Special März 2017

Private Equity • Buyouts • M&A

www.vc-magazin.de

VentureCapital Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure

5. Investmentforum „Innovationen suchen Kapital“

28.03.2017, Haus Ungarn, Berlin

Mit Ultraschall auf den Zahn gefühlt

htgf.de

Die whitesonic-Story: vier junge Gründer haben die Vision, mittels Ultraschallscanner digitale Zahnabdrücke zu erstellen und das schmerzfrei, schnell und hochpräzise.

Die Idee ist gut, was fehlt sind Kapital, Gründungs Know-how und Netzwerk. Das alles kommt vom High-Tech Gründerfonds.

Das whitesonic Gründerteam

whitesonic
Ultrasound for Digital Dentistry

whitesonic hat einen Ultraschallscanner für die Zahnprothetik entwickelt, mit dem digitale Zahnabdrücke erstellt werden können.

High-Tech Gründerfonds

Wir machen aus der Idee eine Story. Als Frühphaseninvestor von Technologie-Startups – von Cleantech und Robotik bis Wirkstoffentwicklung, von Chemie bis Software.

htgf.de

Es braucht innovative Gründungen

Benjamin Heimlich, Redaktionsleiter

Liebe Leserinnen und Leser,

auf den ersten Blick ist Deutschland noch immer kein Gründerland. Denn betrachtet man den letzten KfW Gründungsmonitor, so stellt man fest, dass 2015 lediglich 1,5% der Bundesbürger zwischen 18 und 64 Jahren den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt haben. Die Zahlen für das Jahr 2016 legt die KfW im Sommer vor. Ein deutlicher Anstieg ist jedoch auch dann nicht zu erwarten. Die Gründe dafür sind vielschichtig und teilweise schwer greifbar, wie zum Beispiel die tendenzielle Risikoaversion der Deutschen. Es gibt jedoch auch sehr konkrete Ursachen. Beispielsweise führt die gut laufende Wirtschaft der Bundesrepublik dazu, dass die Zahl der Erwerbstätigen steigt. Gerade Menschen mit Universitäts- oder Hochschulabschluss werden von den Unternehmen stark umworben. Kein Wunder also, dass die Arbeitslosenquote unter den Akademikern 2015 bei gerade einmal 2,6% lag.

Interessanterweise scheinen mehr und mehr Hochschulabsolventen sich aber auch für das Thema Unternehmertum zu interessieren. Laut der KfW entfielen 32% der Gründungen im Jahr 2015 auf Personen mit akademischem Abschluss. Das ist der höchste Wert seit Beginn der Aufzeichnungen und – das legt die Entwicklung der letzten Jahre nahe – auch kein Ausreißer. Seit 2011 stieg die Quote kontinuierlich an: Von 24% auf 28% im Jahr 2012, 29% 2013 und 31% 2014. Für Deutschland, das neben seiner Innovationskraft praktisch über keine natürlichen Ressourcen verfügt, ist diese Entwicklung eminent wichtig. Denn gerade an Hochschulen und Universitäten werden neue Technologien und Verfahren entwickelt, die entweder bestehende Prozesse verbessern oder aber komplett neue Geschäftsfelder eröffnen.

Gerade vor diesem Hintergrund sind Programme wie das EXIST-Gründerstipendium oder der EXIST-Forschungstransfer ein wahres Pfund wenn es darum geht, Studierende, Absolventen und Wissenschaftler bei den ersten Schritten ins Unternehmertum zu unterstützen. Denn so wichtig ein neuer Friseursalon, Schreiner oder anderer Handwerkbetrieb für den Gründer und sein Umfeld sein mag, das Wachstumspotenzial der sogenannten „innovativen“ Gründungen erreichen sie nur äußerst selten. Deren Zahl legte laut der KfW 2015 übrigens um 6% zu.

Eine spannende Lektüre wünscht,

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

Inhalt

3 Vorwort
Es braucht innovative Gründungen

5 Programm
5. Investmentforum „Innovationen suchen Kapital“

EXIST im Überblick

6 EXIST-Förderlinien „Gründerstipendium“ und „Forschungstransfer“
Start frei mit finanzieller Rückendeckung

10 Interview mit Dr. Sabine Hepperle, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
„In der Ausbildung künftiger Gründerinnen und Gründer hat sich viel getan“

Aus der Praxis

12 INVEST und der German Accelerator als Hilfsmittel für die Marktführer von morgen
Es ist angerichtet

14 Case Study | fos4X GmbH: Sensortechnik für Windkraftanlagen
Eisfrei rotieren

15 Case Study | Adaptive Balancing Power GmbH: Effiziente Energiespeicher zur Netzstabilisierung
Schwankungen erneuerbarer Energien ausbalancieren

16 Case Study | Kinematics GmbH: Wenn Bausteine zum Leben erwachen
Roboter erobern das Kinderzimmer

Service

18 **Die Pitch-Teilnehmer**

Impressum

VentureCapital Magazin

18. Jg. 2017

5. Investmentforum „Innovationen suchen Kapital“

ein Special des VentureCapital Magazins

Verlag: GoingPublic Media AG, Hofmannstr. 7a, 81379 München, Tel.: 089-2000339-0, Fax: 089-2000339-39, E-Mail: info@goingpublic.de, Internet: www.vc-magazin.de, www.goingpublic.de

Redaktion: Mathias Renz (Verlagsleitung), Benjamin Heimlich (Redaktionsleitung), Elke Hartmann

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Holger Garbs, Markus Hofelich, Norbert Hofmann, Gereon Kudella, Paul Richter

Lektorat: Sabine Klug, Magdalena Lammel

Gestaltung: Holger Aderhold

Titelbild: © Andrew Rich, iStock

Druck: Joh. Walch GmbH & Co. KG, Augsburg

Programm

5. Investmentforum „Innovationen suchen Kapital“

09.00 Uhr **Einlass und Registrierung**

10.00 Uhr **Eröffnung des 5. Investmentforum**
Oliver Hunke, Referatsleiter
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Keynote
Torben Schreiter, Co-Founder & Executive Advisor Signavio
Keynote
Nikolas Samios, Chief Investment Officer German Startups Group und CEO Cooperativa Venture Services

10.45 Uhr **Pitch-Slot I** – Acht Unternehmenspräsentationen Life Sciences und Medizintechnik

12.15 Uhr **Infogespräch „Finanzierungsmöglichkeiten für Start-ups aus der Wissenschaft“**
Nina von Kayser, Referentin INVEST, Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
Marco Winzer, Investment Director High-Tech Gründerfonds
Sascha Fritz, Leiter Venture Capital MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg
Ulrich Krackhardt, CEO Extoll
parallel **Speed-Dating I und II**

13.00 Uhr **Mittagspause**

14.00 Uhr **Pitch-Slot II** – Acht Unternehmenspräsentationen Software und IKT

15.30 Uhr **Kaffeepause**

16.00 Uhr **Infogespräch German Accelerator: „Advancing German Start-ups and Emerging Companies to Global Success“**
Nicolas Hantzsch, Company Scout
German Accelerator Tech
Jared Sebhatu, Program Director
German Accelerator Life Sciences
parallel **Speed-Dating III und IV**

16.30 Uhr **Pitch-Slot III** – Acht Unternehmenspräsentationen Ingenieurwissenschaften und Energietechnik

18.00 Uhr **Infogespräch „EXIST-Gründer und ihre Investoren“**
Carsten Willems, CEO VMRay
Willi Mannheims, Managing Partner eCapital
Christoph Ritschel, CEO MöbelFirst
Dr. Ralf Struthoff, Business Angel

18.30 Uhr **Abendessen und Networking**

Teilnehmer der Pitch- und Speed Dating-Slots

Pitch-Slot I (BIO/MED)	Pitch-Slot II (IKT)	Pitch-Slot III (IW)
1 Ad-O-Lytics	1 Mapcase Media GmbH	1 Blue Inductive GmbH
2 Camponeuro	2 parlamind GmbH	2 ENIT Energy IT Systems GmbH
3 Cellbricks GmbH	3 Physec GmbH	3 Ferroelectric Memory GmbH
4 DyNabind	4 sonoware GmbH	4 Invenox GmbH
5 Glyconic	5 store2be GmbH	5 SensoSurf GmbH
6 nortHH-medical	6 TobyRich GmbH	6 SinnPower GmbH
7 TeleClinic GmbH	7 Trinckle 3D GmbH	7 Siqens GmbH
8 TolerogenixX GmbH	8 VI Systems GmbH	8 Volterion GmbH

Speed Dating-Slot I (BIO/MED)	Speed Dating-Slot II (IKT)	Speed Dating-Slot III (IKT)	Speed Dating-Slot IV (IW)
1 4Gene	1 AllVR GmbH	1 GetVise GmbH	1 Attenio GmbH
2 AmbiGate GmbH	2 Building Scout	2 Lana Labs GmbH	2 Emqopter GmbH
3 Beroceutica GmbH	3 labfolder GmbH	3 MöbelFirst GmbH	3 IlmSense GmbH
4 eMovements GmbH	4 Naventik GmbH	4 plilend UG	4 Inuru GmbH
5 miRdetect GmbH	5 Tavla SCE mbH i.G.	5 Sentientic GmbH	5 Nüwiel GmbH
6 RSO Shift GmbH	6 Things move China GmbH	6 Splone UG	6 Plasmion GmbH

EXIST-Förderlinien „Gründerstipendium“ und „Forschungstransfer“

Start frei mit finanzieller Rückendeckung

Zu den immer wieder bestätigten Erfahrungen der Geschichte gehört es, dass neue Unternehmen mit frischen Ideen ganze Branchen und Volkswirtschaften auf eine neue Entwicklungsstufe heben können. Kurz gesagt: Wenn Altes nicht mehr funktioniert, müssen die Jungen ran. In einer Zeit, in der die Digitalisierung die Gesellschaft in den unterschiedlichsten Bereichen verändert, sind mehr denn je technologie- und wissensorientierte Gründer gefragt. Viele dieser Hidden Champions von morgen wagen den Schritt zum Unternehmer aus einer Hochschule oder Forschungseinrichtung heraus. Kein Wunder, denn diese sind ein geradezu idealer Nährboden für technologisches Basiswissen und daraus resultierende frische Ideen. Allerdings: Deren Weiterentwicklung ist mit hohen finanziellen Anforderungen und entsprechenden Risiken für die Gründer selbst verbunden.

Woher das Geld nehmen, um ins Auge gefasste Projekte überhaupt ins Laufen zu bringen? Wie gleichzeitig den eigenen Lebensunterhalt bezahlen und für Planungssicherheit sorgen? Das EXIST-Programm des Bundeswirtschaftsministeriums, co-finanziert durch den Europäischen Sozialfonds, unterstützt Existenzgründungen aus der Wissenschaft. Über die Förderlinien „Gründerstipendium“ und „Forschungstransfer“ setzt es an unterschiedlichen Bedürfnissen an. „Beide Förderlinien sind jedoch darauf ausgerichtet, Risiken der handelnden Personen abzufedern und damit die Hemmschwelle für Gründungen zu senken“, erläutert Prof. Dr. Jörn Hendrich Block, Professor für Unternehmensführung und Sprecher der Forschungsstelle Mittelstand an der Universität Trier.

