



TRANSINSIGHT

Como fundar una empresa: Mi experiencia con Transinsight GmbH

Dr. Liliana Barrio-Alvers, CFO, Transinsight GmbH

V Reunión Anual Red de Científicos Argentinos en Alemania
Viernes 21 de noviembre de 2014
Embajada de la República Argentina en Berlín

Sobre mi

- Nacida en Lanus, Prov. De Bs As.
- Estudios en Univ. Nac. De La Plata.
- Doctorado en Geofísica hecho entre la Univ. de La Plata y la Freie Universität Berlin, con una beca del DAAD.
- Muy feliz ...
- Vuelta a Argentina como Profesora en el Univ. Nac. De La Plata.
- Ayuda financiera de la Fundación Volkswagen.
- Alguna decepción con la Universidad a mediados de los 90.
- ... 4 años en La Plata y retorno a Alemania ... Muy feliz ...



Facultad de Ciencias
**Astronómicas
y Geofísicas**
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA



Berlin – Munich: experiencia universitaria y empresarial



- Varios proyectos de investigación interdisciplinarios en la FU Berlin y muchas publicaciones ... (esto sería un tema para otra charla)



- Necesidad de aprender mas, perfeccionamiento en lenguajes de programación !! (Enorme falencia en Geofísica, Argentina)
- Cambio de rumbos, nuevas perspectivas ... Perfeccionamiento en computación y lingüística / Semantic web.
- Lento alejamiento de la vida universitaria e inicio de la vida empresarial como empleada, siempre dedicada a la investigación. Muy feliz ...



➤ Y aquí empieza la historia de mi empresa

Lili's Workflow



Univ. La Plata

Geofísica

> Univ. Berlin

Research

DAAD

CAMBIOS

Univ. Berlin

P.D.

Munich

Software

VW

Trabajo en empresas

Univ. La Plata

Prof.

Munich
Berlin

Semantic
y bioinformática

FUTURO

FUTURO

Univ. Berlin

???

Transinsight

Geofísica

Semantic
y bioinformática

Por qué no ser una empresaria? Olvidarse de los miedos ...



- Si tengo una idea para comercializar porque no voy a fundar una empresa? Porque hay que resolver la pregunta: Soy una empresaria o una emprendedora?
- Si uno quiere ser una empresaria hay que saber que se necesita para fundar una pequeña empresa / start-up:
- Ideas nuevas que resuelvan un problema concreto : definición del producto o servicio
- Analizar profundamente si estas ideas ya existen : competidores, análisis de patentes, estudio de mercado
- Definir a quien va dirigido este nuevo producto : clientes
- Plantear un problema y tratar de armar un prototipo / simular el producto
- Saber donde puede fallar el negocio : Business plan
- Dinero y buenos socios. Luego un equipo de trabajo !

... Soy una emprendedora ... o empresaria?

- ... solo con imaginación y ganas de crear, va a ser un poco difícil iniciar la tarea de fundar una empresa. Se puede ser un emprendedor dentro de su propia empresa, pero no tener las responsabilidades del Gerente !!
- A tener en cuenta: los inicios generan mucho estrés. Uno tiene toda la responsabilidad, vamos a dejar de ser "Científicos" para pasar a ser "Gerentes"
- Los Gerentes tienen que saber conformar un equipo de trabajo, buscar alianzas, estar informado sobre técnicas de ventas y finanzas y deben perfeccionarse continuamente (algo de científico, eso es bueno!)
- Los Gerentes deben saber delegar el trabajo, y al delegar se debe confiar en el otro. Sin un buen equipo de trabajo NO PUEDE EXISTIR UNA START-UP. El equipo de trabajo define el alma de la empresa.



Star up posible Workflow



Idea

soledad

Estudio del
mercado

Búsqueda
de Socios.

