mit den sozialen Medien. Er passt sich an jedes Medienzeitalter an und jeder mediale Wandel hat historisch gesehen neue Elemente im Straßenprotest hervorgerufen.

FORUM: Eines davon ließ sich auf dem Höhepunkt der globalen Finanzkrise beobachten. Da wurde nicht mehr durch die Straßensmachten marschiert, sondern die Wall Street wurde belagert, um ein Zeichen gegen den Kapitalismus zu setzen. Sitzen statt marschieren – ist das eine neue Form?

Gassert: Wenn man sich die jüngste Zeit anschaut, dann sind die antihegemonialen Demonstrationen tatsächlich solche, die stärker in Platzbesetzungen münden, wie die Besetzung des Tahrir-Platzes in Kairo, des Taksim-Platzes in Istanbul oder eben die Occupy-Protestcamps vor den Banken. Es reicht eigentlich nicht mehr aus, irgendwo hinzumarschieren. Inzwischen haben sich Routinen in Bezug auf Protestmärsche eingeschlichen, dass es in dieser Art und Weise nicht mehr destruktiv genug ist. Eine Platzbesetzung ist kein Routineprotest und erfordert zudem eine höhere Investition seitens derjenigen,

die demonstrieren. Neu ist das allerdings nicht: Die ersten großen Platzbesetzungen in Deutschland entstanden in den 70er Jahren mit dem Anti-AKW-Protest. Die wiederum wurden von den Sitzstreiks in der amerikanischen Bürgerrechtsbewegung übernommen.

FORUM: Ab wann bezeichnen Sie als Wissenschaftler einen Straßenprotest – unabhängig von der jeweiligen Form, die dieser Protest annimmt – als erfolgreich? Viele bewirken ja erst einmal gar nichts.

Gassert: Das ist tatsächlich die Kardinalfrage der Protestforschung. Die meisten Protestbewegungen enden erst mal in einer Enttäuschung. Nach dem NATO-Doppelbeschluss 1979, der eine Nachrüstung mit Atomraketen vorsah, kam es zu heftigen Protesten. Der Bundestag verabschiedete das Gesetz trotzdem, die NATO stationierte ihre Raketen. Auf lange Sicht muss man allerdings sagen, dass der Raketenstreit am Ende doch bewirkt hat, dass wir uns darüber verständigt haben, wie wir es mit Krieg und Frieden halten. Solche Grundsatzfragen werden bei Protestbewegungen immer mitverhandelt. Worin Protestaktionen darüber hinaus besonders erfolgreich sind, ist die Schaffung einer Gruppenidentität. Wenn Sie in einer Gruppe durch die Straßen ziehen, schweißt das zusammen. Das hat eine ganz andere Emotionalität, wie sie sich meiner Meinung nach im virtuellen Raum nicht erreichen lässt. Und darum glaube ich auch, dass diese Form der politischen Interaktion nicht untergehen wird, weil wir Menschen dieses Erlebnis suchen und der physische Einsatz nach wie vor der Schlüssel zu Veränderungen in unserer Gesellschaft ist. ■

Die Oberbürgermeisterwahl als Forschungsobjekt

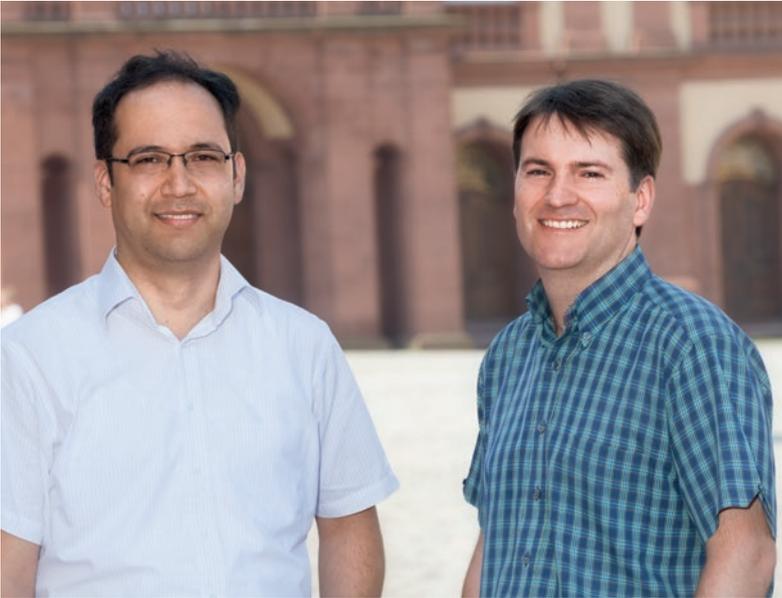
Im Sommer wählten die Mannheimer den Oberbürgermeister ihrer Stadt. Nur rund 30 Prozent der Bürgerinnen und Bürger beteiligten sich am ersten Wahlgang – ein neuer Minusrekord und ein gefundenes Forschungsthema für 17 Soziologie-Studenten der Universität Mannheim. Im Rahmen eines empirischen Forschungspraktikums machten sie eine Nachwahlbefragung und werten in diesem Semester die Ergebnisse aus.

Nachwahlbefragungen stellen ein wichtiges Instrument der empirischen Sozialforschung dar und werden üblicherweise von großen Forschungsinstituten durchgeführt. Die beiden Soziologie-Dozentinnen Barbara Felderer und Dr. Nikki Graf wollten die Gelegenheit nutzen, ein reales Forschungsprojekt zu gestalten, in dem die Studierenden alle Aspekte der empirischen Sozialforschung im echten Feld kennenlernen sollten und beschlossen daher, in diesem Jahr eine Nachwahlbefragung der OB-Wahl mit den Studierenden durchzuführen.

In den wöchentlichen Sitzungen lernten die Studierenden den gesamten Forschungsprozess vom Aufstellen der Forschungsfragen, über die Theoriearbeit bis hin zur Entwicklung des Messinstruments kennen. Das Neuerlernte setzten die Studierenden direkt in die Praxis um: In Kleingruppen erarbeiteten sie Fragen, die sie anschließend im Kolloquium diskutierten und in einen Fragebogen

aufnahmen. Neben den typischen Fragen, wie zum Beispiel nach der Stimmabgabe, wurde die Meinung der Bürgerinnen und Bürger zu verschiedenen kommunalen, politischen Themen erhoben, darunter Migration oder Infrastruktur. Damit förderte das Projekt laut Graf auch das Interesse der Studierenden an der Kommunalpolitik: „Viele Studierende kommen ursprünglich nicht aus Mannheim und das Projekt hat die Studenten auch dazu ermuntert, sich mit der lokalen Politik und der Stadt Mannheim zu befassen.“

Von allen Mannheimer Wahllokalen wurden zufällig fünf Orte ausgewählt, die die Studierenden am Wahltag aufsuchten. Mit rund 1.500 Teilnehmern entstand ein großes Sample, mit dem sich in Zukunft die Studierenden auch über das Forschungspraktikum hinaus – beispielsweise in ihrer Bachelorarbeit – befassen können. Das zweisemestrige empirische Forschungspraktikum wird in diesem Semester fortgesetzt. Im zweiten Teil findet die Analyse der Daten statt. ■



Statistik mal anders – Dr. Toni Stocker (l.) und Dr. Sean Carey (r.) haben den Lehrpreis der Universität erhalten

Lebendige Zahlen

Statistik ist langweilig und trocken – mit diesem Vorurteil gehen wohl die meisten Studierenden in die Vorlesungen der zwei Mannheimer Dozenten Dr. Sean Carey und Dr. Toni Stocker. Der eine lehrt Statistik in den Sozialwissenschaften, der andere in Volkswirtschaftslehre. Weil sie es schaffen, dass ihre Studierenden nach dem Semester mit einem ganz anderen Bild von Statistik hinausgehen, wurden sie mit dem Lehrpreis der Universität ausgezeichnet.

Interview: Luisa Schulz
Foto: Stefanie Eichler

FORUM: Wie schafft man es, Statistik so lebendig zu lehren wie Sie es tun?

Carey: Ich setze in meinen Vorlesungen viele Beispiele ein. In Statistik wähle ich die aus Bereichen wie Film, Musik oder Fußball – etwa warum so viele Musiker im Alter von 27 Jahren sterben. Diese Beispiele haben nichts mit Politik zu tun, aber die Studierenden verstehen sie und können sie sich merken.

Stocker: Wichtig ist, dass die Veranstaltungen gut organisiert und didaktisch durchdacht sind. Wenn die Studierenden merken, dass sie die Chance haben, sehr viel zu lernen, dann wird es auch meist eine erfolgreiche Lehrveranstaltung.

FORUM: Wie muss man sich ihre Lehrveranstaltungen vorstellen?

Carey: 90 Minuten am Stück zuzuhören, finde ich sehr lange. Deswegen spreche ich zum Beispiel 25 Minuten und baue dann eine Pause ein, in der ich die Studierenden miteinbeziehe.

Oft stelle ich eine Aufgabe, zum Beispiel eine Menge zu schätzen.

Stocker: Was den Ablauf meiner Lehrveranstaltungen angeht, habe ich speziell in den Übungen ein eigenes Konzept entwickelt. Ich möchte nicht, dass die Übung als Frontalunterricht stattfindet, denn die Studierenden haben sehr individuelle Probleme. Um homogenere Kleingruppen zu bilden, geben die Studierenden an, welche Übungen sie bereits wie weit bearbeitet haben und tun sich entsprechend zusammen. Während sie sich dann über die Aufgaben austauschen, werden sie von einem Übungsleiter individuell unterstützt. Am Ende der Übung bekommen dann aber alle auf jeden Fall eine vollständige Musterlösung.

FORUM: Setzen Sie besondere Medien in Ihren Vorlesungen ein?

Stocker: Ich zeichne meine Vorlesungen als Video auf. Das ist ein Mittel, das relativ einfach durchzuführen ist, den Studierenden aber sehr entgegenkommt. Was meine Folien angeht, bearbeite ich sie manchmal während der Vorlesung, um etwas zu erklären.

Carey: Ich habe teilweise bis zu fünfzig Folien. Aber da ist nicht viel Text drauf, sondern Bilder und Beispiele. Denn wenn mein Publikum aus Studierenden mit unterschiedlichen Hauptfächern besteht, gibt es unterschiedliche Interessen. Deswegen habe ich meist zwei oder mehr Beispiele für jedes Konzept.

FORUM: Haben Sie eine spezielle Lehrphilosophie?

Stocker: Gute Lehre ist selten einfach nur eine einzelne Maßnahme. Vielmehr besteht die Schwierigkeit darin, einzelne Maßnahmen aufeinander abzustimmen. Am Ende ist es eine Abstimmung organisatorischer, didaktischer, teils auch psychologischer Faktoren, die ineinander zusammen spielen.

Carey: Man sollte immer versuchen, den Hörsaal zu einem aufregenden Ort zu machen, wo die Studierenden jeden Morgen gerne hingehen, um nicht nur zu lernen, sondern auch Freude dabei zu haben.

FORUM: Haben Sie abschließend einen Rat, den Sie anderen Lehrenden mitgeben wollen?