Das EXIST-Gründerstipendium

Die Antragstellung erfolgt für beide Programme beim Projektträger Jülich in Berlin. Das EXIST-Gründerstipendium richtet sich an Studierende, wissenschaftliche Mitarbeiter sowie Hochschulabsolventen. Sie erhalten bei Zusage für die Dauer eines Jahres ein personenbezogenes Stipendium als Zuschuss zur Sicherung des Lebensunterhalts. Es beträgt monatlich für Studierende 1.000 EUR, für technische Mitarbeiter 2.000 EUR, für Hochschulabsolventen 2.500 EUR und für promovierte Gründer 3.000 EUR. Aber auch ein Budget für Sachausgaben (bis zu 10.000 EUR bei Einzelgründungen und bis zu 30.000 EUR bei Teams) und Coaching (5.000 EUR) wird vergeben. Voraussetzung für diese Förderung ist, dass das Geschäftsmodell auf einer innovativen technologieorientierten oder wissensbasierten Idee aufbaut. „Das Gründerstipendium hat damit im Vergleich zur Programmlinie Forschungstransfer einen breiteren Ansatz und deutlich niedrigere Hürden“, sagt Dr. Thomas Großmann vom Projektträger Jülich. Dennoch können auch an dieser Förderung Interessierte nicht bei null anfangen, sondern sollten sich mit der Gründungsidee schon intensiver wissenschaftlich befasst haben.

Antrag gründlich vorbereiten

Bei Antragstellung kommt es darauf an, Inhalt und Nutzen der Innovation gemeinsam mit dem Gründungsnetzwerk der Hochschule deutlich herauszuarbeiten. „Dabei ist immer zu bedenken, dass ein fachlicher Gutachter den Antrag liest und vom Alleinstellungsmerkmal mit Blick auf den Kundennutzen, den Wettbewerbsvorteil und die Marktchancen überzeugt werden muss“, rät Großmann. Bei alldem ist nicht nur die Innovation im Vergleich zum aktuellen Technik- und Wissensstand wichtig. Ebenso bedeutend ist betriebswirtschaftliches Verständnis als Voraussetzung für den unternehmerischen Erfolg. Dabei muss das Gründerteam auch persönlich und mit seiner Qualifikation überzeugen. „Es sollte unter anderem deutlich werden, in welcher Konstellation es die technischen, fachlichen und betriebswirtschaftlichen Kompetenzfelder abdeckt“, sagt Großmann.

Mut zum Risiko

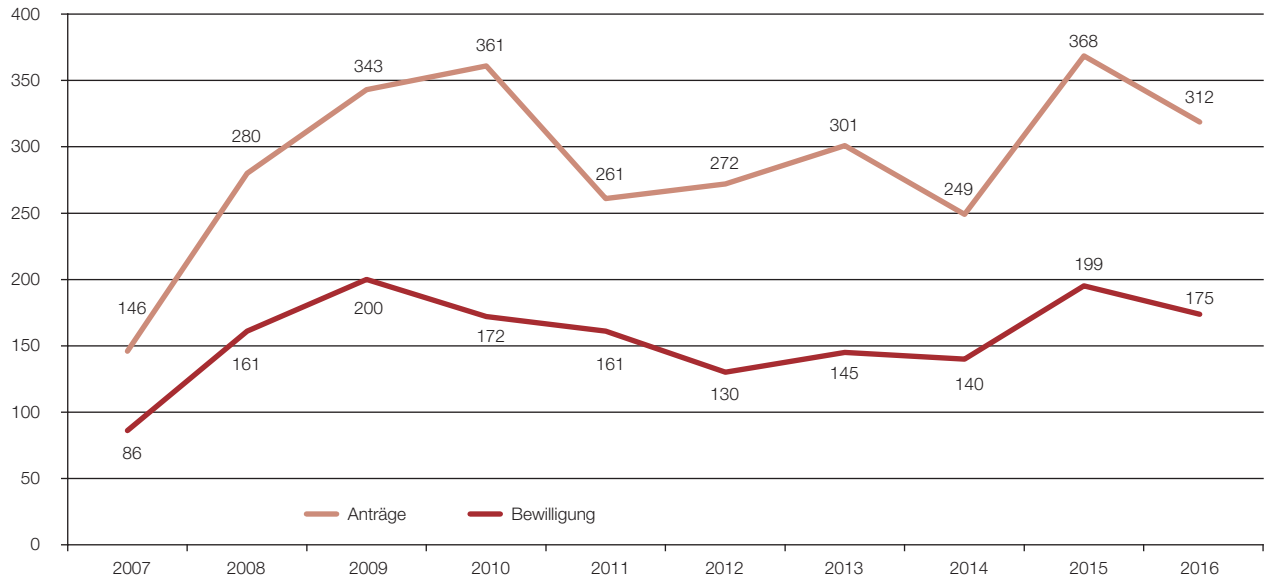
Der Ansatz, mit Stipendien zum Gründen zu ermuntern, macht nicht nur wegen des wissenschaftlichen Hintergrunds von Hochschulen und Forschungseinrichtungen Sinn. „Das Studium ist eine gute Zeit, in der potenzielle Gründer meist keine Familie ernähren müssen und etwas ausprobieren können“, sagt Block. Misslingt das Vorhaben, bleibt immer noch Zeit für Promotion, klassische Berufswege – oder vielleicht einen zweiten Anlauf zum Unternehmer. Tendenziell geht es beim Gründerstipendium – verglichen mit der Förderlinie Forschungstransfer – eher noch nicht um ganz so technologietiefe Themen. Das Stipendium soll vor allem helfen, das Vorhaben stärker an Marktbedürfnisse anzupassen und Markthürden zu überwinden. „Diese Geschäftsmodelle haben in der Regel eine kurze Startbahn und müssen schnell fertig werden. Anders als technologietiefe Forschungsvorhaben können sie aber auch leichter abheben“, sagt Dr. Alex von Frankenberg, einer der Geschäftsführer des High-Tech Gründerfonds (HTGF).

Prof. Dr. Jörn Hendrich Block, Universität Trier

EXIST-Forschungstransfer

Die Programmlinie EXIST-Forschungstransfer unterstützt herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, die mit aufwendigen und risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden

EXIST-Gründerstipendium: Anträge und Bewilligung nach Jahren (Stand: 31.12.2016)



Quelle: EXIST

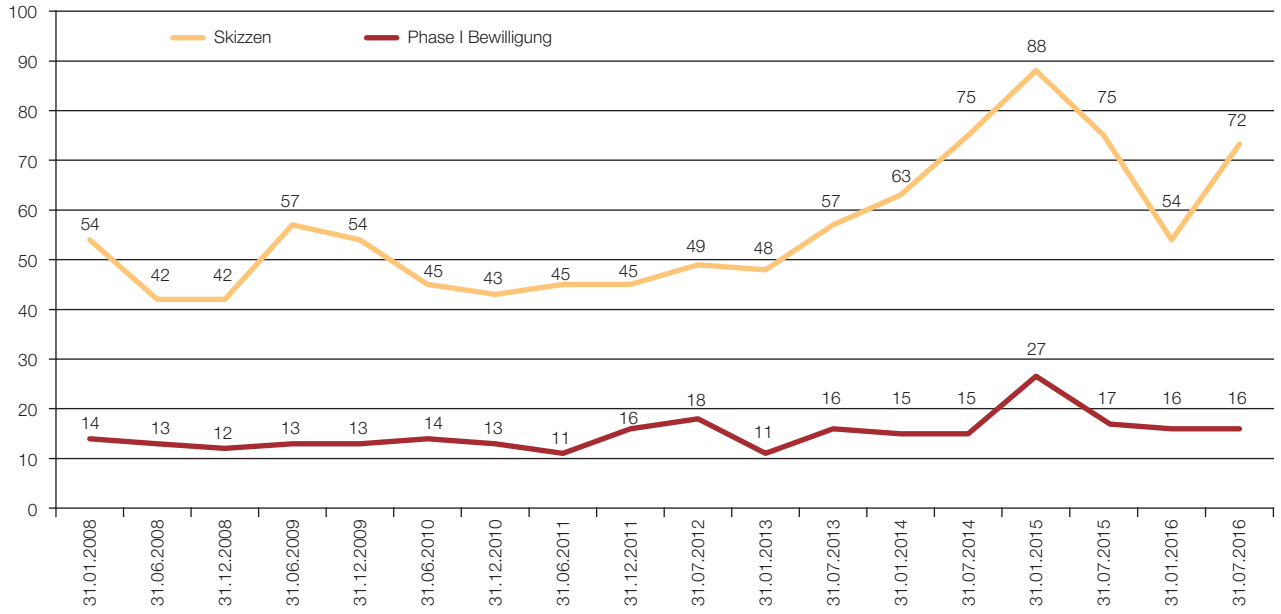
sind. Zielgruppe der Programmlinie sind Forscherteams an Hochschulen und Forschungseinrichtungen und jeweils eine Person mit betriebswirtschaftlicher Kompetenz. Die Forscherteams können aus maximal drei Wissenschaftlern und technischen Assistenten bestehen. Zu unterscheiden sind zwei Förderphasen. Die Phase I unterstützt Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technischen Realisierbarkeit und der Erstellung von Prototypen, aber auch die Ausarbeitung eines Businessplans und die Unternehmensgründung. „Die Gründer müssen vom Proof of Principle bis zum fertigen Produkt erfahrungsgemäß besondere Herausforderungen bewältigen. EXIST-Forschungstransfer hilft, diese mit Risiken behafteten Vorhaben, die sonst niemand finanzieren würde, auf den Weg zu bringen“, sagt Großmann. Hier können Personal- und Sachausgaben und studentische Hilfskräfte mit bis zu insgesamt 250.000 EUR für einen Zeitraum von bis zu 18 Monaten – unter bestimmten Voraussetzungen auch bis zu 36 Monaten – finanziert werden. Die Phase II richtet sich an kleine technologieorientierte Kapitalgesellschaften mit einer Stammanlage von mindestens 25.000 EUR, die im Verlauf von Förderphase I gegründet wurden. Weitere Entwicklungsarbeiten und Maßnahmen zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit sind Ziel der Förderung, wobei nicht zurückzahlbare Zuschüsse in Höhe von bis zu 180.000 EUR in einem Zeitraum von bis zu 18 Monaten gewährt werden. „Gründer können mit den Mitteln aus dem EXIST-Forschungstransfer ihre Technologien relativ weit bis hin zum ersten Produkt treiben und sie dann im Rahmen des Proof of Concept auch für die Marktreife validieren“, sagt HTGF-Geschäftsführer von Frankenberg. Sie erhalten dabei auch laufend Feedback ihrer Investoren – von der Einschätzung der technologischen Fortschritte bis hin zu den betriebswirtschaftlichen Aspekten. „Bei allen für die Entwicklungsarbeit eingeräumten Freiräumen wollen wir nach nicht allzu langer Zeit auch den Schritt zum Unternehmertum sehen“, sagt von Frankenberg.

