



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



Das ist EXIST 2019



bmwi.de

Das Programm wird durch den Europäischen Sozialfonds (ESF) gefördert.



Europäische
Union

Zusammen. Zukunft. Gestalten.



Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Stand

April 2020

Druck

Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG, 60386 Frankfurt

Gestaltung

PRpetuum GmbH, 80801 München

Bildnachweis

gettyimages
10'000 Hours / S. 13
Andriy Onufriyenko / S. 61
Cavan Images / S. 44, S. 53
EXTREME-PHOTOGRAPHER / S. 67
FatCamera / S. 25
Klaus Vedfelt / S. 27
mihailomilovanovic / S. 4
praetorianphoto / S. 62
sharply_done / S. 63
Sompong Rattanakunchon / S. 58
Steve Allen / S. 73
Thomas Barwick / S. 74
YinYang / S. 14

aedifion GmbH / S. 90
Alexander Löwen / S. 97
Anna Schröder / S. 35 unten
Armin Eikenberg / S. 39 oben rechts
BDLI e.V. / S. 69
BMW/BILDKRAFTWERK / S. 6
BMW/BILDKRAFTWERK/Peter-Paul Weiler / S. 16, S. 41
Borderstep – Rolf Schulten / S. 48, S. 55
BPA/Steffen Kugler / S. 2
BTU / S. 23 Mitte
BTU Cottbus-Senftenberg / S. 22
DLR / S. 66
Daniel Wolf Fotografie / S. 30
elena international GmbH / S. 47, S. 80
FAU/Thomas Einberger / S. 19
FLYLA GmbH / S. 81
Foto Werkmeister / S. 41 unten
Franz E. Möller / S. 39 oben links
Franziska Libuda / S. 32
gridX GmbH / S. 82
Grino Water Solutions GmbH / S. 83
herone GmbH / S. 93
H.J. Keller / S. 33 unten
InnoEnergy GmbH / S. 51
Institut für Technische Chemie an der TU-Bergakademie Freiberg / S. 98
interpanel GmbH / S. 94
Intrapore GmbH / S. 95

Josef Gangkofer / S. 40
KIT Karlsruher Institut für Technologie / S. 34–35
Ludwig Jäger / S. 17
Marcus von Amsberg / S. 23 unten
Marko Berndt / S. 23 oben
Martin Wissen / S. 79
Maurice Steinhof / S. 31 unten
Michael Bader Fotografie, Studio B03 / S. 31 oben und Mitte
Michael Stephan / S. 39 unten
MOWEA GmbH / S. 87
OKAPI:Orbits GmbH / S. 71–72
Oliver Geyer / S. 39 oben Mitte
Peter Wattendorff (fotografie wattendorff gmbh) / S. 92
Philipp Arnoldt Photography / S. 91
Pia Linz, weißensee kunsthochschule berlin / S. 33 oben
Prof Dr. Erhard Bühler / S. 28–29
Projekträger Jülich (PtJ) / S. 7 links und rechts
Sandra Göttisheim/Karlsruher Institut für Technologie / S. 96
Saskia Strutzke / S. 78
SDG INVESTMENTS GmbH / S. 52
SEAWATER Cubes GmbH / S. 99
SeedForward GmbH / S. 84
Smartricity GmbH / S. 46, S. 85
Sophia Lindner / S. 77
Startup Dock/TUHH / S. 27 unten
Susann Jehnichen/ Universität Leipzig / S. 37
Uni Halle/Michael Deutsch / S. 18
Universität Duisburg-Essen / S. 24
Universität Leipzig / S. 36
vilisto GmbH / S. 86

Diese und weitere Broschüren erhalten Sie beim

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Referat Öffentlichkeitsarbeit
E-Mail: publikationen@bundesregierung.de
www.bmwi.de

Zentraler Bestellservice

Telefon: 030 182722721
Bestellfax: 030 18102722721

Diese Publikation wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Publikation wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.



Inhalt

EXIST im Überblick 1998 – 2019

Daten und Fakten zur
EXIST-Förderung

5

EXIST-Potentiale

Bis 2024 werden 101 Vorhaben an
Hochschulen und Universitäten
gefördert. Das Gründungspotenzial
wird damit bundesweit auf breiter
Ebene angehoben.

16

Kofinanzierer von EXIST: der Europäische Sozialfonds

Der ESF unterstützt EXIST
im Zeitraum 2014 – 2020 mit
96 Millionen Euro.

42

IM FOKUS

Wichtiger denn je: inno-
vative Klima-Start-ups

Angesichts der Klimakrise sind
Innovationen notwendiger
denn je.

44

„Wir sollten aufhören, über
grüne und nicht grüne
Start-ups zu sprechen.“

Interview mit Frank Ackermann,
SDG INVESTMENTS GmbH, und
Dr. Dirk Bessau, KIC InnoEnergy
GmbH.

51

„Jedes Start-up sollte sich
darüber Gedanken machen,
welchen Beitrag es für eine
ausgeglichene Klimabilanz
leisten kann.“

Interview mit Prof. Dr. Klaus
Fichter, Carl von Ossietzky
Universität Oldenburg

55

IM FOKUS

Durchstarten in der
Luft- und Raumfahrt

Ob Drohnen, Flugtaxis oder Luft-
und Raumfahrttechnik: Die Start-up-
Szene in der Luft- und Raumfahrt
ist nicht nur vielfältig, sondern
auch ganz schön innovativ.

59

„Klimaschutz hat in der
Luftfahrtforschung einen
sehr hohen Stellenwert.“

Interview mit Dr. Andreas
Klöckner, Deutsches Zentrum
für Luft- und Raumfahrt DLR

66

„Die wirtschaftlichen
Zukunftsaussichten in der
Luft- und Raumfahrt-
industrie sind sehr gut.“

Interview mit Thomas Belitz,
Bundesverband der Deutschen
Luft- und Raumfahrtindustrie e.V.

69

EXIST-START-UPS

EXIST-Gründerstipendium

Wir stellen Ihnen zehn erfolg-
reiche Start-ups vor, die mit
EXIST-Gründerstipendium
gefördert wurden.

74

EXIST-Team MOWEA

„Je schneller man seine Nische
gefunden hat, desto schneller
wird einem geglaubt, dass man
auch andere Nischen bedienen
kann.“

Interview mit Dr.-Ing. Till Nauman,
MOWEA GmbH

87

EXIST-Forschungstransfer

Wachstumsstark und hochinno-
vativ: Das sind Start-ups, die mit
EXIST-Forschungstransfer unter-
stützt werden.

89

Grußwort



Die Corona-Pandemie stellt unser Land vor Herausforderungen, die in der jüngeren Geschichte beispiellos sind. Doch auch in diesen schwierigen Zeiten, sollten die wirtschaftlichen Erfolge des Jahres 2019 nicht in Vergessenheit geraten. Es lohnt sich, einen Blick zurück zu werfen, um festzustellen, dass Deutschland beste Voraussetzungen hat, gut durch die Krise zu kommen und einen neuen Wachstumspfad zu beschreiten. Auch wenn Start-ups im Moment sehr unter den Einschränkungen des Wirtschaftslebens leiden, sind sie die Hoffnungsträger für den

kommenden Aufschwung. Das Programm „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ kann dabei durch die Arbeit der letzten Jahre einen wichtigen Beitrag liefern. Allein in 2019 wurden insgesamt 255 neue innovative und wirtschaftlich vielversprechende Gründungsvorhaben durch die Programme „EXIST-Gründerstipendium“ und „EXIST-Forschungstransfer“ gefördert. Dahinter verbergen sich eine Vielzahl hochinteressanter Start-ups, deren neue Ideen oder Technologien uns im internationalen Wettbewerb helfen und vor allem neue zukunftssichere Arbeitsplätze schaffen.

Damit auch in den kommenden Jahren aus den Hochschulen in Deutschland heraus neue Start-ups entstehen, sind entsprechende Strukturen und Ansprechpartner wichtig. Dafür sorgt die Programmsäule des EXIST-Programms „EXIST-Gründungskultur“. Ein besonderer Erfolg des Jahres 2019 war der neue Förderwettbewerb EXIST-Potentiale. Insgesamt wurden 220 Anträge von Hochschulen und Universitäten aus allen Bundesländern für eine Förderung ihrer Projekte durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie eingereicht. Drei Experten-Jurys für die drei Förderlinien begutachteten alle Projektanträge. Es freut mich sehr, dass wir

letztlich 142 Hochschulen – sowohl staatliche als auch private – auswählen und feierlich prämiieren konnten. In den nächsten vier Jahren werden diese Hochschulen mit rund 150 Millionen Euro gefördert, um die akademische Gründungsförderung in Deutschland auf eine neue qualitative Stufe zu heben. Neben akademischen Einrichtungen, die ihre eigenen Potenziale erschließen, haben sich auch Verbände von bis zu sieben Hochschulen zusammengeschlossen, die das Thema Gründung gemeinsam auf regionaler Ebene vertiefen werden. Gründungserfahrene Universitäten setzen ihren Schwerpunkt innerhalb der Förderung vor allem auf die Internationalisierung ihrer Netzwerke. Zu den Partnerländern gehören Länder in Osteuropa, Südamerika und Asien.

Die langfristigen Auswirkungen der Corona-Krise sind noch nicht absehbar. Fest steht allerdings, dass die Bundesregierung mit aller Kraft daran arbeitet, die Auswirkungen auf die Unternehmen in Deutschland, vor allem die mittelständischen Unternehmen so gering wie möglich zu halten. Start-ups sollen auch in der Krise weiter erfolgreich an ihren Ideen arbeiten können. Deshalb haben wir bei EXIST Gründerinnen und Gründern schnell und unbürokratisch geholfen und eine Vielzahl von laufenden Projekten verlängert und teilweise aufgestockt. Mit einem zusätzlichen Hilfspaket von rund zwei Milliarden Euro sorgen wir außerdem dafür, dass Start-ups als innovative Wachstumskerne mit vielen tausenden Beschäftigten gut durch die Krise kommen.

Ich wünsche allen, die in Start-ups, Inkubatoren, Akzeleratoren, Hochschulen und Gründungsnetzwerken arbeiten, Gesundheit und Kraft für die Bewältigung ihrer wichtigen Aufgaben!



Peter Altmaier
Bundesminister für Wirtschaft und Energie



EXIST IM ÜBERBLICK 1998 – 2019

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft – fördert Ausgründungen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen. Darüber hinaus unterstützt EXIST Hochschulen beim Aufbau einer ganzheitlichen Gründungskultur. Auf den folgenden Seiten erhalten Sie einen Überblick über die bisher erreichten Wegmarken und die Programmlinien von EXIST.



Übergabe des 2000. EXIST-Gründerstipendiums durch Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier an das Team enduco der Universität des Saarlandes in Anwesenheit von Jürgen Barke, Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr des Saarlandes

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft ist ein Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). Ziel ist es, das Gründungsklima an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu verbessern und die Zahl innovativer Gründungen zu erhöhen.

Das BMWi unterstützt mit EXIST Hochschulabsolventinnen und -absolventen, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Studierende bei der Vorbereitung ihrer technologieorientierten und wissensbasierten Existenzgründungen. Darüber hinaus fördert EXIST eine lebendige und nachhaltige Gründungskultur an öffentlichen und privaten Hochschulen.

EXIST hat seit seinem Start mehrere Etappen zurückgelegt

EXIST I: Förderung von fünf EXIST-Modellregionen

Bewerber können sich Hochschulen, die mit Partnern aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik kooperieren. In diesen regionalen Netzwerken sollen die Voraussetzungen für die Motivierung, Ausbildung und Unterstützung von unternehmerischen Persönlichkeiten geschaffen werden. Darüber hinaus soll ein abgestimmtes Angebot für Studierende, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie für Absolventinnen und Absolventen entwickelt werden. Eine Jury wählt unter 200 Bewerbern fünf Modellregionen aus.

EXIST II: EXIST-Transfer – Förderung von zehn Gründungsnetzwerken

Zehn weitere Netzwerke in der deutschen Hochschullandschaft werden zur Förderung ausgewählt. Das Wissen und die Erfahrungen aus den fünf EXIST-I-Modellregionen werden in die zehn Gründungsnetzwerke transferiert. Mit weiteren 20 Partnerregionen findet ein breiter Erfahrungsaustausch statt.

1998

2000

2002

2006

EXIST-SEED: individuelle Förderung für Gründer/-innen

Das Förderprogramm EXIST-SEED möchte Studierende, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler an den Hochschulen in den fünf EXIST-Modellregionen zur Existenzgründung motivieren. Für die Dauer eines Jahres werden innovative Gründungsvorhaben an Hochschulen gefördert. Im Jahr 2005 wird EXIST-SEED auf die Hochschulen des gesamten Bundesgebietes ausgeweitet.

EXIST III: Förderung der unternehmerischen Selbständigkeit an Hochschulen und Forschungseinrichtungen

EXIST III fördert 47 Gründungsnetzwerke an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, um Lücken im Qualifizierungs- und Unterstützungsangebot zu schließen. Besonderer Wert wird auf die Einbeziehung außeruniversitärer Forschungseinrichtungen gelegt. EXIST III konzentriert sich auf klar definierte und abgegrenzte Projekte, die gemeinsam mit Partnern durchgeführt wurden.



EXIST-Workshop an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin



EXIST auf dem Messestand des Bundeswirtschaftsministeriums auf der HANNOVER MESSE 2019

EXIST umfasst drei Förderprogrammlinien:

- Die Programmlinie EXIST-Gründungskultur beinhaltet die neue Förderrichtlinie EXIST-Potentiale. Ziel ist es, die durch EXIST-Gründungskultur entstandenen Gründungsnetzwerke an Hochschulen durch eine themenspezifische Förderung inhaltlich weiterzuentwickeln und deren Nachhaltigkeit sicherzustellen. Darüber hinaus sollen in der bundesweiten Hochschullandschaft neue Impulse für eine Umsetzung gründerfördernder Maßnahmen auf breiter Ebene gesetzt werden.
- EXIST-Gründerstipendium unterstützt die Vorbereitung innovativer technologieorientierter und wissensbasierter Gründungsvorhaben von Studierenden, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern.
- EXIST-Forschungstransfer fördert sowohl notwendige Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technischen Machbarkeit forschungsbasierter Gründungsideen als auch notwendige Vorbereitungen für den Unternehmensstart.

EXIST-Gründerstipendium: individuelle Förderung für Gründer/-innen

Als Nachfolgemaßnahme von EXIST-SEED erhalten Studierende, wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Absolventinnen und Absolventen für die Dauer eines Jahres EXIST-Gründerstipendium zur Vorbereitung ihrer Unternehmensgründung. Das personenbezogene Stipendium finanziert die Personalkosten. Ein gesondertes Budget für Sachmittel und Coaching wird an die geförderten Gründungsteams vergeben. Bei Bedarf wird ein Kinderzuschlag bewilligt.

EXIST-Potentiale

Im November 2018 tritt die Förderrichtlinie EXIST-Potentiale im Rahmen von EXIST-Gründungskultur in Kraft.

2007

2010

2018

2019

EXIST IV: Wettbewerb „EXIST-Gründungskultur – die Gründerhochschule“

Gefördert werden 22 Hochschulen zur Entwicklung und Umsetzung einer hochschulweiten Strategie zur Gründungsprofilierung. Die teilnehmenden Hochschulen arbeiten mit ihren Projekten daran, ihr Gründungsmanagement zu verbessern und sich als gründungsprofilierte Hochschule zu positionieren.

EXIST-Potentiale – Bewerbungsphase

Insgesamt werden 220 Anträge für die Projektphase eingereicht. Damit haben die Hochschulen in Deutschland ihr Interesse an einer Beteiligung flächendeckend bekundet. Die Expertenjury wählen 101 Vorhaben für die Förderschwerpunkte „Regional vernetzen“, „Potenziale heben“ und „International überzeugen“ aus. Sie werden im Rahmen der Projektphase in den nächsten vier Jahren mit etwa 150 Millionen Euro gefördert.

2.000stes EXIST-Gründerstipendium

Das Team enduco der Universität des Saarlandes erhält das 2.000ste EXIST-Gründerstipendium.

Neun Fakten über EXIST



58 Prozent

der Start-ups, die 2019 durch ein EXIST-Gründerstipendium gefördert wurden, kommen aus dem Bereich Software und IT.

Die Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung e.V. hat mit

26 Vorhaben

die meisten Bewilligungen bei EXIST-Forschungstransfer seit 2007.

Die Technische Universität München hat mit

227 Anträgen

zwischen 2007 und 2019 von allen Hochschulen in Deutschland die meisten Anträge für EXIST-Gründerstipendien gestellt.

Davon wurden

152 Vorhaben

bewilligt.

Im Ländervergleich erreichen die Berliner Hochschulen seit 2007 mit

70 Prozent

die höchste Quote bei den Bewilligungen von EXIST-Gründerstipendien.



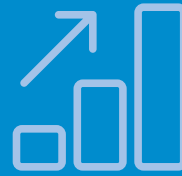
Die Biotechnologien waren mit

88 bewilligten Projekten

bei EXIST-Forschungstransfer vertreten.



73 Prozent
der 2019 gewährten
EXIST-Gründerstipendien
gingen an Universitäten
und rund
24 Prozent
an (Fach-)Hochschulen.



21 Prozent
aller 2019 bewilligten
EXIST-Gründerstipendien
kommen aus dem
Bereich der
Ingenieurwissenschaften.

Von 2018 auf 2019
hat sich die Zahl
der **Anträge** für ein
EXIST-Gründerstipendium
von **345** auf
363 erhöht.



76 Prozent
der Teams bestehen im
Jahr 2019 aus drei
Gründungsmitgliedern.
Der Anteil der Gründerinnen
unter den Teammitgliedern
beträgt
15 Prozent.

EXIST-Gründerstipendium

EXIST-Gründerstipendium ist ein bundesweites Förderprogramm, das innovative Unternehmensgründungen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen in der Frühphase unterstützt. Mit EXIST-Gründerstipendium werden die Entwicklung einer Produkt- oder Dienstleistungsidee und die Ausarbeitung eines Businessplans bis zur Unternehmensgründung unterstützt.

Wer wird gefördert?

- Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen.
- Hochschulabsolventinnen und -absolventen oder ehemalige wissenschaftliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (bis zu fünf Jahre nach Abschluss bzw. Ausscheiden).
- Studierende als Teil eines Gründungsteams, die zum Zeitpunkt der Antragstellung mindestens die Hälfte ihres Studiums absolviert haben.
- Gründungsteams bis maximal drei Personen. Dabei kann eines der Teammitglieder über einen qualifizierten Berufsabschluss verfügen oder über einen Hochschulabschluss, der länger als fünf Jahre zurückliegt.

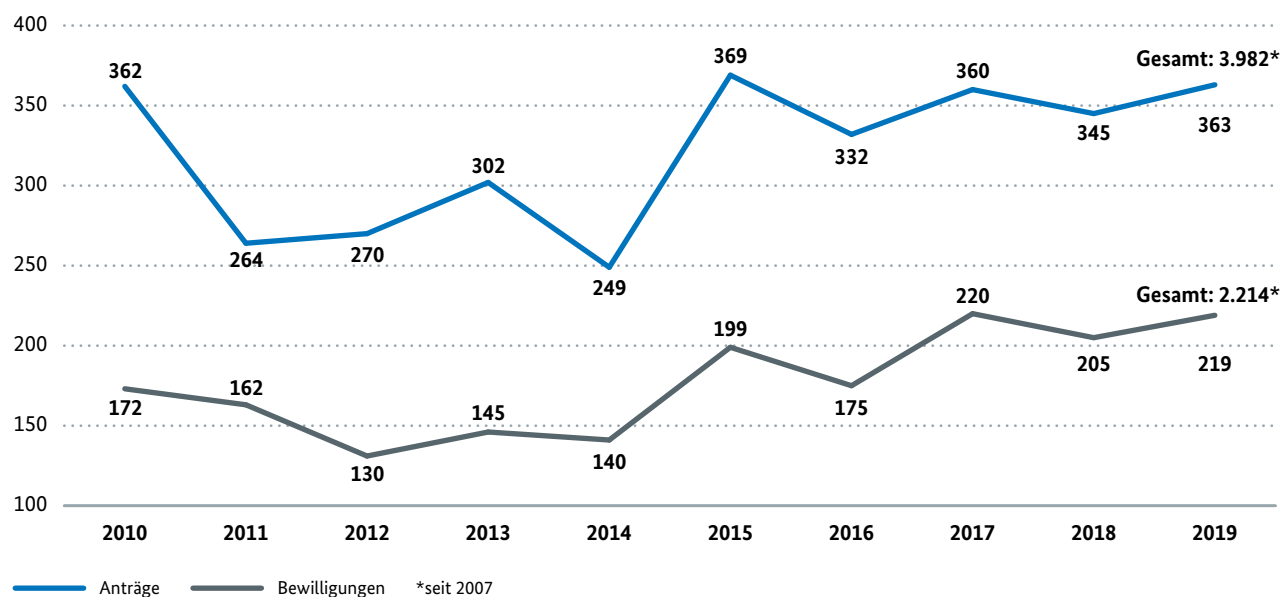
Was wird gefördert?

- Innovative technologieorientierte Gründungsvorhaben.
- Innovative Produkte mit hohem Kundennutzen, die auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen und Alleinstellungsmerkmale am Markt erwarten lassen.

Wie wird gefördert?

- Maximale Förderdauer ein Jahr.
- Sicherung des persönlichen Lebensunterhalts über ein Stipendium je nach Graduierung: promovierte Gründerinnen und Gründer 3.000 Euro/Monat

EXIST-Gründerstipendium: Anträge und Bewilligungen nach Jahren

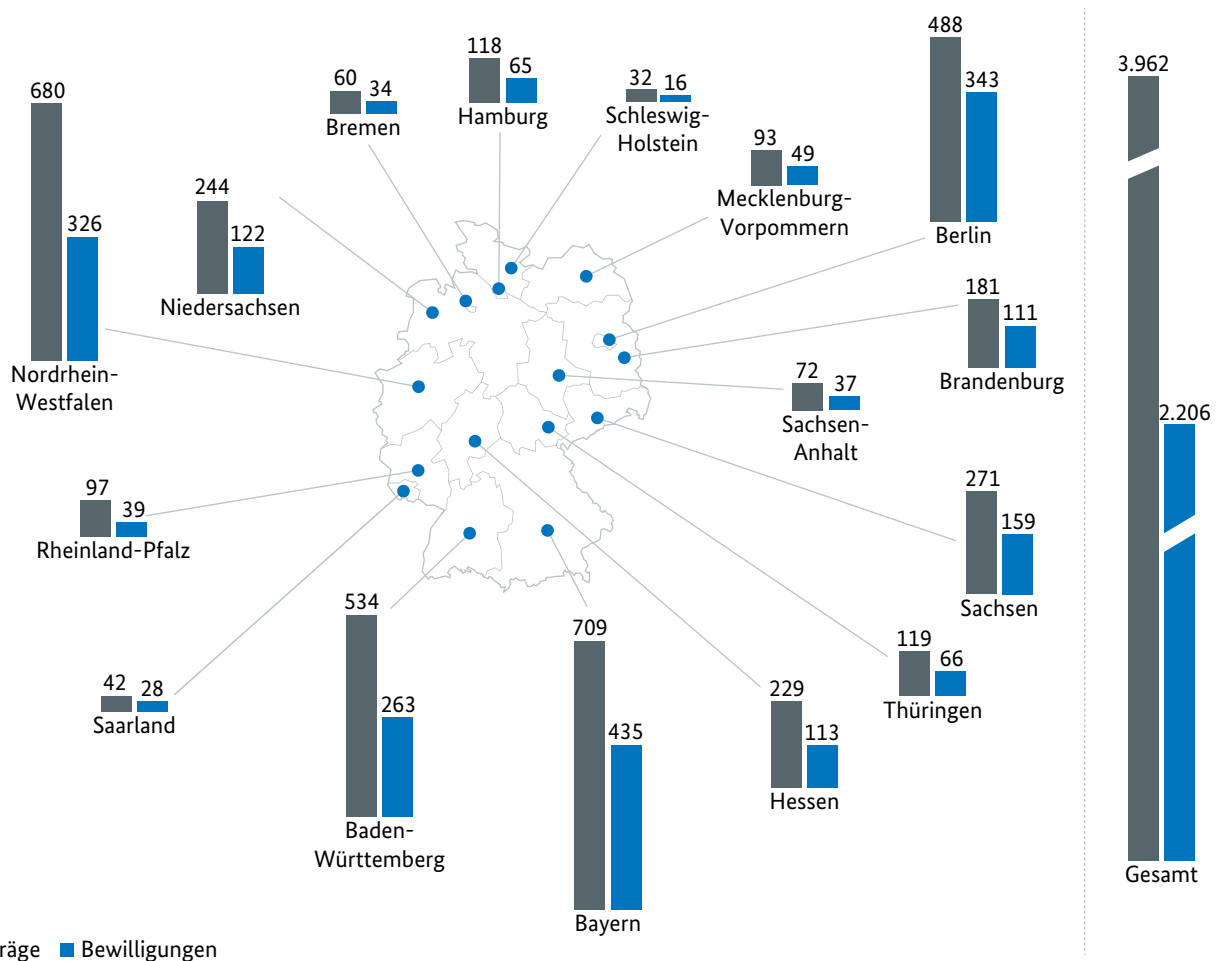


- Absolventinnen und Absolventen mit Hochschulabschluss 2.500 Euro/Monat
 - Teammitglieder mit anerkanntem Berufsabschluss 2.000 Euro/Monat
 - Studierende 1.000 Euro/Monat
 - Kinderzuschlag 150 Euro/Monat pro Kind
 - Sachausgaben bis zu 10.000 Euro für Einzelgründungen (bei Teams maximal 30.000 Euro)
- Gründungsbezogenes Coaching in Höhe von 5.000 Euro.
- Die angehenden Gründerinnen und Gründer entwickeln ein Ideenpapier, in dem sie ihre innovative Geschäftsidee beschreiben.
- Die Hochschule benennt eine Mentorin oder einen Mentor, die bzw. der sich verpflichtet, die fachliche Begleitung zu übernehmen. Die Betreuung der Gründerinnen und Gründer wird durch ein Gründungsnetzwerk sichergestellt.
- Die Hochschule oder Forschungseinrichtung stellt den Gründerinnen und Gründern einen Arbeitsplatz für ein Jahr zur Verfügung.