Carey: Jeder sollte seinen eigenen Stil finden. Man kann sich dabei von anderen inspirieren lassen, aber man sollte man selbst bleiben. Es gibt zum Beispiel strenge, angsteinflößende Lehrer, von denen man viel lernen kann. Doch das ist nicht die Art von jedem. Es kommt einfach darauf an, womit man sich wohl fühlt.

Stocker: Wenn man den Willen hat, sich ständig zu verbessern und Kritik von Studierenden ernst nimmt, dann lernt man über die Jahre dazu. Auch ich habe eine Entwicklung durchgemacht und habe noch lange nicht alles optimiert. ■

Universität stellt Lehrerausbildung auf Bachelor und Master um

Die ehemaligen Diplom- und Magisterstudiengänge sind längst durch Bachelor- und Masterabschlüsse ersetzt. In diesem Jahr ziehen nun auch die Lehramtsstudiengänge in Baden-Württemberg nach: Die Universität Mannheim führt den Bachelor of Education ein. „Damit ist das komplette Studienangebot der Universität Mannheim auf das Bachelorsystem umgestellt. Mit der Umsetzung der Lehramtsreform werden wir die Lehrerbildung weiter verbessern, deren hohe Qualität mehrfach zum Beispiel im CHE-Ranking bestätigt wurde“, erklärt Prof. Dr. Thomas Puhl, Prorektor für Studium und Lehre.

Der neue Bachelor of Education, der seit diesem Herbstsemester angeboten wird, ist auf sechs Semester angelegt und vermittelt den angehenden Lehrerinnen und Lehrern fundierte Kenntnisse in zwei Fachwissenschaften, sowie den Bildungswissenschaften, also den erziehungswissenschaftlichen, psychologischen und soziologischen Grundfragen der Bildung, und der Fachdidaktik. Übergreifender Schwerpunkt der Mannheimer Lehrerbildung ist das Thema „Sprachliche Heterogenität“. Sprachliche und kulturelle Heterogenität erweisen sich gerade in der Metropolregion Rhein-Neckar als gesellschaftliche und bildungspolitische Herausforderung und bilden einen bereits verankerten Schwerpunkt in Forschung und Lehre an der Universität Mannheim, der für die Lehramtsstudiengänge noch weiter ausgebaut werden soll. Dabei geht es im Detail um Themen wie sprachliche Variation, Erst-, Zweit- und Drittspracherwerb, Mehrsprachigkeit, Sprachstandsdiagnostik, Lehr-Lernforschung, Motivationsforschung sowie Forschung zum Kompetenzerwerb in der beruflichen Bildung.

Bei den Fachwissenschaften können die Studierenden aus Deutsch, Englisch, Französisch, Geschichte, Informatik, Italienisch, Mathematik, Philosophie/Ethik, Politikwissenschaft, Spanisch sowie Wirtschaftswissenschaften wählen und zwei Fächer kombinieren.

„Die Bildungswissenschaften bilden das fächerübergreifende Element des Bachelor of Education. In diesem Rahmen werden die Studierenden auch fachlich bei ihren ersten praktischen Erfahrungen in der Schule begleitet, die durch ein Orientierungspraktikum, das fest im Studienverlauf verankert ist, erworben werden“, sagt Sarah Kern, die die Umsetzung der Lehramtsreform federführend begleitet hat und an der Philosophischen Fakultät Studiengangsmanagerin für Lehramt an Gymnasien ist.



Wer Lehrer werden will, studiert ab diesem Semester den Bachelor of Education. 2018 zieht der Master nach.

Foto: lightpoet/123rf.com

Das Berufsziel des Bachelor of Education ist nicht automatisch der Schuldienst. Die Absolventinnen und Absolventen können den Weg in verschiedene Fach-Master weitergehen. Wer als Lehrerin oder Lehrer arbeiten möchte, muss den Master of Education anschließen, der den Zugang zum Referendariat ermöglicht und durch das Schulpraxissemester nochmals deutlich mehr Schwerpunkte auf Praxiserfahrung und die Vermittlung von pädagogischen und didaktischen Fertigkeiten setzt. Die Einführung des Master of Education ist an der Universität Mannheim für 2018 geplant.

KH ■

Mannheim Master of Accounting & Taxation

Absolventinnen und Absolventen mit überragendem Ergebnis im Steuerberaterexamen

Über 90 Prozent der Absolventinnen und Absolventen des berufs begleitenden Studiengangs der Mannheim Business School (MBS) bestanden wenige Monate nach ihrem erfolgreichen Studienabschluss auch das Steuerberater-Examen. Dieses Ergebnis gilt in der Fachwelt als herausragend: In den vergangenen Jahren meisterten durchschnittlich nur 50 Prozent der Kandidatinnen und Kandidaten diese anspruchsvolle Prüfung im ersten Versuch.

„Dieses Ergebnis untermauert unseren Anspruch, mit dem Mannheim Master of Accounting & Taxation eine Premiumausbildung für zukünftige Führungskräfte in Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung anzubieten“, betont Prof. Dr. Christoph Spengel, Akademischer Direktor der Vertiefungsrichtung Steuern des Studiengangs. Bereits seit 2008 gehört das Programm zum Portfolio der MBS, dem organisatorischen Dach für Management-

Weiterbildung an der Universität Mannheim. Inzwischen haben rund 300 Studierende den Mannheim Master of Accounting & Taxation erfolgreich durchlaufen. „Unser Ziel ist es, eine gleichermaßen wissenschaftlich fundierte wie praxisorientierte Ausbildung anzubieten, die auf eine Führungsposition vorbereitet“, sagt Spengel.

Entwickelt wurde der Master in enger Zusammenarbeit mit den weltweit führenden Unternehmen der Branche, den so genannten „Big Four“. Der Studiengang wird mit zwei Vertiefungsrichtungen angeboten: Während der Taxation Track eine bundesweit einmalige Spezialisierung in den Bereichen internationale Besteuerung, internationale Steuerplanung und Steuergestaltung ermöglicht, kann mit dem Accounting Track der Weg zum Beruf des Wirtschaftsprüfers eingeschlagen werden.

RB ■

Gutes tun und Punkte sammeln

„Lernen durch Engagement“ ist die Idee hinter der Methode des Service Learning, die gesellschaftliches Engagement mit fachlichem Lernen verbindet. An der Universität Mannheim wird sie bereits seit über zehn Jahren eingesetzt. Jüngst haben Studierende dabei Konzepte für unterschiedliche Lernvoraussetzungen von Schülern an Gymnasien entwickelt.

In der Theorie hat Marco Gierke bereits viel über seinen angehenden Beruf als Lehrer gelernt. Der 21-Jährige studiert im vierten Semester Lehramt mit der Fächerkombination Deutsch und Politikwissenschaft. Beim Service-Learning-Seminar „Diagnostik im Unterricht“ konnte er im vergangenen Semester sein Wissen auch praktisch anwenden. „Die Idee dahinter finde ich sehr motivierend. Man tut etwas Nützliches und lernt etwas dabei“, sagt Marco.

Mit dem Wegfall der verbindlichen Grundschulempfehlungen ist der Zulauf auf die Gymnasien und somit auch die Leistungsheterogenität in einzelnen Klassen gestiegen. „Viele der Schüler sind noch nicht auf dem Sprachstand, dass sie das Abitur erreichen können“, erklärt Marco. Unter der Leitung von Prof. Dr. Stefan Münzer, Inhaber des Lehrstuhls für Bildungspsychologie, erhoben die Studierenden

deshalb die sprachlichen Kompetenzen der Schüler, um auf dieser Basis Unterrichtskonzepte zu entwickeln, die den verschiedenen Niveaus gerecht werden.

Im ersten Teil setzten sich die Studierenden mit Diagnostikmethoden zur Sprachstandserhebung auseinander. Daraufhin führten sie einen Sprachstandstest in den fünften Klassen zweier Partnerschulen der Universität Mannheim durch. Auf Basis der Ergebnisse entwickelten die Studierenden diverse Unterrichtskonzepte und konnten diese in Kleingruppen praktisch erproben: „Wir haben die Klasse beispielsweise gemäß ihres Sprachstands in zwei Gruppen unterteilt und ihnen zwei verschieden schwere Audio-Dateien zum Thema ‚Mobbing‘ vorgespielt. Das Thema haben wir dann mit allen besprochen und gemeinsam eine Mindmap erarbeitet“, berichtet Marco. „Das Konzept kam sehr gut an und alle Kinder haben motiviert mitgearbeitet.“

Über das Plus an Praxiserfahrung, das er dabei gewonnen hat, freut er sich: „Schließlich muss man sich später auch wohlfühlen, wenn man vor einer Klasse steht.“ Die Ergebnisse des Tests und die unterschiedlichen Konzepte können die Lehrer der Partnerschulen nun auch für ihre eigene Unterrichtsgestaltung nutzen. Aufgrund der hohen Nachfrage sollen die Seminare „Diagnostik und Umgang mit Heterogenität“ in den kommenden Semestern erneut angeboten werden. KHO ■

99 PROBLEMS
BUT THE
CITY
AIN'T ONE.



ABSOLVENTUM wird 20

Deutschlands größte und älteste
Alumni-Organisation feiert Jubiläum

Rund 7.000 Mitglieder und 46 Regionalgruppen weltweit – in zwei Jahrzehnten hat ABSOLVENTUM ein Netzwerk aufgebaut, das sich von Mannheim über den gesamten Globus erstreckt. So hat die Alumnivereinigung beispielsweise Mitglieder in Kapstadt, Dubai, Shanghai und Sydney. Gefeiert wurde das 20-jährige Bestehen jetzt mit einer Festveranstaltung im Rittersaal des Mannheimer Schlosses. Rund 200 Gäste verfolgten die Podiumsdiskussion zum Thema „Studieren heute: Hauptfach Egoismus – Königsweg oder Irrweg“. Diskutiert hatten die Alumni und Unternehmer Bernd Beetz und Dr. Dr. h.c. Manfred Fuchs, Prof. Dr. Rosemarie Tracy, Linguistikprofessorin und neu gewählte Prorektorin, sowie die Studierenden Rebecca Rühle und Steffen Kramer.

Als Bindeglied zwischen Universität, Alumni, Studierenden und Unternehmen pflegt ABSOLVENTUM zurzeit mehr als 65 Kooperationen mit Einrichtungen inner- und außerhalb der Universität. Gleichzeitig unterstützt das Netzwerk mit seinem Mentoringprogramm Studierende beim Berufseinstieg. Eine weitere Säule des Alumninetzwerks ist soziales Engagement. So verdoppelt



Foto: Sven Paustian

ABSOLVENTUM im kommenden Studienjahr anlässlich des Jubiläums die Zahl der vergebenen Deutschlandstipendien auf zehn. Insgesamt stellt die Alumni-Organisation nächstes Jahr damit 18.000 Euro für Stipendien zur Verfügung.