Definición
del cliente

Definición
tipo de
empresa:
Universidad
spin off,
GmbH,
GbR, AG

Contrato

Prototipo

Business
plan

Búsqueda de
Inversores



Vayamos ahora a lo peor: dinero, socios y tipo de empresa



- Se debe estudiar que tipo de empresa se quiere crear. En Alemania existen por ejemplo: GmbH, GbR, AG. Cada una tiene exigencias legales diferentes.
- Ser una start-up / spin off de una universidad es una muy buena idea. Esto abre las puertas a conseguir personal directamente de la universidad. Además abre las puertas a proyectos de investigación. Hay que definir el marco de ese trabajo conjunto muy detalladamente.
- Buscar socios: definir perfiles y definir un contrato entre socios. Al principio con el entusiasmo nos olvidamos los problemas que pueden devenir (seguro que hay problemas entre socios). Definir los porcentajes para cada socio y que pasa si alguien quiere abandonar el proyecto. Se debe especificar que el porcentaje de esa persona debe ser primordialmente transferido a los otros socios.
- Dinero: Nuestra experiencia fue incorporar a la firma un INVERSOR (Capital de riesgo/Venture Capital):
HTGF: High-Tech Gründerfonds.

Algunos posibles tipos de inversores



Capital de
riesgo:
ejemplo
HTGF

Semillas, Venture Capital, second round.
Son parte de la empresa. Según el
porcentaje del capital, toman en general
las riendas del asunto !

HTGF exige un
Business angels

Business
Angels

Personas individuales con ganas de
participar y ayudar. Tiene en general un
bajo porcentaje en la empresa, pero
colaboran con su conocimiento.

Crowd
funding

Es la cooperación colectiva llevada a
cabo por personas que realizan una red
para conseguir dinero.

HTGF proceso de selección



Business plan

... Que ya esta listo 😊

Term Sheet

S
E
I
S

Condiciones de la participación e inversión de HTGF en la posible empresa. Primera entrevista (6 horas) del team completo de fundadores de la posible empresa !! Muchos nervios ...

Due diligence

M
E
S
E
S

Análisis por parte de tres comités desde el punto de vista tecnológico, chances en el mercado, competidores, otros inversores y team.

Participación



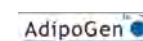
Los tres comités tienen diferentes prioridades tecnológicas. Una parte importante del proceso de decisión es una presentación (6 horas) corporativa por los fundadores ante el comité de inversiones. Una persona de la industria, una del banco KfW, un empresario, un científico que haya fundado una empresa y un reconocido representante de la industria de capital de riesgo.



Dr. Michael R. Alvers, CEO
Prof. Dr. Michael Schroeder, CSO
Dr. Liliana Barrio-Alvers, CFO

... Y un grupo de gente íntegra e inteligente!

Clientes en sector semantic y bioinformática



Clientes en sector geofísica

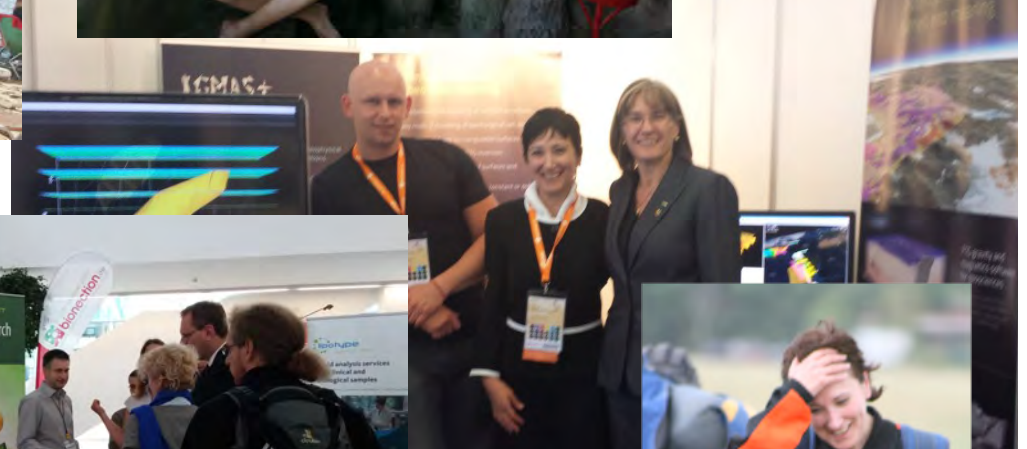


Ministry of Energy & Mineral Resources
of the Republic of Indonesia



En una start up se debe ser muy flexible y disfrutar mucho con el equipo de trabajo

9 años Transinsight GmbH





TRANSINSIGHT

Append

Dr. Liliana Barrio-Alvers, CFO, Transinsight GmbH

V Reunión Anual Red de Científicos Argentinos en Alemania
Viernes 21 de noviembre de 2014
Embajada de la República Argentina en Berlín