Was ist zu tun?

- Antragsteller für die Förderung ist die Hochschule oder die Forschungseinrichtung. Die Hochschule bzw. Forschungseinrichtung leitet den Antrag an den Projektträger Jülich (PtJ) weiter.

Anträge und Bewilligungen von EXIST-Gründerstipendien* (nach Bundesländern 2007 – 2019)



■ Anträge ■ Bewilligungen

* Die Grafik zeigt die Gesamtzahlen von Anträgen und Bewilligungen nach Bundesländern und inkludiert 13 Anträge und acht Bewilligungen von Start-up Israel.

EXIST-Forschungstransfer

EXIST-Forschungstransfer ist ein bundesweites Förderprogramm mit dem Ziel, die Zahl besonders anspruchsvoller technologieorientierter Unternehmensgründungen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zu steigern. EXIST-Forschungstransfer ergänzt das breitenwirksame EXIST-Gründerstipendium um eine spezielle exzellenzorientierte Maßnahme für Hightech-Gründungen.

Wer wird gefördert?

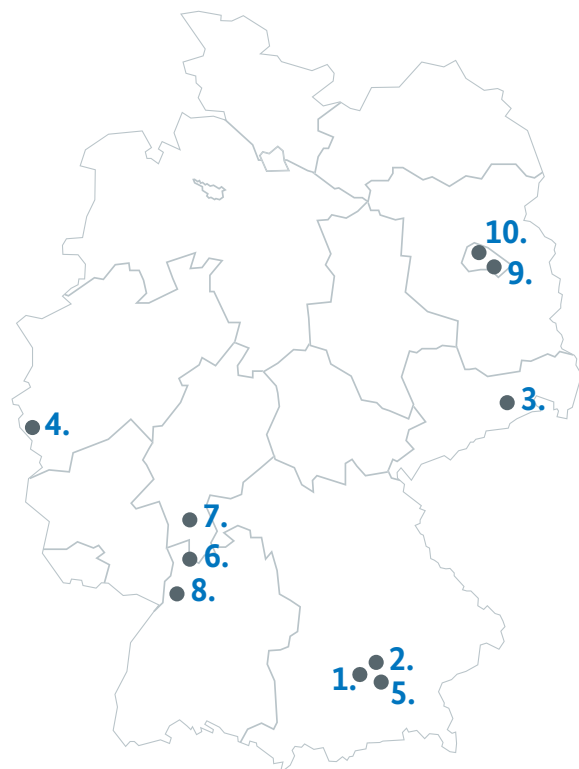
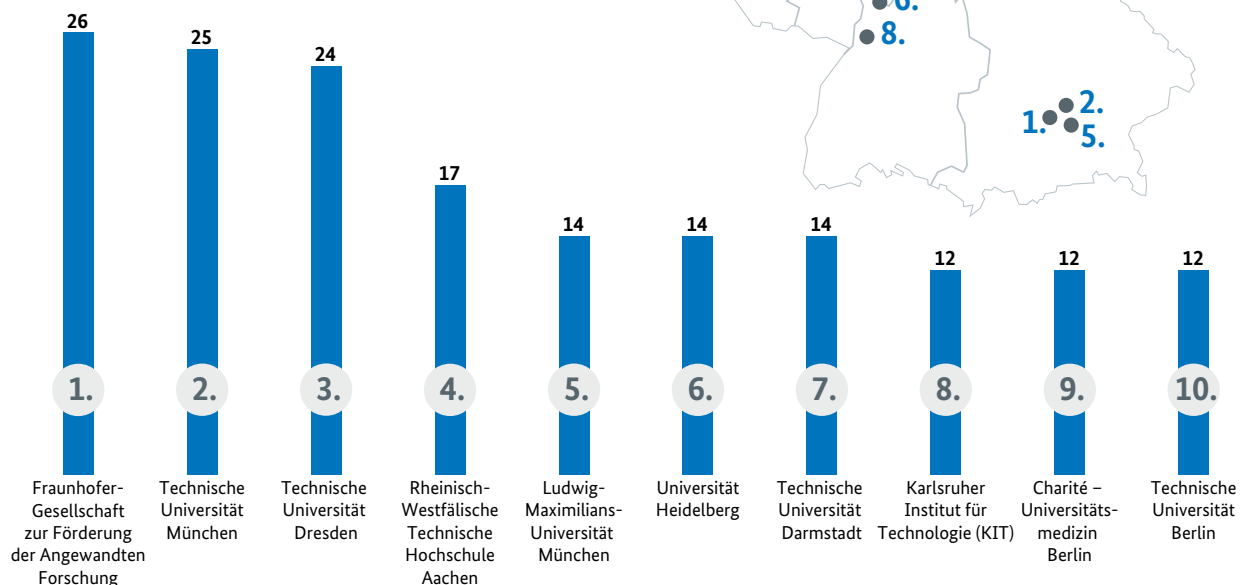
Förderphase I:

- Für Forschungsteams an Hochschulen und Forschungseinrichtungen (maximal drei Wissenschaftler/-innen, davon kann eine Person Techniker/-in oder Laborassistent/-in sein).
- Zusätzlich eine weitere Person mit betriebswirtschaftlicher Kompetenz. Die Antragstellung für die Förderphase I erfolgt über die jeweilige Hochschule oder außeruniversitäre Forschungseinrichtung, an der die Forschungsteams angesiedelt sind.

Förderphase II:

- Für technologieorientierte Unternehmen, die im Verlauf oder als Ergebnis der Förderphase I gegründet wurden.
- Die Antragstellung für die Förderphase II erfolgt durch das in Förderphase I gegründete oder in Gründung befindliche Unternehmen.

EXIST-Forschungstransfer Phase I – TOP-10-Bewilligungen (2007 – 2019)





Was wird gefördert?

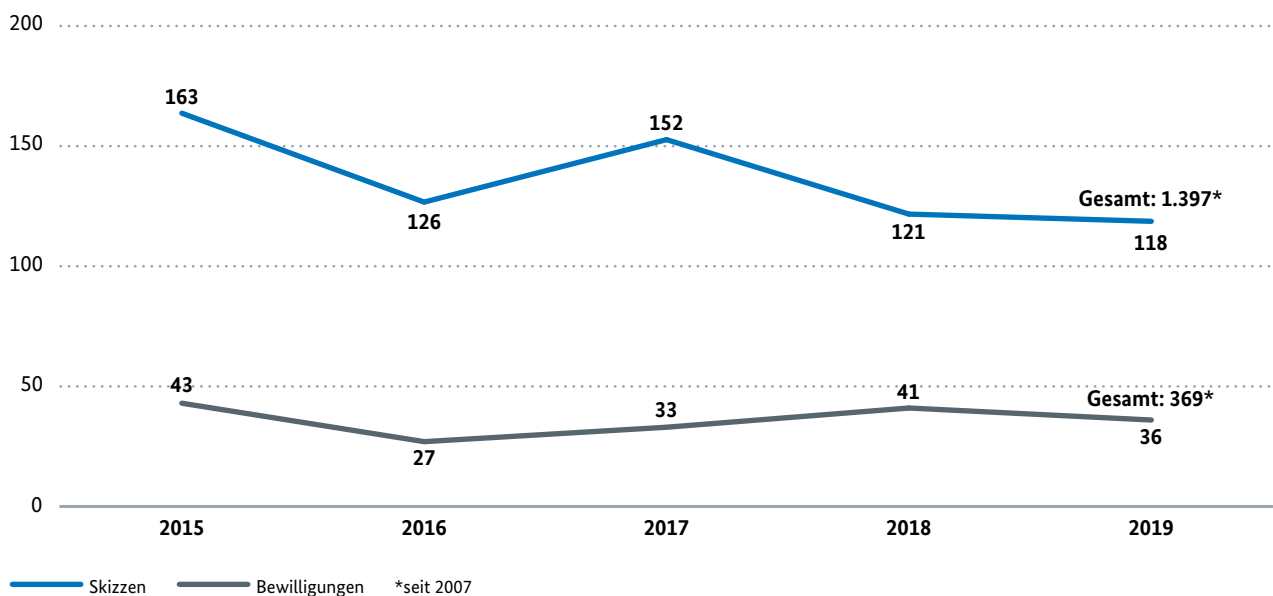
Förderphase I:

- Für technisch besonders anspruchsvolle Gründungsvorhaben mit langen Entwicklungszeiten zum Nachweis der prinzipiellen technischen Machbarkeit.
- Die Ausarbeitung eines Businessplans für die Umsetzung der Geschäftsidee und die Vorbereitung der Unternehmensgründung.

Förderphase II:

- Für Entwicklungsarbeiten zur Umsetzung der Geschäftsidee in ein vermarktungsfähiges Produkt und Maßnahmen zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit.

Forschungstransfer Phase I nach Jahren



Gründergespräche



Der Weg zur unternehmerischen Selbständigkeit ist nicht einfach und verlangt Gründerinnen und Gründern einiges ab. Für EXIST-Forschungstransfer-Vorhaben bietet der Projektträger Jülich (PtJ) daher zweimal im Jahr ein Seminar zu wechselnden Gründungsthemen an. Die rund 80 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus ganz Deutschland erhalten von Expertinnen und Experten wichtige Impulse und tauschen sich zu Finanzierung, Marketing, Schutzrechten, Personal und anderen Themen aus. Die Gründergespräche 2019 fanden im April zum Thema Geschäftsmodelle für Start-ups sowie im November zu den Themen IP und Personalentwicklung in Berlin statt.

Wie wird gefördert?

- Die Förderdauer beträgt in den Förderphasen I und II regulär jeweils 18 Monate. Bei hochinnovativen Vorhaben kann die Phase I auf bis zu 36 Monate verlängert werden.

Förderphase I:

- Personalausgaben
- Sachausgaben bis zu 250.000 Euro für Gebrauchsgüter, Verbrauchsmaterial, Investitionsgüter, Schutzrechte, Marktrecherchen sowie die Vergabe von Aufträgen und Coachingmaßnahmen

Förderphase II:

- Gründungszuschuss von maximal 180.000 Euro, höchstens jedoch 75 Prozent der vorhabenspezifischen Kosten

Was ist zu tun?

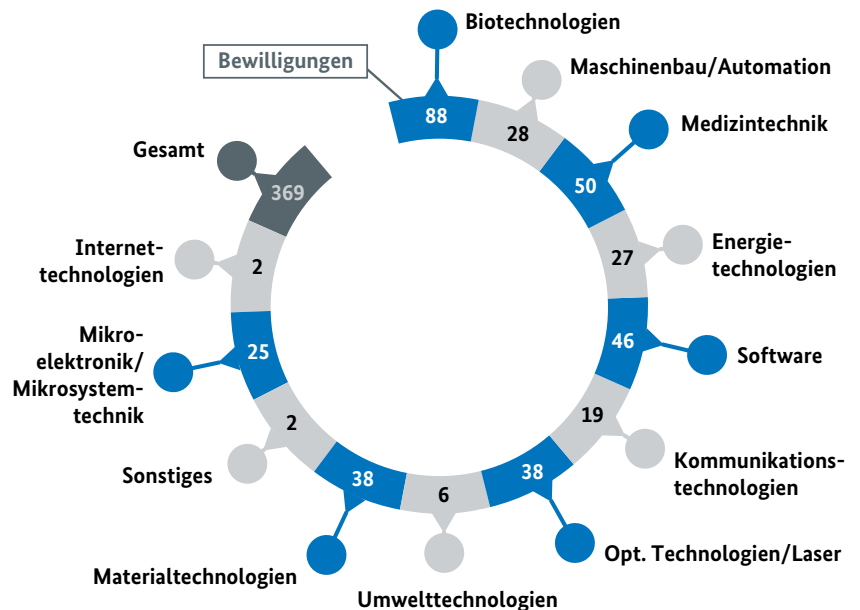
- Antragsteller für die Förderung in der Förderphase I ist die Hochschule oder die außeruniversitäre Forschungseinrichtung. Die Hochschule bzw. Forschungseinrichtung leitet den Antrag an den Projektträger Jülich (PtJ) weiter.
- Das Forschungsteam beschreibt in einer Projektskizze die innovative Produktidee und den Entwicklungsweg bis zum Nachweis der technischen Machbarkeit sowie das Konzept zur wirtschaftlichen Umsetzung.
- Es muss eine Mentorin oder ein Mentor aus der Hochschule bzw. Forschungseinrichtung benannt werden, der bzw. die die Betreuung übernimmt.
- Die Betreuung über ein Gründungsnetzwerk muss nachgewiesen werden.



Wann kann die Förderung beantragt werden?

Projektskizzen können jeweils im Zeitraum vom 1. bis 31. Januar und vom 1. bis 31. Juli eines Kalenderjahres bei dem vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie beauftragten Projektträger Jülich (PtJ) eingereicht werden.

EXIST-Forschungstransfer: Phase I nach Jahren und Technologiefeldern (seit 2007 – 2019)



Das Exist-Team beim Projektträger Jülich (PTJ)

Seit dem Start von EXIST im Jahr 1998 betreut der Projektträger Jülich (PtJ) im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie bzw. des Bundesbildungsministeriums das Förderprogramm EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft. Die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen bearbeiten die Anträge und stehen für Rückfragen der Antragsteller und der Hochschulen zur Verfügung. Sie führen gemeinsam mit den Hochschulen und weiteren Partnern Veranstaltungen durch und informieren über neue Entwicklungen in der Start-up-Förderung sowie über Aktivitäten an Hochschulen.

Wenn Sie Fragen zum Programm haben oder bei der Vorbereitung Ihrer Projektskizze Informationen benötigen, wenden Sie sich bitte an:



Forschungszentrum Jülich GmbH

Projektträger Jülich (PtJ)

Geschäftsstelle Berlin

Postfach 610247, 10923 Berlin

Infotelefon: 030 20199-411, info@exist.de, www.exist.de

EXIST-Potentiale

Mit EXIST-Potentiale wird das Gründungspotenzial an Hochschulen auf breiter Ebene angehoben. Bis 2024 werden 101 Vorhaben an 142 Hochschulen und Universitäten gefördert. Das bundesweite Interesse der Hochschulen an dem Förderwettbewerb war mit 220 Bewerbungen herausragend.

Mit EXIST-Potentiale trägt das Bundeswirtschaftsministerium dazu bei, die durch EXIST-Gründungskultur entstandenen Gründungsnetzwerke an den Hochschulen weiterzuentwickeln und das Gründungspotenzial an Hochschulen auf breiter Ebene zu heben. Darüber hinaus unterstützt das Programm kleinere und mittlere Hochschulen, die bislang noch keine EXIST-Förderung in Anspruch genommen haben. Ziel ist die Implementierung einer wahrnehmbaren und aktivierenden Gründungskultur an Hochschulen sowie die Schaffung notwendiger Rahmenbedingungen für innovative und wachstumsstarke Start-ups aus der Wissenschaft. Mittelfristig sollen dadurch in den Regionen zukunftssichere Arbeitsplätze geschaffen werden. Die Programmlinie von EXIST unterstützt Hochschulen in drei thematischen Schwerpunkten:

- **Potentiale heben**

Good-Practice-Beispiele der EXIST-Gründerhochschulen sollen in die Breite getragen werden und insbesondere kleinen und mittleren Hochschulen dabei helfen, gründungsfördernde Strukturen aufzubauen. Damit kann das bisher nicht oder nur unzureichend erschlossene Gründungspotenzial gehoben werden.

- **Regional vernetzen**

Ziele sind die Förderung einer regionalen Start-up-Kultur und die Entwicklung einer gemeinsamen regionalen Marke durch Netzwerke. Im Mittelpunkt steht die Zusammenarbeit von kleineren Hochschulen, Universitäten und außeruniversitären Forschungseinrichtungen mit Partnern aus der Region, zum Beispiel Unternehmen, Kapitalgebern, Verbänden und Prototypenwerkstätten. Im Ergebnis wird eine Steigerung der Gründungszahlen aus allen beteiligten Wissenschaftseinrichtungen erwartet.

- **International überzeugen**

Deutschland soll sich verstärkt als Global Player bei wissenschaftsbasierten Gründungen positionieren. Viele deutsche Hochschulstandorte haben das Potenzial dazu. Das bedeutet, geeignete Gründungsteams frühzeitig auf den Markteintritt in internationale Märkte vorzubereiten und sie u. a. für eine internationale Teamzusammensetzung zu sensibilisieren. Hinzukommen Maßnahmen, die die Vernetzung und Kooperationen der Hochschule mit gründungsaffinen Hochschulen im Ausland fördern.

Die Preisträger von EXIST-Potentiale





„Wir wollen Strukturen aufbauen, um Studierende bei der Umsetzung ihrer Gründungsprojekte besser zu unterstützen.“

Thomas Bachem, Gründer und Kanzler
der CODE University of Applied Sciences

„Das didaktische Konzept der 2017 eröffneten CODE setzt auf team- und projektorientiertes sowie selbstgesteuertes Lernen. Als privatfinanzierte Hochschule bieten wir drei Bachelorstudiengänge im Bereich der digitalen Produktentwicklung an. Dabei sensibilisieren wir in den rund 40 Semesterprojekten unsere Studierenden auch für die unternehmerische Selbständigkeit – mit Erfolg: Rund 80 Prozent unserer Studierenden können sich vorstellen, ein Start-up zu gründen. Motivierend wirkt dabei auch, dass die CODE von erfolgreichen Unternehmerinnen und Unternehmern gegründet wurde. Im nächsten Jahr rechnen wir mit etwa 22 Start-ups, die aus unserer Hochschule hervorgehen werden. Bei aktuell 365 Studierenden ist der Anteil der Gründerinnen und Gründer damit verhältnismäßig hoch. Dieser Anteil wird sich in den nächsten Jahren mit steigender Studierendenzahl weiter erhöhen. Mit Unterstützung von EXIST-Potentiale wollen wir nun Strukturen aufbauen, um unsere Studierenden bei der Umsetzung ihrer Gründungsprojekte noch besser zu unterstützen. Wir werden sie durch die Berliner Gründungsszene begleiten und jedem Team Räumlichkeiten sowie einen Sommer-Inkubator anbieten, darüber hinaus werden wir ein Scouting insbesondere mit dem Fokus auf potenzielle Gründerinnen anbieten. Während der Businessplanphase werden unsere Gründungsteams durch Mentorinnen und Mentoren betreut.“

Bundesweite Resonanz auf EXIST-Potentiale

Die Resonanz auf die Veröffentlichung der Richtlinie war überwältigend: Insgesamt wurden 220 Anträge für die Projektphase in der Förderlinie EXIST-Potentiale eingereicht. Damit haben die Hochschulen in Deutschland ihr Interesse an einer Beteiligung flächendeckend bekundet. Nach der Begutachtung der Anträge durch drei Expertenjurys – je eine für die Förderschwerpunkte „Regional vernetzen“, „Potenziale heben“ und „International überzeugen“ – wurden im Sommer

2019 insgesamt 101 Vorhaben ausgewählt. Unter den beteiligten Hochschulen sind viele künstlerisch-kreativ und sozial ausgerichtete Hochschulen sowie die beiden Hochschulen der Bundeswehr, Hochschulen in kirchlicher Trägerschaft und kleinere, inhaltlich spezialisierte Hochschulen, die sich bisher noch nicht an den Förderaufrufen von EXIST-Gründungskultur beteiligt haben. Sie alle erhalten im Rahmen der Projektphase in den nächsten vier Jahren eine Förderung von insgesamt etwa 150 Millionen Euro.



„Wir werden eine internationale Gründungsakademie entwickeln, ausländische Gründerinnen und Gründer gewinnen sowie den Marktzugang für deutsche Start-ups in Asien unterstützen.“

Prof. Dr. Wolfgang Paul, Prorektor für Forschung
an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

„Die Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg ist eine starke wissenschaftliche Institution in einer vom Strukturwandel geprägten Region. Wir verstehen uns mit unserer Forschungsstärke in den molekularen Material- und Biowissenschaften sowie der Erforschung des gesellschaftlichen Wandels als konstante Impulsgeberin für erfolgreich gestaltete Wandlungsprozesse. Dabei arbeiten wir intensiv mit der Universität Leipzig und der Friedrich-Schiller Universität Jena im Mitteldeutschen Universitätsbund Halle-Jena-Leipzig sowie mit außeruniversitären Einrichtungen und der Wirtschaft zusammen. Im Schwerpunkt ‚International überzeugen‘ von EXIST-Potentiale wollen wir das regionale Gründungspotenzial mit internationaler Ausstrahlung fördern und – über die guten Kontakte der Universitäten – Start-ups aus dem asiatischen Raum, vor allem aus China, Japan und Vietnam, für gemeinsame Gründungsaktivitäten in Mitteldeutschland gewinnen. Dazu beitragen wird unsere im Aufbau befindliche internationale Gründungsakademie. Sie wird sich sowohl an den Bedürfnissen ausländischer Gründerinnen und Gründer orientieren als auch deutsche Start-ups beim Marktzugang in Asien unterstützen. Der Aufbau erfolgt zügig, da die Zusammenarbeit in unserem standortübergreifenden Projektverbund bereits in der Konzeptphase und ebenso in den vorherigen EXIST-Förderphasen bereits erfolgreich verlief. Darüber hinaus werden wir gemeinsam mit unseren Partnern – Unternehmen, Investoren, Banken, Branchenexperten – ein gemeinsames Angebot entwickeln. Es wird technologiebasierte Gründungsteams bei der Konzeption von Internationalisierungsstrategien unterstützen und ist speziell auf die Erfordernisse des asiatischen Markts ausgerichtet.“

Die Jury von EXIST-Potentiale

Drei Fachjürs haben Anfang November 2019 in den Schwerpunkten „Potenziale heben“, „Regional vernetzen“ und „International überzeugen“ die überzeugendsten Konzepte im Wettbewerb EXIST-Potentiale ausgewählt. Die Jurorinnen und Juroren werden darüber hinaus die Projektumsetzung begleiten und zur Mitte der Vorhabenszeit eine Erfolgskontrolle im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie durchführen. Eine Übersicht der Jurorinnen und Juroren finden Sie auf der Website von EXIST: www.exist.de

Mit EXIST-Potentiale wird die akademische Gründungsförderung in Deutschland auf eine neue qualitative Stufe gehoben. Neben akademischen Einrichtungen, die ihre eigenen Potenziale erschließen, haben sich auch Verbünde, von bis zu sieben Hochschulen zusammengeschlossen, die das Thema Gründung gemeinsam auf regionaler Ebene vertiefen werden.

Gründungserfahrene Universitäten setzten ihren Schwerpunkt innerhalb der Förderung vor allem auf die Internationalisierung ihrer Netzwerke. Zu den Partnerländern gehören Osteuropa, Indien, Südamerika und Asien.

