



Das ganz Besondere am Unternehmergehen ist die Spannung auf das, was passiert.  
Das ist ein bisschen wie ein Überraschungsei.

# Die wissenschaftliche Kristallkugel

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, Ihre Bank zu wechseln? Dann könnte es sein, dass Ihnen die Marketingabteilung demnächst ein gutes Angebot vorlegt – ohne, dass sie überhaupt Kritik geäußert haben. Christian Friedrich und Alexander Hoffmann liefern das nötige Werkzeug: Die beiden Gründer von statmath entwickelten eine Prognosesoftware, die in den unterschiedlichsten Bereichen einsetzbar ist.

Gründer	Christian Friedrich / Alexander Hoffmann
Geburtsjahr	1981 / 1983
Studiengang	Mathematik
Unternehmen	statmath Friedrich & Hoffmann GbR
Gründungsjahr	2009
Mitarbeiter	2
Kontakt	<a href="http://www.stat-math.de">www.stat-math.de</a>

„Den Regionalbanken gehen die Kunden abhanden. Viele kündigen, weil Direktbanken günstiger sind. Wir haben ein System entwickelt, mit dem man bis zu einem Quartal im Voraus erkennen kann, ob jemand die Bank verlassen will. Und dann kann das Marketing aktiv werden“, erklärt Alexander Hoffmann die Anwendung der Software. Die Jungunternehmer können Prognosen für nahezu alle Thematiken errechnen: Von der Betrugserkennung im Versicherungsgeschäft bis hin zur Prognose des Strompreises in zwei Monaten oder eben die Früherkennung von abwanderungsgefährdeten Kunden – „das Branchenübergreifende ist auch das, was am meisten Spaß macht an der Mathematik“, betonen die Unternehmer.

Entstanden ist die Idee während ihres gemeinsamen Mathematikstudiums: Beim Lernen für eine Prüfung suchten sie nach einem Praxisbezug. Es entstand ein Kontakt zum Universitätsklinikum Köln, das sich unter anderem mit medizinischen Prognosen für Transplantationen beschäftigt. Nach und nach kamen noch weitere Interessenten auf die Studenten zu, sodass sie Unterstützung suchten. „Dann habe ich gesagt: ‚Lass uns doch mal schnell auf

#### Gründertipp

Die Persönlichkeitsentwicklung ist für uns ein entscheidender Faktor. Wir wissen, dass wir auf uns Acht geben müssen und deswegen haben wir bei einem Persönlichkeitstraining mitgemacht. Das Team muss gegenseitig aufeinander aufpassen.

der Homepage der Universität surfen, da gibt es doch mit Sicherheit eine Serviceinstitution, die uns schnell die wichtigen Fragen beantwortet.’ Und in vielen Gesprächen mit den Gründungsberatern hat sich die Idee weiterentwickelt“, erinnert sich Christian Friedrich an den ersten Kontakt zum Gründerbüro. Nach einem Jahr Entwicklung wagten sich die Gründer auf den Markt. „Dort haben wir wirklich erfahren, was er heißt, so ein Unternehmen zu führen, welche Herausforderungen es gibt“, beschreibt Friedrich die ersten Erfahrungen und Hoffmann ergänzt: „Der Studienabschluss ist nicht die Qualifikation ein Unternehmen

zu gründen. Dieses unternehmerische Denken ist ein Handwerk, das man lernen muss.“ Über das Gründerbüro erhielten Friedrich und Hoffmann Zugang zum EXIST-Gründerstipendium, ohne das sie nach eigener Aussage ihr Unternehmen nicht gegründet hätten. Aber nicht nur aus diesem Grund bleiben sie der Universität treu: „Wir sind Forschungskinder – deswegen sind wir an der Universität. Für uns ist das ein Traum, wenn wir dafür bezahlt werden für andere Unternehmen zu forschen. Das ist das, was uns begeistert.“

Christian Friedrich zieht als Leistungssportler zahlreiche Parallelen zur Gründung: „Wenn man Ziele erreichen will muss man auch persönlich viel investieren, egal ob beim Sport oder im Unternehmen. Das ist eine Frage der Motivation: Bin ich motiviert fällt mir das Training leicht, bin ich motiviert fällt mir meine Arbeit leicht.“ Das Team will seine Kunden durch Leistung und Qualität überzeugen; eine Analyse der abgewickelten Aufträge ist für sie selbstverständlich.

Mentor

Prof. Dr. Bernd Dreseler