„Wir haben in den vergangenen zwei Jahrzehnten schon viel erreicht, haben aber auch noch viel vor“, erklärt Dr. Brigitte Fickel, Präsidentin von ABSOLVENTUM MANNHEIM. So sollen in den kommenden Jahren weitere internationale Regionalgruppen gegründet und Mitglieder noch besser miteinander vernetzt werden. ■

FREUNDE DER UNIVERSITÄT MANNHEIM

Die guten Freunde für Startups

„Für eine erfolgreiche Gründung kann man nicht genug gute Freunde haben, die einen begleiten und helfen, weitere Kontakte zu knüpfen. Hier stehen die Freunde der Universität Mannheim (FUM) mit ihrem Netzwerk aus rund 90 Unternehmen jungen Gründern zur Seite“, erklärt der Vorsitzende der FUM, Dr. Josef Zimmermann, die neuesten Aktivitäten des Vereins. Die jungen Unternehmerinnen und Unternehmer profitieren dabei von einer in der ersten Zeit kostenlosen Mitgliedschaft im Freunde-Netzwerk, die ihnen alle Angebote einer Vollmitgliedschaft ermöglicht. Dazu zählen neben interessanten Kontakten zu anderen Mitgliedern und Persönlichkeiten aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik auch die Einladungen zu exklusiven Vorträgen und Netzwerk-Veranstaltungen an der Universität. Um ihren Bekanntheitsgrad zu erhöhen, werden die Neuen regelmäßig im

Newsletter der FUM vorgestellt. In den letzten Monaten konnten gleich zwei Startups von Absolventen vorgestellt werden: *appinio*, ein Unternehmen, das Marktforschung per App anbietet, und *ubivent*, eine Plattform für virtuelle Events und Online-Konferenzen.

Die Unterstützung von jungen Gründerinnen und Gründern passt ganz zur Förderpolitik der FUM, die vor allem neue Projekte an der Universität anstoßen will. Aktuell wird so der Aufbau eines Stipendiensystems für Doktorandinnen und Doktoranden der Graduate School of Economics and Social Sciences (GESS) begleitet. Ein Dauerthema, dem sich die Freunde verschrieben haben, bleibt: die Förderung des stark nachgefragten CSR-Wochenendes für Studierende, das auch in diesem Herbst wieder fächerübergreifend angeboten wird. ■

KB ■

Neues „Institut Français“ bereichert städtische Kultur und Wissenschaft

Die Universität ist einer der sieben Träger des Ende Juli gegründeten Instituts. Die Einweihung fand im Rahmen des 34. Romanistentags in Mannheim statt.

Geografisch ist Frankreich von Mannheim nicht weit. Kulturell ist das Französische seit dem 26. Juli noch näher gerückt: Im Quadrat C4 wurde ein „Institut Français“ eröffnet, das weit mehr sein wird als ein reines Sprachlernzentrum. „Der Schwerpunkt liegt auf der Vermittlung von interkultureller Kompetenz. Aber auch die Kontaktpflege zu Wirtschaft und Wissenschaft sowie französische Kulturarbeit in Form einer öffentlich zugänglichen Mediathek und Veranstaltungen wie Ausstellungen, Theaterprojekte und Kinderprogramme soll das Institut anbieten. Damit wird es nicht nur die Stadt, sondern die gesamte Metropolregion Rhein-Neckar bereichern“, erklärt die Romanistikprofessorin Dr. Eva Eckkrammer, die die akademische Direktion des Institut Français übernimmt. Das Mannheimer Institut ist eins von insgesamt elf Instituts Français mit Kulturschwerpunkt in Deutschland. Es wurde als Verein gegründet, dessen Träger neben der Universität Mannheim die Stadt, die Französische Republik, das Institut

Français Deutschland, der Honorarkonsul der Republik Frankreich in Mannheim, Folker Zöllner, die Curt-Engelhorn-Stiftung und die Hochschule Mannheim sind.

Der Gründungsakt des Institut Français fand im Rahmen der Eröffnungsveranstaltung zum 34. Romanistentag in der Aula der Universität statt. Zum Romanistentag, einer der größten Fachtagungen der Romanistik, waren rund 700 internationale Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler angereist, um unter dem Motto: „Romanistik und Ökonomie: Struktur, Kultur, Literatur“ über die Wechselbeziehung zwischen Romanistik und Wirtschaft zu diskutieren. Dabei ging es unter anderem um Themen wie die Gestaltung von Krisen- und Gegendiskursen, die Sprache als kulturelles Kapital und ihr Marktwert sowie die Untersuchung der kreativen Entfaltungskraft, welche Krisen innewohnt und sich zum Beispiel literatur-, sprach- und kulturwissenschaftlich niederschlägt.

YS/KH ■

Sparkassen-Finanzgruppe



Im Team geht alles besser:
unsere Angebote für Studenten.

 Sparkasse
Rhein Neckar Nord

Wir bieten Ihnen ein Dream-Team, das es in Sachen Geld voll drauf hat: Das kostenlose Sparkassen-Girokonto macht Sie flexibel und gibt Ihnen weltweite Zahlungsfreiheit. Mit dem Sparkassen-Finanzkonzept und der individuellen Beratung durch unsere Experten stellen Sie die Weichen für Ihre erfolgreiche Zukunft. Alles Weitere in Ihrer Filiale oder unter www.sparkasse-rhein-neckar-nord.de. **Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**



Sportlich: Die Professoren Thomas König (Politikwissenschaft), Michèle Tertilt (VWL) und Dagmar Stahlberg (Sozialpsychologie)

Foto: Christos Sidiropoulos

Die Sportprofs

Professorinnen und Professoren bleiben gerne unter sich, sitzen den ganzen Tag lang über ihren Papieren und gehen allenfalls am Wochenende wandern. Dass dieses Klischee so nicht stimmt, zeigen zahlreiche Beispiele an der Universität Mannheim. Viele Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sind in ihrer Freizeit sportlich aktiv. Einige von ihnen trainieren auch gemeinsam mit den Studierenden.

Der ein oder andere mag sie vielleicht schon in Kursen wie „Powermove“ gesehen haben. Im Sommer trifft man Prof. Dr. Michèle Tertilt allerdings eher beim Outdoor-Sport. In ihrer Freizeit hat die Mannheimer Volkswirtin und ehemalige Stanford-Professorin neben dem Kitesurfen vor allem das Mountainbiking für sich entdeckt. Gemeinsam mit 15 Studierenden und Mitgliedern des Fanclubs des Hochschulsports tourt sie an Sonntagen regelmäßig durch den Pfälzer Wald und nimmt dabei einige Höhenmeter. „Es geht über jeden Stein und jede Wurzel“, beschreibt sie die anspruchsvollen Wege. „In den Pausen kommt man schnell mit den anderen ins Gespräch. Neulich habe ich zum Beispiel einem Studenten beim Reifenwechsel geholfen“, erzählt die Professorin für Makroökonomik lächelnd. „Zufälligerweise studierte er VWL.“

Von Fußball über Squash und Jogging bis zum Tennis – Politikprofessor Thomas König hat schon einige Sportarten ausprobiert: „Gerade in arbeitsintensiven Phasen hilft mir das Laufen, um den Kopf frei zu bekommen.“ Zweimal die Woche nutzt er auch das Angebot des Hochschulsports und misst sich mit Studierenden beim Tenniskurs. „Beim Sport werden die Karten neu gemischt“, schmunzelt König, denn auf dem Tennisplatz muss er sich die Anerkennung durch gute Aufschläge neu verdienen – nicht so wie im Hörsaal. „Natürlich möchte man sich da keine Blöße geben.“

Neben den Tenniskursen sind unter den Mitarbeitern der Universität Mannheim vor allem Fitness- und Gesundheitsprogramme beliebt, berichtet Christian Burgahn, Leiter des Instituts für Sport. Ob Aikido, Fußball oder Zumba – generell sind alle Angebote im Hochschulsport auch für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Universität offen.

Eine, die das Angebot bereits jetzt regelmäßig nutzt, ist Prof. Dr. Dagmar Stahlberg. Auf dem neuen Beachvolleyplatz im Friedrichspark trainiert die Professorin der Sozialpsychologie gemeinsam mit Kollegen und Studierenden ihres Lehrstuhls. Oft schließen sich auch Spieler aus anderen Fakultäten oder internationale Gäste an. „Sport verändert den Kontext des Zusammenseins“, meint Stahlberg. „Man wird nicht mehr vorrangig in der Berufsrolle wahrgenommen, was den Umgang miteinander auflockert und eine nette Atmosphäre schafft.“ Ganz ohne sportlichen Ehrgeiz geht es allerdings nicht zu. Einmal im Jahr treffen beim Volleyballturnier die Studierenden der Mannheimer Psychologie auf ihre Dozentinnen und Dozenten – in den vergangenen Jahren stets mit besserem Ende für Letztere. „Das soll natürlich gern auch in den kommenden Jahren so bleiben“, sagt Dagmar Stahlberg. Gedanklich scheint sie schon wieder auf dem Spielfeld zu stehen.

„Furchtbare Juristen“ – Geschichte als Dokumentarspiel



Aufgearbeitet: Ein Prozess des NS-Sondergerichts aus dem Jahr 1943

Foto: Lutz Spitzner

Über Zehntausend Menschen wurden während der Nazidiktatur von NS-Sondergerichten zum Tode verurteilt. Eines dieser Gerichte hatte seinen Sitz im Westflügel des Mannheimer Schlosses, wo sich heute die Abteilung Rechtswissenschaft befindet. Mit einem aufgearbeiteten Prozess erinnerte der Arbeitskreis Justiz an die Opfer.

„Wir haben doch nichts Unrechtes getan. Man wusste ja nicht, ob man den nächsten Tag noch erlebt.“ So klingt der verzweifelte Wortlaut der Angeklagten Rita Ebel, die sich nach einem Bombenangriff zusammen mit Hedwig Stöckel im Weinkeller des brennenden und aufgegebenen Nachbarhauses bedient und zum Eigenbedarf Utensilien wie Brennholz und Konservendosen entwendet hat.

Das Dokumentarspiel „Furchtbare Juristen“, das im Mai an der Universität Mannheim aufgeführt wurde, führte die rund 350 Zuschauer in einen Prozess des NS-Sondergerichts aus dem Jahr 1943 gegen zwei Prostituierte aus der Mannheimer Neckarstadt.

Beide wurden schließlich wegen Plünderung zum Tode verurteilt und in Stuttgart ermordet. Heute erinnert ein so genannter Stolperstein in der Lupinenstraße an das Unrecht, das den beiden Frauen widerfahren ist.

Mit eindrucksvoller Authentizität trugen Mitglieder und Freunde des Mannheimer „Arbeitskreis Justiz und Geschichte des Nationalsozialismus“ die nachgestellte Sondergerichtsverhandlung vor, die sie anhand von Zitaten aus verbliebenen Entnazifizierungsdokumenten rekonstruiert hatten und damit die Vergangenheit erstaunlich greifbar machten. Die Universität als Aufführungsort war dabei historische Stätte: Seinen Sitz hatte das NS-Sondergericht Mannheim im Westflügel des Schlosses, der heute Sitz der Abteilung Rechtswissenschaft der Universität ist.

Die meisten während der NS-Zeit tätigen Richter und Anwälte waren auch nach 1945 im Dienst. Bei der anschließenden Podiumsdiskussion debattierten die Historikerin Prof. Dr. Angela Borgstedt sowie die beiden Juristen Prof. Dr. Ulrich Falk und Prof. Dr. Jens Bülte mit dem Publikum über die Willkür der NS-Justiz und ihre Wirkung über das Ende des Zweiten Weltkriegs hinaus. Realisiert werden konnte die Aufführung auf Einladung von Prorektor Prof. Dr. Thomas Puhl und dank der finanziellen Unterstützung der Absolventenvereinigung ABSOLVENTUM MANNHEIM und der Freunde der Universität Mannheim.