„Jetzt geht es darum, Talente und Potenziale in der Fläche zu erschließen.“

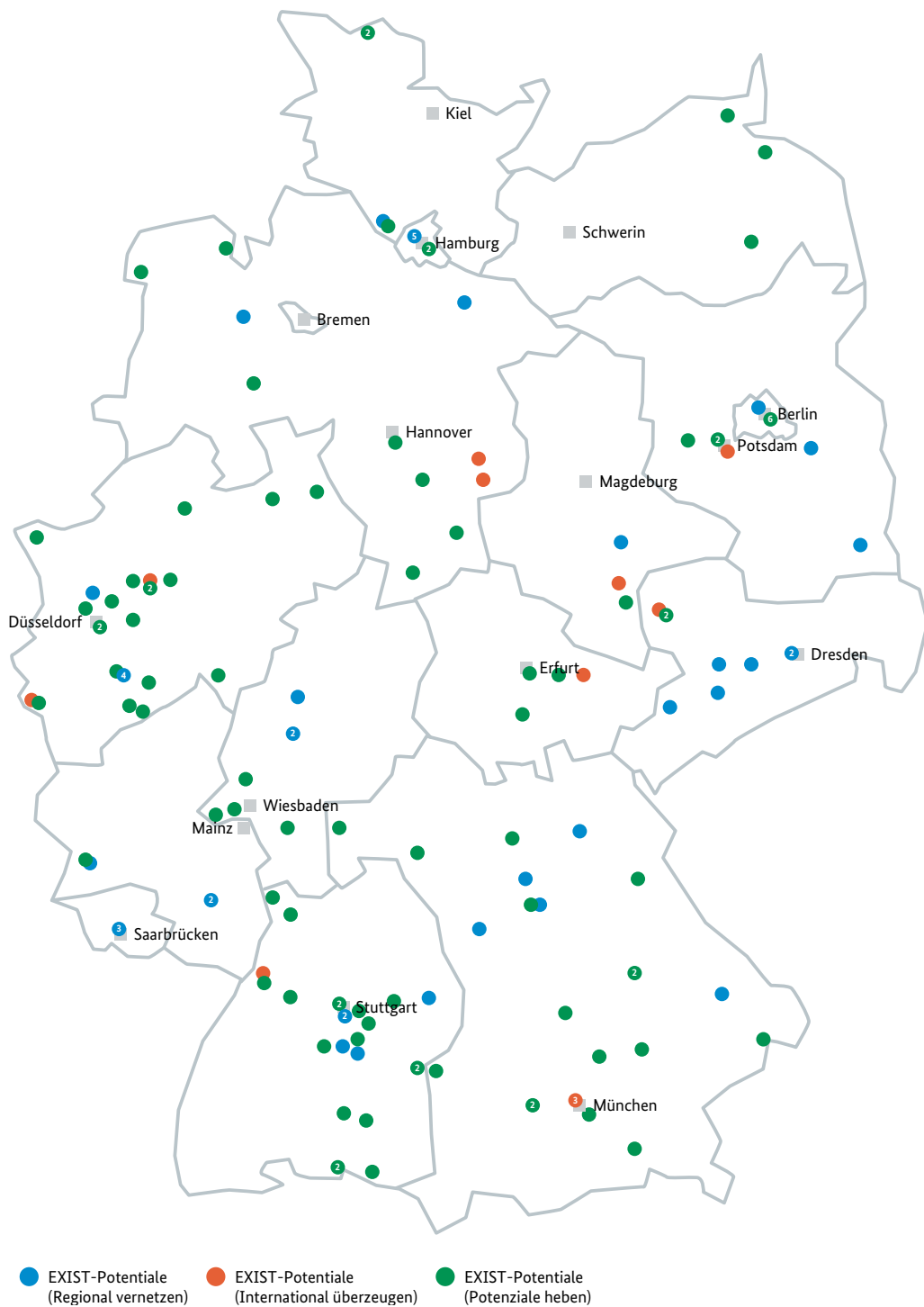
Prof. Dr. Kathrin Möslein, Vizepräsidentin der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg (FAU)



„Die FAU gehört zu den Innovationsführern unter den Universitäten in Deutschland und ist laut Reuters aktuell auf Platz zwei in Europa und Platz 14 in der Welt. Sie beeindruckt durch ihre Brückenschläge zwischen Digitalisierung und Humanities, Medizin und Technik oder auch Informatik und Jura. Zusammen mit weiteren Partnern hat sie den ZOLLHOF Tech Incubator als zentralen Start-up Hub in der Region Mittelfranken aufgebaut und punktet international als Digital Health Hub. Das Alleinstellungsmerkmal der FAU ist also gewissermaßen die Fähigkeit zu unternehmerischen Brückenschlägen, wie sie schon Schumpeter gefordert hat. Genau damit wollen wir im Förderschwerpunkt ‚Regional vernetzen‘ in unserem EXIST-Projekt ‚Existency‘ punkten. Dessen Ziel ist es, gemeinsam mit der Technischen Hochschule Nürnberg und der Hochschule Ansbach die Zahl und vor allem die Wachstumspotenziale akademischer Ausgründungen deutlich zu steigern. Während es in Nürnberg bereits ein reges Gründungsgeschehen gibt, geht es jetzt darum, Talente und Potenziale in der Fläche zu erschließen. Dabei konnten wir die EXIST-Jury offensichtlich mit drei zentralen Aktionslinien überzeugen: Mit dem Qualifizierungsprogramm ‚Train for Traction‘ wollen wir Gründungsteams Kompetenzen vermitteln, die für einen Markterfolg entscheidend sind. Die Aktionslinie ‚Reality Bites‘ unterstützt Start-ups kurz vor der Gründung, den Product-Market-Fit zu erreichen. In der Aktionslinie ‚Professionalize‘ schließlich sollen Gründungsprojekte im Rahmen eines Mentorennetzwerks frühzeitig von der Markt- und Praxiserfahrung erfolgreicher Start-ups und Unternehmen profitieren. Im Laufe dieses Jahres werden in allen drei Aktionslinien und an allen drei Hochschulen die Maßnahmen schwungvoll anlaufen. Dazu müssen die Verbundorganisation aufgebaut, die Öffentlichkeitsarbeit für ‚Existency‘ initiiert und eine Webpräsenz eingerichtet werden. Ebenfalls noch in diesem Jahr soll unter anderem mit dem Aufbau eines Mentoringnetzwerks begonnen werden. Damit alles realisiert werden kann, müssen vorab teilweise Stellen ausgeschrieben, Personal eingearbeitet und Vergabeprozesse durchgeführt werden. Der Zeitplan ist also eng getaktet. Aber wir haben ja auch ehrgeizige Ziele und freuen uns, dass wir die Chance haben, dieses Projekt gemeinsam mit großartigen Partnern umzusetzen.“

EXIST-Potentiale auf einen Blick

142 Universitäten und Hochschulen werden in den nächsten vier Jahren ihre insgesamt 101 Vorhaben in den Förderschwerpunkten „Regional vernetzen“, „Potenziale heben“ und „International überzeugen“ umsetzen.



EXIST-Potentiale in der Praxis

Im Herbst 2019 wurden im Rahmen von EXIST-Potentiale 101 geplante Vorhaben an 142 Hochschulen durch drei Expertenjurys für eine Förderung ausgewählt. Sie werden in den Schwerpunkten „Regional vernetzen“, „Potenziale heben“ und „International überzeugen“ in den nächsten vier Jahren mit etwa 150 Millionen Euro gefördert. Wir stellen Ihnen auf den folgenden Seiten zehn Hochschulen mit ihren EXIST-Projekten vor.



01

EXIST-POTENTIALE „REGIONAL VERNETZEN“

Brandenburgische Technische Universität Cottbus-Senftenberg Technische Hochschule Wildau

Projekt: Start-up Revier EAST | Entrepreneurs and Academics, Skills and Technologies

Brandenburgische Technische Universität Cottbus-Senftenberg (BTU):

- ca. 1.500 Mitarbeitende
- ca. 7.280 Studierende

Technische Hochschule Wildau:

- ca. 350 Mitarbeitende
- ca. 3.646 Studierende

Das ist unser Ziel

Beide Hochschulen kooperieren erfolgreich im Verbundprojekt „Innovation Hub 13 – fast track to transfer“ der Bund-Länder-Förderinitiative „Innovative Hochschule“. Mit dem Innovation Hub 13 setzen wir gemeinsam mit Partnerinnen und Partnern neue Impulse im Wissens- und Technologietransfer. Darauf aufbauend wollen wir nun mit Unterstützung von EXIST-Poten-

tiale im regionalen Gründungsgeschehen enger zusammenarbeiten und Synergien nutzen. Hintergrund ist der anstehende Strukturwandel durch den Kohleausstieg in der Region Südbrandenburg und der Lausitz. Hier werden Existenzgründungen einen wichtigen Beitrag leisten. Wir möchten daher das Gründungsgeschehen gemeinsam mit starken Partnernetzwerken aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik in der ganzen Region stärken und vernetzen. Dafür bieten wir allen Gründungsinteressierten unsere akademischen, strukturellen und personellen Kompetenzen und Ressourcen an. Auch die Einbindung der Hochschulpräsenzstellen ist dabei von Bedeutung. Sie sind regionale Anlauf, Kontakt- und Koordinierungsstellen für Studieninteressierte, Kammern und Unternehmen – auch in hochschulfernen Regionen – und bieten u. a. technische Infrastruktur zur Entwicklung innovativer Gründungsvorhaben.





Campus der Technischen Hochschule Wildau

Das planen wir

Unser EXIST-Projekt „Start-up Revier EAST | Entrepreneurs and Academics, Skills and Technologies“ ist in drei Teilprojekte gegliedert: Im „Community-Management“ möchten wir über ansprechende Event- und Kommunikationsmaßnahmen regionale Gründungsakteurinnen und -akteure zusammenbringen und Gründungsideen anstoßen. Im Teilprojekt „Regionale Entrepreneurship Education“ werden unternehmerisches Denken und Handeln vermittelt, wobei die Entwicklung von Lösungen für regionale Problemlagen im Mittelpunkt steht. Schließlich wird im „CreativeOpenLab“ ein zentraler Anlaufpunkt für Gründungsinteressierte in Cottbus aufgebaut: Das COLab wird als Co-Working-, FabLab- und Inkubator-Institution regionale Akteurinnen und Akteure unterstützen.

Darauf können wir stolz sein

Beide Hochschulen haben in den letzten Jahren zentrale Anlaufstellen für Gründungsinteressierte errichtet. Neben der Sensibilisierung und Qualifizierung in Workshops und Coachings, haben beide Hochschulen 2018 den gemeinsamen Ideenwettbewerb *innofab_ ins*

Leben gerufen, der Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Studierende adressiert. Aufgrund der vielfältigen Unterstützungsleistungen von BTU und TH Wildau und eines ausgeprägten Partnernetzwerkes konnten Hochschulangehörige erfolgreich ihre Ideen in tragfähige und überregional aktive Unternehmen überführen.

Kontakt



Prof. Christiane Hipp

Präsidentin
BTU Cottbus-Senftenberg
Tel.: 0355 693467
christiane.hipp@b-tu.de
www.b-tu.de



Prof. Dana Mietzner

Professur für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Innovations- und Regionalmanagement
Technische Hochschule Wildau
Tel.: 03375 508199
dana.mietzner@th-wildau.de
www.th-wildau.de

02

EXIST-POTENTIALE „REGIONAL VERNETZEN“

Universität Duisburg-Essen

Projekt: GUIDEREGIO

Universität Duisburg-Essen (UDE):

- ca. 5.800 Mitarbeitende
- ca. 42.000 Studierende

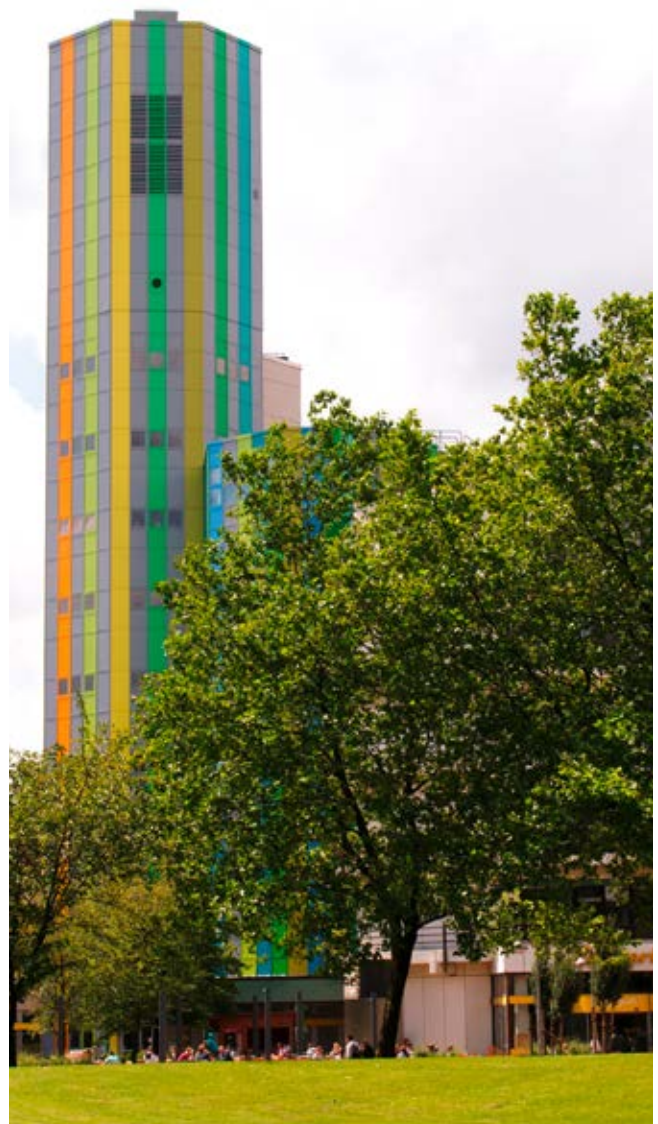
Das ist unser Ziel

Mit unserem EXIST-Projekt GUIDEREGIO wollen wir Ergebnisse aus der UDE-Forschung regional und überregional verfügbar machen und in Form von Gründungen umsetzen. Ausgehend von unserem Forschungsprofil werden wir neue Themenfelder erschließen, Impulse in den Partnernetzwerken setzen, aussichtsreiche technologieintensive Start-ups auf den Weg bringen und hierdurch die Wirtschaftsentwicklung der Metropolregion Rhein-Ruhr begleiten. Potenziale sehen wir u. a. für Anwendungsfelder in der Kreislaufwirtschaft, der Bauwirtschaft, der Bio-Economy sowie der regenerativen Energiewirtschaft. Darüber hinaus gibt es große Chancen für digitalisierte Wertschöpfungs- und Lieferketten unterschiedlicher Branchen und für neue Smart Services. Ein professionelles Kooperationsmanagement soll die vorhandenen Ressourcen im regionalen Netzwerk transparenter machen, um eine effizientere Zusammenarbeit zu ermöglichen.

Das planen wir

Wir werden mit Unterstützung von EXIST-Potentiale eine ganze Reihe von Maßnahmen umsetzen. Dazu gehört u. a. das Forum Innopreneurship: Das offene Veranstaltungsformat wird Start-up-Konzepte und Partnerschaften zwischen Wissenschaft und Wirtschaft initiieren. Fokussiert auf die wichtigsten Innovationsfelder werden unsere Gründungscoaches Gründungsinteressierte identifizieren, beraten und mit Mentorinnen und Mentoren vernetzen. Unterstützt werden sie durch die Innovation Search Engine (INSE), mit der wir gründungs- und transferrelevante Akteure in der UDE finden und fördern werden.

In den Innovationswerkstätten werden Start-up-Konzepte mit Unterstützung interdisziplinärer Experten und Expertinnen inkubiert. Sie werden von Facilitatoren unterstützt, die schnelle Visualisierungen und Mock-ups erstellen. Unsere Gründer*innen-Stipendien richten sich an UDE-Absolventinnen und Absolventen mit Master bzw. Promotion und der Absicht, ihre Gründungsidee experimentell zu validieren. Eine Start-up School wird die Qualifizierung von Gründerinnen, Gründern und Gründungsinteressierten sichern.



Campus Essen mit dem zentralen Verwaltungsgebäude



Darauf können wir stolz sein

Gründungsförderung wird an der UDE seit mehr als 20 Jahren praktiziert und kontinuierlich ausgebaut. Über die Jahre wurde ein vielfältiges Netzwerk in der Region aufgebaut; u. a. durch unsere Mitgliedschaft in Gründungsnetzwerken wie Future Champions Akzelerator Rhein-Ruhr, EffizienzCluster LogistikRuhr und Founder Initiative Ruhr. Einzigartig ist unser Konzept des Innopreneurship, das unternehmerisches Handeln und den Erwerb gründungsrelevanter Kompetenzen an technologische und wissenschaftliche Innovationsprozesse koppelt. Ergänzt wird dies durch das Format „small business management“ (sbm), das praxisorientiertes Wissen rund um das Thema Berufliche Selbständigkeit vermittelt. Die Klammer um alle Angebote bildet das Zentrum für Gründungen und Innopreneurship der Universität Duisburg-Essen (GUIDE), das die Gründungskultur an allen Standorten und in allen Fachbereichen stärkt.

Kontakt

Prof. Dr. Dr. Dagmar Führer-Sakel

Prorektorin für Forschung, wissenschaftlichen
Nachwuchs & Wissenstransfer

Tel.: 0203 379-2467

fuehrer-sakel.prorektorin@uni-due.de

Prof. Dr. Barbara Buchenau

Prorektorin für Gesellschaftliche Verant-
wortung, Diversität & Internationalität

Tel.: 0201 183-2002

buchenau.prorektorin@uni-due.de

Universität Duisburg-Essen

www.uni-due.de/guide

03

EXIST-POTENTIALE „REGIONAL VERNETZEN“

Technische Universität Hamburg
 Leuphana Universität Lüneburg
 Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf (UKE)
 Hochschule für Angewandte Wissenschaften Hamburg
 Helmut-Schmidt-Universität – Universität der Bundeswehr Hamburg
 Universität Hamburg
 Fachhochschule Wedel gGmbH – University of Applied Sciences
 Projekt: StartupPort

Technische Universität Hamburg:

- ca. 1.400 Mitarbeitende
- ca. 7.861 Studierende

Leuphana Universität Lüneburg:

- ca. 1.076 Mitarbeitende
- ca. 9.888 Studierende

Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf (UKE):

- ca. 7.174 Mitarbeitende (inklusive Klinikpersonal)
- ca. 3.300 Studierende

Hochschule für Angewandte Wissenschaften (HAW) Hamburg:

- ca. 1.358 Mitarbeitende
- ca. 17.049 Studierende

Helmut-Schmidt-Universität – Universität der Bundeswehr Hamburg (HSU-HH):

- ca. 894 Mitarbeitende
- ca. 2.430 Studierende

Universität Hamburg (UHH):

- ca. 5.284 Mitarbeitende
- ca. 40.000 Studierende

Fachhochschule Wedel gGmbH (FH Wedel):

- ca. 126 Mitarbeitende
- ca. 1.350 Studierende

Unser Verbundprojekt zeichnet sich durch eine große Vielfalt an Kompetenzen aus. Die HAW Hamburg kann aus einem breiten Fächerspektrum insbesondere der Ingenieurs- und Medienwissenschaften, aber auch der Sozial- und Gesundheitswissenschaften Potenzial für wissensbasierte Gründungen schöpfen. Die TU Hamburg ist auf ingenieurbasierte Ausgründungen spezialisiert. Die UHH, eine der größten Hochschulen in Deutschland, bietet mit ihrem vielfältigen Lehrangebot und der exzellenten Forschung die Basis für einen interdisziplinären Austausch zwischen den Gründern unterschiedlicher Fachrichtungen und begleitet daraus entstehende Ansätze im Sinne ihres Leitbildes „Innovating and Cooperating for a Sustainable Future“. An der HSU-HH werden die Gründungsaktivitäten derzeit mit viel Energie auf- und ausgebaut. Es ergeben sich auch hier aufgrund der besonderen Herangehensweise an bestimmte Themen vielseitige Synergien. Das UKE hat seine Schwerpunkte natürlicherweise in den Bereichen medizinischer und Life Sciences orientierter Start-ups. Die Leuphana bringt langjährige Erfahrungen in der Gründungsunterstützung mit und ist stark bei sozial- und kulturwissenschaftlichen Gründungen, während die private FH Wedel vor allem im digitalen Bereich unterwegs ist. Dabei hat sich im Rahmen unserer langjährigen Zusammenarbeit mit den beiden letztgenannten gründungsstarken Hochschulen immer wieder gezeigt, dass Gründerinnen und Gründer nicht in Landesgrenzen denken. Von daher war es naheliegend, die beiden Hochschulen aus Niedersachsen und Schleswig-Holstein mit an Bord zu nehmen.

Das ist unser Ziel

Wir haben in der Metropolregion Hamburg bereits sehr gute Anlaufstellen für Gründerinnen und Gründer aus Hochschulen. Da ist zum Beispiel die Hamburg-Innovation GmbH zu nennen, das Startup Dock, die Gründungsförderung der Leuphana sowie der HAW Hamburg und so weiter. Mit unserem EXIST-Verbundprojekt StartupPort wollen wir nun einen großen Schritt weitergehen und die Zusammenarbeit zwischen den sieben beteiligten Hochschulen und deren Partnerorganisationen, wie dem Deutschen Elektronen-Synchrotron DESY in der Helmholtz-Gemeinschaft und dem Helmholtz-Zentrum Geesthacht, intensivieren. Im Ergebnis möchten wir allen gründungsinteressierten Studierenden, Mitarbeitenden sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern eine bessere Orientierung innerhalb des akademischen Start-up-Ökosystems der Metropolregion Hamburg ermöglichen. Wer an seiner Hochschule zukünftig Kontakt mit dem Gründungsservice aufnimmt, erhält damit automatisch Zugang zur Gründungsunterstützung aller beteiligten Hochschulen und ihrer Partner. Darüber hinaus versprechen wir uns von einem gemeinsamen Auftritt bzw. gemeinsamen Veranstaltungen auch eine höhere Attraktivität gegenüber Dritten, wie beispielsweise Investoren und Unternehmen.

Das planen wir

Wir werden eine gemeinsame Marke entwickeln, die an allen Hochschulen präsent sein wird und jedem Gründungsinteressierten signalisiert: Hier ist die Tür zum Start-up-Ökosystem der Hamburger Metropolregion. Dafür werden wir mithilfe von EXIST-Potentiale in Personal und Maßnahmen investieren und die notwendigen Strukturen aufbauen. Um unsere Beratungs- und Informationsangebote weiter zu verbessern, werden wir zum Beispiel darüber hinaus eine Akademie aufbauen, die die Qualifizierung der etwa

40 Gründungsberaterinnen und -berater an unseren Hochschulen vorantreiben und Qualitätsstandards setzen wird.

Darauf können wir stolz sein

Eine Erfolgsgeschichte ist zweifellos das Startup Dock, das von der TU Hamburg initiiert wurde. Heute arbeitet der ursprünglich von EXIST unterstützte Gründungsservice bereits eng mit den Kolleginnen und Kollegen von Hamburger Hochschulen zusammen und ist Teil der Gründerplattform beyourpilot. Die Hamburger Hochschulen haben den Hamburg Innovation Summit (HHIS) etabliert, der mithilfe der Hamburger Wirtschaftsbehörde verstetigt wurde. Gemeinsam konnten beispielsweise das Startup Dock und die FH Wedel das EXIST-geförderte Start-up elbWalker umfangreich unterstützen. Neben dem Gründercampus in Harburg konnte ein weiterer auf dem Campus in Bahrenfeld von DESY und UHH aufgebaut werden. Auch die Zusammenarbeit mit dem Start-up-Ökosystem in Hamburg wurde intensiviert und zeichnet sich durch eine Vielzahl an privaten und öffentlichen Initiativen und Projekten aus. EXIST-Start-ups wie Evitado, Recalm oder Jetlite haben von der engen Zusammenarbeit zwischen Startup Dock und dem Airbus BizLab, dem Acceleratorprogramm von Airbus in Hamburg Finkenwerder, profitiert.

Kontakt



Dr. Christian Salzmann

Startup Dock – Gründen an
Hamburger Hochschulen
Technische Universität Hamburg
Tel.: 040 42878-4769

christian.salzmann@tuhh.de
startupdock.de

04

EXIST-POTENTIALE „POTENZIALE HEBEN“

Hochschule Emden/Leer – Hochschule für angewandte Wissenschaften

Projekt: Meer-Community

Hochschule Emden/Leer:

- ca. 455 Mitarbeitende
- ca. 4.600 Studierende

Das ist unser Ziel

Unser Fächerkanon beinhaltet Technik, Seefahrt und Maritime Wissenschaften, Wirtschaft sowie Soziale Arbeit und Gesundheit. Die enge Orientierung an praktischen Anwendungsmöglichkeiten bietet dabei ein großes Potenzial für Unternehmensgründungen. Dieses Potenzial wurde jedoch aufgrund einer fehlenden konzertierten Gründungsunterstützung an der Hochschule bisher nur unzureichend gehoben.