Dr. Alex von Frankenberg, High-Tech Gründerfonds

Es muss nicht gleich der ganz große Wurf sein

„Beide Programme sind als maßgeschneiderte Förderungen für technologieorientierte Unternehmer und Hochschulen gut geeignet, die Gründeraktivitäten in Deutschland zu beleben“, sagt von Frankenberg. Dabei muss es nicht immer um Start-ups mit Bewertungen in dreistelliger Millionenhöhe gehen, wie sie für

EXIST-Forschungstransfer nach Förderrunden



Quelle: EXIST

private Venture Capital-Gesellschaften interessant sind. Beim HTGF kommen mit EXIST finanzierte Gründerunternehmen ab einem Investment von 600.000 EUR auf den Radar. „Eine deutliche Wertentwicklung muss jedoch absehbar sein. Wenn das Start-up nach drei Jahren 300.000 EUR Umsatz erzielt, passt das nicht“, sagt von Frankenberg.

Sonderstellung in der Förderlandschaft

Die beiden EXIST-Programme „Gründerstipendium“ und „Forschungstransfer“ sind aus mehreren Gründen gut geeignet, Anzahl und Qualifikation der Ausgründungen aus wissenschaftlichen Instituten zu erhöhen. Anders als bei anderen Wagniskapitalinstrumenten müssen Gründer im Rahmen der Finanzierung keine Anteile am Unternehmen abgeben. „Im Unterschied zu vielen internationalen Förderprogrammen stehen sie zudem nicht in der Pflicht, die erhaltenen Leistungen später einmal zurückzuzahlen“, sagt Großmann. Er verweist darauf, dass mit den im Jahr 2015 verbesserten Konditionen das Interesse an den Programmen noch einmal deutlich gestiegen ist. Beim Gründerstipendium sprang 2015 die Zahl der beim Projektträger Jülich eingegangenen Anträge gegenüber 2014 von 249 auf 368 nach oben. Beim Forschungstransfer war eine deutliche Steigerung von 138 auf 163 zu verzeichnen. Gute Gründe für eine Förderung wie den EXIST-Forschungstransfer gibt es allemal. „In Deutschland wird viel und hervorragend geforscht, aber die Ergebnisse werden oft nicht so kommerziell realisiert wie in anderen Ländern“, sagt Block von der Universität Trier. Er würde sich allerdings wünschen, dass die Gründerförderung an sozialwissenschaftlichen Hochschulen noch mehr Gewicht bekommt. „Auch da gibt es Innovationen, EXIST-Programme wie das Gründerstipendium aber werden vor allem an Technischen Hochschulen und Universitäten in Anspruch genommen“, sagt der Wissenschaftler.

Dr. Thomas Großmann, Projektträger Jülich

Mitunter sorgen sich Förderberechtigte zudem, ob all ihre Bemühungen nach Auslaufen der Förderprogramme verpuffen, wenn dann kein Kapital für die nächste Stufe bereitsteht. Keine Frage: Investoren sind immer kritisch. Wenn es den Teams jedoch gelingt, die Entwicklungsaufgaben in den von EXIST-Forschungstransfer geförderten Phasen zu meistern, ist meist auch die Anschlussfinanzierung gesichert. „Häufig geschieht das durch den HTGF, durch andere Venture Capital-Gesellschaften oder auch durch Business Angels“, sagt Großmann.

Initialzündung für den Erfolg

Wie wichtig die Förderung für die weitere Entwicklung eines Start-ups sein kann, zeigen beeindruckende Erfolgsbeispiele. Die vor gut acht Jahren gegründete Kiwigrid in Dresden etwa ist heute eine führende IoT-Plattform für den Energieverbrauch, auf der sich dezentrale Energieerzeuger und Verbraucher effizient miteinander vernetzen und Energieströme steuer- und überwachbar werden. Die modulare Plattform bietet Lösungen für private Haushalte ebenso wie für Industrieobjekte. „Wir haben in den Anfängen die Entwicklung unserer Technologie während eines Zeitraums von zwölf Monaten vor allem mit den EXIST-Gründerstipendien für die drei Gründer finanziert“, sagt Geschäftsführer Dr.-Ing. Carsten Bether. Vermittelt wurde die Förderung durch die TU Dresden, mit der die Gründer ihr Unternehmen gemeinsam entwickelt haben. „Wir haben auf den Antrag sofort Feedback bekommen und die Leistungen zur Finanzierung unseres Lebensunterhalts unkompliziert erhalten“, sagt Bether. So konnten sich er und seine Kollegen auf die Forschung konzentrieren und vorhandene eigene Mittel in notwendige Anschaffungen wie Software, Netzwerke und Router investieren. Schon ab 2013 flossen, angeführt durch ein Investment des HTGF, größere Summen in die weitere Entwicklung des Unternehmens, das gerade eine dritte Finanzierungsrunde u.a. mit dem Finanzinvestor Aqton sowie den strategischen Kapitalgebern inogy SE und LG Electronics absolviert hat. „Zu den nächsten Zielen gehören nun neben der Weiterentwicklung der Technologie die Internationalisierung und Verbreiterung der Kundenbasis sowie die Etablierung internationaler Sicherheits- und Intelligenzstandards“, sagt Bether. Mit Blick auf Gründer der Zukunft könnte er sich eine noch bessere Verzahnung von EXIST mit den nächsten Förder- und Finanzierungsstufen vorstellen. „Optimierungspotenzial etwa winkt, wenn nach der Seed-Finanzierung durch EXIST die Kontaktaufnahme zu Investoren einer größeren A-Finanzierungsrunde vermittelt und erleichtert wird“, sagt Bether.

Dr.-Ing. Carsten Bether, Kiwigrid

Lieber auf das Unternehmen konzentrieren

Auch für die Signavio in Berlin, die mit ihrer Plattform für webbasiertes Geschäftsprozess- und Entscheidungsmanagement einen Wegweiser zu Verantwortlichkeiten, Entscheidungen und Risiken in den täglichen Unternehmensabläufen bietet, war die Förderung eine nicht zu unterschätzende Erleichterung im ersten Jahr der Unternehmensgeschichte. Der Prototyp der heutigen Signavio-Software ist aus einem von vier Studenten des Hasso-Plattner-Instituts in Potsdam gestarteten Forschungsprojekt entstanden. „Das EXIST-Gründerstipendium hat für uns als Gründer von Signavio im Jahr 2009 einen frühen finanziellen Grundstein gelegt, um in den folgenden 6,5 Jahren vollständig selbstfinanziert und profitabel auf über 100 Mitarbeiter zu wachsen“, sagt Torben Schreiter, Co-Founder und Executive Advisor von Signavio. Heute sorgt deren Software dafür, dass sich bei mehr als 800 Kunden weltweit Mitarbeiter aktiv und gewinnbringend in die Prozessgestaltung einbringen können. Für die Gründer selbst war das eigene persönliche Engagement einer der Erfolgsfaktoren schlechthin. Wichtige Voraussetzung dafür war die Förderung. „EXIST hat es uns ermöglicht, uns vollständig auf den Aufbau des damals noch jungen Unternehmens zu konzentrieren“, sagt Schreiter.

Torben Schreiter, Signavio

Fazit

Die beiden Programmlinien stehen für gezielt auf die Bedürfnisse der Antragsberechtigten ausgerichtete Förderinstrumente, die konkret die Realisierung von Vorhaben unterstützen und gleichzeitig deutlich zur Belebung des Gründergeschehens beitragen. Die sehr schnell und unbürokratisch zugänglichen Stipendien sorgen für eine wichtige finanzielle Entlastung der handelnden Akteure in der Startphase. Bei EXIST-Forschungstransfer winken zudem umfangreiche Fördersummen in den einzelnen Entwicklungsphasen. Auch wenn die Anschlussfinanzierung nicht per se gesichert ist: EXIST bietet Gründern die Chance, sich überhaupt erst einmal auf den Weg zu machen.

Norbert Hofmann
redaktion@vc-magazin.de

Interview mit Dr. Sabine Hepperle, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

„In der Ausbildung künftiger Gründerinnen und Gründer hat sich viel getan“

Universitäten und Hochschulen bilden einen idealen Nährboden für Unternehmensgründungen. Zum einen werden hier neue Technologien erforscht, die in der Wirtschaft entscheidende Wettbewerbsvorteile sein können. Zum anderen haben die potenziellen Gründer für den Fall des Scheiterns eine deutlich geringere Fallhöhe als solche, die bereits einige Jahre in Unternehmen gearbeitet und sich damit einen gewissen Lebensstandard geschaffen haben.

VC Magazin: Welche grundsätzlichen Überlegungen stehen hinter den EXIST-Förderprogrammen?
Hepperle: Das Ziel von EXIST ist ganz klar, die Anzahl und Qualität von Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen zu erhöhen. Dazu sind zum einen Unterstützungsstrukturen vor Ort notwendig und zum anderen die direkte Förderung von innovativen Gründungsvorhaben aus der Wissenschaft. Letztlich soll das Programm dabei helfen, die Innovationen, die in der Forschung entstehen, auch in konkrete Produkte oder Dienstleistungen zu überführen, Wissen und Technologie aus den Hochschulen in Wirtschaft und Gesellschaft zu transferieren.

VC Magazin: Die Programme richten sich speziell an Studierende, Absolventen und Wissenschaftler. Wo steht Deutschland bei den Gründungen dieser drei Gruppen im internationalen Vergleich?
Hepperle: Internationale Vergleichsstudien wie der Global Entrepreneurship Monitor zeigen immer wieder, dass Deutschland in Sachen Gründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen Nachholbedarf hat. Amerika und Großbritannien haben hier klar die Nase vorn. Auch gemessen an dem, was Bund und Länder in Wissenschaft und Forschung investieren, ist noch Luft nach oben. Zwar ist die Anzahl von innovativen und technologiebasierten Gründungen in den letzten Jahren leicht angestiegen. Die Forschungsinvestitionen sind aber proportional deutlich stärker angestiegen, das zeigt gerade der aktuelle Bericht der Expertenkommission Forschung und Innovation. Die Gesellschaft sollte insgesamt ein hohes Interesse daran haben, dass die vielfältigen Forschungsergebnisse in Deutschland auch ihren Weg auf den Markt finden und in neue Produkte oder Dienstleistungen münden. Ausgründungen von Absolventen und Wissenschaftlern sind hier bekanntlich der beste Weg, Innovationen aus der Wissenschaft in die Wirtschaft zu bringen.

VC Magazin: Die Initiative startete in ihrer ersten Version bereits 1998. Wie gestaltete sich damals die Ausgangssituation und welches sind die signifikantesten Erfolge, die erzielt werden konnten?
Hepperle: 1998 war Gründungskultur an deutschen Hochschulen noch weitgehend ein Fremdwort. Eine Unterstützung für Startups aus der Wissenschaft gab es praktisch nicht sowie Forschung und Lehre im Bereich Entrepreneurship waren die absolute Ausnahme. Damals gab es genau einen Lehrstuhl für Entrepreneurship in ganz Deutschland. EXIST hat damals begonnen, in fünf Modellregionen echte Aufbauarbeit zu leisten. Dank der Förderung konnten an immer mehr Hochschulen Gründungsnetzwerke aufgebaut werden, die die Existenzgründer aus der Wissenschaft beraten und insbesondere bei der Antragstellung für EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer helfen. Rund 200 Gründungsnetzwerke sind es inzwischen, und auch in der Ausbildung künftiger Gründerinnen und Gründer hat sich viel getan. 135 Professoren für Entrepreneurship lehren und forschen inzwischen an deutschen Hochschulen. Das zeigt, wie viel in fast achtzehn Jahren erreicht wurde.