AL ■

Von Null auf Fonds

Nicht nur über Geld reden, sondern damit handeln. Eine neue Initiative an der Universität Mannheim macht es möglich: Der Mannheim Investment Club baut mit seinen Mitgliedern einen Echtgeldfonds auf und verwaltet ihn selbst.



Eine neue Initiative an der Uni Mannheim: der Mannheim Investment Club

Foto: Dominik Pietsch

Aktien, Devisen, Rentenpapiere oder Rohstoffe – in fast alles lässt sich investieren. Finanzwissen haben sich die Mitglieder des Mannheim Investment Clubs, der im vergangenen Semester gegründet wurde, bereits angeeignet. Viele von ihnen studieren Fächer mit wirtschaftswissenschaftlichem Bezug. „Wir haben gemerkt, dass das Interesse an Finanzthemen unter den Mannheimer Studierenden allgemein sehr hoch ist. In den Vorlesungen bekommt man jedoch wenig anwendungsbezogenes Wissen vermittelt. Daher wollten wir eine Plattform schaffen, bei der die Theorie aus dem Hörsaal praktisch umgesetzt werden kann“, erklärt Mitbegründer Claudio Estefano Tubach, der im fünften Semester Unternehmensjura studiert.

Bisher haben die Mitglieder ihr Wissen mit Hilfe eines virtuellen Portfolios erprobt: In Teams beobachten sie die Entwicklung vielversprechender Finanzprodukte. Wichtig ist es ihnen, Kaufentschei-

dungen wohlüberlegt und nicht im Alleingang zu treffen. In welche Produkte investiert werden soll, entscheidet daher ein sogenanntes „Investmentkomitee“. Mögliche Gewinne wollen die Mitglieder in gemeinnützige Projekte investieren.

Schon bald dürfen sie sich dann wie echte Broker fühlen. Momentan ist die Initiative dabei, Partner zu finden, die Gelder für einen Echtgeldfonds bereitstellen. Diesen wollen die Studierenden selbst verwalten. Darüber hinaus bietet die Initiative ihren Mitgliedern die Möglichkeit, an einer mehrstufigen Analysten-Ausbildung teilzunehmen. Die Ausbildungsinhalte vermitteln dabei teils ältere Studierende, teils externe Partner. Die neue Initiative steht allen interessierten Studierenden in der Region offen.

KHO ■

Ideen, die die Welt fairbessern

Der Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft hat das Projekt Actree ausgezeichnet, das die Mannheimer Deutschlandstipendiatin Rebecca Rühle gemeinsam mit ihrem ehemaligen Kommilitonen Tim von Oldenburg ins Leben gerufen hat. Actree ist ein Verzeichnis über Ideen, Produkte und Projekte, die die Welt ein bisschen besser machen sollen.



Ausgezeichnet: Deutschlandstipendiatin Rebecca Rühle
Foto: Thomas Koehler/photothek.net

Die beste Idee ist wertlos, wenn man nichts daraus macht. Rebecca Rühle weiß das nur zu gut. Zum einen hat sie ihre eigene Idee in die Tat umgesetzt, zum anderen macht sie die Ideen anderer publik: Auf ihrer Webseite Actree, die die Kultur- und Wirtschaftsstudentin mit ihrem ehemaligen Kommilitonen Tim von Oldenburg ins Leben gerufen hat, berichten die beiden über fair hergestellte Produkte und soziale Projekte, die das Potenzial haben, das Leben anderer Menschen nachhaltig zu verbessern. Zum Beispiel finden sich hier das Fairphone – ein Smartphone, welches fast ausschließlich aus fair gewonnenen Metallen hergestellt wird –, Bio-Sportbekleidung, vegane Schuhe oder kostenlose Vorlesungen von Top-Universitäten, die für jeden auf der Welt über das Internet zugänglich sind.

Im Laufe ihres Studiums hat Rebecca Rühle zunehmend damit begonnen, sich mit dem Thema „Nachhaltigkeit“ auseinanderzusetzen. „In meinem BWL-Bachelor an der DHBW in Stuttgart kam dieses Thema zu kurz. Daher habe ich mich dazu entschieden, in meinem Master an der Uni Mannheim neben BWL auch Philosophie zu studie-

ren“, berichtet sie. Auf der Suche nach fair gehandelten Produkten wurde ihr bewusst, wie viele tolle Ideen und Projekte es bereits gibt. „Die müsste man alle mal sammeln und vorstellen“, schlug ihr Kommilitone Tim vor. Die Idee zu Actree war geboren.

Im Rahmen des Wettbewerbs „Macht was draus!“ wurde Actree vom Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft ausgezeichnet. Gesucht wurden Projekte, die die Deutschlandstipendiaten ehrenamtlich neben ihrem Studium umsetzen. Das Preisgeld von 3.000 Euro möchten Rebecca Rühle und Tim von Oldenburg dazu nutzen, um Actree zu einer großen Community auszubauen und um auf lokaler Ebene zu expandieren: Momentan spielen die beiden mit der Idee, eine Art „Wegweiser-App“ zu entwickeln, die in verschiedenen Städten den Weg zum nächsten Bio-Supermarkt oder veganen Café anzeigt. Näheres wollen sie gemeinsam mit den Nutzern ihrer Seite entscheiden.

KHO ■

www.actree.org

Sportstipendiaten im Blitzlicht

Der renommierte Sportfotograf Matthias Hangst setzte für einen Fotokalender die Mannheimer Sportstipendiatinnen und -stipendiaten in Szene. Verkaufsstart ist Mitte September.

Ein ungewöhnlicher Anblick bietet sich den Passanten, die am Wasserturm entlang spazieren. Im Wasserbecken der Anlage paddeln zwei Ruderer in einem Boot. Sieht man genauer hin, entdeckt man auch einen Fotografen, der bis zu den Knien im Wasser steht und die jungen Sportler vor dem Wahrzeichen Mannheims ablichtet.

Die Ruderer sind nicht die einzigen Leistungssportler, die vor der Kamera des mehrfach ausgezeichneten Sportfotografen Matthias Hangst an verschiedenen Orten in Mannheim und dem Schloss posieren: Eine Eiskunstläuferin dreht elegante Figuren in der SAP-Arena, drei Handballer springen auf dem Schlossdach in die Luft und in der Bibliothek ringen zwei Rugbyspieler miteinander.

Sie alle sind Sportstipendiatinnen und -stipendiaten der Universität Mannheim, die für einen Fotokalender der besonderen Art Modell stehen. Organisiert wurde das Projekt von Sarah Seidl, Koordinatorin des Mannheimer Sportstipendiums und persönliche Ansprechpartnerin der Stipendiaten. Die Bildideen für den Kalender hat sie gemeinsam mit ihren Schützlingen entwickelt. „Mit dem Kalender wollen wir unser Programm in Mannheim und der Region noch bekannter machen“, sagt Seidl.

Das Mannheimer Sportstipendium ist einzigartig in Deutschland. Es erleichtert die Vereinbarkeit von Spitzensport und Studium und ermöglicht damit eine duale Karriere. Verkaufsstart des Kalenders ist



The sky is the limit: Mannheimer Sportstipendiaten beim Fotoshooting auf dem Schlossdach

Foto: Katrin Stahl

am 12. September beim Schlossfest. Danach ist er an ausgewählten Verkaufsstellen erhältlich, wie dem Campus Shop oder Engellhorn Sports. Der Erlös wird als Unterstützung in das Stipendienprogramm fließen.

AL ■

www.uni-mannheim.de/sportstipendium

EXKLUSIVER FOTOKALENDER: „MANNHEIMER SPORTSTIPENDIUM“

SPITZENSport AN DER UNIVERSITÄT

Seit 2009 gibt es an der Universität Mannheim das „Mannheimer Sportstipendium“. Das Programm unterstützt junge Spitzensportler bei der Vereinbarkeit von Sport und Studium. Für den Kalender hat der mehrfach ausgezeichnete Sportfotograf **Matthias Hangst** die Sportlerinnen und Sportler an außergewöhnlichen Orten in Mannheim und der Universität spektakulär in Szene gesetzt. Der Erlös aus dem Kalender kommt in vollem Umfang dem Programm Mannheimer Sportstipendium und damit den studierenden Leistungssportlern zugute.



Verkaufsstart am 12.09.15
ab 18:00 Uhr beim Mannheimer Schlossfest in der „Sportstipendiatenlounge“ in Raum O 48 (Ostflügel)

Vorzugspreis
für alle Leser
des FORUM-Magazins:

STATT ~~24,99~~ €

NUR **19,99**



Verkaufsstellen (ab 14.09.): CampusShop im Ostflügel des Schlosses
CampusShop online: www.campusshop.uni-mannheim.de
EO Café im Schloss Ehrenhof Ost
Engelhorn Sport in N5

Gutschein Code: „FORUM“

WWW.UNI-MANNHEIM.DE/SPORTSTIPENDIUM



Feiern im Schloss

Am 12. September ist es wieder soweit:
Mit dem Schlossfest begrüßt die Universität ihre Erstsemester und Gäste.

Foto: Laura Jugel

Es gibt einen Tag im Jahr, da verwandelt sich das Schlossgelände in eine riesige Bühne. Dann gibt es Musik, Comedy, Kunst und Wissenschaft auf zahlreichen Bühnen im Schloss und in den Höfen. Auch dieses Jahr lockt das Schlossfest am 12. September wieder mit einem abwechslungsreichen Programm. Erwartet werden rund 15.000 Gäste. Der Eintritt ist frei.

Eröffnet wird die Feier um 18:30 Uhr von Universitätsrektor Prof. Dr. Ernst-Ludwig von Thadden, der zu diesem Anlass die neuen Erstsemester an der Universität begrüßt. Auch der Oberbürgermeister der Stadt Mannheim, Dr. Peter Kurz, und ein Vertreter des ASTa werden es sich nicht nehmen lassen, die neuen Studierenden willkommen zu heißen.

Der Fokus des Schlossfests liegt auf Kunst, Kultur und Forschung. Ab 19 Uhr präsentieren Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler aller Fakultäten bei einem Science Marathon ihre Themen und ermöglichen einen Einblick in die Forschungsprojekte der Universität. Beim Programmpunkt „Wissenschaft erleben“, der bereits ab 15 Uhr stattfindet, dürfen die Besucher aber auch selbst Teil der Forschung werden, zum Beispiel bei Experimenten des Otto-Selz-Instituts für Angewandte Psychologie. Außerdem führt der Lehrstuhl für Softwaretechnik seine Roboter vor.

Kunst und Kultur gibt es in allen Ecken des Schlosses zu entdecken. So wird in den Katakomben etwa wieder eine Kunstausstellung zu sehen sein, im Rektoratshof erklingt Jazz und der musikalische Popnachwuchs tritt im Café EO auf. Wer den Aufstieg nicht scheut, kann von der Dachterrasse im Mittelbau aus (Zutritt: 3 Euro) von

oben einen Blick auf das Geschehen werfen. Von dort hat man direkt die Hauptbühne im Ehrenhof im Blick, auf der zum Beispiel „Riot of Colours“ und ein Comedian des SWR3 Comedy Campus auftreten.