Mithilfe von EXIST-Potentiale wollen wir daher gründungsfördernde Strukturen an der Hochschule etablieren. Mit dieser strategischen Ausrichtung wollen wir uns nicht nur zu einem Anziehungspunkt für gründungsinteressierte Studierende entwickeln, sondern auch maßgeblich zum wirtschaftlichen Strukturwandel in der Region Ostfriesland beitragen.

Das planen wir

Um das Gründungspotenzial an der Hochschule nachhaltig zu heben, sieht unser Konzept für EXIST-Potentiale ein Bündel an Maßnahmen vor, um eine offene, interdisziplinäre und nachhaltige Gründungs-



Campus der Hochschule Emden/Leer in Emden



Studentin beim 3D-Druck für einen Prototypen

kultur an der Hochschule aufzubauen. Die Gründungslehre wird in den Curricula der Fachbereiche implementiert, um Studierende praxisorientiert an Gründungsthemen heranzuführen. Die Fachbereiche werden sich auf eine MVP-Strategie (Minimal Viable Product) fokussieren. Wir greifen dabei auf eine der Stärken unserer Hochschule zurück, Prototypen schnell zu entwickeln und mit Praxispartnern den Produkt-Markt-Fit zeitnah zu testen. Durch die vorangegangenen Gespräche über EXIST haben sich regionale Unternehmen bereits entschieden, einen Venture-Capital-Fonds aufzusetzen, der marktfähige Ideen in der Pre-Seed-Phase unterstützt.

Um Gründungsinteressierten Zugang zur fachbereichsspezifischen und regionalen Gründungsunterstützung sowie interdisziplinären Gründungsaktivitäten zu ermöglichen, werden wir alle regionalen Gründungsaktivitäten miteinander vernetzen. Das MeerCommunity Start-up Center (MCSC) wird dabei als Anlaufstelle auf dem Campus der Hochschule etabliert. Es richtet sich nicht nur an gründungsinteressierte

Studierende, sondern an alle Gründungsinteressierten in der Region Ostfriesland. Bei der Implementierung des Konzepts werden uns die Universität Oldenburg und die Hanze University of Applied Sciences Groningen als Mentoren unterstützen. Beide Hochschulen haben in den vergangenen Jahren sehr erfolgreich eine Gründungskultur an ihren Hochschulen etabliert.

Kontakt



Prof. Dr. Annika Wolf

Professur für Unternehmens- und Projektfinanzierung, Unternehmertum Hochschule Emden/Leer
Tel.: 04921 807-0

annika.wolf@hs-emden-leer.de

www.hs-emden-leer.de

05

EXIST-POTENTIALIA „POTENZIALE HEBEN“

HHL Leipzig Graduate School of Management

Projekt: DIGITAL SPACE

Leipzig Graduate School of Management:

- ca. 135 Mitarbeitende
- ca. 700 Studierende

Das ist unser Ziel

Wir blicken bereits auf eine hohe Anzahl an Gründungen durch unsere Studierenden und Alumni zurück. Mit dem Förderbereich „Potenziale heben“ wollen wir nun eine strukturierte, frühphasige Gründungsförderung an der HHL etablieren. Mit der Umsetzung des Vorhabens wird das umfangreiche und bisher wenig genutzte Potenzial gehoben, um Studierende sowie potenzielle Gründerinnen und Gründer optimal zu fördern und im Rahmen der Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle zu begleiten.



Studierende an der HHL Leipzig Graduate of Management

Das planen wir

Die HHL realisiert mit dem DIGITAL SPACE einen Inkubator als physischen Ort, der fünf SPACES miteinander verbindet, die in ihrer Zusammensetzung allesamt eine tragende Rolle spielen. Mit der Bündelung an einem Ort wird der DIGITAL SPACE zu einem besonders leistungsfähigen System zur Förderung digitaler Geschäftsmodelle. Die Interdisziplinarität spielt dabei eine wichtige Rolle: Durch die Kombination unternehmerischer Kompetenzen seitens der HHL und der (informations-)technologischen Kompetenzen ausgewählter (Hochschul-)Partner wird der für digitale Geschäftsmodelle relevanten Interdisziplinarität Rechnung getragen. Ein wichtiges Charakteristikum ist dabei das Open-Space-Konzept, das einen engen Austausch über alle SPACES (Unternehmertum, Inkubation, Technologie und Lab, Event und Seminar sowie Finanzierung) hinweg fördert und eine gemeinsame Kultur in einer einzigartigen Innovationsumgebung entstehen lässt.

Im Mittelpunkt des DIGITAL SPACE steht ein zwölfwöchiges strukturiertes Programm: Dabei werden die angehenden Gründerinnen und Gründer in der interdisziplinären Teamfindung, der Ausgestaltung des digitalen Geschäftsmodells und der Entwicklung eines Prototyps bis hin zur Gründung systematisch begleitet und unterstützt.



Campus der HHL Leipzig Graduate School of Management

Darauf können wir stolz sein

Die HHL ist mit einer über 120-jährigen Tradition heute eine internationale Business School mit Fokussierung auf Unternehmertum. Ein vollkommen neues Programmdesign bereitet die Studierenden des Schwerpunkts „Digital Entrepreneurship“ durch Module wie „Entrepreneurial Challenges“ und das Business-Plan-Seminar auf die Gründung während des Studiums vor und hilft durch den praktischen Bezug des Moduls „Online Marketing & Customer Analytics“ beim Markteintritt.

Nicht nur im genannten Studienschwerpunkt, sondern bereits im ersten Term sind Grundkurse wie „Entrepreneurship and Agile Working Methods“ und „Disruptive Technologies and Business Models“ für alle Studierenden integraler Bestandteil des Studiums.

Darüber hinaus sind ein starkes Netzwerk an HHL-Unternehmerinnen und -Unternehmern oder die Teilnahme an Entrepreneurship-Veranstaltungen wie der „Accelerate Conference“ ein zentrales Angebot für Gründerinnen und Gründer, um frühzeitig Mentoren und Investoren sowie Partner zu gewinnen.

Kontakt



Dr. Marcus Kölling
Projektleiter
Tel.: 0341 9851-726
m.koelling@hhl.de



Maurice Steinhoff
Projektmanager & administrativer
Ansprechpartner
Tel.: 0341 9851-893
m.steinhoff@hhl.de

HHL Leipzig Graduate School of
Management
www.hhl.de

06

EXIST-POTENTIALE „POTENZIALE HEBEN“

weißensee kunsthochschule berlin

Projekt: seeKicks – das Gründungsprogramm der weißensee kunsthochschule berlin

weißensee kunsthochschule berlin:

- ca. 100 Mitarbeitende
- ca. 850 Studierende

Das ist unser Ziel

Im Rahmen unseres EXIST-Projekts „seeKicks“ möchten wir unsere bisherige Gründungsunterstützung zu einem umfassenden und wirksamen Programm ausbauen. Ziel ist es, aus den zahlreichen künstlerisch-gestalterischen, technischen und nichttechnischen Innovationen erfolgreiche Gründungen zu entwickeln.

Das planen wir

Wir bezeichnen unseren Ansatz als „entrepreneurial journey“: Die Studierenden entwickeln dabei zahlreiche Projektideen. Die Aufgabenstellungen dafür entstehen im Rahmen der forschenden Lehre. Im Austausch mit Lehrenden sowie externen Partnern entstehen aus den Projektentwürfen Produkt- oder Serviceideen, die später in ein Unternehmen übersetzt werden können. Dafür soll seeKicks ein Qualifizierungsprogramm anbieten, in dem die wirtschaftlichen Perspektiven und Unternehmensszenarien diskutiert werden. Das Qualifizierungsprogramm für die Gründungsexpertise soll



Eingangsbereich der weißensee kunsthochschule



Studierende der Malerei bauen eine Ausstellung in der weißensee kunsthochschule berlin auf.

die Studierenden und späteren Absolventinnen und Absolventen mit Coaching-, Beratungs- und Mentoringangeboten, die auf die jeweiligen Vorhaben zugeschnitten werden, unterstützen und begleiten. Dazu planen wir zahlreiche Aktivitäten mit kooperierenden Hochschulen wie der Humboldt-Universität zu Berlin, der Beuth Hochschule für Technik Berlin sowie der Filmuniversität Babelsberg Konrad Wolf. Mit der Intensivierung dieses interdisziplinären Erfahrungsaustauschs ermöglichen wir neue interaktive Formate und erweitern Kompetenzen.

Darauf können wir stolz sein

Schon jetzt liegt die Selbständigenquote unserer Absolventinnen und Absolventen deutlich über dem Berliner Durchschnitt in der Kultur- und Kreativwirtschaft. Dazu trägt nicht zuletzt die „DesignFarmBerlin – Design-in-Tech Accelerator“ bei, die seit 2016 aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds sowie der Berliner Senatsverwaltung für Wirtschaft und Betriebe gefördert wird. Die „DesignFarmBerlin“ fördert innovative und visionäre Gründungsideen. Die Teams setzen sich dabei mit den technologischen Möglichkeiten, der Sinnhaftigkeit für die Gesellschaft sowie daraus resultierenden wirtschaftlichen Optionen auseinander. Zunehmend werden in diesem Programm Gründungen aus den Bereichen Textil, Mobilität, nachhaltige Stadtinfrastruktur sowie disruptive digitale Lösungen erfolgreich begleitet. Darüber hinaus gibt es an der weißensee kunsthochschule berlin eine Professur für Wirtschaftswissenschaften/creative entrepreneurship, die die ökonomische Handlungskompetenz der Studierenden fördert.

Kontakt



Leonie Baumann

Rektorin

weißensee kunsthochschule berlin

Tel.: 030 47705-220

rektorin@kh-berlin.de

kh-berlin.de

07

EXIST-POTENTIALE „INTERNATIONAL ÜBERZEUGEN“

KIT Karlsruher Institut für Technologie

Projekt: Global Horizon Program

KIT Karlsruher Institut für Technologie:

- ca. 9.300 Mitarbeitende
- ca. 24.400 Studierende

Das ist unser Ziel

Wir wollen eine führende Rolle im internationalen Wettbewerb bei der Förderung und beim Aufbau von technologieorientierten Gründungen und Wachstumsunternehmen einnehmen. Das KIT unterhält bereits zum jetzigen Zeitpunkt mehr als 1.000 Kooperationen in über 70 Ländern an mehr als 450 Standorten.

Das planen wir

Gemeinsam mit regionalen Gründungsakteuren werden wir in den nächsten vier Jahren einen „DeepTech Hub for Start-ups“ aufbauen: eine weltweit sichtbare Anlaufstation, die zugleich Kompetenzzentrum und international attraktiver Leuchtturm für Gründerinnen und Gründer sowie Unterstützer, Industriepartner und Investoren ist. Gemeinsam mit den Hochschulen aus Heidelberg und Mannheim wollen wir unsere jeweiligen Kompetenzen bündeln und neue Angebote aufbauen. Der DeepTech Hub richtet sich sowohl an regionale Start-ups, die sich international aufstellen möchten, als auch an unternehmerische Talente und Investoren aus dem Ausland. Gefragt sind technologieorientierte Lösungsansätze in den Bereichen Energie, Mobilität, Digitalisierung sowie Umwelt und Gesundheit.



Netzwerkveranstaltung Gründergrillen auf dem Campus des KIT



Auf dem Campus des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT)

Darauf können wir stolz sein

Seit über zwei Jahrzehnten bauen wir die Gründungsaktivitäten und die KIT-Gründerschmiede als zentrale Einheit für Gründerinnen und Gründer mithilfe von EXIST kontinuierlich aus. Wir haben nicht nur zahlreiche und äußerst erfolgreiche Gründungsteams

gefördert, sondern auch Instrumente wie Co-Working, Inkubatoren und Accelerator-Programme etabliert. Zudem können sich Gründungsinteressierte und Gründungsteams bei Netzwerkveranstaltungen wie dem Gründergrillen oder „Ein Abend mit ...“ präsentieren, austauschen und kennenlernen.

Kontakt



Thomas Neumann

Leiter Gründungen & Beteiligungen
Karlsruher Institut für Technologie (KIT)

Tel: 0721 608-29056

t.neumann@kit.edu

www.kit-gruenderschmiede.de

www.kit.edu

08

EXIST-POTENTIALE „INTERNATIONAL ÜBERZEUGEN“

Universität Leipzig
 Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
 Friedrich-Schiller-Universität Jena
 Projekt: International Startup Campus

Universität Leipzig:

- ca. 5.802 Mitarbeitende
- ca. 30.226 Studierende

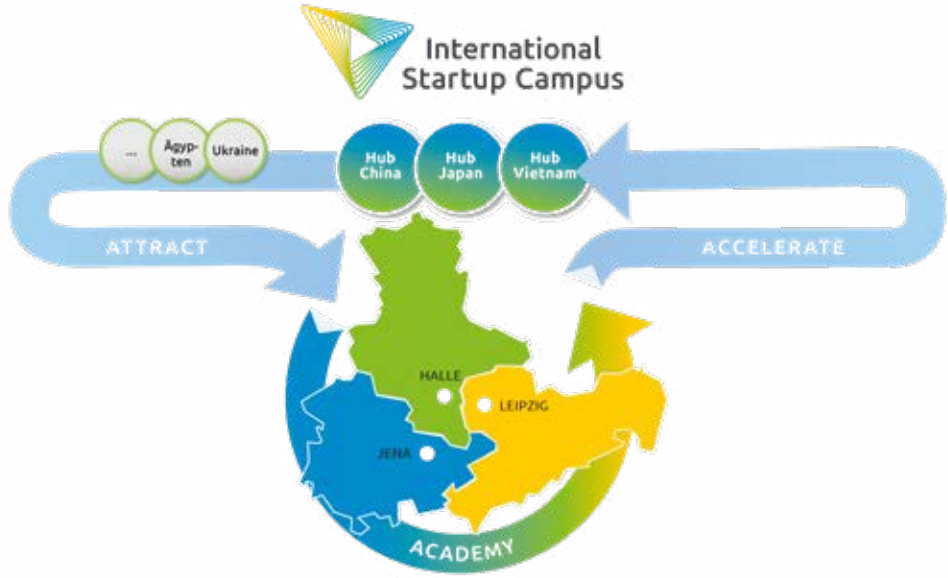
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (MLU):

- ca. 3.449 Mitarbeitende plus ca. 4.222 an der Medizinischen Fakultät und am Universitätsklinikum
- ca. 20.096 Studierende

Friedrich-Schiller-Universität Jena (FSJ):

- ca. 8.679 Mitarbeitende
- ca. 17.659 Studierende

Die Metropolregion Mitteldeutschland zeichnet sich durch eine hohe Dichte an Hochschulen und Forschungsinstitutionen sowie eine in den neuen Bundesländern einzigartige wirtschaftliche Dynamik aus. Durch die Zusammenführung unserer Kompetenzen in ein Gesamtkonzept werden wir dazu beitragen, die Internationalisierung von Start-ups in unserer Region deutlich voranzutreiben.



Das ist unser Ziel

Mit unserem Verbundvorhaben wollen wir ein Leuchtturmprojekt initiieren, das die Internationalisierung technologiebasierter Gründungen fördert sowie den Blick aus dem Ausland auf Mitteldeutschland – als attraktiver Region für Start-ups und Innovationen – lenkt. Wir bauen dabei auf dem einzigartigen Forschungsstandort der Unibundregion auf. Mit attraktiven Kooperationsangeboten werden wir internationale Gründungsteams und Start-ups zur Ansiedlung in der Region motivieren. Darüber hinaus werden wir die Angebote der drei Universitäten zur Kompetenzentwicklung bündeln und weiter ergänzen, um Gründungsteams und Start-ups bei Wachstum und Markterschließung in Ostasien zu unterstützen.

Das planen wir

Die drei zentralen Handlungsfelder unseres EXIST-Vorhabens „International Startup Campus“ beruhen auf drei Handlungsfeldern. Erstens: Attract. Es soll zur Ansiedlung internationaler Gründungsteams und Start-ups in der Gründungs- und Forschungsregion Mitteldeutschland beitragen. Außerdem wollen wir Gründungsteams aus der mitteldeutschen Unibundregion durch die Anwerbung von Co-Gründerinnen und -Gründern aus dem Ausland stärken. Das zweite Handlungsfeld, Academy, sieht ein Weiterbildungsprogramm für Gründungsteams und Start-ups mit

technologiebasierten Geschäftsmodellen vor. Die Academy richtet sich dabei an Interessierte aus den drei Universitäten sowie aus der Region und dem Ausland. Mit dem dritten Handlungsfeld Accelerate werden wir Start-ups aus ganz Deutschland bei der Markteinführung ihrer Produkte und Dienstleistungen, der Akquise von Investoren, der Identifikation geeigneter Zulieferunternehmen sowie dem Aufbau von F&E-Kooperationen durch eigens betriebene Hubs in Ostasien unter die Arme greifen. Die Fokusbänder sind China, Japan und Vietnam, für die der Unibund ein Service-Portfolio im Rahmen dieses Hub-Systems anbieten kann.

Darauf können wir stolz sein

Die drei Universitäten des Unibundes haben ihre Gründungsunterstützung in den letzten Jahren substanziell ausgebaut. Der Transfer- und Gründerservice der MLU, „K1 – der Gründerservice“ der FSU und die Gründerinitiative „SMILE“ der Universität Leipzig bieten umfangreiche Unterstützung durch Patent-, Innovations- und Gründungsspezialisten an. Unternehmensbezogene Lehrformate wurden in den Studienplänen der Fakultäten breit verankert. Alle drei Universitäten verfügen über sich ergänzende Transfernetzwerke zu weiteren Hochschulen in der Region und deren Forschungsclustern, den Gründungsakteuren und regional verankerten Branchenvertretern.

Kontakt



Prof. Dr. Utz Dornberger
International SEPT Program
Universität Leipzig
Tel.: 0341 97-39762
dornberger@uni-leipzig.de
www.sept.uni-leipzig.de
www.uni-leipzig.de

09

EXIST-POTENTIALE „REGIONAL VERNETZEN“

Philipps-Universität Marburg
Technische Hochschule Mittelhessen
Justus-Liebig-Universität Gießen

Projekt: StartMiUp

Justus-Liebig-Universität Gießen (JLU):

- ca. 5.700 Mitarbeitende plus ca. 5.300 am Universitätsklinikum Gießen und Marburg
- ca. 28.000 Studierende

Philipps-Universität Marburg:

- ca. 4.576 Mitarbeitende
- ca. 24.394 Studierende

Technische Hochschule Mittelhessen:

- ca. 1.263 Mitarbeitende
- ca. 18.957 Studierende

Alle drei beteiligten Partnerhochschulen sind in der Region Mittelhessen in einem Radius von ca. 30 km angesiedelt. Insgesamt sind an den Hochschulen über 70.000 Studierende immatrikuliert und 11.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Somit weist Mittelhessen die höchste Studierendendichte Deutschlands auf und bietet einen enormen Pool an potenziellen Gründerinnen und Gründern. Die drei Hochschulen haben in der Vergangenheit nicht nur im Rahmen von Projekten miteinander kooperiert, sondern 2016 mit dem Forschungscampus Mittelhessen auch eine gemeinsame Verbundplattform institutionalisiert. Bislang diente der Forschungscampus primär der Forschung und der Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses, nun soll der Verbund auch die hochschulübergreifende Zusammenarbeit in der Gründungsförderung befördern.

Das ist unser Ziel

Alle drei Partnerhochschulen bieten vor Ort bereits die notwendige Infrastruktur sowie eigene Zentren zur Förderung von Existenzgründungen. Durch die angestrebte Kooperation der Hochschulen in der Gründungsförderung und insbesondere die Vernetzung mit den vielfältigen Gründungsaktivitäten in der Region versprechen wir uns Skalen- und Verbundeffekte, zum Beispiel durch den Aufbau eines gemeinsamen Qualifizierungsprogramms, das ansonsten nur Metropolregionen vorweisen können. Für die regionale Vernetzung spricht ferner, dass sich die drei Hochschulen mit Blick auf ihr inhaltliches Profil ideal ergänzen. Diese Komplementaritäten betreffen einerseits das fachliche Profil und andererseits die hochschulübergreifende Zusammenarbeit zwischen den beiden eher auf Grundlagenforschung ausgerichteten Universitäten und der Hochschule für Angewandte Wissenschaft. Gerade die Kombination von Ergebnissen der Grundlagenforschung mit der hohen Anwendungsorientierung schafft Potenzial für innovationsorientierte Gründungen.

Das planen wir

Wir möchten uns mehr noch als bisher vernetzen sowie dezentrale Ressourcen und Aktivitäten koordinieren. Unser EXIST-Projekt „StartMiUp“ umfasst insgesamt acht Maßnahmen-Module entlang des Lebenszyklus eines Start-ups: Neben dem Aufbau eines hochschulübergreifenden Qualifikationsprogramms (inklusive eines Start-up-Labels) und der Durchführung eines Start-up-Capital-Contests umfasst das Maßnahmenpaket auch innovative Ansätze:



Gebäude der Justus-Liebig-Universität Gießen, der Philipps-Universität Marburg und der Technischen Hochschule Mittelhessen

So wird ein Scouting-System institutionalisiert, mit dem wir sowohl potenzielle Gründerinnen und Gründer als auch Gründungsideen an den drei Hochschulen identifizieren und zusammenführen. Ferner verfolgen wir mit dem Modul „Prototyping Rallye“ das Ziel, Gründungsinteressierte bei der Entwicklung von marktfähigen Ideen sowie deren rascher und kundenzentrierter Umsetzung in Prototypen zu unterstützen. Innerhalb der StartMiUp Clinic werden wir zum einen niedrigschwellige Beratungsleistungen für angehende Gründungsteams entwickeln und anbieten, während zum anderen Studierende dazu befähigt werden, diese Beratungsleistungen zu erbringen.

Darauf können wir stolz sein

Die Gründungsförderung an der Philipps-Universität Marburg wird getragen von MAFEX, dem Marburger Zentrum für Existenzgründungsförderung. MAFEX verfügt über einen leistungsstarken Inkubator, in dem Gründungsteams von der Idee bis hin zu einem

ausgereiften Geschäftsmodell geführt werden. An der Justus-Liebig-Universität Gießen erfolgt die Gründungsförderung durch das Gründungszentrum Entrepreneurship Cluster Mittelhessen (ECM). Das ECM bietet z.B. eine intensive Beratung aller Gründungsinteressierten, ein Mentoren-Programm, um Gründungsteams auf dem Weg zur Gründung ganzheitlich zu unterstützen.

An der Technischen Hochschule Mittelhessen erfolgt eine kontinuierliche Beratung und Betreuung von Gründungsinteressierten. Für Studierende am Campus Friedberg ermöglicht es die Lernfabrik, ihre Ideen praktisch zu erproben.

Kontakt



Univ.-Prof. Dr. Michael Stephan

Leiter AG Technologie- und Innovationsmanagement, BWL TIM

Geschäftsführender Direktor MAFEX
Philipps-Universität Marburg

Tel. 06421 28-21718

michael.stephan@wiwi.uni-marburg.de

www.uni-marburg.de

10

EXIST-POTENTIALE „POTENZIALE HEBEN“

Hochschule Weihenstephan-Triesdorf – University of Applied Sciences

Projekt: Food-Start-up-Inkubator Weihenstephan (FSIWS)

Hochschule Weihenstephan-Triesdorf (HSWT):

- ca. 630 Mitarbeitende
- ca. 6.000 Studierende

Das ist unser Ziel

Wir möchten die Zahl unserer Start-ups im Food-Bereich deutlich steigern. Mit Unterstützung von EXIST-Potentiale werden wir daher Schulungs- und Beratungsinstrumente für die Gründungsunterstützung aufbauen, bestehende Angebote bündeln und in unserem Food-Start-up-Inkubator Weihenstephan (FSIWS) zur Verfügung stellen. Ziel ist es, unseren FSIWS mithilfe von Kooperations- und Netzwerkpartnern, darunter die Internationale Hochschule IUBH sowie die Hochschule München (HSM), auszubauen. Darüber hinaus werden wir einen Food-Start-up-Accelerator und einen Food-Start-up-Fonds installieren. Wir möchten damit den FSIWS als „Worldwide No. 1 Hotspot for Food-Start-ups“ etablieren und eine eigenständige wirtschaftliche Organisation bilden.

Hintergrund ist, dass sich in den letzten Jahren sowohl die Ernährungsgewohnheiten als auch die Lieferketten entscheidend verändert haben. Der zunehmende Verbraucherwunsch nach personalisierter Ernährung (z. B. vegan, laktose-, glutenfrei oder low carb) in Kombination mit einer intensiven Nachhaltigkeitsdiskussion und einer zunehmenden Digitalisierung eröffnen innovativen Food-Start-ups daher vielversprechende Wachstumschancen.

