

»Mobile« Projektarbeit an der Elite-Akademie

Die KlaRa-Story

Am 16. November 2006 überreichte Wissenschaftsminister Dr. Thomas Goppel im Kuppelsaal der Bayerischen Staatskanzlei den Absolventen des 7. Jahrgangs der Bayerischen Elite-Akademie ihre Abschlusszertifikate. Unter den 24 Absolventen der zweijährigen studienbegleitenden Ausbildung waren auch sechs TUM-Studierende.

Für ihre Projektarbeit zum Thema »Vom innovativen Produkt zur Firma« hatten die Elite-Akademiker sich auf die Suche nach innovativen Produktideen gemacht, die ungenutzt und wohl gehütet in den Schubladen von Lehrstühlen und Instituten der bayerischen Hochschulen schlummerten, jedoch aus vielerlei Gründen nicht in profitable Geschäftsmodelle und Arbeitsplätze umgesetzt worden waren. Ulrich Koch (Maschinenbau, TUM), Christian Weiß (Finance & Information Management, Uni Augsburg/TUM) und Christoph Promberger (Physik, TUM) durchforsteten Lehrstühle der TUM nach solchen vermarktbareren Produktideen und stießen im Sommersemester 2005 auf Maximilian Müller. Der Maschinenbau-Doktorand hatte noch als Student in einer Semesterarbeit das innovative Klapprad KlaRa entwickelt, konnte das Projekt dann aber aus Zeitgründen nicht weiterverfolgen. Die Möglichkeiten der neuartigen Verbindung von falt- und Cityrad begeisterte die drei Stipendiaten auf Anhieb, das Projekt »Klara - Eine Innovation, die klappt« war geboren.

»KlaRa ist ein Fahrrad, das sich einerseits gut fährt und ansprechend aussieht, andererseits aber sehr leicht und klein faltbar ist und sich somit ideal mit anderen Verkehrsmitteln wie Zug, U-Bahn oder Auto kombinieren lässt! Möglich macht dies der genial einfach Klappmechanis-



KlaRa ist klasse: Bei der Verabschiedung stellten Maximilian Müller (l.) und Christoph Promberger den Prototypen des Klapprads vor.

Foto: Peter Hemza

mus, der trotz großer Reifendimensionen ein kleines Packmaß zulässt«, schwärmt Christoph Promberger.

Gemeinsam mit dem Erfinder und mit professioneller Unterstützung durch Werner Arndt, den Leiter des Münchner Businessplanwettbewerbs, machten die Drei sich daran, für KlaRa einen Businessplan zu erstellen – führten Umfragen durch, um Kundengruppen ausfindig zu machen, schätzten die Konkurrenz ein, entwickelten Marktstrategien und kalkulierten Finanzen. »Wir haben ein sehr positives Feedback bei unseren Umfragen erhalten. Dabei hat

sich herauskristallisiert, dass insbesondere Stadtbewohner und Pendler ein großes Interesse an KlaRa haben. Insgesamt war es ganz schön hart, an Informationen über diesen Markt zu kommen, und ohne harte Fakten läuft leider mal gar nichts bei der Businessplanerstellung. Aber durch Ausdauer und Hartnäckigkeit haben wir doch einiges zusammengetragen, und so konnten wir auch erfolgreich

die drei Stufen des Münchner Businessplanwettbewerbs absolvieren«, erinnert sich Christian Weiß.

Auf die Zukunft von KlaRa angesprochen, meint Maximilian Müller: »Wir haben gerade unseren zweiten Prototypen fertiggestellt und werden diesen erstmal auf Herz und Nieren testen. Gleichzeitig sind wir auf der Suche nach finanzkräftigen Investoren, so dass wir hoffentlich bis Ende des Jahres mit der Produktion starten können!«

*Christoph Promberger
red*