Foto: Christos Sidiropoulos

Der Abend klingt wie immer mit der ersten Schneckenhoffete des Semesters aus. Karten hierfür gibt es ab sofort im Vorverkauf zu 6 Euro (Abendkasse: 8 Euro) im Campus Shop sowie im Café L3. Hauptsponsor ist wie in den vergangenen Jahren der Personaldienstleister Hays. Darüber hinaus tragen die Alumnivereinigung ABSOLVENTUM, die Stadt Mannheim sowie zahlreiche Mannheimer Kultureinrichtungen zum Gelingen des Festes bei. ■

Das komplette Programm gibt es auf www.uni-mannheim.de/schlossfest

KALENDER

SEPTEMBER

23. MITTWOCH, 14:00 – 16:00 UHR
Career Service: Selbstmarketing – Den Job will ich www.career.uni-mannheim.de

23. MITTWOCH, 17:15 – 20:00 UHR
Career Service: Bewerbungstraining: Boost your Career – Termin 1
www.career.uni-mannheim.de

24. DONNERSTAG, 9:00 – 17:00 UHR
Career Service: Assessment-Center-Training www.career.uni-mannheim.de

24. DONNERSTAG, 17:00 UHR
Studium Generale: Abendvortrag „Weltausstellungskataloge und Denksysteme im 20. Jahrhundert“; Redner: Dr. Markus Sommer – EW 151
www.studiumgenerale.uni-mannheim.de

24.09.–25.09.
Fakultät für BWL: 3. Internationales Forum des Council on Business & Society in Boston, USA zum Thema „Energy, Business and Society“.
www.councilonbusinessandsociety.com

24.09.–26.09.
zentUma: Studienlehrgang Unternehmensnachfolge – 1. Block www.zentuma.de

29. DIENSTAG, 14:00 – 16:30 UHR
Career Service: CV-Writing – Preparation Workshop 1 www.career.uni-mannheim.de

30. MITTWOCH, 16:00 UHR
Studium Generale: Führung durch das Mannheimer Schloss – mit Dr. Rosmarie Günther; Treffpunkt vor dem Schloss
www.studiumgenerale.uni-mannheim.de

OKTOBER

02. FREITAG, 10:00 – 17:00 UHR
Career Service: Zwischen Chaos und Kreativität – Selbst- und Zeitmanagement während und nach dem Studium
www.career.uni-mannheim.de

06. DIENSTAG, 17:00 UHR
Studium Generale: Abendvortrag: „Die bundesdeutsche extreme Rechte in Geschichte und Gegenwart“ – Redner: Lars Legath M.A., EW 151
www.studiumgenerale.uni-mannheim.de

09. FREITAG
Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Arbeitsrecht, Handels- und Wirtschaftsrecht: Arbeitsrechtstag – Veranstalter: Prof. Dr. Philipp S. Fischinger; Aula
www.arbeitsrecht.uni-mannheim.de

13. DIENSTAG, 17:15 – 20:00 UHR
Career Service: Bewerbungstraining: Boost your Career – Termin 2
www.career.uni-mannheim.de

14. MITTWOCH, 16:00 UHR
Studium Generale: Führung durch das Universitätsarchiv – mit Dr. Sandra Eichfelder; Treffpunkt: E7, 16-21
www.studiumgenerale.uni-mannheim.de

15.10.–17.10.
zentUma: Studienlehrgang Unternehmensnachfolge – 2. Block www.zentuma.de

16.10.–30.10.
Französische Woche Heidelberg-Mannheim <http://franzoesische-woche.de>

20. DIENSTAG, 14:00 – 16:30 UHR
Career Service: CV-Writing – Preparation Workshop 2 www.career.uni-mannheim.de

21. MITTWOCH
Romanisches Seminar: Vortrag im Rahmen der Französischen Woche Heidelberg-Mannheim – anschließend: Fachschafftsfest im Café EO
www.phil.uni-mannheim.de/romsem

21. MITTWOCH, 16:00 UHR
Studium Generale: Sonderveranstaltung: „Einführung in die Archivnutzung“ – mit Dr. Sandra Eichfelder; Treffpunkt: E7, 16-21
www.studiumgenerale.uni-mannheim.de

21. MITTWOCH, 17:00 UHR
Studium Generale: Vortrag: „Demographischer Wandel“ – Leben-Wohnen- Arbeiten. Welche Zukunft bringt die Zukunft? – Redner: Nikolaus Teves – O 138
www.studiumgenerale.uni-mannheim.de

22. DONNERSTAG, 10:00 – 17:00 UHR
Career Service: Geistreich zum Ziel – Projektmanagement für Geisteswissenschaftler
www.career.uni-mannheim.de

22. DONNERSTAG, 19:30 – 21:00 UHR
Romanisches Seminar: Lesung mit Autor Kebir Ammi: „Un génial imposteur“ – Veranstaltung im Rahmen der Französischen Woche Mannheim-Heidelberg
www.phil.uni-mannheim.de/romsem

23. FREITAG, 10:00 – 17:00 UHR
Career Service: Aus der Uni in den Job www.career.uni-mannheim.de

27. DIENSTAG, 14:00 – 21:00 UHR
Romanisches Seminar: 3. Migrationslinguistischer Studientag: „Italianità tra sapori e lingua in emigrazione“
www.phil.uni-mannheim.de/romsem

28. MITTWOCH, 16:15 – 17:45 UHR
MZES: Vortrag „Behavior Genetics and the Social Sciences“; Redner: Prof. Levente Littvay (Central European University Budapest) – A5, 6 – A 231
www.mzes.uni-mannheim.de

29. DONNERSTAG, 17:00 UHR
Studium Generale: Abendvortrag: „Widerstand gegen den Nationalsozialismus im deutschen Südwesten“; Redner: Prof. Dr. Angela Borgstedt – EW 151
www.studiumgenerale.uni-mannheim.de

NOVEMBER

03. DIENSTAG, 19:15 – 21:00 UHR
Studium Generale: Vortrag: „Industrie 4.0 und die Zukunft der Schulen“; Redner: Jens Flammann – O 138
www.studiumgenerale.uni-mannheim.de

12.11.–14.11.
Lehrstuhl für Amerikanistik: Internationale Konferenz: „The Failed Individual“
www.anglistik.uni-mannheim.de/anglistik_iii

18. MITTWOCH
Romanisches Seminar: Giornata della lingua italiana 2015 – Italienischer Kulturtag
www.phil.uni-mannheim.de/romsem

19. DONNERSTAG, 17:00 UHR
Studium Generale: Abendvortrag „Hitlers Antike. Zur Rezeption Roms und Griechenlands im Nationalsozialismus“; Redner: Lukas Kainz, M.A. – EW 151
www.studiumgenerale.uni-mannheim.de

19.11.–21.11.
zentUma: Studienlehrgang Unternehmensnachfolge – 3. Block www.zentuma.de

25. MITTWOCH, 16:00 UHR
Studium Generale: Führung durch den neuen Antikensaal im Schloss-Ostflügel – mir Dr. Rosmarie Günther; Treffpunkt: vor dem Fuchs-Petrolub-Festsaal O 138
www.studiumgenerale.uni-mannheim.de

26. DONNERSTAG
IZG Mannheim: Fachforum zum Thema Patent- und Know-how-Schutz
www.izg-mannheim.de

27.11.–29.11.
Lehrstuhl für Öffentliches Recht und Rechtsphilosophie: Seminar „Die Welt als Markt – Transnationale Wirtschaftsaktivitäten: Chancen und Probleme“ – Herz-Jesu Kloster in Neustadt/Weinstraße
<http://law-and-philosophy.jura.uni-mannheim.de>

Veranstaltungen von ABSOLVENTUM MANNHEIM, dem Alumninetzwerk der Universität

SAMSTAG 12.09. 16:00 UHR
Homecoming Day im Rahmen des 12. Mannheimer Schlossfestes
verein@absolventum.uni-mannheim.de

FREITAG 25.09. 20:00 UHR
Capitol Mannheim: Gitte Haenning & Band
verein@absolventum.uni-mannheim.de

DIENSTAG 06.10. 19:00 UHR
Mentoring-Programm: Kick off 2015
verein@absolventum.uni-mannheim.de

Die Termine der Regionalgruppen sind unter www.absolventum.de nachzulesen.

Im Porträt: Prof. Dr. Rosemarie Tracy

Prof. Dr. Rosemarie Tracy ist in Deutschland eine der renommiertesten Expertinnen auf dem Gebiet des Spracherwerbs. Als Forscherin, Buchautorin und Beraterin der Bildungspolitik hat sie wesentlich dazu beigetragen, dass Mehrsprachigkeit bei Kindern mit Migrationshintergrund in unserer Gesellschaft nicht mehr als Defizit angesehen wird. In diesem Semester nimmt sie das Amt als Prorektorin für Forschung auf und will mit ihrer jahrzehntelangen Erfahrung in der Wissenschaft, Nachwuchsforscherinnen und -forschern Mut machen, eine akademische Laufbahn einzuschlagen.



Foto: Stefanie Eichler

Die Wissenschaft wurde Prof. Dr. Rosemarie Tracy quasi in die Wiege gelegt: Wo sich in Duisburg heute die Universität befindet, stand Ende der 40er Jahre eine Kinderklinik. Dort wurde die Linguistin geboren. Im Alter von zwei Jahren zogen ihre Eltern mit ihr nach Mannheim. „Ich habe innerhalb Deutschlands einen Migrationshintergrund und durch die Konfrontation mit dem ‚Monnemerischen‘ schon erste Erfahrungen mit dem frühen Zweitspracherwerb gemacht“, sagt Tracy und schmunzelt. Auf dem Johann-Sebastian-Bach-Gymnasium in Neckarau lernte sie schließlich Latein, Englisch, Französisch und machte bei einer Russisch-AG mit. „Im Chemie-Unterricht schickten eine Freundin und ich uns auf Zetteln deutsche Botschaften in kyrillischer Schrift“, erzählt sie. „Die Lehrerin bekam es mit, und unsere vermeintliche Geheimsprache war dann gar nicht mehr so geheim, denn die Lehrerin kam aus der DDR und konnte perfekt Russisch.“

Sprachen ließen die heute 66-Jährige auch nach ihrer Schulzeit nicht los: In Mannheim begann sie 1968 Romanistik und Anglistik auf Lehramt zu studieren. Gerade war die damalige Wirtschaftshochschule zur Universität ernannt worden. Nach drei Semestern wechselte Tracy nach Göttingen, wo sie sich schließlich der Sprachwissenschaft verschrieb: Als sie als wissenschaftliche Hilfskraft an einem Anglistik-Lehrstuhl arbeitete, drückte ihr späterer Doktorvater ihr ein Buch über Theorien des Spracherwerbs in die Hand. „Damals forschten in Deutschland nur ein paar Leute an dem Thema, und auch international gab es so wenige Publikationen, dass man damals noch alles lesen konnte, was über dieses Thema je geschrieben wurde.“ Tracy war fasziniert, promovierte und habilitierte später selbst zum Spracherwerb. Für ihre Studien begleitete sie die ersten sprachlichen Gehversuche von Kindern, zog mit einem Tonband von Familie zu Familie, dokumentierte die Entwicklungen von ersten Wörtern bis hin zu komplexen Sätzen. Für ihre Habilitation an der Universität Tübingen untersuchte Tracy im Rahmen eines eigenen DFG-Projekts, wie Kinder von Geburt an mit zwei Erstsprachen, Englisch und Deutsch, aufwachsen. Später kamen Untersuchungen zum Zweitspracherwerb und ein DFG-Projekt zum Code-Switching bei deutschen Emigranten in den USA hinzu.