Das planen wir

Im Rahmen der Gründungsunterstützung werden wir lebensmittelspezifische Zertifikats-, Master- und internationale Masterstudiengänge sowie Weiterbildungs- und Wissenstransferangebote entwickeln. Im ersten Schritt soll unser Konzept der Gründungsunterstützung auf alle circa 4.000 Studierenden entlang der Lebensmittelwertschöpfungskette an der HSWT sowie auf die Studierenden der IUBH (27.000) und der HSM (18.000) ausgeweitet werden. Im nächsten Schritt



Der Campus Weihenstephan in Freising



Dr. Michael Krappmann, Geschäftsführer des Zentrums für Forschung und Wissenstransfer an der HSWT, erhält die Urkunde im Rahmen des BMWi-Wettbewerbs „EXIST-Potentiale“ von Dr. Sabine Hepperle, Leiterin der Abteilung Mittelstandspolitik im Bundeswirtschaftsministerium

werden wir in Zusammenarbeit mit unserem Kooperationspartner IUBH (17 Standorte in Deutschland und Österreich) sowie durch strategische Partnerschaften, zum Beispiel mit dem Krinova Incubator and Science Park im schwedischen Kristianstad, die nationale und internationale Sichtbarkeit des FSIWS erhöhen. Damit ermöglichen wir externen Gründerinnen und Gründern den Einstieg in verschiedene Entwicklungsstufen des Gründungsprozesses.

Darauf können wir stolz sein

Im Vergleich zu anderen Unternehmensgründungen sind Food-Start-ups mit besonderen Herausforderungen konfrontiert. Im Gegensatz zu IT-Gründungen benötigen sie bereits für erste Markttests teure Herstellungsanlagen und eine Produktionsstätte, die alle Anforderungen an die Lebensmittelsicherheit gewährleistet. Eine erfolgreiche Gründungsunterstützung für Food-Start-ups erfordert daher neben einer komplexen lebensmittelspezifischen Infrastruktur auch umfangreiche Kenntnisse in der Lebensmittelentwicklung, der Lebensmittelproduktion und der Supply Chain.

Hinsichtlich all dieser Anforderungen verfügt die HSWT über ein weltweit einmaliges Profil. Ermutigt durch die hohe Akzeptanz von gründungsunterstützenden Modulen, beispielsweise im Bereich Produktentwicklung, startete die Hochschule im Studiengang Lebensmitteltechnologie 2018 erstmalig das Wahlpflichtmodul „Gründung eines Food-Start-ups“ mit zehn Gründungsteams. Mit der Verleihung des HSWT Food-Start-up Awards Ende 2018 konnte das Modul mit großem Erfolg abgeschlossen werden.

Kontakt



Dr. Michael Krappmann
Zentrum für Forschung und
Wissenstransfer
Hochschule Weihenstephan-Triesdorf |
University of Applied Sciences
Tel: 08161 71-4570
michael.krappmann@hswt.de
www.hswt.de

Kofinanzierer von EXIST: der Europäische Sozialfonds

Das EXIST-Programm wird durch den Europäischen Sozialfonds (ESF) kofinanziert. Er ist das wichtigste Instrument der Europäischen Union zur Förderung der Beschäftigung in Europa. Im Zeitraum 2014 – 2020 stehen allein für EXIST 96 Millionen Euro zur Verfügung. Grund genug, das aus EU-Mitteln geförderte Programm etwas näher zu betrachten.



Kernaufgabe des Europäischen Sozialfonds (ESF) ist es, die nationale Arbeitsmarktpolitik sowie die sozialen Sicherungssysteme und die Beschäftigungspolitik in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union zu stärken. Wie die Förderung und die Finanzausstattung der jeweils über sieben Jahre laufenden ESF-Förderperioden genau aussehen, legen die EU-Mitgliedsstaaten, das Europäische Parlament und die EU-Kommission fest.

Förderperiode 2014 bis 2020

In der aktuellen Förderperiode legt der ESF seinen Schwerpunkt auf die Sicherung des Fachkräftebedarfs sowie die soziale Inklusion und Armutsbekämpfung. Weitere Schwerpunkte bilden die Förderung von Selbständigkeit, die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben sowie die Verbesserung des Bildungsniveaus und lebenslanges Lernen. Die Umsetzung des ESF erfolgt in den Mitgliedstaaten in Form von so genannten operationellen Programmen. In Deutschland wurde es federführend durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales unter Beteiligung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung, des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend und des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit erstellt.

Das Ergebnis: Mit dem ESF können in Deutschland mehrere hunderttausend Personen bei der Integration in den Arbeitsmarkt und Qualifizierung unterstützt werden. Dazu gehören auch EXIST-geförderte Gründerinnen und Gründer. Zudem erhalten kleine und mittlere Unternehmen Hilfe bei der Suche nach Fachkräften und dem Umgang mit dem demografischen Wandel.

Die ESF-Mittel werden in der Regel als „nicht rückzahlbare Zuschüsse“ gewährt. Sie decken dabei nur einen Teil der Kosten für Projektvorhaben und Maßnahmen auf dem Arbeitsmarkt. Sie müssen also zum Beispiel durch Mittel des Bundes, der Projektträger, Kommunen oder auch Unternehmen ergänzt werden.

Bundesweit 25 ESF-Programme

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie richtet sich mit seinen fünf ESF-geförderten Programmen in erster Linie an kleine und mittelständische Unternehmen, um deren Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und Strategien zur Bewältigung des demografischen Wandels anzubieten. Zudem stehen Programme zur Förderung und Unterstützung von Existenzgründungen im Mittelpunkt.

Die ESF-geförderten Programme des BMWi:

- EXIST-Forschungstransfer und EXIST-Gründerstipendium
- Förderung unternehmerischen Know-hows
- Mikromezzaninfonds
- Passgenaue Besetzung – Unterstützung von KMU bei der passgenauen Besetzung von Ausbildungsplätzen sowie bei der Integration von ausländischen Fachkräften

Quelle und weitere Informationen



ESF-Programmbroschüre: Der Europäische Sozialfonds – Förderperiode 2014–2020
Hrsg.: Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS), Bonn 2020
www.esf.de

IM FOKUS

Wichtiger denn je: innovative Klima-Start-ups

*Angesichts der Klimakrise sind Innovationen, die den Ausstoß klimaschädlicher Gase reduzieren oder die Klima-
veränderungen für Mensch und Umwelt erträglicher
machen, notwendiger denn je. Gut ist daher, dass der
Anteil so genannter grüner Start-ups in den letzten Jahren
zugenommen hat. Damit ihre Ideen auch in der Breite
wirksam werden können, benötigen sie allerdings etwas
mehr Rückenwind.*



Wichtiger denn je: innovative Klima-Start-ups

„Ich wollte schon während des Studiums an der Universität Passau etwas machen, was sinnvoll ist und einen gesellschaftlichen Nutzen hat“, sagt Sebastian Schmidt. Zusammen mit seinen Kommilitonen Michael Hasler und Andreas Donig hat er daher im August 2018 die Smartricity GmbH gegründet. Dahinter stecken eine Website und eine App für energieeffiziente Lösungen im Haushalt. Das EXIST-geförderte Gründerteam ist eines von rund 6.000 Start-ups, die der Green Startup Monitor als grün charakterisiert.

Grüne Start-ups machen etwa ein Viertel aller Start-ups aus. Ihr gemeinsames Kennzeichen: Sie entwickeln Produkte, Technologien und/oder Dienstleistungen, um damit einen Beitrag zum Umwelt-, Klima- und Ressourcenschutz zu leisten. Zu den klimarelevanten Gründungen gehören dabei naturgemäß vor allem Start-ups in der Energiebranche. Sie haben laut einer Umfrage des Green Startup Monitors 2018 einen Anteil von 70 Prozent an allen grünen Gründungen. Klimarelevante Geschäftsideen sind aber nicht nur in der Energiebranche zu finden. So hat zum Beispiel das EXIST-Start-up SeedForward eine ökologische Saatgut-Beschichtung entwickelt, die Saatgut und Pflanze robuster gegen Wetterextreme wie Trockenheit, Nässe etc. macht. Auch Start-ups in der Verkehrs-, Dienstleistungs- oder Nahrungsmittelindustrie haben sich auf die Fahnen geschrieben, Menschen, Tiere und Pflanzen an neue klimatische Bedingungen anzupassen sowie den Klimaschutz voranzutreiben.

Der Markt? Kann noch mehr Schwung vertragen

Da sei es gut, dass in der Gesellschaft das Bewusstsein, etwas tun zu müssen, weitgehend vorhanden ist, so die Erfahrung von Christoph Berger: „Ich hoffe, dass es weiter zunehmen wird, insbesondere über den aktuellen politischen Diskurs und über Leitfiguren wie Greta Thunberg.“ Christoph Berger hat mit Lasse Stehnen und Christian Brase vor drei Jahren das Start-up vilisto aus der Taufe gehoben. Die EXIST-geförderte Ausgründung der Technischen Universität Hamburg hat eine selbstlernende Heizungssteuerung entwickelt, die in Büro- und Verwaltungsgebäuden sowie kommunalen Einrichtungen dafür sorgt, dass bei Anwesenheit von Personen die gewünschte Raumtemperatur herrscht – bei Abwesenheit wird die

Temperatur automatisch gesenkt. Seit 2016 am Markt hat sich das junge Unternehmen in großen Schritten weiterentwickelt, auch wenn der Zugang zu den verschiedenen Kundensegmenten sehr unterschiedlich ist. „Wir sehen, dass immer mehr Unternehmen – nicht zuletzt aus Kostengründen – bereit sind, in Energiesparmaßnahmen zu investieren. Allerdings stellt sich hier immer wieder die Frage nach der Amortisationsdauer unseres Geräts, sodass wir bei der Preisgestaltung sehr knapp kalkulieren müssen. In den Kommunen gibt es dagegen schon seit längerer Zeit Klimaschutzmanager, die auch über eigene Budgets verfügen. Die sind neuen Ideen gegenüber aufgeschlossen und für uns genau die richtigen Ansprechpartner.“



„Da wird vielfach immer noch nicht verstanden, welche Rolle die Digitalisierung für die Energiewende spielt.“

Sebastian Schmidt, Smartricity

Etwas verhaltener sieht es demgegenüber mit der Entscheidungsfreudigkeit in der Energiebranche in Deutschland aus: „Die Akteure sind teilweise noch sehr zögerlich bei ihren Investitionsentscheidungen“, sagt Christina Vogel, eine der Gründerinnen von elena international. Im Februar 2019 hat sie gemeinsam mit Dr. Sabine Auer die Ausgründung des Potsdam-Instituts für Klimafolgenforschung und der Humboldt-Universität Berlin an den Start gebracht. Basierend auf der Dissertation von Sabine Auer hat das Team ein softwarebasiertes Analyseverfahren entwickelt. Es ermöglicht Betreibern von Verteil- und Inselnetzen, Szenarien für das Einspeisen von regenerativen Energien in deren Stromnetze zu erstellen, und bietet damit Alternativen zu bisherigen Szenarien, die den Anteil regenerativer Energien zugunsten fossiler Energien signifikant unterschätzen. Aufgrund ihrer Erfahrungen auf dem deutschen Energiemarkt haben sich die Preisträger des Leibniz-Gründerpreises 2019 von Anfang an international aufgestellt. Die Strategie hat sich bewährt, so Christina Vogel: „Dadurch konnten wir bereits in der Frühphase Kunden gewinnen, unter anderem einen Schweizer Energieversorger sowie ein weltweit tätiges Unternehmen im Inselnetzbereich.“

Die Trägheit auf der Seite der Energieversorger beklagt auch Sebastian Schmidt, obwohl der Markteinstieg für Smartricity vergleichsweise einfach war. „Wir haben ein großes Interesse vonseiten der Endverbraucher sowie von Stadtwerken, Energieversorgern und der Solarbranche erlebt. Dennoch haben wir die Erfahrung gemacht, dass es immer noch Vorbehalte gegenüber reinen Softwarelösungen gibt. Da wird vielfach immer noch nicht verstanden, welche Rolle die Digitalisierung für die Energiewende spielt.“

Letztlich heißt es also: Geduld haben und Zeit investieren. So bleibt es vielen Klima-Start-ups – wie fast allen anderen Start-ups auch – nicht erspart, Klinken zu putzen. „Am wirkungsvollsten ist es, an Konferenzen und Messen teilzunehmen, um die richtigen Ansprechpartner kennenzulernen. Damit hat man die Chance, als junges Unternehmen Vertrauen aufzubauen und im persönlichen Gespräch zu überzeugen“, sagt Christina Vogel.

Die Rahmenbedingungen? Gesetzliche Vorgaben konkretisieren

Letztlich könnte aber alles etwas schneller gehen, wenn der Gesetzgeber nachhelfen würde, ist Christina Vogel überzeugt: „Die Tatsache, dass in Deutschland die Akteure im Energiebereich eher zurückhaltend sind, liegt sicher auch an der Gesetzgebung. Die könnte innovationsfreundlicher sein. Allerdings ist die Gesamtsituation auch nicht einfach, da die Energiebranche sehr komplex ist und sich im Umbruch befindet – keiner kann sagen, wie sie sich in den nächsten Jahren genau entwickeln wird.“



„Am wirkungsvollsten ist es, an Konferenzen und Messen teilzunehmen, um die richtigen Ansprechpartner kennenzulernen.“

Christina Vogel, elena international

Dennoch gibt es bereits durchaus positive Beispiele für gesetzliche Regelungen, die die Energiewende tatsächlich vorantreiben. „Sie reichen aber nicht aus“, so Sebastian Schmidt. „Gesetzliche Vorgaben wie die Energieeffizienzrichtlinie helfen uns natürlich. Wir würden uns aber wünschen, dass sie konkreter formuliert werden. Im Grunde weiß doch jeder, dass etwas getan werden muss, aber keiner weiß, wie es im Detail aussehen soll. Hinzukommt, dass vielen die Zusammenhänge auf dem Energiemarkt nicht deutlich sind.“

Denken Sie nur an die Interessenkonflikte bei der Verlegung der Stromtrassen. Da müsste vielmehr Kommunikationsarbeit geleistet werden.“

Ein weiterer Punkt: Gerade im Energiebereich ändern sich die gesetzlichen Rahmenbedingungen häufig – was sich nicht nur auf die Investitionsbereitschaft potenzieller Auftraggeber negativ auswirkt. „Wir beobachten, dass Investoren eher zurückhaltend sind, weil ihnen ein politisch so umkämpftes Feld mit ständig wechselnden Rahmenbedingungen zu heikel ist. Da fehlt für alle Beteiligten einfach mehr Planungssicherheit“, stellt Dr. Klaus Fichter fest. Er ist Professor für Innovationsmanagement und Nachhaltigkeit an der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg und Direktor des Borderstep Instituts für Innovation und Nachhaltigkeit gGmbH.

Die Finanzierung? Passgenaue Programme breiter aufstellen

Abgesehen davon ist es für umweltorientierte Start-ups auch aus anderen Gründen nicht so ganz einfach, Investoren für sich zu gewinnen. Professor Klaus Fichter: „Was wir generell bei Umwelttechnologien und nachhaltigen Lösungen sehen, ist, dass sich viele Investoren in diesen Feldern nicht gut auskennen und

StartGreen Award

Der StartGreen Award ist eine Initiative des Borderstep Instituts für Innovation und Nachhaltigkeit und steht unter der Schirmherrschaft des Bundesumweltministeriums.

Förderangebot? Der Award unterstützt innovative Start-ups im Bereich Klimaschutz und Nachhaltigkeit und gibt ihnen Sichtbarkeit in der deutschen und europäischen Szene. Beim finalen Pitch vor einer Fachjury geht es um Geld- und Sachpreise im Wert von über 60.000 Euro.

Weitere Informationen:

www.start-green.net/award



„Was wir generell bei Umwelttechnologien und nachhaltigen Lösungen sehen, ist, dass sich viele Investoren in diesen Feldern nicht gut auskennen und deswegen erst einmal vorsichtig sind.“

Prof. Dr. Klaus Fichter, Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit

deswegen erst einmal vorsichtig sind. Die finden das grundsätzlich alles sehr sympathisch, aber wenn es konkret wird, fehlt ihnen oft das sektorale und spezifische Know-how. Hinzukommt, dass bei vielen Investoren das Bild vorherrscht, dass Gründerinnen und Gründer von grünen Start-ups vor allem die Welt retten wollen, aber kein Interesse daran haben, Gewinne zu erzielen.“

Obwohl ein Blick in den GreenStartupMonitor 2018 zeigt, dass grüne Start-ups – bei gleich hoher Mitarbeiterzahl – genauso hohe Umsätze erzielen wie nicht grüne Start-ups. „Der Unterschied ist aber“, so Professor Fichter, Herausgeber des Green Startup Monitors, „dass Gründerinnen und Gründer grüner Start-ups darüber hinaus den Anspruch haben, einen expliziten Klima- und Umweltschutzbeitrag zu leisten. Und das kommunizieren sie auch. Manch klassischer Investor meint dann, dass es die Gründungsteams mit der betriebswirtschaftlichen Rechnung und Gewinnorientierung nicht so ernst nehmen würden. Das ist zwar falsch, aber genau dieses Vorurteil besteht leider immer noch bei vielen Investoren.“

Spezielle Förderangebote versuchen daher die Lücke zu schließen und stellen sich auf die besonderen Bedürfnisse von Green Start-ups ein. Gute Erfahrungen hat SeedForward-Gründer Jacob P. Bussmann zum Beispiel mit dem EIT Climate-KIC-Accelerator gemacht. „Wir wurden in dem 18-monatigen Förderprogramm tatkräftig von Mentoren unterstützt, die uns mit viel Know-how und Feedback zur Teamentwicklung, Vertriebsstrategien usw. versorgt haben.“ EIT Climate KIC ist ein Förderprogramm des Europäischen Instituts für Innovation und Technologie (EIT) und wird von der Europäischen Union finanziert. Das EIT Climate-KIC Accelerator-Programm ist an mehreren Standorten innerhalb der EU vertreten. Die Unterstützung beinhaltet die Bereitstellung von Arbeitsräumen, eine Finanzierung von bis zu 85.000 Euro sowie Coachingangebote und Kontakte zu potenziellen Kunden, Partnern und Investoren. Über mangelnde Nachfrage kann Aimee Apel, Programmverantwortliche für den

Standort Berlin, nicht klagen: „Die Nachfrage steigt jedes Jahr. Allein an der letzten Bewerbungsrunde haben über 200 Interessenten teilgenommen. Was uns dabei besonders freut, ist die stetig zunehmende Qualität bei den Bewerbungen.“

Auch der StartGreen Award des Borderstep Instituts für Innovation und Nachhaltigkeit unterstützt bereits seit mehreren Jahren Gründerinnen und Gründer der Green Economy mit insgesamt 60.000 Euro und sorgt für deren Sichtbarkeit in der deutschen und europäischen Szene. Relativ neu ist das Green-Start-up-Sonderprogramm der Deutschen Bundesstiftung Umwelt. Es richtet sich an Start-ups, die mit digitalen Lösungen zu mehr Umweltschutz, Ökologie und Nachhaltigkeit beitragen möchten. Das Programm bietet bis zu 125.000 Euro pro Projekt inklusive Mentoring und Coaching an.

EIT Climate-KIC Accelerator

Der Climate-KIC Accelerator ist ein Programm des Europäischen Instituts für Innovation und Technologie (EIT) und wird von der Europäischen Union finanziert. Ziel ist es, den Wandel hin zu einer kohlenstofffreien Wirtschaft voranzutreiben und Anpassungen im Zuge des Klimawandels zu unterstützen. Der EIT Climate-KIC Accelerator ist an 31 Standorten innerhalb der EU vertreten.

Wer: Climate-KIC Holding B.V., German Branch

Wo: Berlin und München

Förderangebot: Die Unterstützung beinhaltet die Bereitstellung von Arbeitsräumen, eine Finanzierung von bis zu 85.000 Euro sowie Coachingangebote und Kontakte zu potenziellen Kunden, Partnern und Investoren. Die Gründungsteams nehmen an Bootcamps, einem Demo Day und Investor's Dinner teil. Darüber hinaus haben sie Zugang zum EU-weiten Netzwerk von Climate-KIC.

Dauer: bis zu 18 Monate

Teilnahmevoraussetzungen:

- Das Unternehmen darf nicht länger als fünf Jahre am Markt sein.
- Das Team muss aus mindestens zwei Gründern/Gründerinnen bestehen, die ihrem Start-up Vollzeit zur Verfügung stehen.
- Die innovative Produkt- oder Dienstleistungsidee muss hinsichtlich Marktpotenzial und Klimarelevanz überzeugen.

Weitere Informationen:

www.climate-kic-dach.org

Green-Start-up-Sonderprogramm

Die Deutsche Bundesstiftung Umwelt (DBU) unterstützt Gründungsvorhaben und Start-ups mit dem Schwerpunkt Umwelt und Nachhaltigkeit.

Wo: Osnabrück

Förderangebot: Neben einer finanziellen Unterstützung von bis zu 125.000 Euro pro Projekt werden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer durch Referenten der Deutschen Bundesstiftung Umwelt sowie ehrenamtliche Mentorinnen und Mentoren aus dem DBU-Netzwerk begleitet. Unterstützt werden Lebenshaltungskosten, Sachausgaben und Beratungsleistungen. Die Start-ups haben Zugang zum Kompetenznetzwerk „nachhaltig. digital“, einem Gemeinschaftsprojekt des B.A.U.M. e.V. und der DBU.

Dauer: bis zu zwei Jahre

Teilnahmevoraussetzungen:

- Die DBU unterstützt Teilzeitgründungen und Gründungen in der Elternzeit.
- Das Unternehmen darf nicht länger als fünf Jahre am Markt sein.
- Die innovative Produkt- oder Dienstleistungsidee muss Lösungen für Umwelt, Ökologie und Nachhaltigkeit im Sinne eines gesellschaftlichen Mehrwerts verbinden.

Weitere Informationen:

www.dbu.de/startup

Natürlich seien all diese Programme für grüne Start-ups gut und wichtig, sagt Professor Klaus Fichter. Es fehle aber immer noch der große Wurf. Vor allem in der Wachstumsphase steht vielen Start-ups nicht genug Kapital zur Verfügung. „Analog zum Hightech-Gründerfonds stellen wir uns daher die Einrichtung eines High Sustainability Fonds vor, der vor allem in der Wachstumsphase, wenn große Finanzierungsvolumina und starke Marktpartner benötigt werden, Wirkung zeigt. Wir denken hier an eine Public Private Partnership mit der Zielsetzung Klimaschutz, Energie- und nachhaltige Mobilität.“

Auch das Bundeswirtschaftsministerium plant, bestehende Förderprogramme auszubauen und insbesondere den Zugang zu Wagniskapital für Start-ups auszubauen. Dabei drängt die Zeit, denn ausreichende Finanzmittel sind die wichtigste Voraussetzung dafür, dass junge Unternehmen ihren Beitrag zum Klimaschutz leisten können: „Gute Lösungen müssen schnell und möglichst global zur Anwendung gebracht werden“, fordert daher Aimee Apel: „Das Klima wartet nicht. Und viel Zeit haben wir leider auch nicht mehr. Grüne Start-ups brauchen daher jede denkbare Unterstützung, um am Markt zu skalieren und ihre Innovationen umzusetzen.“

„Wir sollten aufhören, über grüne und nicht grüne Start-ups zu sprechen. Start-ups sind dazu da, Probleme zu lösen. Das ist das Entscheidende.“

Wie attraktiv sind grüne Start-ups für Investoren? Und wie sollten Sie sich gegenüber Kapitalgebern präsentieren? Darüber haben wir mit Frank Ackermann, Geschäftsführer der SDG INVESTMENTS GmbH, und Dr. Dirk Bessau, Leiter des Berliner Büros der KIC InnoEnergy GmbH¹, gesprochen.

Herr Ackermann, Sie betreiben eine Plattform, die Investoren und kapitalsuchende Unternehmen zusammenbringt. Wie groß ist Ihrer Erfahrung nach das Interesse von Investoren an grünen Geschäftsideen?

Ackermann: Es ist tatsächlich noch so, dass sich die klassischen Start-up-Investoren bei grünen Unternehmen eher zurückhalten. Viele Investoren haben nach wie vor Hightech-Start-ups im Blick, die ein kurzes Investment von vielleicht drei Jahren benötigen und dann einen Exit zum x-fachen dessen, was investiert wurde, versprechen. Das ist immer noch die typische Start-up-Investorenmentalität. Insofern braucht es sicherlich eine neue Generation von Start-up-Investoren. Es muss mit dem Vorurteil aufgeräumt werden, dass grüne Start-ups per se langweilig sind und erst nach vielen Jahren in irgendeiner Form erfolgreich sein können.