Dr. Sabine Hepperle
ist Abteilungsleiterin im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und dort zuständig für Mittelstandspolitik.

VC Magazin: Seit 2007 sind das Gründerstipendium und der Forschungstransfer „am Markt“. Welche Meilensteine wurden in den vergangenen zehn Jahren erreicht?
Hepperle: Beide Fördermaßnahmen sind ein wichtiger Teil der Erfolgsgeschichte von EXIST. Im letzten Herbst konnte bereits das 1.500. EXIST-Gründerstipendium starten, und auch bei EXIST-Forschungstransfer ist das Interesse ungebrochen groß. Daher wurden Anfang 2015 durch das Bundeswirtschaftsministerium die Förderbedingungen deutlich verbessert. Die Stipendien bei EXIST-Forschungstransfer wurden um 25% angehoben und die Sachmittel ebenfalls deutlich erhöht. Gerade für Hightech-Gründungen im EXIST-Forschungstransfer ist es seitdem ein großer Vorteil, dass hier bis zu 250.000 EUR an Sachmitteln zur Verfü-

gung stehen. Das nützt vor allem Start-ups im Bereich Energietechnik und Biotechnologie, die hohen Investitionsbedarf haben. Ein weiterer Meilenstein war der Start des Pilotprojekts EXIST Startup Germany-Israel 2015/16, mit dem israelische Gründerinnen und Gründer zunächst nach Berlin und Potsdam sowie seit Kurzem auch nach München eingeladen werden. EXIST öffnet sich damit schrittweise für internationale Entrepreneure, in Deutschland ein Start-up zu gründen.

VC Magazin: Im Jahr 2010 wurde EXIST-Gründungskultur – Die Gründerhochschule gestartet, ein Teil der Projekte läuft noch bis 2018. Welches Fazit lässt sich heute bereits ziehen?
Hepperle: Vor wenigen Wochen ist der Gründungsradar des Stifterverbandes für die Deutsche Wissenschaft erschienen. Alle zwei Jahre untersucht der Stifterverband detailliert die Gründungskultur und die Bedingungen für Start-ups an den Hochschulen in Deutschland. Dort zeigte sich sehr deutlich, dass die Hochschulen, die im Rahmen des Wettbewerbs „Die Gründerhochschule" gefördert wurden oder noch werden, auf den vorderen Plätzen des Rankings liegen. Auch die Zwischenevaluation des Fraunhofer Instituts für System- und Innovationsforschung hat der Fördermaßnahme ein positives Zeugnis ausgestellt. Jetzt kommt es aber darauf an, die positiven Erfahrungen der geförderten Gründerhochschulen auch in die Fläche zu tragen. Erfolgreiche Formate und Angebote können natürlich auch an Hochschulen in anderen Regionen helfen, mehr und bessere Gründungsprojekte zu starten.

VC Magazin: Neben EXIST gibt es eine Reihe weiterer Angebote des BMWi für Gründer. Inwieweit kann die öffentliche Hand das Gründungsgeschehen fördern und wo sind die Grenzen?
Hepperle: Die Grenzen zieht hier ganz klar der EU-Binnenmarkt, der Wettbewerbsverzerrungen klar ausschließt. Überall dort, wo private Initiative zu schwach ist oder keine ausreichenden Angebote existieren, kann und will das BMWi unterstützen und Anreize setzen. So ist zum Beispiel das Angebot an Seed- und Wachstumskapital für Start-ups in Deutschland nach wie vor unterentwickelt. Der High-Tech Gründerfonds (HTGF) und das Programm INVEST – Zuschuss für Wagniskapital setzen hier in der Nachgründungsphase wichtige Impulse und mobilisieren inzwischen Wagniskapital in erheblichem Umfang. Mit dem neuen Fonds Coparion für Anschlussfinanzierungen sowie dem German Accelerator zur Unterstützung der Internationalisierung setzt das BMWi hier weitere Schwerpunkte.

VC Magazin: Welche Fördermöglichkeiten in Sachen Finanzierung bietet das BMWi für Gründerinnen und Gründer im Anschluss an EXIST?
Hepperle: An erster Stelle ist hier der High-Tech Gründerfonds zu nennen, der auch schon vielen EXIST-geförderten Unternehmen eine Finanzierung ermöglicht hat. Der HTGF hat sich in den letzten Jahren zum – nach der Anzahl der finanzierten Start-ups – größten Venture Capital-Fonds in Europa entwickelt. Im Laufe des Jahres 2017 wird bereits der dritte HTGF mit einem Zielvolumen von 300 Mio. EUR und einem angestrebten privaten Anteil von 30% aufgelegt. Das BMWi bleibt auch weiterhin Hauptinvestor. Darüber hinaus ist außerdem das Programm INVEST – Zuschuss für Wagniskapital zu nennen. Das BMWi möchte damit privates Wagniskapital mobilisieren und für Investitionen in junge innovative Unternehmen aktivieren. Gerade als Anschlussfinanzierung nach dem EXIST-Gründerstipendium sind Business Angels und kleinere Wagniskapitalgesellschaften ganz zentral. Mit der neuen großzügiger ausgestalteten INVEST-Förderung ab 2017 setzen wir hier neue Impulse.

VC Magazin: Welche Vorteile für Business Angels bietet INVEST genau?
Hepperle: Da wäre zunächst der Erwerbszuschuss zu nennen. Den Erwerbszuschuss erhalten private Investoren, die Geschäftsanteile an jungen innovativen Unternehmen erwerben und die Beteiligung mindestens drei Jahre lang halten. Der steuerfreie Erwerbszuschuss beträgt 20% der Investitionssumme bei Anteilserwerb. Der Investor muss dem Unternehmen mindestens 10.000 EUR zur Verfügung stellen. Jeder Investor kann pro Kalenderjahr Zuschüsse für Beteiligungen in Höhe von bis zu 500.000 Euro erhalten. Für Investoren, die sich einer Beteiligungsgesellschaft bedienen, ist die Summe der förderfähigen Beteiligungen zusätzlich auf 1 Mio. EUR in drei Jahren begrenzt. Mit dem Ausbau von INVEST seit Jahresbeginn sind nun auch Wandeldarlehen und Anschlussfinanzierungen förderfähig. Zusätzlich wurden die Innovationskriterien erweitert, sodass nun noch mehr junge Unternehmen die Möglichkeit haben, von der INVEST-Förderung zu profitieren. Neu ist außerdem seit 2017 zudem der Exitzuschuss. Das bedeutet, dass zusätzlich zum Erwerbszuschuss die Steuer, die auf einen Veräußerungsgewinn entfällt, pauschal mit dem Exitzuschuss erstattet werden kann. Bei dem Exitzuschuss erhält der Investor eine pauschale Steuerkompensation in Höhe von 25% des Gewinns, der aus der Veräußerung seiner mit dem Erwerbszuschuss geförderten Anteile erzielt wurde. Der Exitzuschuss ist auf 80% des Investitionsbetrages der INVEST-Anteile begrenzt.

VC Magazin: Wie profitieren die Gründerteams von INVEST?
Hepperle: Zunächst einmal kommt eine Seed-Finanzierung durch Privatinvestoren viel häufiger zu Stande. Zum anderen ist es in den meisten Fällen so, dass sich die Business Angels nicht nur mit Geld sondern auch mit Know-how und ihrem Netzwerk einbringen. Oft verfügen sie auch über detaillierte Branchenkenntnisse und Erfahrungen in den verschiedenen Teilmärkten. Das ist für die Gründerteams häufig mindestens genauso wertvoll wie die Investition in das junge Technologieunternehmen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview, Frau Dr. Hepperle.

Paul Richter
redaktion@vc-magazin.de

INVEST und der German Accelerator als Hilfsmittel für die Marktführer von morgen

Es ist angerichtet

Laut aktuellem Gründerradar des Stifterverbands für die Deutsche Wissenschaft in Kooperation mit der Heinz Nixdorf Stiftung lag die Zahl der im vergangenen Jahr an deutschen Hochschulen betreuten Gründerprojekte bei rund 6.400. Der Gründerradar zeigt deutlich, wie sehr sich die Rahmenbedingungen für Gründungsinteressierte an deutschen Hochschulen in den vergangenen Jahren verbessert haben. Durchschnittlich finanziert die EXIST-Initiative pro Jahr etwa 200 Gründungsprojekte aus allen Technologiefeldern.

Doch mit Ablauf der EXIST-Phase lauert für viele Start-ups eine erste Hürde: Es ist ihnen nicht möglich, ausreichend Kapital einzusammeln, um Markteintritt und weiteres Wachstum zu finanzieren. Vor allem in der Bereitstellung von Wagniskapital durch private Investoren hinkt die Bundesrepublik seit Jahren bekanntermaßen hinterher.

Anreize für Business Angels

Hier soll der „INVEST – Zuschuss für Wagniskapital“ Abhilfe schaffen, ein Instrument, welches die Politik im Jahr 2013 installiert hat. Seitdem wurden rund 43 Mio. EUR an Zuschüssen bewilligt. Der Zuschuss fördert Business Angel-Investments mit 20%, demnach wurden mit Unterstützung von INVEST seit 2013 insgesamt 170 Mio. EUR in Start-ups investiert. Der Gedanke hinter INVEST: Mit dem Programm sollen nicht nur vermehrt junge Unternehmen in den Genuss von Wagniskapital kommen, es sollen auch unternehmerisch interessierte Menschen dazu bewogen werden, sich an Unternehmen zu beteiligen. Zudem sollen auch bereits aktive Business Angels dazu animiert werden, vermehrt in Start-ups zu investieren. Der INVEST-Zuschuss versucht hier Anreize zu setzen, denn Business Angels sind ein wichtiger Teil der Gründerszene, insbesondere wenn frühere erfolgreiche Gründer selbst zu Business Angels werden. Gleichzeitig zielt die Vergabe eines Zuschusses darauf ab, die Investitionskraft in Deutschland auf der einen Seite zu stärken und andererseits das Investitionsrisiko zu minimieren. Und die Gründer können gleich doppelt gewinnen: Neben dem Kapital ihrer Angel-Investoren erhalten sie zudem deren Management-Know-how. Tipps zu Marketing und Vertrieb, aber auch zu Personalführung oder Vertragsgestaltung werden in der Regel gerne angenommen. Auch als erste Tester oder Feedback-Geber fungieren häufig Business Angels.