HTGF: High-Tech Gründerfonds (1/5)



- Kriterien:
- Die Technologieorientierung:
 - eine technologische Innovation bildet den Kern Ihres Unternehmens – anspruchsvoll und anwendungsnah
 - das technologische Know-How ist direkter Bestandteil Ihres Unternehmens
 - Schutzrechte und geistiges Eigentum stehen Ihnen uneingeschränkt und exklusiv zur Verfügung und werden ins Unternehmen eingebracht
- Die Marktperspektive:
 - ein klar ersichtlicher Kundennutzen
 - deutliche Alleinstellungsmerkmale und somit strategische Wettbewerbsvorteile
 - hohe Markteintrittsbarrieren für Wettbewerber
 - ein Zielmarkt mit nennenswertem Volumen oder hohem Wachstumspotenzial
 - mit der Finanzierung erreicht Ihr Unternehmen wesentliche Meilensteine auf dem Weg zum Markt oder zu einem weiteren Investor

HTGF: High-Tech Gründerfonds (2/5)



- Kriterien:

- Das Team zeichnet sich aus durch:
 - Know-How und sich ergänzende Kompetenzen
 - hohe Motivation, Überzeugungskraft, Durchhaltevermögen, Einsatzbereitschaft und Erfolgswillen
 - finanziell angemessenes Engagement am Unternehmen

HTGF: High-Tech Gründerfonds (3/5)



- Beteiligung Prozess:
- Businessplan:
 - Senden Sie uns Ihren aussage-kräftigen Businessplan zu.
- Term Sheet :
 - Nach Bewertung der Unterlagen sowie einem ersten persönlichen Termin mit Ihnen entscheiden wir über die nächsten Schritte. Bei der Evaluierung stehen der Investmentfokus des Fonds und die Investitionskriterien im Vordergrund. Im positiven Fall bieten wir Ihnen ein Term Sheet an. Das Term Sheet enthält die Beteiligungskonditionen des High-Tech Gründerfonds. Nach Unterzeichnung des Term Sheets wird die Due Diligence eingeleitet.

HTGF: High-Tech Gründerfonds (4/5)



- Due Diligence
 - Im Rahmen der Due Diligence beschäftigen wir uns detailliert mit Ihrem Vorhaben, um Ihr Unternehmenskonzept genau zu verstehen:
 - Bestimmung des Innovationsgrads und der Marktchancen
 - Tragfähigkeit des Geschäftsmodells
 - Wettbewerbsanalyse, Bewertung der Schutzrechts-situation
 - Analyse und Strukturierung des Finanzbedarfs
 - ggf. An- und Absprache mit weiteren Investoren (Business Angels, institutionelle Investoren, etc.).
 - Zur Analyse von Technologie und Markt greifen wir zusätzlich auf unabhängige Experten zurück. Bei positivem Ausgang der Due Diligence erfolgt eine Beteiligungsempfehlung an eines unserer drei Investitionskomitees.

HTGF: High-Tech Gründerfonds (5/5)



- Beteiligung
 - Die drei Investitions-komitees haben unterschiedliche Technologie-schwer-punkte und entscheiden final über die Beteiligungs-vorschläge. Wichtiger Bestand-teil des Entscheidungs-prozesses ist eine Unternehmens-präsentation durch das Gründer-team vor dem Investitions-komitee.
 - Die Investitions-komitees bestehen aus jeweils fünf Vertretern unserer Fonds-investoren: ein Industrie-partner, die KfW Mittelstands-bank, ein erfolg-reicher Unter-nehmer, ein gründungs-naher Wissenschaftler und ein renom-mierter Vertreter der Venture Capital Industrie.
 - Stimmt das Komitee dem Beteiligungs-vorschlag zu, erhalten Sie direkt die Finanzierungs-zusage.

“People have this vision of being the CEO of a company they started and being on top of the pyramid...

What it’s really like: everyone else is your boss – all of your employees, customers, partners, users, media are your boss. I’ve never had more bosses and needed to account for more people today.

The life of most CEOs is reporting to everyone else... if you want to exercise power and authority over people, join the military or go into politics. Don’t be an entrepreneur.”

-Phil Libin, CEO of Evernote

Stanford
University

CS 183B: Dustin Moskovitz