Herr Dr. Bessau, für Sie sind grüne Start-ups offensichtlich nicht langweilig. Sie gehören zu der bislang noch eher kleinen Gruppe von Investoren, die in grüne Start-ups investieren.

Dr. Bessau: Ja, und ich glaube nicht, dass Start-ups im Clean-Tech-Bereich so grundsätzlich anders aufgestellt sind als im Bereich der Biomedizin, der Verfahrenstechnik oder anderer Branchen. Die Fragen nach der Businessorientierung, Vertriebsorientierung und kaufmännischen Kompetenz sind für jedes Start-up, unabhängig von der Branche, eine große Herausforderung. Es geht immer auch um den wirtschaftlichen Erfolg.



„Die Energiewende und die CO₂-Bepreisung haben einen Megatrend ins Rollen gebracht. Der Markt ist also riesig.“

Dr. Dirk Bessau, KIC InnoEnergy GmbH

Das heißt, der Unterschied zu anderen Start-ups ist gar nicht so groß?

Dr. Bessau: Nein. Ich glaube, der große Unterschied ist, dass Clean-Tech-Start-ups vergleichsweise hardware- und technikorientierter sind. Im Energiebereich drehen sich die Geschäftsmodelle zum Beispiel sehr stark um Infrastruktur. Das heißt, die Unternehmen können nicht so schnell Dinge ausprobieren und daher auch nicht so schnell skalieren, wie es bei einem softwaregetriebenen oder einem plattformgetriebenen Geschäftsmodell möglich ist. Die Gründerinnen und Gründer brauchen längere Entwicklungszeiten bis das Produkt tatsächlich marktreif ist. Hinzukommt, dass die Produkte so genannter grüner Start-ups nachhaltiger orientiert sind, gerade auch im Bereich der erneuerbaren Energien. Das sind Geschäftsbereiche,

1 Dr. Dirk Bessau ist seit April 2020 Geschäftsfeldleiter Energie & Klima beim Projektträger Jülich.

die in der Vergangenheit nicht so schnell gewachsen sind. Aber das hat sich geändert. Die Energiewende und die CO₂-Bepreisung haben einen Megatrend ins Rollen gebracht: Raus aus den fossilen Energieträgern. Aber nicht nur als Dekarbonisierung in der Energiewirtschaft oder dem Verkehrssektor – Stichwort E-Mobilität, sondern auch in der Industrie. Dort bedeutet Dekarbonisierung, technische oder chemische Werkstoffe zu substituieren, die auf fossilen Energieträgern oder fossilen Produkten beruhen. Der Markt ist also riesig.

Wobei aber die vergleichsweise langfristige Rendite-Perspektive für viele Investoren nicht akzeptabel ist.

Dr. Bessau: Tatsächlich ist es immer noch eine große Herausforderung, Investoren zu finden, die bereit sind, auch längerfristige Investitionszyklen in Kauf zu nehmen. Da sind IT-getriebene Geschäftsmodelle sicherlich für viele interessanter. Aber man muss auch sehen, dass das Bewusstsein für ökologische Risiken und die damit verbundenen Kosten stetig zunehmen. Zudem steigt weltweit kundenseitig die Nachfrage etwa nach nachhaltiger Energieversorgung. Insofern gibt es auch durchaus Investoren, die hier für Problemlösungen aufgeschlossen sind.

Herr Ackermann, können Sie sagen, um welche Investoren es dabei geht?

Ackermann: Das sind insbesondere Family-Offices oder Spezialfonds, wie zum Beispiel Klimaschutz-Fonds. Was die antreibt, lässt sich auf einen Nenner bringen: „Ich weiß, in was ich investiere. Ich weiß, dass das positive Effekte im Sinne der UN-Nachhaltigkeitsziele hat. Und gleichzeitig bringt es eine vernünftige Rendite.“ Darüber hinaus beobachten wir neuerdings aber auch bei Venture Capital Fonds die Tendenz, in nachhaltige Geschäftsideen zu investieren. Die haben kein Problem, ihr Investment fünf, sechs, sieben Jahre in dem jeweiligen Unternehmen zu halten. Das sind Langfrist-Investoren, die durchaus mit einer gewissen Gelassenheit investieren. Bei den institutionellen Investoren haben wir dagegen oft ein Größenklassen-Thema. Wenn wir mit einer großen Versicherung oder einem Versorgungswerk sprechen, sagen die uns: „Eure Themen sind ja ganz spannend, aber wir müssen zweistellige Millionenbeträge bei einem Investment anlegen können.“ Für die lohnt sich ein kleines

Start-up nicht. Da ist der Prüfungsaufwand im Verhältnis zu dem, was investiert werden kann, viel zu groß. Deswegen versuchen wir, Fonds zu unterstützen, zu deren Zielgruppe Unternehmen gehören, die mit ihren Produkten einen Beitrag zu den UN-Nachhaltigkeitszielen, den Sustainable Development Goals, kurz: SDG, leisten. An diesen Fonds können sich auch größere Investoren beteiligen. Das gesamte Volumen kann dann wiederum auf kleinere Projekte verteilt werden kann.

Sie arbeiten auch mit ausländischen Investoren zusammen. Gibt es da einen Unterschied zur deutschen Investorenszene?

Ackermann: Wir sehen, dass zum Beispiel in den Niederlanden institutionelle Investoren schon viel aufgeschlossener sind. Man kann generell sagen, dass im gesamten europäischen und außereuropäischen Ausland das Thema nachhaltige Investments entlang der SDGs schon viel weiter ist. In Deutschland liegt der Fokus immer noch auf dem ESG-Thema. ESG steht für Environmental, Social and Governance, also Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung. Dabei geht es um die Frage, wie Unternehmen ihre Risiken begrenzen oder ihr Nachhaltigkeitsverhalten



„Jedes Gründungsteam sollte von Anfang an im Blick haben, welches der 17 UN-Nachhaltigkeitsziele es mit seinen Problemlösungen erreichen kann.“

Frank Ackermann, SDG Investments GmbH



nach außen darstellen können. Es geht also weniger um Problemlösungen und Produkte. Im Ausland ist das zum großen Teil anders.

Können Sie das näher erläutern? Wo sehen Investoren den Unterschied zwischen den Sustainable Development Goals (SDG) und Environmental, Social and Governance (ESG)?

Ackermann: Wenn ich als Unternehmer die so genannten ESG-Anforderungen erfüllen möchte, kann ich zum Beispiel recyceltes Papier verwenden, Sozialprogramme für meine Mitarbeiter auflegen, auf die Frauenquote achten und regelmäßig über all das berichten. Das ist aber letztlich reine Nabelschau. Selbst Unternehmen, die mit Nachhaltigkeit überhaupt nichts zu tun haben und keinerlei Problemlösungen in Richtung SDG anbieten, können komplett ESG-konform sein. Für Investoren ist das eher uninteressant. Im Ausland findet man dagegen eher den Problemlösungsansatz. Da gibt es zum Beispiel Unternehmen, die nach einer Lösung suchen, um den Plastikmüll in den Meeren zu verringern. Das sind konkrete Vorhaben im Sinne der SDG, wo auch Investoren sagen: Das ist eine tolle Sache, dafür stellen wir Geld bereit.

Das bedeutet, Start-ups, die sich Sustainable Development Goals setzen, haben bessere Chancen bei Investoren?

Ackermann: Ja. Wenn sowohl jedes Start-up als auch jedes etablierte Unternehmen für sich analysiert, welchen Beitrag es zur Lösung eines oder mehrerer der in den SDG formulierten 17 Weltprobleme leisten kann, werden die Schnittmengen deutlich. Wenn Sie dann als kleines deutsches Unternehmen erstmals

irgendwo in Asien unterwegs sind, um einzukaufen oder zu verkaufen, und Sie zeigen, was Sie mit Ihrem Produkt im Sinne der SDG machen, werden Sie auf Unternehmen treffen, die Sie sofort verstehen. Sie sprechen dieselbe Sprache.

Ich will Ihnen ein Beispiel nennen: Wir haben eine Anleihe für einen großen Fahrradverleiher entwickelt. Vor ein paar Jahren hätte man einfach gesagt, das ist ein Unternehmen, das Fahrräder zur Verfügung stellt. Heute sagen wir, dieses Unternehmen trägt zur CO₂-Reduzierung bei, verbessert die Verkehrsinfrastruktur in den Städten, trägt zur Gesundheit der Bevölkerung bei etc. Das sind klare Botschaften, die nicht nur für Investoren, sondern auch für Auftraggeber und Geschäftspartner zunehmend an Bedeutung gewinnen. Von daher vertreten wir ganz klar die Meinung, dass jedes Gründungsteam unabhängig von der Branche, von Anfang an im Blick haben sollte, welches der 17 SDG es mit seinen Problemlösungen erreichen kann.

Herr Dr. Bessau, die Chancen für grüne Start-ups, das Interesse bei Investoren zu wecken, scheinen also besser zu werden. Was können junge Unternehmen darüber hinaus tun, um ihre so genannte Investment Readiness deutlich zu machen?

Dr. Bessau: Ich würde empfehlen, aktiver und bewusster von den Branchen und den Bereichen zu lernen, wo die Start-up-Kultur allgemein in den letzten Jahren viele Erfolge verbucht hat. Also beispielsweise Pitch-Veranstaltungen, Investoren-Veranstaltungen zu besuchen, auf denen grüne Start-ups bislang unterrepräsentiert sind, und sich anzusehen, wie es die

anderen machen. Da kann man eine unglaubliche Professionalisierung in den letzten Jahren beobachten. Dann sollte man sich fragen, mit welchen Chancen und Risiken Investoren bei den großen Zukunftsthemen rechnen können bzw. müssen. Welche Auswirkungen hat zum Beispiel eine CO₂-Bepreisung auf bestimmte Investitionen? Wenn man da als Start-up sagen kann, wir lösen ein Problem – nicht nur für die Industrie, nicht nur für die Gesellschaft, sondern auch für die Investoren, um Risiken, die sich jetzt schon abzeichnen, gar nicht erst hochkommen zu lassen – hat man auf jeden Fall gute Karten.

Herr Ackermann, was meinen Sie? Wie können sich grüne Start-ups noch besser als lohnenswertes Investment präsentieren?

Ackermann: Sie müssen sich auf jeden Fall genauso aufstellen wie jedes andere Start-up: Sie müssen klar definieren, welches Problem sie lösen möchten und wie das Geschäftsmodell aussieht. Es muss vor allem deutlich werden, dass man damit Geld verdienen kann. Wenn Sie eine Problemlösung entwickeln, und kein Geld damit verdienen, sind Sie nicht in der Lage zu wachsen. Sie müssen aber in irgendeiner Form Eigenkapital aufbauen, Sie müssen Mitarbeiter einstellen, Sie müssen Investoren dafür begeistern. Wenn Sie etwas Größeres schaffen wollen, müssen Sie einen Plan haben, wie Sie damit Geld verdienen. Daran ist ja nichts Verwerfliches. Die Frage ist aber natürlich immer: Was mache ich dann mit dem Gewinn? Richte ich mein Büro mit Designermöbeln ein? Oder lasse ich die Kirche im Dorf und führe dieses Geld wieder dem Unternehmenszweck zu und zeige den Investoren, dass wir unser Unternehmen wirklich groß machen wollen? Bei einem grünen Start-up ist der einzige wirkliche Unterschied, dass sich dessen Problemlösung um ein Nachhaltigkeitsthema dreht. Hier würde ich empfehlen, ergänzend zum normalen Pitch zu zeigen, inwiefern die Problemlösung mit den SDG korrespondiert.

Herr Dr. Bessau, Sie hatten die Vielfalt der Klima- und Umwelt-Start-ups angesprochen. Gibt es bestimmte Branchen, die bei Investoren besonders gefragt sind?

Dr. Bessau: Ja, die Branche spielt eine Rolle. Man muss

vor allem aber die großen Trends im Blick haben: Wo wird die Reise hingehen? Die Märkte in Asien haben zum Beispiel in den letzten Jahren sehr stark erneuerbare Energien nachgefragt, ob bei der Stromerzeugung, der Wärme-Transformation oder aktuell im Verkehrssektor. Betriebswirtschaftlich ist Energie aus erneuerbaren Energiequellen in bestimmten Regionen heute weltweit deutlich günstiger als Energie aus fossilen Energieträgern. Wenn man dann noch die Vollkosten einrechnen würde für die Gesellschaft, also die gesamten externen Kosten, die wir für fossile Energieträger bezahlen müssen, sind erneuerbare schon lange viel, viel günstiger. Dazukommen Luftreinigungsthemen und Umwelttechnologien. Für nachhaltige und innovative Lösungen im Nahrungsmittel- und Agrarbereich wird der Markt ebenfalls zunehmend größer. Und in der Industrie ist mehr und mehr Ressourcen-Effizienz gefragt. Mittlerweile ist aber auch der Bereich der alternativen Mobilität stark im Kommen. Da geht es um neue Verkehrskonzepte, Elektromobilität und in dem Zusammenhang auch um Batteriespeicher-Technologien. Der Bereich Recycling und Kreislaufwirtschaft rund um Batterien oder auch Seltene Erden spielt für die Industrie eine immer größere Rolle. Kreislaufwirtschaft und das Denken in bestimmten Recycling-Zyklen ist in vielen Unternehmen ohnehin schon verankert. Geschäftsideen rund um Energieeffizienzlösungen schwächeln dagegen leider in den letzten Jahren etwas. Hier wird zu selten deutlich, worin genau das betriebswirtschaftliche Potenzial langfristig liegt.

Herr Ackermann, welche grünen Branchen würden Sie hervorheben?

Ackermann: Ich denke, wir sollten insgesamt aufhören, über grüne und nicht grüne Start-ups zu sprechen. Start-ups sind dazu da, um Probleme zu lösen. Das ist das Entscheidende. Das eine Gründungsteam arbeitet daran, den Verschluss einer Waffe leiser zu machen, das andere entwickelt eine Technologie, um in prekären Ländern mit einfachen Mitteln Abwasser zu reinigen. Vielleicht sind beide Ideen wichtig und notwendig. Das kann ich nicht beurteilen. Aber ich bin mir sicher, dass wir für die erste Idee keine Investoren finden werden, aber für die zweite womöglich sehr viele.

„Jedes Start-up sollte sich darüber Gedanken machen, welchen Beitrag es für eine ausgeglichene Klimabilanz leisten kann.“

Das fordert Dr. Klaus Fichter, Professor für Innovationsmanagement und Nachhaltigkeit an der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg und Direktor des Borderstep Instituts für Innovation und Nachhaltigkeit gGmbH. Seiner Ansicht nach, sollte das Thema ökologische Nachhaltigkeit bei allen Gründungen mitgedacht werden, damit Start-ups sowohl Geschäftsvorteile als auch Risiken noch besser erkennen können.

Herr Professor Fichter, es gibt heute eine ganze Reihe von Start-ups, die mit ihren vielfältigen Ideen der Klimakrise trotzen möchten. Welche Schwerpunkte gibt es dabei?

Prof. Dr. Fichter: Man muss im Zusammenhang mit dem Klimawandel zwei Dinge unterscheiden: Das eine sind Ideen und Maßnahmen im Bereich des Klimaschutzes. Ihr Ziel ist es, CO₂-Emissionen und weitere klimaschädliche Gase zu reduzieren. Das andere sind Anpassungen an die Folgen des Klimawandels. Beides gehört natürlich zusammen. Bisher wird größtenteils und durchaus zu Recht über die Klimaschutzseite gesprochen. Dazu gehören regenerative Energien, Gebäudedämmung, eMobility usw. Hier wird es auch zukünftig noch einen enormen Handlungsbedarf geben. Ich nenne als Beispiel die Frachtschiffahrt. Wir haben heute diese gigantischen Containerschiffe, die mit extrem dreckigem Schiffsdiesel oder Schwerölfahren. Green Shipping ist daher ein großes Thema für die Zukunft. Da gibt es mittlerweile faszinierende Lösungen, die auf Windantrieb abstellen. Das ist ein Feld, auf dem sich in den nächsten zehn Jahren ein ganz fundamentaler Wandel vollziehen wird.

Und auf der Anpassungsseite?

Prof. Dr. Fichter: Auf der Anpassungsseite sehen wir Bereiche, an die bisher noch gar nicht so sehr gedacht wurde, die aber an Bedeutung gewinnen werden. Ich nenne als Beispiel das Thema Kühlung und Klimatisierung. Natürlich haben wir heute auch schon Klimaanlage und Kältelösungen, allerdings wird sich der Bedarf im Zuge des Temperaturanstiegs erheblich erhöhen. Studien gehen davon aus, dass wir bis zum Jahr 2030 mehr Energie für Kühlung und Klimatisierung weltweit benötigen als für das Heizen. Da geht es dann nicht nur um energieeffiziente Kühlungs- und Klimatisierungslösungen, sondern auch um Alternativen zu schädlichen Flüssigkeiten für Kühlaggregate.



„Wir verfolgen ein neues Paradigma in der Gründungsförderung, das die wirtschaftliche Tragfähigkeit sowie die ökologischen und sozialen Effekte der Gründungsvorhaben gleichermaßen berücksichtigt.“

Prof. Dr. Klaus Fichter, Carl von Ossietzky
Universität Oldenburg

Hinsichtlich der Anpassungen an ein verändertes Klima werden darüber hinaus neue Ansätze in der Landwirtschaft bzw. der Ausbau der ökologischen Landwirtschaft eine sehr große Rolle spielen. Im Bereich der nachhaltigen Landwirtschaft und Ernährungssicherung tut sich zwar bereits jetzt schon einiges, aber das reicht noch nicht, denn in den kommenden 10, 20 Jahren wird die Nachfrage erheblich steigen. Ich denke in dem Zusammenhang zum Beispiel an das EXIST-geförderte Start-up SeedForward. Die Gründer haben eine ökologische Saatgut-Beschichtung entwickelt, die das Saatgut robuster gegen Wetterextreme wie Trockenheit, Nässe etc. macht.

Insgesamt also eröffnen sich für Start-ups große Chancen, auch wenn man leider sagen muss, dass es letztlich die pure Notwendigkeit ist, die dazu führt, dass wir weltweit dringend auf innovative nachhaltige Lösungen angewiesen sind.

Sie haben technologie- bzw. Life-Science-orientierte Ideen aufgeführt. Wie sieht es aus mit Dienstleistungen?

Prof. Dr. Fichter: Grundsätzlich ist es so, dass sich mehr als die Hälfte aller Gründungen, die einen Beitrag zum Umweltschutz bzw. Klimaschutz leisten, im Dienstleistungsbereich bewegen. Es ist also mitnichten so, dass wir es hier nur mit technologiebezogenen Hardwarelösungen zu tun haben. Im Bereich nachhaltiger Mobilität gibt es zum Beispiel Start-ups, die Alternativen zu Fernreisen bzw. Anreize für den Nahurlaub anbieten und darüber versuchen, Konsummuster zu beeinflussen. Dabei ist es natürlich nicht ganz einfach, gegen die großen Reiseanbieter zu bestehen, aber zu beobachten ist auch, dass es ein wachsendes Interesse an weniger klimaschädlichen Urlaubsalternativen gibt. Und das ist ein tolles Feld für Start-ups.

Gibt es besondere Herausforderungen, vor denen Start-ups im Klimabereich stehen?

Prof. Dr. Fichter: Was wir generell bei Umwelttechnologien und bei nachhaltigen Lösungen sehen, ist, dass sich viele Investoren in diesen Feldern nicht gut auskennen und deswegen erst einmal vorsichtig sind. Die finden das grundsätzlich alles sehr sympathisch, aber wenn es konkret wird, fehlt ihnen oft das sektorale und spezifische Know-how. Das ist die eine Herausforderung.

Aber es gibt noch eine zweite Herausforderung: Bei vielen Investoren herrscht das Bild vor, dass Gründerinnen und Gründer von Green Start-ups vor allem die Welt retten wollen, aber kein Interesse daran haben, Gewinne zu erzielen. Dass das nicht stimmt, zeigt unser Green Startup Monitor 2018 ganz klar. Aber – und das ist der Unterschied – die Gründerinnen und Gründer haben trotzdem den Anspruch, auch einen expliziten Klima- und Umweltschutzbeitrag zu leisten. Und das kommunizieren sie auch. Manch klassischer Investor meint dann, dass es die Gründungsteams mit der betriebswirtschaftlichen Rechnung und Gewinnorien-

terung nicht so ernst nehmen würden. Genau dieses Vorurteil besteht leider immer noch bei vielen Investoren.

Wie sieht es aus mit den Rahmenbedingungen für grüne Start-ups?

Prof. Fichter: Hier gibt es eine weitere Herausforderung, vor allem im Bereich Energietechnologie. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen sind hier sehr volatil. Hinzukommt, dass häufig neue Förderprogramme aufgelegt und bestehende wieder zurückgenommen werden. Das führt dazu, dass viele Investoren sagen: „Ein so politisch umkämpftes Feld mit ständig wechselnden Rahmenbedingungen ist uns zu heikel, da fehlt uns die Planungssicherheit.“

Wie könnte eine Lösung aussehen?

Prof. Dr. Fichter: Wir setzen an der Finanzierung an. Das heißt, wir fordern zum Beispiel, dass es neben dem Hightech-Gründerfonds so etwas wie einen High-Sustainability-Gründerfonds gibt. Grundsätzlich können natürlich auch über den Hightech-Gründerfonds grüne Start-ups gefördert werden, aber meines Erachtens werden deren spezifische Herausforderungen dort letztlich nicht angemessen berücksichtigt – auch wenn der HTGF ansonsten eine tolle Arbeit leistet. Aber nichts desto trotz ist es doch auch eine Frage der Kultur: Viele Gründerinnen und Gründer, die sich auf das Thema Nachhaltigkeit und Klimaschutz konzentrieren, unterscheiden sich in ihrer Haltung und ihrem Anspruch von anderen Gründern. Die würden sich bei einem Hightech-Gründerfonds, auch wenn sie eine hochinnovative technologische Lösung anbieten, nur bedingt aufgehoben fühlen. Außerdem benötigen sie gezielte Kontakte zu nachhaltigkeitsorientierten Investoren und Geschäftspartnern. Solche spezifischen Netzwerke muss man als Förderfonds anbieten und für ein passendes Matching sorgen können.

Wie könnte so ein High-Sustainability-Gründerfonds aussehen?

Prof. Dr. Fichter: Wir denken hier an eine Public Private Partnership mit der Zielsetzung Klimaschutz, Energiewende und nachhaltige Mobilität. Im kleinen Rahmen gibt es zwar bereits erfolgreiche und wichtige Pro-

gramme wie den Climate KIC der EU oder das Green-Start-up-Sonderprogramm der Deutschen Bundesstiftung Umwelt. Aber beide sind vom Volumen her nicht mit einem Hightech-Gründerfonds bzw. mit dem, was wir uns unter einem High-Sustainability-Gründerfonds vorstellen, zu vergleichen. Außerdem würde ein High-Sustainability-Gründerfonds vor allem in der Wachstumsphase, wenn große Finanzierungsvolumina und starke Marktpartner benötigt werden, Wirkung zeigen.

Abgesehen davon verfolgen wir insgesamt ein ganz anderes Paradigma in der Gründungsförderung, das heißt: weg von der einseitigen, rein ökonomischen Bewertung der Gründungsprojekte, hin zu einer Betrachtung, die die wirtschaftliche Tragfähigkeit sowie die ökologischen und sozialen Effekte der Gründungsvorhaben gleichermaßen berücksichtigt. Wenn man die Hightech-Strategie 2025 der Bundesregierung mit ihren prioritären Zukunftsherausforderungen und ihrer missionsorientierten Innovationspolitik ernst nimmt, braucht es ein solches neues Nachhaltigkeitsparadigma in der Gründungsförderung.

Das heißt, alle Gründerinnen und Gründer sollen sich mit dem Thema Nachhaltigkeit beschäftigen?

Prof. Dr. Fichter: Ja, genau. Wir haben doch bisher nur über das Segment an Start-ups gesprochen, die wir als grün oder nachhaltigkeitsorientiert charakterisieren. Das ist zweifellos eine wachsende und sehr wichtige Gruppe, die ungefähr ein Viertel aller innovativen Start-ups stellt. Aber was ist mit den anderen drei Vierteln? Meiner Ansicht nach sollte das Thema Nachhaltigkeit bei allen Gründungen mitgedacht werden, nicht zuletzt aus reinem Eigeninteresse der Gründerinnen und Gründer, um zum Beispiel Geschäftsvorteile oder Risiken noch besser erkennen zu können.