Neue Regeln für INVEST

Zum 01.01.2017 hat die Bundesregierung die Formalitäten des INVEST-Zuschusses nun überarbeitet und aus Sicht von Experten die Rahmenbedingungen dadurch noch „investitionsfreundlicher“ gestaltet. So sind unter bestimmten Voraussetzungen nun auch Investitionen über Wandeldarlehen möglich. Zudem wurde der höchstzulässige jährliche steuerfreie Zuschussbetrag von 20% der Investition pro Business Angel auf 100.000 EUR verdoppelt. Und schließlich wurde ein Exitzuschuss eingeführt und die Möglichkeit für Anschlussfinanzierungen geschaffen. Ob EXIST oder INVEST, viele Gründer empfinden es als hilfreich, entsprechende Referenzen vom Bund vorweisen zu können, wenn sie den Eintritt in den Markt wagen oder auf potenzielle Partner, Kunden oder Investoren zugehen. Doch wie schaut es anschließend beim Thema Wachstumsfinanzierung aus? Gerade im Rahmen der internationalen Expansion reichen auch Angel-Finanzierungen häufig nicht mehr aus. Somit stößt auch ein INVEST-Zuschuss an seine Grenzen. Hier werden weiterhin steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen benötigt, die dafür sorgen könnten, dass Deutschland als Standort für Wagniskapitalgeber international noch wettbewerbsfähiger wird.

Zugang zum US-Markt

Derweil unterstützt der German Accelerator (GA) junge Unternehmen in der Wachstumsphase bei einer Expansion auf den amerikanischen Markt – für viele Branchen ist das von großer Bedeutung, da der amerikanische Markt gerade in der IT-Branche der weltweit größte ist. Dabei bildet der Accelerator eine Brücke zwischen dem deutschen und dem amerikanischen Start-up-Ökosystem. Mit seinen Standorten im Silicon Valley, San Francisco, New York und Boston können hier Gründer mithilfe erfahrener Mentoren den US-amerikanischen Markt erkunden oder Grundlagen für eine Finanzierung legen. Umgekehrt können diese Start-ups viel vom dortigen Unternehmergeist mit zurück nach Deutschland bringen, was hiesigen Playern und Verantwortlichen helfen kann, den Anschluss nicht zu verpassen. Zusammengefasst lässt sich eine Institution wie der German Accelerator eher am Ende der klassischen Start-up-Phase positionieren oder am Beginn der Wachstumsphase. Dabei ist der Accelerator schrittweise gewachsen, zunächst geografisch, heute verfügt der GA über Standorte in San Francisco, Boston und New York, später auch inhaltlich. Neben reinen IT- und Internet-Start-ups fanden immer häufiger auch Gründer aus klassischen Industriefeldern bis hin zu den Life Sciences den Weg über den großen Teich. „Wir wollten die klassischen deutschen Ingenieurstugenden

Dirk Kanngiesser, German Accelerator

Foto: © Rawpixel.com/www.fotolia.com

mit den Möglichkeiten des US-Marktes verbinden“, erinnert sich Dirk Kanngiesser, Geschäftsführer des German Accelerator Inc, der Muttergesellschaft. Er unterstreicht die Notwendigkeit, Globalisierung und insbesondere den US-Markt schon frühzeitig in die strategischen Überlegungen der frühen Unternehmensphasen einzubinden. Zugleich weist Kanngiesser auf die bestehende Lücke zwischen EXIST-Nehmern und Kandidaten für den Accelerator hin. „Firmen, die in den German Accelerator aufgenommen werden, verfügen bereits über eine bestimmte Unternehmensgröße von zehn bis fünfzehn Mitarbeitern, also über eine gefestigte Personalstruktur.“ Auch das Produkt oder die Technologie sollte bereits über eine gewisse Marktfähigkeit verfügen. „Und schließlich muss ein Zugang zum US-Markt auch finanziert werden können, das Unternehmen sollte also bereits über externe Investoren verfügen“, so Kanngiesser – auch wenn der Accelerator seinen Mitgliedern in Fragen der weiteren Finanzierung über sein Netzwerk hilfreich zur Seite steht.

Wichtig: Globalisierung!

Trotzdem, vielen Teilnehmern von EXIST scheint die Bedeutung von Globalisierung (noch) nicht klar zu sein. Hier sieht Kanngiesser gerade aufseiten der EXIST-Mentoren noch Verbesserungspotenzial. „Was bedeutet Hyper-Wachstum? Wie wichtig ist der Zugang zu den internationalen Märkten? Was heißt überhaupt Globalisierung für ein Tech-Start-up?“, fragt er. Gleichwohl haben Kanngiesser und sein Team das große Potenzial der EXIST-Absolventen erkannt und screenen bewusst die deutsche Hochschullandschaft nach Kandidaten für den Accelerator in den USA. „Wir sprechen heute mehr Unternehmen direkt an“, sagt Kanngiesser. Gerade an Hochschulen mit größerem IP-Potenzial führt der German Accelerator heute ein dezidierteres Marketing durch. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf technologieintensiveren Start-ups. Diese haben, so Kanngiesser, wesentlich bessere Chancen auf dem US-Markt als reine Internet-Gründungen. „Hier werden sich Investoren und Partner immer für einen US-Kandidaten entscheiden“, ist er sich sicher. In den vergangenen Jahren konnten Teilnehmer des German Accelerators insgesamt rund 300 Mio. USD an Kapital einsammeln. Rund 93% der Unternehmen sind noch aktiv, über die Hälfte davon erfolgreich im US-Markt. „Ist die Company gut, können wir sie auch gut ‚accelerieren‘“, fasst Kanngiesser zusammen.

Fazit

EXIST, INVEST und German Accelerator sind wichtige Bausteine für das Wachstum deutscher Gründungs- und Start-up-Bestrebungen. Neben den EXIST-Programmen hat sich auch der INVEST-Zuschuss in der Szene etabliert, auch wenn die Teilnehmerzahlen nach allgemeinem Empfinden noch höher ausfallen dürften. Die Neuerungen bei INVEST lassen hier deutliche Verbesserungen erwarten. Allerdings, für den so wichtigen Eintritt in den globalen Markt, so gibt es Überlegungen, den German Accelerator auf andere Regionen wie Asien auszuweiten, fehlt es manchem EXIST-Teilnehmer noch an Know-how und Weitblick. Hier darf nachgebessert werden – Ausnahmen bestätigen die Regel.

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de

fos4X GmbH: Sensortechnik für Windkraftanlagen

Eisfrei rotieren

Zur Energiewende in Deutschland tragen unterschiedliche Methoden der Stromerzeugung bei. Manche sind noch nicht ausgereift, einige liefern schon länger umweltfreundlichen Strom. Zu den regenerativen Quellen zählen u.a. Windkraftanlagen. Damit diese großen Rotoren sicher und wartungsunabhängiger laufen, hat die fos4X GmbH aus München ein innovatives Eiserkennungssystem entwickelt.

Das 2010 gegründete Unternehmen ist Spezialist für faseroptische Messtechnik in Rotorblättern von Windenergieanlagen. Diese Sensorik wird zum sicheren Stoppen und automatischen Anfahren der Anlagen zur Vermeidung von Eiswurfschäden eingesetzt. „Zusammen mit Kollegen vom Lehrstuhl für Messsystem- und Sensortechnik der TU München, wo wir seit 2005 im Bereich faseroptischer Messtechnik forschten, entstand schon früh die Idee, ‚unsere' Messtechnik in industrielle Serienanwendungen zu bringen, denn diese Technik hat viele Vorteile gegenüber konventioneller elektrischer Messtechnik", beschreibt Lars Hoffmann, CEO bei fos4X, die Ausgangslage.

Aufwendig, aber wichtig

Lars Hoffmann, fos4X

Als „extrem wichtig" stuft Hoffmann die Unterstützung durch EXIST, das Förderprogramm des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi), ein. „Die notwendige Verstärkung durch betriebswirtschaftliche Kompetenz und durch Software-Know-how wäre ohne EXIST Forschungstransfer nicht möglich gewesen." Da der Transfer der Technologie in industrielles Umfeld noch nicht erfolgt war, sei eine private Finanzierung zu diesem Zeitpunkt unrealistisch gewesen. Die Antragstellung hat er als „relativ aufwendig" in Erinnerung, „obwohl wir bereits geübt waren, Forschungsanträge zu schreiben". Es habe hohe formale Anforderungen gegeben, und es war inhaltlich sehr viel zu erarbeiten. Tatkräftig unterstützt worden sei man damals glücklicherweise durch die UnternehmerTUM Projekt GmbH. Den EXIST Forschungstransfer sieht CEO Hoffmann als ein Gütesiegel und eines der Kriterien, die dazu führten, dass das junge Unternehmen Mitte 2012 eine Seed-Finanzierung erhalten hat. „Ich hatte damals allerdings auch den Eindruck, dass es einige schwarze Schafe bei den antragstellenden Universitäten gab. Dass die Antragstellung also nie mit der ehrlichen Absicht einer Gründung erfolgte."

Wettbewerbsfähig in definierten Märkten

Weitere Investitionen, die vor allem in den Personalaufbau flossen, kamen vom High-Tech Gründerfonds, Bayern Kapital, dem UnternehmerTUM-Fonds sowie von der Dr. Schulze Consulting und Holding. 2015 stieg die Extorel als aktiver Investor mit ein. Ein Investment hat sich laut Extorel-Gesellschafter Falk Strascheg angeboten, „da das Unternehmen über besonders gute und wettbewerbsfähige Technologie mit genau definierten Märkten verfügte. Außerdem machte das Unternehmen bereits

Bei der Entwicklung eines innovativen Eiserkennungssystems erhielt fos4X Fördermittel von EXIST.

nennenswerte Umsätze". Darüber hinaus sei es schon gut organisiert sowie technologisch und betriebswirtschaftlich ausgerichtet gewesen. „Wir sahen sehr gute Zukunftschancen, und die geforderte Bewertung war angemessen", so Strascheg. Das EXIST-Programm nennt er „ungemein hilfreich", um die Entwicklungsphase von Start-ups zu finanzieren und es so den Gründern zu ermöglichen, erst an den Finanzierungsmarkt zu gehen, wenn man schon eine vorzeigbare Entwicklung durchlaufen hat. Von den bisher insgesamt investierten rund 5,4 Mio. EUR kamen 1,208 Mio. EUR von Extorel. Im Unterschied zu Venture Capital-Fonds sei Extorel an keine Laufzeiten gebunden, und man habe keinen fixen Ausstiegszeitpunkt festgelegt. „Wir sind aber immer bereit, bei einer Realisierung mitzuwirken, wenn der Preis stimmt", erläutert Strascheg.

Falk Strascheg, Extorel

Ausblick

Die nächsten Schritte beschreibt Hoffmann so: Der Verkauf von Sensoren und Messgeräten für Rotorblätter an Hersteller von Windkraftanlagen soll fortgesetzt und beschleunigt werden. Darüber hinaus ist das Geschäft mit Software zuletzt kräftig gewachsen. „Wir werden in den nächsten Monaten weiter stark in den Ausbau unserer Kompetenzen in den Bereichen Datenfusion, Maschinenlernen und Industrial Internet of Things investieren, um den Nutzen unserer Hardware für die Hersteller der Anlagen sowie die Betreiber zu maximieren."

