

2010

Oktober 2010, 14,80 Euro

Private Equity • Buyouts • M&A

VentureCapital  
Magazin

# VentureCapital Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

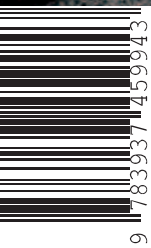


SONDERAUSGABE

# Start-up 2011

6. Jahrgang

Der Wegweiser  
für Gründer



powered by



# Durch Wettbewerbe zum Erfolg

## Particular GmbH: Nanopartikel mit hoher Reinheit

Seit 2010 kann die Particular GmbH den Laserabtrag in Flüssigkeiten aufgrund seiner einzigartigen Materialvielfalt und der hohen Reinheit zur kommerziellen Produktion von Nanopartikeln einsetzen. Eigenen Angaben zufolge ist das Unternehmen damit weltweit der erste Player in diesem Segment. Als Ausgründung aus dem Laser Zentrum Hannover entstanden, belegte das junge Start-up in diesem Jahr den ersten Platz im bundesweit einzigartigen „Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft“. Zuletzt gehörte Particular zu den Preisträgern im Businessplan-Wettbewerb der Gründerinitiative Science4Life.



Durch ein verfeinertes Verfahren des Laserabtrags produziert Particular Nanopartikel nach den Wünschen der Kunden.  
Foto: Particular

### Einzigartige Laserabtragstechnik

Nanopartikel sind das Kernprodukt von Particular. Im Rahmen ihrer Forschungen am Laser Zentrum Hannover haben Nico Bärsch und Stephan Barcikowski den Laserabtrag in Flüssigkeiten zur Nanopartikelproduktion in Wasser oder Lösungsmitteln ausgereift. Die Vorteile liegen in der Materialvielfalt und den kurzen Entwicklungszeiten für neue Materialien sowie in der hohen Reinheit. Damit wendet sich Particular vor allem an die Entwickler von Spezialanwendungen, die abseits vielerorts produzierter Massenware auf die Verwendung von hoch entwickelten Nanopartikeln angewiesen sind. Particular verwendet in seiner Produktion ausschließlich Materialien, die der Kunde in seinem Endprodukt haben möchte. Reste etwaiger chemischer Zwischenprodukte kommen nicht vor. „All das ermöglicht die Laserabtragstechnik, die wir als erstes Unternehmen nutzen“, erklärt Bärsch.

### Lernfaktor Businessplan-Wettbewerb

Wertvolle Erfahrungen und hilfreiche Kontakte zu Experten und potenziellen Investoren konnten Bärsch und Barcikowski durch ihre Teilnahme an verschiedenen Businessplan-Wettbewerben gewinnen. Schon die Förderung für den Exist-Forschungstransfer, mit dem die beiden Ingenieure die Gründung von Particular neben ihrer Arbeit am Laserzentrum Hannover entscheidend vorantreiben konnten, „bekam nur, wer mit seinem ersten Geschäftskonzept und seinem Vortrag den Projektträger und die

Jury überzeugte“, erinnert sich Bärsch. Das gleiche Prinzip galt bei den Wettbewerben von Startbahn MedEcon Ruhr und Science4Life. Entscheidend sei auch der Lernfaktor. „Wir waren gut vorbereitet, bekamen aber durch die Veranstalter und Coachs umfangreichere weitere Hilfe und immer wieder neue Anregungen“, sagt Bärsch heute. Ein gut ausgearbeiteter Businessplan ist die Grundlage einer Unternehmensgründung, meint auch Gerhard Hahner, Mitinitiator von Science4Life: „Der Businessplan ist Voraussetzung zur Kapitalbeschaffung, denn er stellt die Strategie, Ziele und die betriebswirtschaftlichen Seiten der Geschäftsidee detailliert dar.“ Gerade für Naturwissenschaftler, die mit betriebswirtschaftlichen Kenntnissen wenig vertraut sind, ist der Businessplan eine große Herausforderung.

### Voraussetzung für Finanzierung

Ohne eine schriftliche Dokumentation des Vorhabens ist es heute nahezu unmöglich, Gelder für eine Gründung zu akquirieren. Folglich sollten Gründer der Erstellung ihres Businessplans hohe Aufmerksamkeit schenken. „Leider bewerten Gründer dessen Bedeutung oft nicht hoch genug, da die Erstellung sehr zeitaufwendig ist“, moniert Hahner. Umso wichtiger ist es, schon während der Entwicklung der Geschäftsidee professionelle Unterstützung in Anspruch zu nehmen. Die Meinung mancher Venture Capital-Investoren, dass die Teilnahme an vielen Wettbewerben mitunter Zeitverschwendung oder Ausdruck eines Drangs zur Selbstdarstellung sei, kann Bärsch nur bedingt nachvollziehen: „Solange man noch in der Vorbereitungsphase ist und jedes Mal neue Impulse bekommt, schadet es bestimmt nicht.“ Und am Ende ist von ganz alleine Schluss – spätestens wenn man seine Zeit in Kundengespräche und das Schreiben von Angeboten investiert. ■

KURZPROFIL PARTICULAR GMBH	
• Vision:	Weltweit erstes Unternehmen der Nutzung des Laserabtrags in Flüssigkeiten zur kommerziellen Produktion von Nanopartikeln
• Gründungsjahr:	2009
• Branche:	Nanotechnologie
• Sitz:	Hannover
• Umsatz 2010 (erwartet):	k.A.
• Internet:	www.particular.eu

Holger Garbs  
redaktion@vc-magazin.de