Wir führen aktuell ein Vorhaben durch, das von der Nationalen Klimaschutz-Initiative des Bundesumweltministeriums gefördert wird und sich Sustainability4All nennt – also Nachhaltigkeit für alle Start-ups. Das bedeutet, dass sich jedes Start-up bereits in der Planungsphase darüber Gedanken machen sollte, welchen Beitrag es für eine möglichst ausgeglichene Klimabilanz leisten kann. Ich bin davon überzeugt,

dass, wer heute das Thema nicht mitdenkt und keine Antworten hat, schnell Probleme bekommt, wenn potenzielle Kunden und Investoren Fragen stellen.

Wie kann das praktisch aussehen? Indem die Konditionen in allen Förderprogrammen geändert werden?

Prof. Dr. Fichter: Absolut, da fängt es an. Auf unserer Agenda steht bereits, dass wir uns dazu in naher Zukunft intensiv mit den Fördergebern austauschen werden. Das gilt auch für EXIST. Warum sollte bei den Bewertungskriterien zukünftig nicht auch danach geschaut werden, wie das jeweilige Team an das Thema Nachhaltigkeit herangeht? Welchen Anteil könnten die Maßnahmen am zukünftigen Unternehmenserfolg haben? Das Ganze muss natürlich durch entsprechende Unterstützungsangebote flankiert werden. Wir haben zum Beispiel bereits vor einiger Zeit einen Sustainable Business Canvas entwickelt, der auf dem klassischen Business Model Canvas aufbaut und ergänzende Fragen zur Nachhaltigkeit abdeckt. Außerdem arbeiten wir derzeit an einem niedrigschwelligen Format, das zum Beispiel Gründerinnen und Gründer von Medizintechnik- oder Biotech-Start-ups motivieren soll, sich mit dem Thema Nachhaltigkeit auseinanderzusetzen.

Und nicht zuletzt setzen wir uns auch dafür ein, dass die Frage der Nachhaltigkeit zukünftig auch bei der Evaluation von Förderprogrammen berücksichtigt wird. Unserer Einschätzung nach ist der bisherige Blick nicht mehr zeitgemäß. Die Fragen, inwiefern die einzelnen Programme zu Umsatzwachstum und Arbeitsplätzen beitragen, ist viel zu verkürzt. Mindestens ebenso wichtig ist die Frage, inwiefern die Programme in den Unternehmen zur Reduzierung von CO₂-Emissionen, Ressourcen usw. beitragen und sich womöglich auf ein zukunftsfähiges gesellschaftliches Konsumverhalten auswirken. Wir stoßen dabei übrigens keine neuen Türen auf: Der Europäische Sozialfonds, der ja eine ganze Reihe von Förderprogrammen – darunter auch EXIST – kofinanziert, hat das Thema Nachhaltigkeit in seinen Richtlinien bereits als eines seiner Förderziele verankert. Wir wollen nur, dass diese Vorgaben national überzeugend und effektiv umgesetzt werden.



IM FOKUS

Durchstarten in der Luft- und Raumfahrt

Ob Drohnen, Flugtaxi oder Luft- und Raumfahrttechnik: Die Start-up-Szene in der Luft- und Raumfahrt ist nicht nur vielfältig, sondern auch ganz schön innovativ. Diejenigen, die den Sprung in den Markt geschafft haben, zeichnen dabei vor allem Stehvermögen, eine solide Finanzierung und gute Kontakte zur Branche aus.

Durchstarten in der Luft- und Raumfahrt

„Man muss einen sehr langen Atem haben und darf nicht auf kurzfristige Gewinne hoffen“, so fasst Dr. Achim Leder seine Erfahrungen als Gründer zusammen. Nichts desto trotz sind die Aussichten für Start-ups in der Luft- und Raumfahrtbranche vielversprechend.

Unterstützung für Start-ups in der Luft- und Raumfahrt

Acceleratoren, Inkubatoren und Veranstaltungen unterstützen Start-ups bei der Produktentwicklung und beim Markteintritt.

ESA Business Incubation Centres

In Europa gibt es 20 ESA Business Incubation Centres an 60 Standorten. Jährlich werden dort bis zu 180 junge Unternehmen gefördert. In Deutschland gibt es das ESA BIC Hessen & Baden-Württemberg, das ESA BIC Bavaria und das ESA BIC Northern Germany.

Wer: Verwaltet wird das ESA BIC Hessen & Baden-Württemberg vom Centrum für Satellitennavigation Hessen (cesah).

Das ESA BIC Bavaria sowie das ESA BIC Northern Germany werden vom AZO Anwendungszentrum GmbH Oberpfaffenhofen verwaltet.

Wo: Bayern (Oberpfaffenhofen, Ottobrunn und Nürnberg), Norddeutschland (Bremen), Hessen (Darmstadt), Baden-Württemberg (Reutlingen, Friedrichshafen)

Förderangebot: Betreuung bei der Realisierung von Geschäftsideen mit Bezug zur Weltraumtechnik. Zugang zu ESA Expertise, Zugang zu Weltraumtechnologien und technischen Einrichtungen, fachliche und technische Beratung – hierfür stehen namhafte Unternehmen aus der Luft- und Raumfahrt zur Verfügung –, Unterstützung bei betriebswirtschaftlichen Fragen, einen Zuschuss in Höhe von 50.000 Euro sowie Zugang, zu einem großem Business Ecosystem, erleichterten Zugang zum Sonderflughafen Oberpfaffenhofen, (in Darmstadt) unmittelbare Nähe zum Europäischen Satellitenkontrollzentrum ESOC, Kontakte in die Politik

Dauer: bis zu zwei Jahre

Für Dr. Achim Leder und seine Partner hat sich die Ausdauer gelohnt. Ihr Unternehmen, die jetlite GmbH, ist drei Jahre nach der Gründung auf Erfolgskurs. Das EXIST-geförderte Hamburger Start-up hat eine Software entwickelt, die Jetlag-Symptome nach Langstreckenflügen reduziert. Dr. Achim Leder: „Die Software steuert den Blau- und Rotanteil sowie die Lichtintensität der Kabinenbeleuchtung in Abhängigkeit zur Flugrichtung, Flugdauer, den überflogenen Zeitzonen und weiteren Parametern. Das führt dazu, dass die innere Uhr der Fluggäste besser an die Zeitzone des Ziellandes angepasst wird. Im Ergebnis verursacht die Zeitumstellung dadurch weniger Probleme.“

„Die größten Chancen haben Start-ups, die weder von Zertifizierungsverfahren noch von extrem langen Produktlebenszyklen abhängig sind.“

Thomas Belitz, Bundesverband der Deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie e.V.

Dass es Durchhaltevermögen braucht, um sich in der Luft- und Raumfahrtbranche zu etablieren, kann Thomas Belitz vom Bundesverband der Deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie e.V. nur bestätigen. Hinzu komme seiner Erfahrung nach aber auch, dass Start-ups mit ihren Ideen an der richtigen Stelle andocken müssen. Der Grund: In der Luft- und Raumfahrtbranche müssen so gut wie alle Endprodukte zertifiziert sein. „Aber um eine Zertifizierung zu erhalten, müssen Hürden überwunden werden, die mit hohem Zeit- und Kostenaufwand verbunden sind. Hinzukommen die langen Entwicklungs-, Produktions- und Lebenszyklen unserer Produkte. Das sind alles in allem sehr hohe Anforderungen, die für ein junges Unternehmen kaum zu bewerkstelligen sind.“



Gute Aussichten: innovative Start-ups

Die größten Chancen hätten daher Start-ups, die weder von Zertifizierungsverfahren noch von extrem langen Produktlebenszyklen abhängig sind. Zumal die wirtschaftlichen Zukunftsaussichten in der Luft- und Raumfahrtindustrie besonders aufgrund der Auftragslage im zivilen Luftverkehr sehr gut sind. Auch im Bundeswirtschaftsministerium stellt man fest, dass sich nicht zuletzt rund um digitale Dienstleistungen, innovative Drohnenanwendungen oder private Raumfahrtprojekte in den letzten Jahren eine vielfältige Start-up-Szene in der Luft- und Raumfahrt gebildet hat. Eine Szene, der das Bundeswirtschaftsministerium mit seiner „Start-up Night! Luft und Raumfahrt“ seit 2015 eine bundesweite Bühne bietet. Auch bei den Anträgen für EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer ist der Anteil von Gründungsteams im Bereich Luft- und Raumfahrt in den letzten Jahren gestiegen. Eines davon ist das vierköpfige Team von ArrowTec.

Herausforderung: Zeigen, dass es funktioniert

Die Ausgründung der Technischen Universität Berlin hat ein System entwickelt, das eine unbeschränkte Flugdauer von Drohnen ermöglicht. Dadurch ergeben sich neue Anwendungsfelder wie zum Beispiel komplexe industrielle Inspektionen oder die dauerhafte Übertragung von Bildern und Daten. Das 2016 gegründete Start-up ist inzwischen Technologieführer in Deutschland im Bereich sicherer und benutzerfreundlicher Drohnensysteme. Co-Gründer und Geschäftsführer Josua Benner erinnert sich noch gut an die Startphase „Wir hatten eine hochinnovative Technologie entwickelt, die zwar vielversprechend, aber in der Praxis noch nicht erprobt war. Potenzielle Auftraggeber waren zwar interessiert, hatten aber auch Vorbehalte. Hinzukam, dass wir noch ganz neu am Markt waren und damals keiner sagen konnte, wie sich unser Start-up in den folgenden Jahren entwickeln würde. Wir mussten also sehr viel Überzeugungsarbeit leisten und Zeit in Gespräche mit potenziellen Kunden investieren. Mehr als wir gedacht hatten.“

ESA Business Incubation Centres

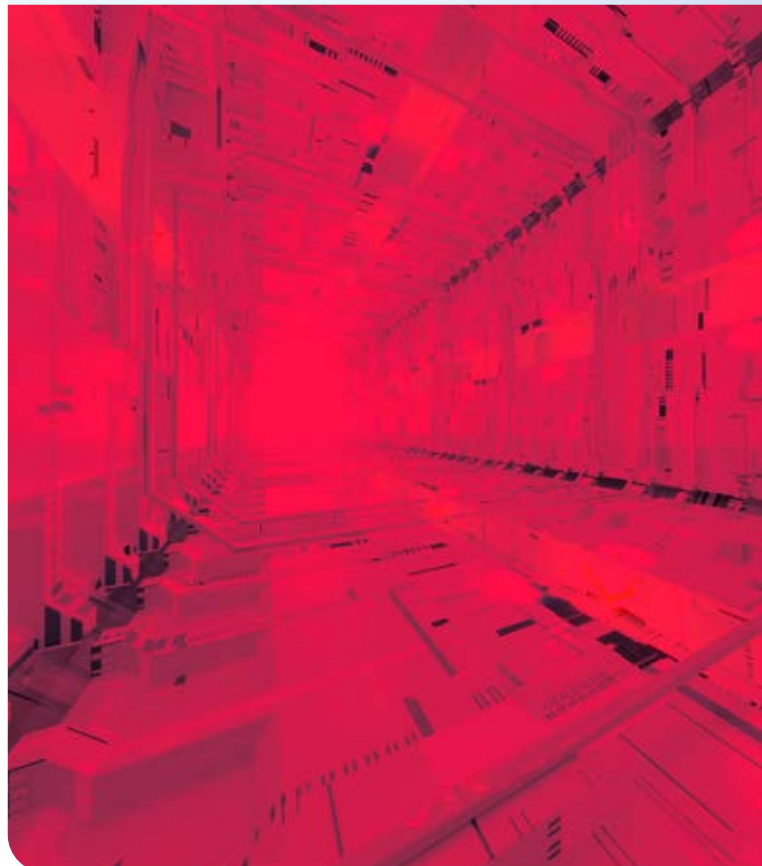
Teilnahmevoraussetzungen:

- Produkt- oder Dienstleistungsidee mit Bezug zur Raumfahrttechnologie, die Märkte außerhalb der Raumfahrt adressiert (Spin-off) oder Technologieinnovation aus anderen Industrien, die in der Raumfahrt genutzt werden kann (Spin-in).
- Das Unternehmen steht kurz vor der Gründung bzw. darf nicht älter als fünf Jahre (ESA BIC Hessen & Baden-Württemberg, ESA BIC Northern Germany) bzw. drei Jahre (ESA BIC Bavaria) sein.
- Das Unternehmen muss seinen Sitz in der Nähe eines ESA BICs haben bzw. dort gegründet werden
- Befristete Arbeitsgenehmigung in Deutschland. (ESA BIC Bavaria, ESA BIC Northern Germany), dauerhafte Arbeitsgenehmigung in Deutschland (ESA BIC Hessen & Baden-Württemberg).

Weitere Informationen:

www.esa-bic.de

www.cesah.com





StartUp Night! Luft- und Raumfahrtindustrie

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) führt seit 2015 alle zwei Jahre die StartUp Night! Luft- und Raumfahrtindustrie durch.

Wo: Berlin

Förderangebot: Das BMWi bietet innovativen Start-ups die Möglichkeit, ihre Produkte und Geschäftsideen im Rahmen von Pitches und einer Begleitausstellung vorzustellen. Beim anschließenden Netzwerken erhalten die jungen Unternehmerinnen und Unternehmer die Möglichkeit, etablierte Unternehmen der Luft- und Raumfahrtbranche sowie Finanzinvestoren, Venture-Capital-Geber und mittelständische Beteiligungsgesellschaften kennenzulernen.

Dauer: Abendveranstaltung

Teilnahmevoraussetzungen:

- Die Produkt- oder Dienstleistungsidee muss einen Bezug zur Luft- und Raumfahrttechnologie haben oder einen Bezug zur Branche anstreben.
- Die teilnehmenden Start-ups werden im Vorfeld von einer Jury ausgewählt.
- Es gibt keine weiteren Teilnahmebedingungen: Mit dem Format StartUp Night! geben wir jungen Gründerinnen und Gründern die Möglichkeit, ihre Ideen einem fachkundigen Publikum zu präsentieren und sich mit der (etablierten) Luft- und Raumfahrtindustrie sowie potenziellen Finanzierungspartnern stärker zu vernetzen. Die Veranstaltung richtet sich nicht nur an Start-ups aus der Branche, sondern auch an solche, die auf den ersten Blick keinen direkten Bezug zur Branche haben.

Weitere Informationen:

www.bmwi.de

Wie wichtig es ist, das eigene Produkt einem Praxistest zu unterziehen, um interessierten Kunden zu beweisen, dass es funktioniert, war den Gründern der Morpheus Space GmbH bereits frühzeitig klar. Das EXIST-geförderte Team hat in siebenjähriger Forschungsarbeit an der Technischen Universität Dresden eine Antriebstechnik für Nano-Satelliten entwickelt. Mithilfe eines Testsatelliten der Universität Würzburg konnten die Wissenschaftler zeigen, dass ihre Technik weltalltauglich ist. Co-Gründer Daniel Bock: „Für uns war die Gelegenheit, unsere Antriebe erfolgreich im Weltall demonstrieren zu können, ein absolutes Highlight. Damit sind wir weltweit die Ersten, die es geschafft haben, in der kleinsten Nano-Satellitenklasse elektrische Antriebe zu installieren und diese auch noch erfolgreich im Weltall zu betreiben. Das hat uns sehr viel positive Resonanz eingebracht. Damit sind wir der Konkurrenz weit voraus.“

„Je länger wir erfolgreich am Markt sind, desto interessanter werden wir für Unternehmen, die gegenüber Start-ups eher skeptisch sind.“

Dr. Paul Schüler, CellCore

Aber es gibt auch andere Erfahrungen. Für das Gründungsteam von CellCore zum Beispiel, war der Einstieg in den Markt alles andere als ein Spaziergang. Das Ingenieurteam hatte im Rahmen eines Forschungsprojekts an der TU Berlin ein bionisches Verfahren zur Konstruktion von Bauteilen und Produkten entwickelt. Den Einsatzbereich dafür sahen sie vor allem in der Luftfahrtindustrie. 2016 haben sich die drei Ingenieure selbständig gemacht. Co-Gründer Dr. Paul Schüler: „Wir hatten allerdings anfangs unterschätzt, wie aufwendig der Zugang zur Luftfahrtbranche ist. Obwohl uns während der EXIST-Phase sogar ein Mentor aus dem Institut für Luft- und Raumfahrt der TU Berlin zur Seite stand, ist die Luft- und Raumfahrtindustrie unserer Erfahrung nach bei jungen Unternehmen eher zurückhaltend.“

Gute Strategie: branchenübergreifende Lösungen

Da helfe es nur, auf mehrere Pferde zu setzen und sich frühzeitig branchenübergreifend aufzustellen, rät Thomas Belitz. Die entscheidende Frage sei, inwiefern sich ein Start-up mit seiner Technologie als Problemlöser für andere Branchen präsentieren kann. Für CellCore bestand die Antwort darin, ihr Verfahren mit intensiven Beratungsleistungen zu kombinieren und an den Bedarf mittelständischer Unternehmen im Maschinenbau, der Medizintechnik und einer Reihe anderer Branchen anzupassen. Die Unternehmensstrategie ist aufgegangen. CellCore schreibt schwarze Zahlen. Die Luft- und Raumfahrt behalten sie aber dennoch im Auge. „Uns ist bewusst geworden, dass der Markteintritt in der Branche einfach einen langen Prozess erfordert. Wenn wir heute an Fachmessen oder an Forschungsprojekten teilnehmen, wissen wir, dass daraus nicht von heute auf morgen Aufträge entstehen. Aber die Zeit arbeitet für uns. Denn je länger wir erfolgreich am Markt sind, desto interessanter werden wir für Unternehmen, die gegenüber Start-ups eher skeptisch sind“, so Dr. Paul Schüler.

Marktöffner: Inkubatoren, Wettbewerbe und Acceleratoren

Tatsächlich scheint der branchenübergreifende Ansatz als Erfolgsmodell in der Branche weit verbreitet zu sein. Auch die Europäische Weltraumorganisation, die European Space Agency ESA, legt darauf in ihrem ESA Business Incubation Centres (BIC) viel Wert. „Die ESA hat dieses Programm für innovative Gründerinnen und Gründer ins Leben gerufen, um die Nutzung von Raumfahrttechnologien zu fördern“, erklärt Thomas Ballatré, Projektmanager bei der AZO Anwendungszentrum GmbH Oberpfaffenhofen, die das ESA BIC Bavaria und das ESA BIC Northern Germany leitet. „Wir alle wissen, dass die Entwicklungskosten in der Raumfahrt sehr hoch sind. Wenn es gelingt, für diese Technologien terrestrische Anwendungsmöglichkeiten zu entwickeln und diese dann zu kommerzialisieren, rechnen sich so die Investitionen. Es geht also darum, entweder Raumfahrttechnologien in modifizierter

Airbus BizLab

Das Accelerator-Programm unterstützt Start-ups und Scale-ups mit Expertenwissen und Zugang zur Flugzeugindustrie.

Wer: Airbus S.A.S.

Wo: Hamburg, Toulouse, Bangalore, Madrid

Förderangebot: Start-ups erhalten Zugang zu Coaches und Experten von Airbus. Das Acceleration-Programm beinhaltet u. a. Marktanalysen, Prüfung der Marktfähigkeit des Produkts, Entwicklung eines Business-Models. Die Förderung beinhaltet außerdem einen Demo Day mit Airbus-Entscheidungsträgern, -kunden und -partnern sowie Investoren. Reise- und Übernachtungskosten bis zu 5.000 Euro, die im Rahmen des Programms anfallen, werden übernommen. Zudem wird jeder erfolgreich erbrachte Anwendungsfall mit bis zu 50.000 Euro finanziert. Unternehmensanteile müssen keine abgegeben werden.

Dauer: sechs Monate

Teilnahmevoraussetzungen:

- Präsentation der Idee vor einer Jury
- die Produkt- oder Dienstleistungsidee (branchenunabhängig) muss für die Anwendung in der Luftfahrtindustrie geeignet sein
- Start-ups sollten schon gegründet haben

Weitere Informationen:

www.airbus-bizlab.com



Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR)

Das DLR unterstützt die Vorbereitung und den Aufbau von Spin-offs basierend auf DLR-Kompetenzen zum Zwecke des Wissens- und Technologietransfers, darunter fallen auch Gründungen Externer, die für die Vermarktung ihrer Produkte Intellectual Property des DLR nutzen.

Wo: An allen DLR-Standorten deutschlandweit

Förderangebot:

- individuelle Begleitung durch Gründungscoaches (Ausgründungsteam DLR-Technologiemarketing)
- Geschäftsmodellentwicklung, Pitch- und Businessplan-Training, Suche marktrelevanter Anwendungen für Technologien
- Finanzierung der Technologieentwicklung bis Technology Readiness Level 6 und Marktrecherchen
- Akquise & (Ko-)Finanzierung von Förderprojekten (Helmholtz Enterprise, EXIST, Fraunhofer AHEAD etc.)
- Vernetzung mit Investoren, erfahrenen Gründern, Acceleratoren etc.
- gesellschaftsrechtliche Beteiligung & Co-Investment bis 500.000 Euro

Fördervoraussetzungen:

- Förderangebote allgemein: Das geplante Spin-off vermarktet DLR-Technologie bzw. Kompetenzen des DLR.
- Beteiligung/Co-Investments: Spin-off in der Rechtsform einer GmbH und max. drei Jahre gegründet, es existiert ein IP-Nutzungsvertrag zwischen DLR und Spin-off und ein Co-Investment durch das DLR setzt einen Lead Investor voraus (weitere Voraussetzungen siehe Website).

Prämierung: Horst Rauck Gründerpreis der Gesellschaft von Freunden des DLR (GvF)

Weitere Informationen:

www.dlr.de

Form auf der Erde einzusetzen oder umgekehrt Ideen aus der Robotik, Mobiltechnologie, Automobilindustrie usw. in der Luft- und Raumfahrt anzuwenden. So haben wir zum Beispiel ein Start-up im Programm, das Anwendungen aus der Raumfahrttechnik mit der Auswertung von Satellitenbildern kombiniert, um den Baufortschritt von Gebäuden nachzuverfolgen. Das heißt, als Bauherr kann ich mir über eine Onlineplattform den jeweiligen Status des Gebäudes anschauen.“

„Wir verzeichnen nicht nur eine hohe Anfrage, auch die Qualität der Ideen, mit denen die Bewerber zu uns kommen, ist sehr gut.“

Thomas Ballatré, AZO Anwendungszentrum GmbH Oberpfaffenhofen

Im Rahmen des ESA BIC Bavaria und ESA BIC Northern Germany Inkubationsprogramms erhalten Start-ups an den drei bayerischen Standorten Oberpfaffenhofen, Ottobrunn und Nürnberg sowie in Bremen bis zu 24 Monate Zugang zu Weltraumtechnologien, fachlicher Beratung und technischen Einrichtungen.

„Neben unserem Schwerpunkt, der technischen Beratung durch unsere Partner, bekommen die Unternehmen in unserem Programm einen Zuschuss in Höhe von 50.000 Euro. Außerdem profitieren sie von einem großem Business-Ecosystem sowie Kontakten in die Politik und erhalten erleichterten Zugang zum Sonderflughafen Oberpfaffenhofen, Unterstützung bei betriebswirtschaftlichen Fragen, Kontakte in die Politik und vieles mehr.“ Über mangelnde Nachfrage kann sich Thomas Ballatré nicht beklagen. Im Gegenteil: „Wir verzeichnen nicht nur eine hohe Anfrage, auch die Qualität der Ideen, mit denen die Bewerber zu uns kommen, nimmt ständig zu. Und was uns besonders freut ist, dass die jungen Unternehmen eine Überlebensrate von knapp 86 Prozent haben.“

Die ESA Business Incubation Centres sind in Deutschland außer in Bayern und Bremen auch in Hessen und Baden-Württemberg vertreten. Die ESA und ihre Partner sind dabei aber nicht die einzigen, die Luft- und Raumfahrt-Start-ups auf die Beine helfen. Auch das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) unterstützt in seiner Funktion als Forschungseinrichtung Start-ups im Rahmen seiner Ausgründungsstrategie. Ziel ist dabei, Wissen aus dem DLR zur wirtschaftlichen Anwendung zu bringen. Daher werden auch externe Gründerinnen und Gründer unterstützt, sofern die Ausgründung auf einer der DLR-Technologien basiert. Mit seinem neuen Beteiligungskonzept will das DLR Spin-offs daher mit bis zu 500.000 Euro unter die Arme greifen, auch wenn diese noch keine zahlenden Kunden vorweisen können. Darüber hinaus steht das DLR den Gründerinnen und Gründern bei der Geschäftsmodellentwicklung, der Vorbereitung relevanter Verträge oder auch der Vernetzung mit Investoren zur Seite.