Gereon Kudella
redaktion@vc-magazin.de

Adaptive Balancing Power GmbH: Effiziente Energiespeicher zur Netzstabilisierung

Schwankungen erneuerbarer Energien ausbalancieren

Effektive Speicher sind ein wichtiger Baustein auf dem Weg, den Strombedarf künftig zu 100% aus erneuerbaren Energien abzudecken. Adaptive Balancing Power hat einen Schwungmassenspeicher entwickelt, der Schwankungen von erneuerbaren Energien im Stromnetz ausbalancieren kann. Bei der Gründung des Start-ups spielte das EXIST-Förderprogramm eine wichtige Rolle.

Der Anteil erneuerbarer Energien hat in den letzten Jahren enorm zugenommen. Doch die Stromgewinnung aus Wind- und Solaranlagen unterliegt starken Schwankungen. Das Problem: Stromangebot und -verbrauch müssen immer im Gleichgewicht sein, sonst bricht das Netz zusammen. Deswegen kann man bisher nicht auf konventionelle Kraftwerke verzichten, die bei Engpässen zusätzliche Energie ins Netz einspeisen. Aktuell wird die Stromnetzstabilisierung zu 85% aus Kraftwerken und zu 15% aus Speichern sichergestellt.

Innovative Schwungmassenspeicher als Regulativ im Stromnetz

Adaptive Balancing Power hat innovative Schwungmassenspeicher entwickelt, die die Schwankungen im Netz intelligent ausbalancieren können. Sie speichern Energie, wenn zu viel Strom im Netz vorhanden ist, und geben Energie ans Netz ab, wenn zu wenig Strom vorhanden ist. Gegenüber herkömmlichen Schwungmassenspeichern und Lithium-Ionen-Batterien sind die Produkte der Darmstädter wesentlich günstiger und haben einen geringeren Wartungsaufwand.

Spin-off der TU Darmstadt

Adaptive Balancing Power ist als Spin-off aus der TU Darmstadt hervorgegangen. Dort wurden die Technologie und Prototypen entwickelt. Im Dezember 2015 haben sich die Wissenschaftler für die Aufnahme in das EXIST-Förderprogramm beworben. Von der Antragstellung bis zur Bewilligung ging es relativ schnell, das Programm startete am 01.04.2016.

EXIST-Programm als Starthilfe

Die EXIST-Fördermittel in Höhe von insgesamt 120.000 EUR für zwölf Monate waren ein wichtiger Baustein für die GmbH-Gründung Mitte 2016. „Ohne EXIST wäre der Start deutlich schwieriger verlaufen. Es hat uns extrem unterstützt, weil wir uns zunächst ganz auf die Produktentwicklung und den Aufbau des Unternehmens konzentrieren konnten“, sagt Co-Founder Sebastian Golisch, einer von zwei Geschäftsführern des Start-ups. Den bürokratischen Aufwand der Antragstellung hält er für überschaubar.

Sebastian Golisch, Adaptive Balancing Power

Foto: © Adaptive Balancing Power

Verbessern die Verfügbarkeit erneuerbarer Energien: die Speicher von Adaptive Balancing Power.

Verbesserungsbedarf beim Förderprogramm

Verbesserungsbedarf im EXIST-Programm sieht der Adaptive Balancing Power-Geschäftsführer jedoch bei den Personalkosten. Stipendien, die als Anfangsgehalt dienen, gibt es lediglich für maximal drei Gründungsmitglieder. Auch für wissenschaftliche Hilfskräfte ist kein Budget vorgesehen. Sehr ambitioniert sieht der Gründer auch das vorgegebene Ziel, innerhalb eines Jahres von der Geschäftsidee bis zum Abschluss einer ersten Finanzierungsrunde zu kommen.

Ausblick

Ende März läuft das EXIST-Förderprogramm für Adaptive Balancing Power aus. Bis dahin hält sich das Start-up finanziell mit Bootstrapping und kleineren Zwischenfinanzierungen über Wasser. „Wir planen, in der zweiten Jahreshälfte 2017 unsere erste große Finanzierungsrunde durchzuführen“, zeigt sich Golisch zuversichtlich. Mit den frischen Mitteln soll im nächsten Jahr die Produktion einer industriellen Kleinserie starten. Die Vorbereitungen dafür und erste Pilotprojekte laufen bereits auf Hochtouren. Das Marktpotenzial für den Schwungmassenspeicher ist riesig, da er global eingesetzt werden kann. „Weltweit gibt es alleine in den Verbundnetzen einen Bedarf von über 24 Gigawatt für unseren entwickelten Energiespeicher“, erklärt Golisch.

Markus Hofelich
redaktion@vc-magazin.de

Kinematics GmbH: Wenn Bausteine zum Leben erwachen

Roboter erobern das Kinderzimmer

In Zeiten der Digitalisierung halten auch in Kinderzimmern Smartphones und Tablets Einzug. Doch die Faszination, mit bunten Bausteinen wie beispielsweise Lego der eigenen Fantasie freien Lauf zu lassen, ist ungebrochen – bei Kindern wie Vätern. Diese Faszination greift das Start-up Kinematics auf und hat Roboterbaukästen entwickelt, mit denen die Wesen und Fahrzeuge nicht nur erbaut, sondern auch angetrieben werden können.

Entstanden ist die Idee zu Tinkerbots, wie das Produkt des Bernauer Unternehmens heißt, im Jahr 2009. Leonhard Oschütz, der heutige COO bei Kinematics, entwickelte sie während eines Studienprojekts. Verschiedene Bausteine lassen sich schier endlos miteinander kombinieren, über ein lernfähiges Antriebsmodul können die Figuren oder Fahrzeuge greifen, laufen oder fahren. Im Sommer 2011 holte Oschütz Christian Guder, der ebenfalls Produktdesign an der Bauhaus Universität in Weimar studiert hatte, mit ins Boot. Dr. Matthias Bürger, ein gemeinsamer Bekannter der beiden, brachte die BWL-Komponente ins Gründerteam mit ein. Gemeinsam bewarben sich die drei für das EXIST-Gründerstipendium. Den Antrag reichten sie im Januar 2012 ein und erhielten im April des gleichen Jahres die Bewilligung. Danach konnten sich die drei ab Mai 2012 Vollzeit um die Entwicklung der Tinkerbots kümmern. Insgesamt eineinhalb Jahre finanzierte sich das junge Unternehmen durch Stipendien wie EXIST oder das sächsische Seed-Stipendium. „Für uns war die Förderung durch EXIST in der Anfangsphase entscheidend, um überhaupt gründen zu können. Die Sachmittel haben wir genutzt, um die Patente, die für Hardware-Start-ups überlebenswichtig sind, aufrechtzuerhalten“, erinnert sich Mitgründer Guder.

Christian Guder, Kinematics

Die Crowd erbringt den Proof of Concept

Noch während der Zeit, in der Kinematics durch das EXIST-Programm unterstützt wurde, entschied sich das Gründerteam, vom ursprünglich angedachten Geschäftsmodell der Auslizenzierung des Produkts an ein großes Spielzeugunternehmen auf die Produktion und Vertrieb der Tinkerbots umzuschwenken. Nach der GmbH-Gründung im September 2013 stieg im Dezember die Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) über den BFB Frühphasenfonds Brandenburg als erster Kapitalgeber bei dem Bernauer Start-up ein. Parallel dazu nahm das Gründerteam am ProSiebenSat.1 Accelerator teil. Im Jahr 2014 wagte das Team einen ersten Proof of Concept und startete eine Crowdfunding-Kampagne auf der US-amerikanischen Plattform Indigogo. Der Schritt war erfolgreich: Nicht nur sammelte Kinematics in 45 Tagen 300.000 USD ein, auch konnten sechs verschiedene Roboterbaukästen getestet werden. Mit den Mitteln aus der Kampagne konnte die Serienproduktion gestartet werden.

Frisches Kapital für die nächsten Schritte

Im Juni 2016 stieß Adrienne Fischer von Schmidt Spiele zum Brandenburger Start-up und übernahm die Geschäftsführung. „Der Bereich der sogenannten Brain Stimulating Games ist online ein absolutes Wachstumssegment. Wir verbinden mit Tinkerbots Online und Offline. Das hat mich unglaublich fasziniert“, erklärt Fischer ihren Wechsel. Im vierten Quartal 2016 wurden die Verkaufskanäle um den stationären Handel sowie Onlinekanäle erweitert. Bis dahin waren die Tinkerbots lediglich im eigenen Onlineshop und über Amazon erhältlich. Ebenfalls zum Ende vergangenen Jahres sammelte Kinematics eine weitere Finanzierungsrunde in Höhe von 2,5 Mio. EUR ein. Mit dabei neben Koelbe Unternehmensbeteiligungen, gruenwald electronic und einem Business Angel war auch wieder die ILB mit ihrem Frühphasen und Wachstumsfonds. „Die Co-Investoren bringen signifikantes Produktions-Know-how mit, das neben dem reinen Kapital der Runde einen absoluten Mehrwert für das Unternehmen darstellt“, sagt Olav Wilms, Bereichsleiter Eigenkapital/Gründung der ILB.

Adrienne Fischer, Kinematics

Olav Wilms, ILB Beteiligungsgesellschaft

Foto: © Kinematics

Ausblick

Mit neuen Entwicklungen soll das weitere Unternehmenswachstum vorangetrieben werden. So beispielsweise mit dem Einsteiger-Set „My first Robot“, das mit einem Preis von 119 EUR deutlich unter den 179,95 EUR des bisher günstigsten Baukastens liegt. „Neben Kindern und Familien sprechen wir natürlich auch Väter an. Mit Tinkerbots wird der Mann wieder zum Kind“, beschreibt Fischer die Zielgruppen des Unternehmens. Neben der Erschließung neuer Zielgruppen plant Kinematics aber auch, international zu wachsen. „Kinematics ist sehr gut aufgestellt, um die nächsten Wachstumsschritte zu gehen“, ist Wilms zuversichtlich.

benjamin.heimlich@vc-magazin.de

GERMAN ACCELERATOR® Tech

Supported by:

Federal Ministry for Economic Affairs and Energy

on the basis of a decision by the German Bundestag

ADVANCING GERMAN STARTUPS TO GLOBAL SUCCESS

1000+ APPLICANTS ▼ 200+ ALUMNI ▼ 100+ MENTORS

NO FEES - NO EQUITY

MENTORING

Work with experienced mentors and receive advice from industry experts and serial entrepreneurs

GO-TO MARKET STRATEGY

Develop team and leadership skills to enter the U.S. market

NETWORKING

Build relationships and immerse yourself in the startup ecosystem

MARKET FEEDBACK

Validate business environment, product and market fit and identify potential partners and channels

VENTURE CAPITAL

Receive fundraising from top U.S. venture capital funds and other support services

SUCCESS

Our portfolio companies raised a total of $300M! Join them!

SUCCESS STORIES

SIGNAVIO collaborative process design — Raised $34M

celonis — Raised $27M

ParStream — Acquired by Cisco in October '15

CONTACT US

Nicolas Hantzsch
Company Scout
Mindspace, Friedrichstr. 68
10117 Berlin

+49 179 796 1885
nicolas@germanaccelerator.com
nicolas.hantzsch
www.germanaccelerator.com

Die Pitch-Teilnehmer

Ad-O-Lytics

Ad-O-Lytics, ein Biotechnologie-Spin-off der Universität Ulm, entwickelt onkolytische (tumor-zerstörende) Viren als innovativen Wirkstoff für neue, nebenwirkungsarme Krebsmedikamente. Diese Viren infizieren gezielt Krebszellen, vermehren sich dort und zerstören dadurch die bösartigen Zellen. Gleichzeitig wird das Immunsystem des Patienten aktiviert.