Auch Tracys Sohn ist zweisprachig aufgewachsen – mit Englisch und Deutsch. Tracys Mann ist Amerikaner. Sie lernte ihn während ihres Studiums in den USA kennen und nahm ihn nach seiner Promotion in Internationaler Politik mit nach Deutschland. In Heidelberg wurde er Direktor des Deutsch-Amerikanischen Instituts und leitete danach ein Austauschprogramm zwischen den USA und der Universität Heidelberg. Und auch Tracy zog es irgendwann wieder zurück in die Kurpfalz: Nach ihrer Habilitation in Tübingen wurde sie 1995 an die Universität

Mannheim berufen. „Ich hatte zeitgleich auch einen Ruf nach Düsseldorf. Da hätte ich mich ins gemachte Nest setzen können, der dortige Lehrstuhl war sehr gut ausgestattet. In Mannheim musste man erstmal alles aufbauen. Aber genau das reizte mich“, erinnert sich Tracy.

Bewegt hat sie seitdem viel – nicht nur an der Universität, sondern auch in der Gesellschaft. Um die Jahrtausendwende wurde Deutschland von der PISA-Studie wach gerüttelt. An runden Tischen der Stadt Mannheim diskutierten die Träger der Schulen und Kitas darüber, wie man Kindern mit Migrationshintergrund künftig besser Deutsch beibringen kann. Auch Tracy war dabei. „Dabei fiel mir auf, wie gering das Wissen über Mehrsprachigkeit ist. Vielen ist immer noch nicht klar, dass es nicht schädlich ist, mit zwei Sprachen aufzuwachsen oder früh eine zweite Sprache zu erwerben, sondern eine Chance. Dass Zweit- oder Drittsprachler zunächst Probleme mit dem Erwerb des Deutschen haben, hat nichts mit fehlender Intelligenz zu tun. Die äußeren Rahmenbedingungen für einen erfolgreichen Spracherwerb stimmten einfach nicht“, sagt Tracy. Daraufhin startete sie vor nunmehr mehr als zehn Jahren Projekte mit ihren Studierenden, die in die Kitas gingen, um Erzieherinnen die nötigen Kenntnisse zu vermitteln und selbst Sprachförderunterricht zu geben. Darüber hinaus gründete sie 2002 an der Universität eine Forschungs- und Kontaktstelle Mehrsprachigkeit, eine Anlaufstelle für Träger von Bildungseinrichtungen und Eltern. Schließlich baute Tracy gemeinsam mit Kollegen die Mazem gGmbH auf, das Mannheimer Zentrum für Empirische Mehrsprachigkeitsforschung. Gemeinsam mit einer Frankfurter Kollegin entwickelte Tracy außerdem den ersten normierten Test für Kinder mit Deutsch als Zweitsprache, welcher heute vielerorts eingesetzt wird, um den Sprachstand von Kindern mit Migrationshintergrund zu erheben und den Förderbedarf festzustellen.

Tracy ist in der deutschen Forschungslandschaft bestens vernetzt. Seit einigen Jahren ist sie Sprecherin des Fachkollegiums für die Sprachwissenschaften der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) und weiß, welche Kriterien Forschungsvorhaben erfüllen müssen, um gefördert zu werden. Diese Erfahrungen möchte sie auch als neue Prorektorin einbringen. „Bei der ganzen finanziellen Unsicherheit, die mit einer wissenschaftlichen Karriere einhergeht, braucht es sehr viel Mut und Durchhaltevermögen. Diesen Mut möchte ich jungen Frauen und Männern machen und sie dabei unterstützen, ihre Projekte zu realisieren“, sagt Tracy. Die Motivation hierfür zieht sie aus ihrem eigenen Werdegang. Auch sie sei von ihren wissenschaftlichen Wegbegleitern immer wieder ermuntert worden, in die Forschung zu gehen. Nun sei sie an der Reihe, dies weiterzugeben. ND ■



Kunst zum Mieten: Dirk Pahre will mit Electric Artcube Farbe in kahle Räume bringen

Ein Wiedersehen mit Dirk Pahre

Text und Fotos: Vivian Weitz

Nach seiner Ausbildung zum Speditionskaufmann kam Dirk Pahre 2003 an die Universität Mannheim, um Betriebswirtschaftslehre zu studieren. Nach seinem erfolgreich abgeschlossenen Studium zog es ihn unter anderem zu SAP und für mehrere Jahre in die Welt der Unternehmensberatung. Was ihn im Jahr 2013 dazu bewogen hat, sein Startup *Electric Artcube* zu gründen und warum er die Münchner Startup-Szene schätzt, erzählte er Vivian Weitz von ABSOLVENTUM.

„Ein einziger Nagel reicht oft schon aus, um einen Raum komplett zu verändern“, sagt Dirk Pahre, während er ein Gemälde des Künstlers Fabian Treiber vor sich an die leere, weiße Bürowand hängt. Behutsam streicht er mit einer weiß behandschuhten Hand über die Kanten, um das Bild auszuloten. Hier inmitten dutzender Leinwände hat er, wie viele Gründer, eine persönliche Leidenschaft zum Beruf gemacht: die Kunst. „Vielen Menschen ist gar nicht bewusst, wie einfach es ist, durch ein Kunstwerk einen Raum zu gestalten. Es müssen keine Designermöbel oder ein komplett neuer Anstrich sein, es geht viel einfacher“, sagt er und tritt einen Schritt zurück, um das strukturierte Öl-Gemälde auf sich wirken zu lassen, dessen Textur sich in glänzenden Grau-, Blau- und Rosatönen fast stechend vom Weiß der Wand abhebt.

Kunst beweglicher machen, das ist das Ziel, das Pahre mit seinem Startup *Electric Artcube* verfolgt. Die nach dem legendären Jimi Hendrix Album „Electric Ladyland“ benannte Online-Plattform bietet die Möglichkeit, Kunstwerke zu mieten. Werke sind bereits ab 25 Euro im Monat zu haben und können im Anschluss an die Mietzeit auch gekauft werden. Die Kunden können die Kunst flexibel so lange genießen, wie sie es wollen oder sich immer wieder für neue Werke entscheiden. „Wir schaffen mit *Electric Artcube* neue Möglichkeiten nicht nur für unsere Kunden, sondern vor allem auch für die Künstler. Während die Kunden sich über die Flexibilität der Miete und die vielfältigen Möglichkeiten, die eigenen vier Wände oder Büroräume zu gestalten, freuen, haben die Künstler das Privileg eines geregelten Einkommens“, erklärt Pahre. Ein Privileg, das angesichts des harten

Kampfes um Ausstellungsplätze in Galerien für viele Künstler noch unerreicht ist. „Wir wollen die Kunst wieder zurück in die Mitte der Gesellschaft bringen. Dazu gehört auch, dass der Schaffensprozess der Künstler gebührend gewürdigt wird, sowohl ideell als auch monetär.“

Electric Artcube verfügt über eine Datenbank mit Werken von über hundert deutschen und internationalen Künstlern, die sorgfältig von der Kuratorin Ramona Greiner ausgewählt werden. „Natürlich geht es immer auch um persönlichen Geschmack und Nachfrage, aber wir versuchen, ein möglichst großes Spektrum verschiedener Stilrichtungen und Strömungen anbieten zu können, um unseren Kunden auch immer wieder neue Anreize zu bieten“, sagt Pahre und blickt neben sich auf einen sorgfältig in Luftpolsterfolie verpackten Kunstdruck des Künstlers Heinz Burghard, der mit seinen Maßen von 2x1,5 Metern über ihn hinausragt.

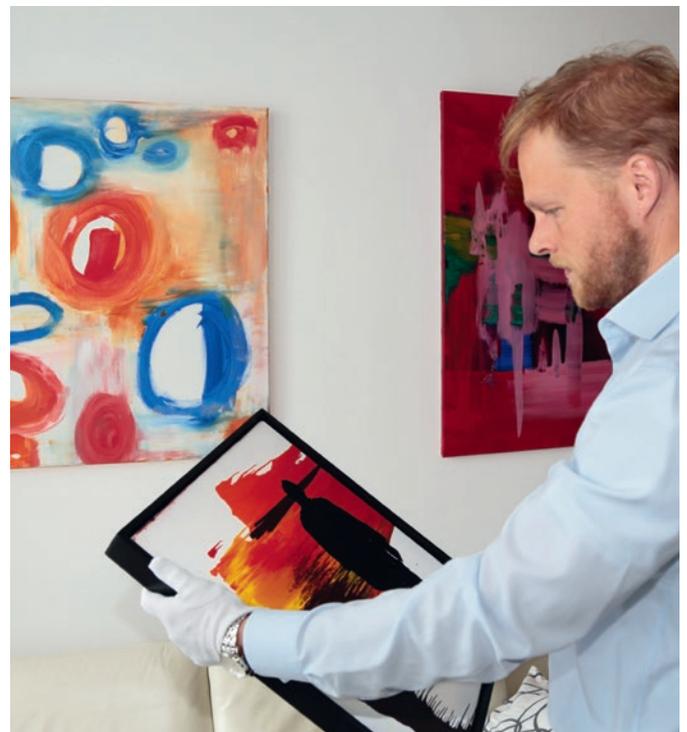
Mit seinem Team arbeitet der 36-jährige Wahl-Münchener von seinen Büroräumen im Gründerzentrum WERK1 aus, einer der alten Fabrikhallen auf dem Gelände der Kultfabrik in der Nähe des Ostbahnhofs. „Wenn wir mal ehrlich sind, ist das Gelände rund ums WERK1 rein optisch nicht wirklich ein typisches Aushängeschild für das schicke München“, sagt er lachend und deutet zum Fenster, das den Blick auf die mit Graffiti besprühten Wände der gegenüberliegenden Werkhalle öffnet, deren rostige Stahlträger und ihr in die Jahre gekommenes Glasdach unter einem ansonsten sonnigen Himmel grau und glanzlos erscheinen. „Aber was hier an Kreativität schlummert, nein, brodeln, ist unglaublich!“ Über dreißig Startups haben wie *Electric Artcube* ihren Sitz im WERK1. Wo heute nur noch ein Kartoffel-Museum nostalgisch an die frühere Produktion von Fertigprodukten erinnert, können junge Unternehmer im „Gründerzentrum für Digitale Wirtschaft“ in modernen Büros bei hauseigenen Konferenzen und Workshops zum Thema New Digital Media ihre Ideen weiterentwickeln und ihr Unternehmen aufbauen.