Das Besondere an der Ad-O-Lytics-Technologie ist, dass sie eine systemische Verabreichung der heilenden Viren über das Blut ermöglicht. So können sowohl schwer zugängliche Tumoren als auch im ganzen Körper verteilte Metastasen effizient erreicht und zerstört werden.

Ad-O-Lytics treibt die Entwicklung bis in eine frühe klinische Phase voran, dann folgt die Verpartnerung mit der Pharma-Industrie.

Barbara Eberbach,
Business Development

Blue Inductive

Blue Inductive ist ein unabhängiges Spin-off des Fraunhofer Institus und entwickelt berührungslose Schnellladesysteme mit hoher Leistung und Effizienz zum induktiven Laden mobiler Roboter im Industriebereich. Gegenüber klassischen Ladegeräten oder Batteriewechselsystemen bietet die zum Patent angemeldete EtaLink-Technologie deutliche Vorteile hinsichtlich Automatisierbarkeit, Zuverlässigkeit und Positionierungstoleranz. Die flachen Ladespulen lassen sich einfach in Produktions- und Logistikprozesse integrieren, so dass durch ein Nachladen der Batterie bei kurzen Zwischenstopps ein 24/7-Betrieb möglich wird. Durch verkürzte Standzeiten lässt sich so die Wirtschaftlichkeit mobiler Roboter deutlich verbessern.

Johannes Mayer,
Co-Founder

CampoNeuro

Das GO-Bio Projekt „CampoNeuro“ entwickelt Therapie und Biomarker für Patienten mit Amyotropher Lateralsklerose (ALS). Der hierfür entwickelte proprietäre Wirkstoff „BiAgil“ ist ein 3rd Generation Antisense Oligonukleotid gegen den TGF-β-Rezeptor-II und ist derzeit in der Phase der präklinischen Tieruntersuchung. Das Ziel einer Behandlung mit BiAgil ist eine funktionale Heilung der ALS durch Reaktivierung und Förderung der Neurogenese und Abschwächung destruktiver Neuroinflammation.

Prof. Bogdahn und Dr. Bruun leiten das junge Forscher- und Kliniker-Team. Ein exzellentes Businesscoaching (HTCS GmbH) begleitet den Übergang des Teams zu einer Biotech-Firma und wird eine effiziente Strukturierung und erfolgreiche Gründung unterstützen.

Prof. Ulrich Bogdahn (li.), Projektleiter
Dr. Tim-Henrik Bruun, Projektmanager

Cellbricks

Cellbricks entwickelt eine neue Bioprinting-Technologie, die das dreidimensionale Drucken von komplexen biologischen Materialien ermöglicht. Wir sind spezialisiert auf Bioprinting Services und produzieren biologische Strukturen nach Kundenwunsch, genauso wie standardisierte Serienprodukte. Unser Fokus liegt dabei auf der Fertigung von Mini-Organen, physiologische Gewebekulturen und Scaffolds. Die Produkte ermöglichen z. B. die Testung regenerativer Technologien oder die Entwicklung neuer Wirkstoffe. Durch Cellbricks Bioprinting-Technologie können unterschiedliche Zelltypen simultan in eine dreidimensionale Form gedruckt werden. Der Einsatz der Drucke im Laboralltag ist für standardisierte Laboranwendungen angepasst, so dass keine kostenintensive Umstellung der bisherigen Methoden nötig ist. Cellbricks beherrscht das komplette Repertoire von der Erzeugung der CAD-Architektur über den Druck des biologischen Objekts bis zu Zellkulturtechniken und Analytik. Mit Hilfe dieser Technologie möchte Cellbricks sich als Partner von innovativer biotechnologischer Forschung und Entwicklung am Markt etablieren.

Dr. Lutz Kloke,
CEO

DyNAbind

DyNAbind unterstützt die industrielle Arzneimittelforschung mit einer innovativen Technologie zum Auffinden neuer Wirkstoffe. Im Vergleich zu konventionellen Technologien werden Kosten und zeitlicher Aufwand um 90% reduziert. Zugleich sind die Erfolgsaussichten gerade für bisher nicht beeinflussbare krankheitsrelevante Mechanismen verbessert. DyNAbind ist Vorreiter bei der Vernetzung dieser Technik mit anderen modernen Methoden der Arzneimittelsuche. Durch die geringen Kosten erhalten nun auch Kleinunternehmen und akademische Gruppen technologischen Zugang zur Testung von Milliarden von Verbindungen.

Dresdens exzellentes akademisches Umfeld ist der ideale Nährboden für die weitere Entwicklung von DyNAbind.

Dr. Mike Thompson, Projektleiter

Enit Energy IT Systems

ENIT betreibt eine auf mittelständische Industrieunternehmen zugeschnittene Energieplattform im SaaS-Modell. Sie sammelt dezentral in Betrieben Daten aller Verbraucher und Erzeuger und stellt diese dem Unternehmen in verwendbarer Form zur Verfügung. Die Plattform bietet offene Schnittstellen. Diese werden durch das Unternehmen selbst (z.B. ERP, GLT, MES) als auch Drittdienstleister (z.B. Cloud-Services, Predictive Maintenance, Industrial IoT-Anwendungen) genutzt. Partner entwickeln auf der Plattform weiterführende Apps.

Das Spin-off des Fraunhofer ISE wurde 2014 ausgegründet und hat 2016 begonnen, das Produkt in der D-A-CH Region zu vertreiben. Heute gehören 75 Kunden aus verschiedensten produzierenden Branchen zu ENITs Kundenstamm.

Kai Klapdor, Geschäftsführer

Ferroelectric Memory

Die Ferroelectric Memory GmbH (FMC) kommerzialisiert eine revolutionäre Speichertechnologie auf Basis einer Materialentdeckung aus dem Jahre 2007. FMC ermöglicht es Herstellern von Computerchips, den Energieverbrauch pro zu speicherndem Bit um den Faktor 1.000 zu reduzieren bei zeitgleich signifikanten Einsparungen im Hinblick auf Produktionskosten. FMC tritt in den Halbleitermarkt anhand von Technologie- und Schaltkreisdesignprodukten & Lizenzierung ein. Es werden dabei drei Stränge von Endkunden adressiert: Auftragsfertiger (Foundries), Chiparchitekten (Fabless Firmen) und vertikal integrierte Halbleiterfirmen. Bei den Foundries werden die weltweit größten Fertiger adressiert. Im Bereich der Fabless Firmen spricht die Ferroelectric Memory GmbH zunächst primär Hersteller von Mikrokontrollern an.

Dr. Stefan Müller, CEO

Glyconic

Glyconics einzigartige Technologieplattform ermöglicht die Entwicklung neuer, aktiver kosmetischer und pharmazeutischer Inhaltsstoffe (ACI & API). Durch gerichtete Glykosylierung werden die Wirk- und Stoffeigenschaften von Small Molecules entscheidend verbessert und die Stoffe sind zudem patentierbar.

Glyconic bereitet aktuell den Scale-up des Verfahrens vor und erste eigene ACIs werden in ihrer Wirkung und Verträglichkeit validiert, um ab 2018 für in-vivo-Studien bereitzustehen.

Zur Ausgründung des GO-Bio-geförderten Vorhabens, der Weiterentwicklung und Vermarktung der Technologie sucht Glyconic Kapitalgeber zur Beteiligung an einer GmbH mit exzellenter IP-Situation, einem engagierten Team und guten Erfolgsaussichten.

Dr. Ulrich Rabausch, Projektleiter

Invenox

Invenox GmbH entwickelt, fertigt und vertreibt innovative Lithium-Ionen-Batteriespeichersysteme für mobile Arbeitsmaschinen und die professionelle Schifffahrt. Seit 2014 entstehen am Sitz in Garching bei München dank einzigartiger Kontaktierungstechnologie und eigens entwickeltem Batterie-Management-System exzellente Energiespeicher. Die kraftschlüssige Zellkontaktierung verbindet ohne zu schweißen oder zu lasern beliebig viele Lithium-Ionen-Zellen zu leistungsfähigen Speichern mit exzellenter Energiedichte sowie einem Thermo-Management über die Polkontakte. Das Batterie-Management-System komplettiert die Einheit mit präziser Messung des Ladezustands und sorgt für Sicherheit auf allen Ebenen.

Mathias Wipfler, Geschäftsführer Finanzen&Vertrieb

Mapcase Media GmbH (MountLytics)

Die Customer Intelligence MountLytics ermöglicht das, was klassische CRM-Systeme heute nicht mehr in der Lage sind zu leisten. Tausende automatisch gesammelte Gastkontakte, aufgegliedert in intelligenten Gästelisten, jederzeit genutzt durch Mail- und moderne Messaging-Systeme für die persönliche Kommunikation in Echtzeit. Das Problem: Der Tourismus hat wenig Wissen über den Gast. Obwohl Kanäle wie Buchungsplattformen, Gästekarten oder Apps laufend Daten generieren. Diese Daten sind in Silos und haben keine logische Verknüpfung. Das Potenzial: Grenzüberschreitende Reisen machen 25 bis 30 Prozent des Welthandels aus und damit zählt der Tourismus zu den größten Wirtschaftszweigen weltweit.

Bastian Kneissl, CEO

northh-medical

Northh-medical ist ein Medizintechnikunternehmen in der Gründungsphase und zeichnet sich durch ein weltweit neues Verfahren aus. Die sMaRT-sync Technologie ermöglicht erstmals den Einsatz der Kernspintomographie für die pränatale Diagnostik von Herzanomalien und Gefäßerkrankungen. Dadurch kann der Vorteil der MRT Bildgebung erstmalig in der klinischen Routine angewandt werden.

Der weltweite MRT-Gerätemarkt wächst mit einer durchschnittlichen Rate von 6 bis 10%. Da es zurzeit keine marktreife Alternative zu der entwickelten Technologie gibt, ist mit einer hohen Penetrationsrate des sMaRT-sync Produktes zu rechnen.

Am Standort Hamburg konnte ein Team mit hochkomplementären technischen, medizinischen und Managementtalenten aufgebaut werden.

Fabian Kording, Geschäftsführer

parlamind

Parlamind entwickelt eine künstliche Intelligenz (KI), die Unternehmen bei der Betreuung ihrer Kunden effizient und effektiv unterstützt. Dabei geht parlamind weit über die für Kunden höchst frustrierende Call Deflection hinaus. Die parlamind KI kann Fragen in natürlicher Sprache, in verschiedenen Kanälen (E-Mail, Chat) beantworten und auch komplexe Aufgaben lösen wie z.B. die Änderung einer Rechnungsadresse. parlamind ist dank schneller Einrichtung und einfacher Handhabung auch für KMU geeignet. Die KI wird bereits von über 30 Kunden genutzt und hat über 3 Mio. Kundenservice-E-Mails verarbeitet.