„Auch wenn es fast schon abgedroschen klingt: Hier ist dieser Zeitgeist spürbar, der für mich das Gründen so spannend macht“, erzählt Pahre. „In einer Arbeitswelt, in der Produktivität und Effizienz das Wichtigste sind, kann man leicht die Motivation verlieren und sich von enormem Leistungsdruck überwältigt fühlen“, sagt er. „Diesen Leistungsdruck und das Streben nach Produktivität und Effizienz gibt es bei einem Startup auch, das ist klar. Aber die Situation ist eine andere. Immer selbst verantwortlich zu sein und oft auch gerade unter Druck entscheiden zu müssen, alles in der Hand zu haben und reaktionsfähig zu bleiben, das ist unglaublich spannend und immer wieder eine Herausforderung. Im WERK1 haben wir den Vorteil, diese Entwicklung Seite an Seite mit anderen Gründern zu erleben.“ Das Team von *Electric Artcube* steht im ständigen Austausch mit den anderen Startups im Haus. „Man hilft sich natürlich auch gegenseitig“, sagt Pahre, „manchmal durch einen fachlichen Tipp, aber manchmal auch nur durch eine Tasse Kaffee und ein offenes Ohr.“

Auch wenn Pahre seinen Lebensmittelpunkt heute in München gefunden hat, erinnert er sich gerne an seine Studienzeit in Mannheim zurück: „Das Studium in Mannheim war und ist für meine berufliche Entwicklung prägend. Was die Universität Mannheim

ihren Studierenden bietet, ist aber nicht nur eine erstklassige Lehre. Mannheim ist in den letzten Jahren eine richtige 'Gründerstadt' geworden, die immer mehr Raum für kluge Köpfe und engagierte Menschen bietet, die sich selbst verwirklichen wollen. Da entwickelt sich auch eine ganz eigene Startup-Szene, die von diesen Synergien profitiert.“

Angebote wie die Startup-Förderung durch das Mannheim Center for Entrepreneurship and Innovation (MCEI) und die ABSOLVENTUM-Startup-Lounge auf der CareerFair 2014 seien solche Entwicklungen, die Mannheim deutlich von anderen Universitätsstädten abheben. Auch den persönlichen Kontakt zur Schlossuniversität in der Quadratestadt und seinen alten Kommilitonen hat Pahre nicht verloren: „Für mich“, sagt er, „ist die Mitgliedschaft bei ABSOLVENTUM eine der wichtigsten Möglichkeiten, mit meiner Alma Mater in Kontakt zu bleiben. Es freut mich zu sehen, wie unser Netzwerk stetig wächst und die positive Entwicklung der Universität unterstützt. Es ist toll, wenn ein Alumni-Verein nicht nur retrospektive Erinnerungspunkte, sondern echten Mehrwert für die Ehemaligen, die Universität und die heutigen Studierenden bieten kann.“



Pahre präsentiert einige frisch eingetroffene Kunstwerke und schlägt sie routiniert in Luftpolsterfolie ein. Bevor er ein beeindruckendes Gemälde des Künstlers Johnny Koch mit der Aufschrift „i am not now what i was yesterday“ in das Archiv sortiert, lässt er den Blick noch einmal zurück zu dem Bild von Fabian Treiber schweifen, dass er am Anfang des Tages in seinem Büro aufgehängt hat. Leise sagt er dabei mit einem Schmunzeln: „Jeder schafft sich eben selbst sein Hamsterrad, meins ist nur besonders schön.“ ■

UNI INTERN KOMPAKT

Mannheimer Sportstipendiaten erfolgreich

Das Mannheimer Sportstipendium unterstützt Spitzensportlerinnen und Spitzensportler bei der Vereinbarkeit von Studium und Sport. Bei zahlreichen Wettkämpfen haben die Stipendiaten in den vergangenen Monaten wieder Erfolge erzielt. Dabei beeindruckte die Weitspringerin Malaika Mihambo gleich mit zwei Titeln: bei der U23 Leichtathletik Meisterschaft in Wetzlar wurde sie Deutsche Meisterin, bei der U23 Europameisterschaft in Tallinn Europameisterin. Alexandra Burghardt wurde dort Vizeeuropameisterin im Sprint über 100 Meter. Mit der 4x100 Meter Staffel holte sie Gold. Mark Perelmann und Georg Dörr traten bei der Deutschen Hochschulmeisterschaft im Fechten in Heidelberg an. Zusammen mit Felix Klein von der Hochschule Mannheim belegten sie im Team den ersten Platz im Florettfechten. Auch im Einzelkampf gewann Mark Perelmann das Finale. Ende Juni traten die beiden bei den Europaspielen in Baku in Aserbaidschan an und erreichten den fünften Platz im Teamwettbewerb. Der Ruderer Roman Acht wurde im Juli bei der Sommer-Universiade in der südkoreanischen Stadt Gwangju Vierter im Doppelzweier. Robert Hittel erreichte mit der Deutschen 7er-Nationalmannschaft bei der Rugby-EM Platz fünf, das beste Ergebnis in der Geschichte der Mannschaft.

Dr. Sarah Burnautzki erhält Margarete von Wrangell-Habilitationsstipendium

Dr. Sarah Burnautzki, seit 2013 Literatur- und Medienwissenschaftlerin am Romanischen Seminar der Universität Mannheim, hat eines der begehrten Wrangell-Habilitationsstipendien des baden-württembergischen Wissenschaftsministeriums erhalten. Sie wird in ihrer Habilitationsschrift auf literaturtheoretischer Ebene eine postkoloniale Revision der Theorie des literarischen Feldes nach Pierre Bourdieu und Pascale Casanova vollziehen. Ziel des Programms ist es, exzellente Wissenschaftlerinnen an Hochschulen in Baden-Württemberg sowohl finanziell als auch ideell bei ihrem Habilitationsvorhaben zu unterstützen, um somit den Frauenanteil in der Wissenschaft zu erhöhen. Die Förderdauer des Stipendiums beträgt fünf Jahre. Das Margarete von Wrangell-Stipendium wurde nach der ersten deutschen Professorin Margarete von Wrangell benannt.

Lorenz-von-Stein-Preis für Doktorarbeit zur sozialen Ungleichheit in der Erwerbstätigkeit

Ist der deutsche Arbeitsmarkt überreguliert? Wie wirkt sich Arbeitsmarktpolitik auf die Beschäftigungschancen in Europa aus? Und welche Rolle spielen Alter, Geschlecht und Bildung? Diesen Fragen ist der Soziologe Dr. Thomas Biegert in seiner Doktorarbeit mit dem Titel „Patterns of Non-employment: How Labour Market Institutions Shape Social Inequality in Employment Performance in Europe“ nachgegangen und erhielt dafür den Lorenz-von-Stein-Preis. Die Lorenz-von-Stein-Gesellschaft e.V. zeichnet die beste sozial-

wissenschaftliche Dissertation an der Universität Mannheim des vergangenen Jahres aus. Der Preis ist mit 1.000 Euro dotiert.

Thomas Biegert ist am Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES) sowie am Lehrstuhl für Makrosoziologie der Universität Mannheim tätig. Seine im Rahmen dieser Tätigkeiten verfasste Doktorarbeit wurde von Prof. Dr. Bernhard Ebbinghaus (Universität Mannheim) und Prof. Dr. Jochen Clasen (University of Edinburgh) betreut.

10 Jahre ZIS: Wissenschaftspreise im Wert von 10.000 Euro

Das Zentrum für Insolvenz und Sanierung an der Universität Mannheim (ZIS) feiert sein zehnjähriges Bestehen. Ziel des interdisziplinären Zentrums ist es, das deutsche Insolvenzrecht weiterzuentwickeln. Gegründet wurde das ZIS von Juraprofessoren der Universität Mannheim und dem Arbeitskreis Sanierung und Insolvenz Rhein-Neckar-Pfalz. In den zehn Jahren seines Bestehens hat sich das ZIS zu einer bundesweit beachteten Institution entwickelt. Durch die Vernetzung von Wissenschaft und Praxis konnte es die Gesetzgebung in Deutschland mitgestalten und Einfluss auf die Rechtsprechung ausüben. Sein zehnjähriges Bestehen nimmt das ZIS zum Anlass, einen Wissenschaftspreis im Gesamtwert von 10.000 Euro auszuloben, einen der deutschlandweit höchstdotiertesten Preise im Bereich der Rechtswissenschaft. Ausgezeichnet wurden zwei Doktoranden, die zu Konflikten von Interessensgruppen in der Insolvenz forschen.

Historikerin erhält Doktorandenstipendium der Gerda-Henkel-Stiftung

Evelyn Huber, Doktorandin am Lehrstuhl für Zeitgeschichte der Universität Mannheim, hat eines der begehrten Promotionsstipendien der Gerda-Henkel-Stiftung erhalten. Ziel des Programms ist es, hochqualifizierten wissenschaftlichen Nachwuchs in den historischen Geisteswissenschaften zu fördern. In ihrer Dissertation untersucht Evelyn Huber die Konstruktion indigener Identität in den USA durch Magazinwerbung. In Abgrenzung dazu möchte sie auch auf Formen des Protests gegen das von Stereotypen geprägte Werbeimage eingehen. Dazu betrachtet sie auch Werbeanzeigen, die von amerikanischen Ur-Einwohnern selbst stammen. Betreut wird ihre Arbeit von Prof. Dr. Philipp Gassert, Inhaber des Lehrstuhls für Zeitgeschichte an der Universität Mannheim.

Preis für hervorragende Publikationen im Gender- und Diversitybereich

Mit dem Woven Publish Preis ehrt die Universität Mannheim jedes Semester Veröffentlichungen im Bereich Gender- und Diversityforschung. Den mit 500 Euro dotierten Preis vergab die Senatskommission für Gleichstellung in diesem Jahr für zwei hervorragende Abschlussarbeiten: Zum einen wurde die Diplompsychologin Sara

Köser für ihre Arbeit „The Gender Typicality of Faces and Its Impact on Visual Processing and on Hiring Decisions“ ausgezeichnet. In ihrer Studie fand sie Hinweise darauf, dass Bewerberinnen und Bewerber mit maskulinen Gesichtszügen im Hinblick auf die Übernahme einer Führungsaufgabe bevorzugt werden und solche mit femininem Aussehen eher in der Rolle eines Teammitglieds wahrgenommen werden. Ebenfalls wurde die Gemeinschaftsarbeit des Betriebswirts Dr. Jan-Philipp Ahrens und des Ökonomen Dr. Andreas Landmann ausgezeichnet. Ob Töchter oder Söhne in Familienunternehmen als Nachfolgerin bzw. Nachfolger bevorzugt werden, untersuchten sie in der Studie „Gender Preferences in CEO Successions in Family Firms: Family Characteristics and Human Capital of the Successor“. Ihre Ergebnisse zeigen, dass männliche Nachfolger häufig nicht auf Grund von besseren Voraussetzungen ausgewählt werden, sondern weil die Entscheidungsträger Geschlechterpräferenzen aufweisen.

Dr. Christoph Schmidt erhält Klaus-O.-Fleck-Preis der IHK Rhein-Neckar

Der diesjährige Klaus-O.-Fleck-Preis der Industrie- und Handelskammer (IHK) Rhein-Neckar geht an den Mannheimer Forscher Dr. Christian Schmidt, der für seine Dissertation „Agile Software Development Teams: The Impact of Agile Development on Team Performance“ ausgezeichnet wurde.