Dr. Tina Klüwer, Geschäftsführerin
Christian Wolf, Geschäftsführer

Physec

Die IoT-Security-Plattform IoTree verbindet die physikalische und die digitale Welt. Für eine einfache und sichere Digitalisierung von Produkten und Prozessen bietet PhySec eine branchenunabhängige Lösung, die Geschäftsmodelle und Datenerfassung schnell, sicher und unkompliziert digitalisiert. Der gesamte Prozess von der Authentifizierung des Endgeräts über die Verschlüsselung der Kommunikation bis zum Gerätemanagement auf Nutzer- und Geräteebene wird mit der PhySec-Infrastruktur und Softwarekomponenten realisiert. PhySec bietet innovative Langzeitsicherheit (Post-quanten-Resistenz) für ressourcenbeschränkte Geräte, eine einzigartige Schlüsseletablierung (kein Eingriff in die Produktion) und vieles mehr.

Christian Zenger (li.), CEO
Dr. Heiko Koepke, CFO

Sensosurf

Sensosurf ist ein Hightech-Start-up für Sensorintegration. Wir machen intelligente Maschinenkomponenten für Predictive Maintenance. Dafür werden Sensoren direkt in Komponenten, wie Lagern oder Schrauben, integriert und so mechanische Belastungen gemessen, bei denen herkömmliche Sensorlösungen ihre Grenzen erreichen. Intelligente Maschinenkomponenten ermöglichen dem Kunden einen bequemen Zugang zu Informationen über das Bauteil und die Maschine für eine optimierte Instandhaltung, eine höhere Bauteilauslastung und mehr Betriebssicherheit.

Digitalisierung bedeutet für unser Unternehmen, die mechanischen Maschinenkomponenten unserer Kunden fit für die Industrie 4.0 zu machen. Am Standort Bremen schätzen wir besonders die Auswahl an hervorragenden Talenten für weiteres Wachstum.

Dr. Cord Winkelmann,
Geschäftsführer

Sinn Power

Sinn Power ist ein preisgekröntes Unternehmen mit einem starken Team und bestem Netzwerk in F&E als auch der Industrie, welches ein mehrfach patentiertes Wellenkraftwerk entwickelt, baut und vertreibt. Ziel ist die Versorgung von Anlagen und Menschen an Küsten überall auf der Welt, mit günstigem kontinuierlichem Strom aus Meereswellen.

Das Unternehmen ist über Investoren als auch durch High-Tec. Förderung der Bundesregierung entstanden.

Momentan finden Langzeittests und Optimierungen an Erprobern am Hafen von Heraklion (Kreta) statt.

Erste Kunden für Pilotprojekte konnten gefunden werden. Für den Unternehmensausbau und den Markteintritt werden Investoren gesucht.

Philipp Sinn,
Geschäftsführer

Siqens

„Saubere Energie, immer und überall.“ Die Siqens GmbH ist ein junges Münchner Technologieunternehmen, das seine neuartige Methanol-Brennstoffzelle zu einem Industriestandard für jederzeit verfügbare, saubere Energie im Bereich bis 1 kW etabliert.

Damit adressiert Siqens den dynamisch wachsenden Markt netzunabhängiger Energieversorgungen und bietet seinen Kunden eine umweltfreundliche, leise, wartungsarme und 100% verlässliche Stromquelle. Mit dem Stromgenerator Ecoport 800 beginnt Siqens ab Mitte 2017 den Markteintritt in ausgewählte mittel- und nordeuropäische Off-Grid-Märkte.

Volker Harbusch,
CTO

sonoware

Sonoware steht für Software zur Sprach- und Audioverarbeitung höchster Qualität. Die sonoware GmbH wurde im Oktober 2015 von vier Signalverarbeitungsexperten gegründet. Für Automobilhersteller und -zulieferer bieten wir ein Produkt an, das Unterhaltungen im Fahrzeug erleichtert: Die Sprache von Fahrer und Beifahrer wird dabei für die hintere Sitzreihe verstärkt wiedergegeben. Allgemein ermöglicht und vereinfacht unsere Software Kommunikation in lauten Umgebungen. Dazu bieten wir produktbezogene Dienstleistungen an. Auf die individuellen Wünsche unserer Kunden können wir dank der konsequent modularen Struktur kostengünstig eingehen. Unsere Algorithmen und Software sind bei unseren internationalen Kunden und Partnern anerkannt und geschätzt.

Christian Lüke,
Geschäftsführer

store2be

Store2be bietet werbetreibenden Unternehmen und Agenturen die Möglichkeit, zielgruppengenaues, skalierbares und messbares Live Marketing zu buchen.

Mit wenigen Klicks können Aktions- und Promotionflächen in Einkaufszentren, Einzelhändlern, Hochschulen, Flughäfen, Bahnhöfen oder auf Events und Veranstaltungen über ein Online-Buchungstool angemietet werden. Schon heute sind über 1.000 Flächen auf store2be.com buchbar.

Mit der store2be Event Analytics Box können über WLAN- und Bluetooth-Signale Rückschlüsse über den Erfolg einer Live-Marketing-Aktion geschlossen werden. Alle Daten können in einem Online-Dashboard eingesehen und ausgewertet werden. Darüber hinaus bietet store2be die Möglichkeit, Zusatzleistungen wie Standbau und Personal zu buchen.

Sven Wissebach,
Geschäftsführer

TeleClinic

TeleClinic ist eine digitale Gesundheitsplattform, über die Patienten per Video über die App und Website oder per Telefon mit einem Arzt sprechen können. Dank eines deutschlandweiten Netzwerks aus über 150 Ärzten aller Fachrichtungen erreichen Gesetzlich- sowie Privatversicherte ohne lange Wartezeit und Termin einen Facharzt.

TeleClinic bietet zudem die Möglichkeit der zentralen Speicherung von medizinischen Dokumenten wie beispielswiese MRTs, CTs sowie Arztbriefen. So hat der Patient alle relevanten Dokumente stets bei sich und der beratende Arzt kann sich ein umfassendes Bild zum Gesundheitszustand verschaffen. Verfügbar ist TeleClinic an jedem Tag der Woche von 6 bis 23 Uhr und von überall aus der Welt aus.

Katharina Jünger,
CEO

TobyRich

Im Jahr 2013 brachte TobyRich das erste Smartphone gesteuerte Flugzeug auf die Welt. Das „SmartPlane“ war ein gigantischer Erfolg in Europa und Nordamerika. Die ultraleichte und kleine Bluetooth-Smart-Technologie lizensierte TobyRich im Anschluß an virale Erfolge wie den PowerUp 3.0 und den CarbonFlyer. Noch heute ist das 8-köpfige Unternehmen aus Bremen damit Platzhirsch im Segment der Drohnen-Flugzeuge für den Consumer Electronics und Toy Bereich. TobyRich beherrscht dabei alles von der Hardware- und Elektronikentwicklung, bis hin zu App-Entwicklung. Zu finden sind TobyRich Produkte zum Beispiel bei Media Markt, Saturn, Toys'R'Us, Amazon und Real,-. Und die nächste Generation der intelligenten Drohnen steht schon bereit.

Tobias Dazenko,
Head of Sales & Gründer

TolerogenixX

Die TolerogenixX GmbH verfügt über eine patentierte zelltherapeutische Technologie, mit der unerwünschte Abwehrreaktionen des Immunsystems gezielt abgeschaltet werden können. Die TolerogenixX-Therapie soll als ein Kit vertrieben werden, so dass die Therapie in jeder Klinik weltweit Anwendung finden kann. Die klinische Phase I für die Indikation Nierentransplantation wird im Frühjahr 2017 abgeschlossen sein. Die ersten Studienergebnisse sind überaus vielversprechend. Aktuell laufen die Vorbereitungen für die klinische Phase II-Studie. Die von TolerogenixX exklusiv gehaltenen Rechte am TolerogenixX-Verfahren ermöglichen einen Paradigmenwechsel in der Therapie bei Transplantationen und im schier unermesslichen Feld der Autoimmunerkrankungen.

Dr. Matthias Schaier, Geschäftsführer

trinckle 3D

Trinckle entwickelt Software für das Zeitalter der Additiven Fertigung (3D-Druck). Das Kernprodukt paramate ermöglicht die automatische Generierung und Konfiguration von 3D-Produktdesigns in einer bisher nicht erreichten Art und Weise. Mithilfe intelligenter Algorithmen lassen sich durch paramate selbst komplexe Designprozesse automatisieren, ohne dass CAD-Know-how benötigt wird. Dies reduziert Designkosten dramatisch und macht viele Business-Cases erst interessant.

Trinckle wurde 2013 gegründet und baut seitdem beständig seine Software-Technologie sowie die Position als führender 3D-Druck-Fulfillment-Anbieters aus. Trinckle ermöglicht seinen Partnern, das volle Potenzial des 3D-Drucks auszuschöpfen und innovative Geschäftsmodelle umzusetzen.

Florian Reichle, CEO

VI Systems

VI Systems ist ein Fabless-Unternehmen für die Entwicklung und Herstellung von optischen Mikrobaugruppen für die Kurzstrecken-Datenübertragung mit ultraschnellen Datenraten. Der Zielmarkt sind Datenzentren und Hochleistungsrechner. Das Unternehmen bietet vertikal emittierende Laser (VCSEL)-Chips bei 850 Nanometer Wellenlänge, Fotodetektor-Chips sowie VCSEL-Treiber und integrierte Verstärkerschaltungen für Datenraten von> 100 Gbit/s pro Kanal. Die Produktpalette umfasst auch fasergekoppelte einkanalige und parallel optische Sender- und Empfänger-Testboards. Am Standort Berlin wird ein Messlabor für vollautomatisiertes Testen von optischen Wafern betrieben. Die Halbleiterfertigung erfolgt mit Foundry Partnern.

Prof. Dr. Nikolay Ledentsov, Geschäftsführer

Volterion

Volterion ist führender Hersteller von Redox-Flow Batterie-Systemen und -Komponenten für die Speicherung von erneuerbaren Energien. Wir fokussieren dabei auf Energiespeicher für Anwendungen mit großen Kapazitäten, bei denen Lithium-Ionen- und Bleibatterien klare Nachteile haben. Unseren Kunden bieten wir den besten Preis pro kWh pro Speicherzyklus, für Anwendungen mit einer Leistung von 5kW–100kW und einer Kapazität von 10kWh–500kWh. Unser Erfolg basiert auf einzigartigem Material- und Produktions-Know-how für die Herstellung der Kernkomponente Batterie-Stack, welches wir am Fraunhofer-Institut UMSICHT Oberhausen entwickelt haben. Zu unseren Kunden zählen internationale Energieversorger, Batteriehersteller und Solar-Systemintegratoren.

Thomas Gebauer, Geschäftsführer

Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

INVEST
Zuschuss für Wagniskapital

Mehr Informationen unter **www.invest-wagniskapital.de**

Auf dem Sprung an die Spitze.

INVEST – Zuschuss für Wagniskapital

Jetzt Start-ups finanzieren und bis zu 100.000 Euro steuerfreien Zuschuss erhalten. Auch Steuern auf Veräußerungsgewinne werden künftig erstattet.