Die Arbeit entstand am Institut für Enterprise Systems (InES) sowie am Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsinformatik von Prof. Dr. Armin Heinzl in Kooperation mit der SAP SE. Sie beschäftigt sich mit den Wirkungsmechanismen agiler Softwareentwicklungstechniken auf der Basis einer empirischen Studie mit fast 600 Softwareentwicklern. Auszüge der Arbeit wurden bereits auf internationalen Fachkonferenzen vorgestellt. Der Preis ist mit 5.000 Euro dotiert. Schmidt ist gebürtiger Mannheimer, hat in Karlsruhe Wirtschaftsingenieurwesen studiert und konnte im Februar 2015 seine Promotion bei Prof. Heinzl mit der Note „summa cum laude“ abschließen. Seit März arbeitet er für die Boston Consulting Group in München.

Bojanovsky-Preis für empirische Erforschung gesellschaftlicher Prozesse

Die Prof. Dr. Anna und Prof. Dr. Jörg Jiri Bojanovsky-Stiftung prämiiert jedes Jahr Forschungsarbeiten, die sich mit der empirischen Erforschung gesellschaftlicher Prozesse beschäftigen. Den mit 1.250 Euro dotierten Preis erhielten in diesem Jahr die Mannheimer Wissenschaftler Dr. Jochen E. Gebauer und Elias Naumann, Ph.D. In seiner Dissertation zum Thema „The Dynamics of Welfare Attitudes in Times of Welfare State Retrenchment“ untersuchte Naumann, welche Konsequenzen aktuelle sozio-ökonomische Veränderungen für die Unterstützung des Sozialstaates haben. In Bezug auf das Rentensystem stellte er zum Beispiel fest, dass die Alterung der Gesellschaft zu einer größeren Akzeptanz von Reformen führt. Naumann hat Soziologie und Volkswirtschaftslehre an der Universität Leipzig

studiert. Danach war er Doktorand an der Graduate School of Economics and Social Sciences (GESS) und wissenschaftlicher Mitarbeiter am Sonderforschungsbereich 884 „The Political Economy of Reforms“ der Universität Mannheim, wo er heute als Postdoc arbeitet.

Der Psychologe Dr. Jochen Gebauer überprüfte in seiner prämierten Arbeit eine neue Theorie – die so genannte Sociocultural Motives Perspective –, mit der sich bestimmte Verhaltensweisen von Individuen in einer Gesellschaft vorhersagen lassen, wie zum Beispiel, ob eine Person zu mehr oder weniger Religiosität neigt. Um diese Vorhersagen zu überprüfen, untersuchte Gebauer den Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und Religiosität in über 60 Ländern und fand eine klare Evidenz für die Theorie. Gebauer promovierte 2009 an der Cardiff University im Fach Psychologie. Danach war er an der University of Southampton und an der Humboldt-Universität zu Berlin tätig, wo er 2014 habilitierte. Seit Oktober 2014 leitet er die Emmy-Noether-Forschergruppe „Self & Society“ am Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES).

Dekan Dr. Jürgen M. Schneider ist Mitglied im Board of Directors von AACSB International

Der Dekan der Fakultät für Betriebswirtschaftslehre der Universität Mannheim, Dr. Jürgen M. Schneider, ist mit Wirkung vom 1. Juli Mitglied im Board of Directors der US-amerikanischen Akkreditierungsorganisation AACSB International. Die AACSB-Standards stehen für die Qualitätssicherung im Bereich der betriebswirtschaftlichen Ausbildung. Dekan Schneider vertritt im Board die europäischen Business Schools.

Die Universität trauert um den Romanisten Prof. Dr. Charles Grivel

Die Universität trauert um ihren emeritierten Professor Charles Grivel, der am 14. Mai in Forcilles (Frankreich) verstorben ist. Als Sohn eines Schweizer und einer Französin in Genf geboren, verschrieb sich Grivel bereits während seines Studiums an der Universität seiner Heimatstadt der Literaturwissenschaft. Nach Forschungs- und Lehraufenthalten in Dakar, Amsterdam und Gießen habilitierte er 1980 an der Universität Groningen in den Niederlanden. Ein Jahr später nahm er den Ruf auf eine Professur für französische Literatur- und Medienwissenschaft am Romanischen Seminar der Universität Mannheim an, der er bis zu seiner Emeritierung 2002 treu blieb. Neben der französischen Literatur des 19. und 20. Jahrhunderts beschäftigte sich Charles Grivel in Lehre und Forschung mit der Medialität des Buches, weitere Schwerpunkte bildeten bildwissenschaftliche Fragestellungen zur Illustration oder die Genealogie der Fotografie. Grivel war Mitbegründer des Frankoromanistenverbandes, zu dessen ersten Vizepräsidenten er 1999 gewählt wurde. Mit dem „Ordre des Palmes Académiques“ wurde ihm 1995 eine der höchsten Auszeichnungen Frankreichs für Verdienste um das französische Bildungswesen zuteil.

UNI INTERN KOMPAKT

Willkommen an der Universität Mannheim

Prof. Dr. Jannis Bischof hat im August den Lehrstuhl für ABWL und Rechnungswesen übernommen. Er wechselt von der Goethe-Universität Frankfurt, wo er zuletzt die Helaba-Stiftungsprofessur für Finance & Accounting inne hatte. Von 2012 bis 2014 forschte und lehrte er an der University of Chicago Booth School of Business als Visiting Assistant Professor und Postdoc. Von 2009 bis 2012 war er bereits als Habilitand an der Universität Mannheim tätig, wo er ebenfalls promovierte. Während seiner Promotion hatte er Gastaufenthalte an der ESSEC Business School in Paris sowie der Harvard University.

Prof. Dr. Holger Hopp hat seit Mai die Professur für Mehrsprachigkeitsforschung inne. Er studierte Anglistik und Sozialwissenschaften an den Universitäten Gießen, Göttingen, East Anglia und Berlin (FU) sowie Allgemeine Sprachwissenschaft an der University of Durham. Im Jahr 2007 wurde er in Sprachwissenschaft und Mehrsprachigkeit an der Rijksuniversiteit Groningen promoviert und ist seit 2007 an der Universität Mannheim beschäftigt. Im Jahr 2014 folgte die Habilitation in Anglistischer Sprachwissenschaft an der Universität Mannheim.

Prof. Dr. Caroline Lusin hat im Frühjahrssemester 2015 die Leitung des Lehrstuhls Anglistik II übernommen und hat von nun an die Professur „Anglistische Literatur- und Kulturwissenschaft“ an der Universität Mannheim inne. Sie studierte Anglistik und Slavistik an den Universitäten Heidelberg und St. Petersburg. Von 2005 bis 2015 war sie akademische Mitarbeiterin am anglistischen Seminar der Universität Heidelberg, wo sie im Jahr 2007 promoviert wurde. Nach Forschungsaufenthalten in London und Cambridge folgte 2013 die Habilitation.

Prof. Dr. Jutta Mata tritt in diesem Semester die Professur für Gesundheitspsychologie an. Zuvor hatte sie eine Assistenzprofessur für Gesundheitspsychologie an der Universität Basel inne. Nach ihrem Studium der Psychologie promovierte sie 2008 an der Humboldt-Universität zu Berlin. Als Doktorandin arbeitete sie von 2004 bis 2007 im Forschungsbereich „Adaptives Verhalten und Kognition“ des Max-Planck-Instituts für Bildungsforschung. Als Postdoktorandin forschte sie an der Stanford University und an der Technischen Universität in Lissabon.

Prof. Ulrich Wagner, Ph.D. wurde auf den Lehrstuhl für Quantitative Ökonomik berufen. Zuvor lehrte und forschte er an der Universidad Carlos III in Madrid und war als Gastwissenschaftler in der Forschungsabteilung der spanischen Zentralbank tätig. 2006 wurde er in Yale promoviert und war anschließend als Postdoktorand an der Columbia University in New York.

IMPRESSUM

Herausgeber

Der Rektor der Universität Mannheim
Die Präsidentin von ABSOLVENTUM MANNHEIM

Objektleitung

Katja Bär

Chefredaktion

Katja Bär (KB) (verantwortlich), Nadine Diehl (ND)

Redaktion

Katja Hoffmann (KH), Markus Lojen (ML)

Abteilung für Kommunikation und Fundraising

Universität Mannheim
Schloss, 68131 Mannheim
Telefon 0621/181-1016
forum@uni-mannheim.de

ABSOLVENTUM MANNHEIM

Absolventennetzwerk der Universität
Mannheim e.V.
Schloss, 68131 Mannheim
Telefon 0621/181-1057
verein@absolventum.uni-mannheim.de
www.absolventum.de

Mitarbeit

Ralf Bürkle (RB), Vanessa Dolbé-Raffler, Nikolaus Hollermeier (NH), Kathrin Holstein (KHO), Anna-Lena Lämmle (AL), Luisa Schulz (LS), Yvonne Sobotko (YS), Dennis Steininger, Vivian Weitz

Gestaltung, Konzeption, Prepress

wob AG
Werner-Heisenberg-Str. 6a-10,
68519 Viernheim
Telefon 06204/970-0
www.wob.ag

Art Direktion

Holger Meckbach, holger.meckbach@wob.ag

Fotografie

Petra Arnold, Amorelie, Andreas Bayerl, Coffee Circle, Stefanie Eichler, Katja Hoffmann, Thorsten Jochim, Laura Jugel, Thomas Koehler/phototek.net, lightpoet/123rf.com, Sven Paustian, Dominik Pietsch, schneider+schumacher, Christos Sidiropoulos, Lutz Spitzner, Katrin Stahl, Thomas Tröster, Vivian Weitz, wulf architekten

Druck

NINO Druck GmbH
Am Altenschemel 21, 67435 Neustadt
Telefon 06327/9743-0
info@ninodruck.de
www.ninodruck.de

Anzeigen

Service und Marketing GmbH
Universität Mannheim
Ariadne Katsioulis
Leitung Campus Service
Schloss, 68131 Mannheim
Telefon 0621/181-3332
katsioulis@service.uni-mannheim.de
www.service.uni-mannheim.de/

August 2015

Copyright bei Universität Mannheim. Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Redaktion.

Das FORUM im Internet: www.uni-mannheim.de/forum



11 Jahre

CAMPUS Shop

www.campusshop.uni-mannheim.de

Schloss Ostflügel, Schneckenhoffoyer
Öffnungszeiten:
Montag bis Donnerstag von 9.30 - 19.30 Uhr
Freitag von 9.30 - 14.00 Uhr
Öffnungszeiten in den Semesterferien und mehr unter:
facebook.com/CampusShop

UNIVERSITÄT MANNHEIM
SERVICE UND MARKETING GMBH

PRÄSENTIERT:

Schlossfest

DER UNIVERSITÄT MANNHEIM

12/9/2015 18⁰⁰-3⁰⁰ Uhr

Feuerwerk
23⁰⁰ Uhr

Eintritt
frei!!

KUNST + KULTUR + MUSIK
PARTY + WISSENSCHAFT

Party im
kleinen Innenhof
22⁰⁰-3⁰⁰ Uhr
(Eintritt 6/8 Euro)

Wissenschafts-
programm
ab 15⁰⁰ Uhr

Party im
Schneckenhof
22⁰⁰-3⁰⁰ Uhr
(Eintritt 6/8 Euro)

facebook.de/SchlossfestMannheim

www.uni-mannheim.de/schlossfest