Von Know-how, Kontakten und Infrastruktur hat auch das jetlite-Team profitiert, nachdem es am Airbus BizLab in Hamburg teilgenommen hat. „Nachdem wir im ersten Schritt die Ergebnisse meiner Doktorarbeit nochmals validiert hatten, haben wir darauf aufbauend die Beta-Version unserer Software programmiert und in einem realitätsgetreuen Modell einer Flugzeugkabine getestet und weiterentwickelt“, sagt Dr. Achim Leder. Er ist davon überzeugt, dass sich für jetlite die Teilnahme gelohnt hat. Überhaupt ist für ihn und sein Team bisher alles rund gelaufen: „Wir haben ein gutes Netzwerk, viele Unterstützer und eine solide Finanzierung. Und wir haben sehr viel Glück gehabt. Das ist uns durchaus bewusst.“

Starburst Accelerator GmbH

Der Accelerator für Luft- und Raumfahrt unterstützt Start-ups dabei, sich auf die Series-A-Finanzierungsrunde vorzubereiten. Starburst unterhält Büros in Los Angeles, Montreal, Paris, München, Singapur, Seoul und Tel Aviv

Wer: In Zusammenarbeit mit mehr als 40 internationalen Partnern aus der Luft-, Raumfahrt und Verteidigung.

Wo: München sowie an weiteren Standorten weltweit

Förderangebot: Start-ups nehmen an einem Mentoringprogramm teil. Die Mentoren werden entsprechend den Bedürfnissen des Gründungsteams aus einem internationalen Pool ausgewählt. Im Mittelpunkt steht die Entwicklung des Businessmodells: Identifizierung des Alleinstellungsmerkmals, der wichtigsten Zielgruppen strategischer Partner usw. Die Teilnehmer erhalten Zugang zum internationalen Netzwerk von Starburst sowie zu den Standorten weltweit und profitieren von öffentlichkeitswirksamen Auftritten. Darüber hinaus sind themenspezifische 13-wöchige Programme für Early Stage Start-ups geplant.

Dauer: ein Jahr

Teilnahmevoraussetzungen:

Bewerber müssen ein Produkt für den Einsatz in der Luft-, Raumfahrt und Verteidigung entwickeln. Ein international zusammengesetztes Auswahlkomitee wählt aus eingeladenen Start-ups mehrere Bewerber für eine Teilnahme aus. Je nach avisiertem Markt kann der Pitch auch an einem der Starburst-Standorte im Ausland stattfinden.

starburst.aero, [Ludwig Bölkow Campus](#)

ILA Berlin

Im Rahmen der Internationalen Luft- und Raumfahrt-Ausstellung ILA Berlin präsentieren sich insgesamt 30 Start-ups auf dem Messestand des Bundesverbandes der Deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie e.V. (BDLI) im ILA Future Lab FORUM. Die Start-ups können darüber hinaus im Rahmen des Bühnenprogramms pitchten. Die Auswahl der Start-ups erfolgt durch die BDLI-Partner AirbusBizlab, STARBURST und Berlin-Partner.

Weitere Informationen:

www.ila-berlin.de/en/future-lab

„Klimaschutz hat in der Luftfahrtforschung einen sehr hohen Stellenwert.“

Der Luftverkehr steht im Fadenkreuz der aktuellen Klimaschutzdiskussion. Dabei wird oft außer Acht gelassen, dass die Forschung bereits intensiv an klimaschonenden Alternativen arbeitet. Und nicht selten leisten dabei Start-ups wichtige Pionierarbeit, um innovative klimaschonende Technologien auf den Markt zu bringen. Welche Forschungsbereiche in Sachen Klimaschutz die Nase vorn haben und welche Chancen sich daraus für Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungsinstituten ergeben, darüber berichtet Dr. Andreas Klöckner. Er koordiniert die Aktivitäten des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt DLR im elektrischen Fliegen und betreut in der Programmstrategie Luftfahrt die Forschung und Kooperationen des DLR.

Herr Dr. Klöckner, welchen Stellenwert besitzt der Klimaschutz in der Luftfahrtforschung?

Dr. Klöckner: Einen sehr hohen Stellenwert. In den vergangenen Jahren lag die große Herausforderung für den Luftverkehr vor allem im Wachstum. Man hat versucht, den Luftverkehr so auszubauen, dass er dem individuellen Mobilitätswunsch nachkommen konnte. Die Kehrseite davon war, dass die Klimawirkung des Luftverkehrs dadurch immer eminent wurde, sodass wir nun in der Forschung vor der großen Aufgabe stehen, diese beiden Herausforderungen miteinander zu verbinden. Wir müssen weiterhin einen wachsenden Luftverkehr ermöglichen, aber diese Entwicklung von der Klimawirkung entkoppeln. Die Schlüsselfaktoren sind dabei, Flugzeuge leichter und aerodynamisch effizienter zu machen sowie die Antriebseffizienz zu verbessern. Das sind die drei großen Stellschrauben, an denen man drehen kann, um klassische Flugzeuge emissionsärmer zu machen.

Zur Verbesserung der Antriebseffizienz gehören Solar- und Elektroantriebstechniken. Wie ist da der Stand?

Dr. Klöckner: Wir arbeiten im DLR an verschiedenen Technologien, wobei zum Beispiel rein batterieelektrische Antriebe mit der heutigen Technologie nur auf relativ kurzen Strecken bis zu 200 Kilometer einsetzbar wären. Bei elektrischen Antrieben gibt es nämlich das Problem mit dem Gewicht der Batterien an Bord. Das bedeutet, man muss mit der Energie besser haushalten, zum Beispiel indem man langsamer fliegt. An der Stelle werden Propeller wieder interessant. Sie erhöhen zusätzlich die Effizienz, allerdings ist man dabei insgesamt auf langsamere Geschwindigkeiten festgelegt.



„Start-ups mit innovativen Ideen haben in der Luftfahrt durchaus Chancen, weil auch die großen Hersteller bereit sind, in junge Firmen zu investieren.“

Dr. Andreas Klöckner, Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt DLR

Solarenergie ist von der Leistung her für Verkehrsflugzeuge eher nicht geeignet, da sie nicht die Oberfläche bieten, die man nach derzeitigem Stand für Solarzellen benötigt. Bei kleinen, leichten und relativ langsamen Flugzeugen zeigt der Einsatz von Solarenergie allerdings durchaus Erfolge. Das Start-up-Team von Elektra Solar zum Beispiel baut kleine solarelektrische Flugzeuge sowohl für den unbemannten als auch den bemannten Einsatz.

Im Zusammenhang mit alternativen Antriebstechniken stellt sich auch die Frage nach dem Energieträger.

Dr. Klöckner: Der Energieträger hat natürlich einen ganz großen Einfluss. Man könnte bereits in relativ naher Zukunft mit nachhaltigen anstatt mit fossilen

Brennstoffen arbeiten. Wir sprechen hier von synthetisch erzeugten Kraftstoffen, die man mehr oder weniger jetzt schon in Flugzeugen einsetzen könnte. Damit würden der CO₂-Footprint sowie Ruß- und Stickstoffoxid-Emissionen erheblich reduziert werden.

Ein vielversprechender Energieträger wäre darüber hinaus Wasserstoff. Dazu müssten Flugzeugturbinen und Tanks entsprechend angepasst werden. Der Vorteil wäre: Wasserstoff erzeugt weder Kohlendioxid noch Schwefeloxide oder Ruß. Wenn man es richtig macht, erzeugt es auch keine Stickoxide. Emittiert würde ausschließlich Wasserdampf, wobei es sich dabei allerdings auch um ein klimarelevantes Gas handelt. Von daher müssen die Auswirkungen genau untersucht werden. Unter dem Strich hätte man aber doch schon relativ viel gewonnen.

Eine weitere Möglichkeit ist, den Wasserstoff in Brennstoffzellen umzusetzen. Die DLR-Ausgründung H2Fly hat zum Beispiel das weltweit erste viersitzige Passagierflugzeug mit Wasserstoff-Brennstoffzellentechnologie und Elektroantrieb in Betrieb und führt aktuell zusammen mit unserem Institut für technische Thermodynamik in Stuttgart Erprobungsflüge durch.

Sie sagen, synthetisch erzeugte Kraftstoffe könnten im Prinzip jetzt schon eingesetzt werden. Woran hängt es?

Dr. Klöckner: Alternative Kraftstoffe stehen bislang noch nicht in ausreichender Menge zur Verfügung. Aktuell dürfen pro Tankfüllung jetzt schon bis zu 50 Prozent synthetisch erzeugte Kraftstoffe beigemischt werden, aber die Kapazitäten für die Produktion sind noch nicht ausreichend ausgebaut. Bislang gibt es Vorhaben in Europa, wie zum Beispiel SkyNRG in den



Niederlanden. Aber auch Deutschland hat eine Strategie für den Ausbau von synthetischen Kraftstoffen entwickelt. Allerdings wird die Zulassung dieser Kraftstoffe sicher eine weltweite Herausforderung darstellen. Sollten wir jedoch damit beginnen, in Deutschland startende Flugzeuge synthetisch zu betanken, wäre dies international zweifellos ein wichtiges Signal.

Die Optimierung von Abläufen am Boden und in der Luft kann ebenfalls zu mehr Klimaschutz beitragen. Wie sieht es damit aus?

Dr. Klöckner: Es gibt am Boden ein relativ großes Potenzial, indem man zum Beispiel die Triebwerke möglichst kurz laufen lässt. Der A380 verbrennt allein bis zu einer Tonne Kerosin, wenn er zur Startbahn rollt. Das heißt, die Zeiten, die das Flugzeug am Boden mit laufendem Triebwerk verbringt, könnten stark reduziert werden. Der Frankfurter Flughafen hat zum Beispiel TaxiBots getestet, die das Flugzeug zur Startbahn ziehen. Offenbar gab es dort aber das Problem, dass dies dann zu Verzögerungen im Ablauf geführt hat.

Eine weitere Idee, an der wir im DLR arbeiten, sind klimaoptimale Routenführungen. Die Wirkung von Luftfahrtemissionen hängt ja sehr von dem Ort ab, wo sie eingebracht werden – über der Arktis wirken sie sich beispielsweise anders aus als über dem Ozean. Von daher könnte man Regionen, in denen sich Luftfahrtemissionen besonders schädlich auswirken, durch alternative Flugrouten meiden.

Gibt es beim Flugzeugbau ebenfalls Verbesserungspotenzial?

Dr. Klöckner: Flugzeuge sind heute schon sehr gut konstruiert. Das heißt, sie sind leicht und aerodynamisch effizient. Interessant ist daher vielmehr der Einsatz neuer Werkstoffe. Faser-Verbundwerkstoffe sind zum Beispiel sehr leicht. Und ein leichteres Flugzeug spart natürlich Emissionen. Unsere Ausgründung msquare ist in dem Bereich aktiv und hat ein Herstellungs- und Reparaturverfahren von Faser-Verbundmaterialien entwickelt.

Sie haben bereits einige Start-ups erwähnt, die mit ihren Ideen einen Beitrag zu mehr Klimaschutz in der Luftfahrt leisten möchten. Wie sieht es insgesamt mit den Chancen für junge Unternehmen in dem Bereich aus?

Dr. Klöckner: Start-ups können eine sehr zentrale Rolle spielen. Das sieht man insbesondere, wenn man sich den Markt für elektrische Flugzeuge oder elektrische Flugzeugantriebe anschaut. Da gibt es schon einige vielversprechende junge Unternehmen. Volocopter entwickeln zum Beispiel elektrisch angetriebene Lufttaxis in Deutschland. In der Luftfahrtbranche haben Start-ups mit innovativen Ideen durchaus Vorteile. Die großen Luftfahrtindustrien fahren nämlich die Strategie, sich mit Kapital und Know-how an Start-ups zu beteiligen. Im Anschluss daran können sie dann starke Partner bei der Einführung von neuen Technologien in Flugzeugprodukte sein.

Dennoch gibt es für Start-ups auch branchenspezifische Hürden.

Dr. Klöckner: Technologien, die in der Luftfahrt eingesetzt werden, sind relativ komplex und teuer. Für ein kleines Start-up ist es da schon eine Herausforderung, Kapitalgeber zu finden, die die Finanzierung in der Entwicklungs- und Anlaufphase sicherstellen. Dazu kommt, dass die Luftfahrt eine sehr konservative Branche ist. Das ist auch gut so, weil es für die erforderliche Sicherheit in der Luftfahrt sorgt. Das hat aber auch zur Folge, dass die Branche sehr stark reguliert ist und jede technische Neuerung tausendmal auf Herz und Nieren geprüft werden muss. Das ist natürlich sehr, sehr zeit- und kostenaufwendig.

Darauf müssen sich Gründerinnen und Gründer einstellen.

Dr. Klöckner: Richtig, aber dabei sollten sie auch sehen, dass der hohe Sicherheitsstandard in der Luftfahrtbranche durchaus Chancen bietet. Denn wenn sich eine neue Technologie als wirklich sicher erweist und einen messbaren Vorteil für den Flugzeughersteller oder die Luftfahrtgesellschaft verspricht, ist die Chance sehr groß, dass der Markt das aufgreift.

„Die wirtschaftlichen Zukunftsaussichten in der Luft- und Raumfahrtindustrie sind sehr gut.“

Welche Perspektiven Start-ups in der Luft- und Raumfahrtbranche haben und welche Bereiche dabei besonders vielversprechend sind, weiß Thomas Belitz. Er ist Referent für Luftfahrt, Ausrüstung und Werkstoffe beim Bundesverband der Deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie e. V.

Herr Belitz, in welchen Bereichen der Luft- und Raumfahrtbranche sehen Sie für Start-ups die größten Chancen?

Belitz: Kurz gesagt, in allen Bereichen, die weder von Zertifizierungsverfahren noch von extrem langen Produktlebenszyklen abhängig sind: Das Besondere in unserer Branche ist ja, dass so gut wie alle Endprodukte zertifiziert sein müssen. „Safety first“ gilt für unsere Industrie – dies ist ein Grund dafür, dass Fliegen die sicherste Art der Fortbewegung ist.

Um eine Zertifizierung zu erhalten, müssen Hürden überwunden werden, die mit hohem Zeit- und Kostenaufwand verbunden sind. Eine weitere Besonderheit ist, dass unsere Produkte in einer vergleichsweise geringen Stückzahl hergestellt werden – es gibt schließlich viel weniger Flugzeuge als Autos – und dass die Lebenszyklen unserer Produkte extrem lang sind. Gleichzeitig ist ein Flugzeug maximal komplex und umfasst mehrere Millionen Teile. Die Wertschöpfungskette ist tief gestaffelt und international aufgestellt. Die Branchenspezifika und die damit verbundenen hohen Anforderungen sind daher für ein junges Unternehmen kaum zu bewerkstelligen.

Wie kann Start-ups dennoch der Einstieg gelingen?

Belitz: Junge und kleine Unternehmen müssen sich in diejenigen Bereiche der Lieferkette einbringen, die mit kürzeren Zyklen arbeiten und deren Produkte nicht unmittelbar einer Zertifizierung unterliegen. Zum Stichwort Industrie 4.0: Hier sehen wir, dass Start-ups mit ihren digitalen Lösungen wichtige Impulse setzen können, um Zulieferketten effizienter und besser zu gestalten. Dazu gehört die Entwicklung virtueller Produkte, wie zum Beispiel digitale Zwillinge, die in der Lage sind, ein reales Objekt in der digitalen Welt zu repräsentieren und über Sensoren damit verbunden sind. Weitere Beispiele sind die Produktwartung und Instandhaltung, wenn anhand von Big Data und künstlicher Intelligenz Wartungsleistungen zum passenden Zeitpunkt erfolgen und Wartungsket-



„Junge Unternehmen mit dem Schwerpunkt Luft- und Raumfahrttechnologie sollten immer im Blick haben, welche Umsatzpotenziale sich auch in anderen Branchen für sie ergeben.“

Thomas Belitz, Bundesverband der Deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie e. V.

ten dadurch effizienter gestaltet werden, Stichwort Predictive Maintenance. Zunehmend spannend für neu entstehende Wertschöpfungsketten werden auch alle Fragen rund um das Recycling von Flugzeugen sein.

Bietet die Luft- und Raumfahrt insgesamt gute Voraussetzungen für junge Unternehmen?

Belitz: Die wirtschaftlichen Zukunftsaussichten sind in der Luft- und Raumfahrtindustrie besonders aufgrund der Auftragslage im zivilen Luftverkehr sehr gut. Der weltweit zunehmende Mobilitätsbedarf und der Ersatz von älteren Fluggeräten mit hohem Kerosinverbrauch durch die neueste lärmarme, kraftstoffsparende Flugzeuggeneration sind weiterhin wesentliche Wachstumstreiber. Ein Blick in die Vergangenheit zeigt aber, dass auch unsere Industrie Schwankungen ausgesetzt ist. Und natürlich zählen globale Handelskonflikte,

der Brexit oder auch Schwankungen des Ölpreises zu den Risiken, die das Geschäft beeinträchtigen können.

Junge Unternehmen mit dem Schwerpunkt Luft- und Raumfahrttechnologie sollten daher immer auch im Blick haben, welche Umsatzpotenziale sich damit auch in anderen Branchen ergeben. Unsere Industrie hat hohe Abstrahleffekte auf andere Branchen. Ich denke hier an die Automobil- oder Transportindustrie. Sich branchenübergreifend aufzustellen, ist auf jeden Fall sinnvoll!

Wie sieht es im Bereich Drohnen aus? Hier sind doch schon eine ganze Reihe von Start-ups aktiv.

Belitz: Das liegt auch daran, dass es hier noch keine Zertifizierungsaufgaben gibt wie bei der bemannten Luftfahrt. Hinzukommt der sehr breite Einsatzbereich, insbesondere bei Dienstleistungen. Bei Kontrollflügen über Anlagen wie Hochspannungsleitungen bietet der Einsatz von Drohnen gegenüber Hubschraubern eine immense Kosteneinsparung. Ein anderes Beispiel ist die fotografische Dokumentation von statischen Veränderungen bei Bauwerken. Drohnen bieten neue Märkte und damit großzügigen Raum für innovative Geschäftsmodelle. Wichtig ist, und dies betone ich nochmals, dass das für unsere Industrie gültige Primat „safety first“ auch hier gilt, dafür setzt der BDLI sich stark ein.

Neu ist auch der Bereich Air Mobility. Wir sprechen hier vor allem von Flugtaxi. Hier sind Start-ups aktiv, die von der Kapitalausstattung her in einer ganz anderen Liga spielen aufgrund der Beteiligungen von großen Venture-Capital-Gesellschaften und Luftfahrtunternehmen. Weltweit gibt es derzeit etwa 150 Start-ups, die Flugtaxi konstruieren. Einige davon werden in

den nächsten Jahren sicher erfolgreich ihre Ideen realisieren und auf den Markt bringen. Start-ups aus Deutschland spielen dabei eine wesentliche Rolle.

Welche Bedeutung haben eigentlich Hochschulen bei der Entwicklung innovativer Ideen in der Luft- und Raumfahrt?

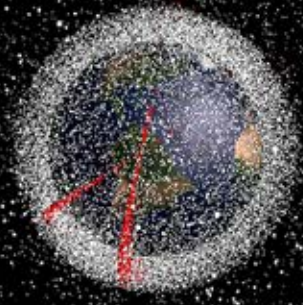
Belitz: Hochschulen kommt eine große Bedeutung bei der Befüllung unserer Innovationspipeline zu und auch bei der Heranbildung von Personal sowie innovativen Unternehmensgründerinnen und -gründern. Ein wichtiger und unentbehrlicher Hebel für den Erfolg unserer Industrie im harten globalen Wettbewerb aus dem Hochlohnland Deutschland heraus ist dabei das Luftfahrtforschungsprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Innerhalb der Einzelprojekte werden die Projektführer – in der Regel Unternehmen – angehalten, mit Partnern aus den Hochschulen zusammenzuarbeiten.

Das bedeutet, Unternehmen sind gegenüber unternehmerischen Newcomern aufgeschlossen?

Belitz: Mittelständler in der Luft- und Raumfahrtindustrie arbeiten bewährt und gerne mit Newcomern zusammen. Gemeinsame Tätigkeitsfelder gibt es genug – zum Beispiel in der Produktentwicklung oder im Bereich der Prozessoptimierung.

Unterstützt Ihr Verband solche Kooperationen?

Belitz: Selbstverständlich, und zwar gezielt. Dieses Netzwerk ist für alle Akteure ein hoher Mehrwert. Der BDLI bietet Veranstaltungen an mit dem Ziel, Start-ups mit etablierten Industrieunternehmen zusammenzubringen. Start-up-Vertreter sind auch regelmäßig Gäste in unseren Gremiensitzungen.



Computersimulation der Weltraumschrottpopulation. Die roten Objekte zeigen die Trümmer einer Kollision zweier Satelliten kurz nach deren Zusammenstoß.

„Es liegt jetzt an uns nachzuweisen, dass unsere Software so funktioniert, wie wir uns das vorgestellt haben.“

Auf Anti-Kollisionskurs im Weltraum setzt die Ausgründung OKAPI:Orbits der Technischen Universität Braunschweig. Die Gründerinnen und Gründer Jonas Radtke, Kristina Nikolaus, Christopher Kebschull und Sven Müller haben mit einem EXIST-Gründerstipendium ihr Start-up auf den Weg gebracht. Bei der weiteren Entwicklung ihrer Software und ihres Businessmodells unterstützt sie das ESA Business Incubation Centre.

Herr Radtke, Sie haben zusammen mit Ihren Kollegen eine Plattform auf Basis künstlicher Intelligenz entwickelt, die dafür sorgt, dass sich Satelliten im Orbit nicht in die Quere kommen. Kann man das so sagen?

Radtke: Im Prinzip ja. Wir bieten eine Lösung an, die die Wahrscheinlichkeit einer Kollision zwischen Raumflugkörpern im Orbit verringert. Solche Kollisionen kommen zwar nicht sehr oft vor, aber wenn es doch dazu kommt, ist der Schaden sehr groß. Satellitenbetreiber haben daher ein großes Interesse an sicheren Flugbahnen.

Wie kann man sich Ihre Lösung konkret vorstellen?

Radtke: Zunächst erfassen wir sämtliche Daten über die gewünschte Position des jeweiligen Satelliten und dessen Eigenschaften, wie zum Beispiel deren Geometrie oder Ausrichtung im Orbit. Auf dieser Basis können wir dann mithilfe unserer Algorithmen beurteilen, wie groß die Wahrscheinlichkeit ist, dass es zu einer Kollision mit einem anderen Satelliten kommt. Im Falle einer kritischen Situation schlagen wir dann Ausweichmanöver vor.

Das heißt, Sie berechnen Tag und Stunde, an denen die Bahn frei ist?

Radtke: Anders herum. Wir stellen fest, wann die Bahn nicht frei ist. Das ist viel seltener, als dass sie frei ist. Und für die Zeitpunkte, wo sie nicht ganz frei ist, schlagen wir Korrekturmanöver vor, um die Bahn so zu legen, dass sie nicht belegt ist.

Die Idee ist das Ergebnis mehrerer Forschungsprojekte, an denen Sie beteiligt waren

Radtke: Richtig, ein Großteil war vom Bundeswirtschaftsministerium über das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt erstfinanziert worden. Wir haben damals bereits gesehen, dass wir es hier mit einem sehr gefragten und wichtigen Thema zu tun haben. Nicht zuletzt wegen des zunehmenden Weltraumschrotts, der das Kollisionsrisiko immer weiter erhöht.

Haben Sie denn schon Kunden?

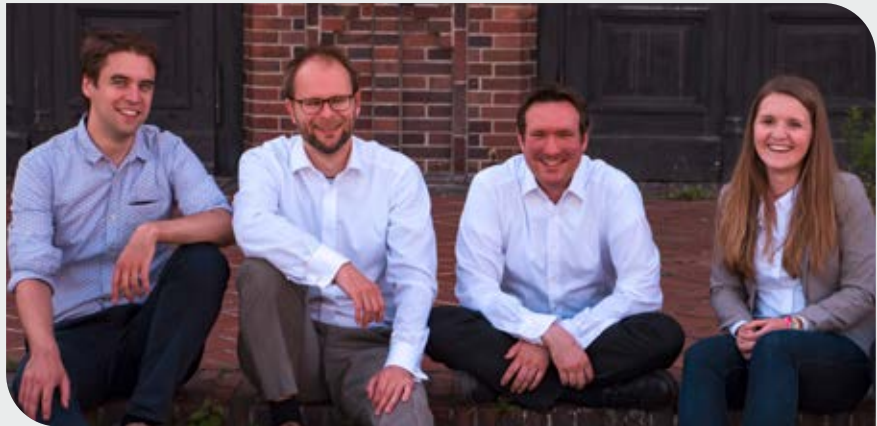
Radtke: Nein, wir haben aber auch nicht damit gerechnet, zum jetzigen Zeitpunkt bereits Kunden an Bord zu haben. Im Unterschied zu anderen Branchen dauert es in der Raumfahrt einfach wesentlich länger, potenzielle Kunden von neuen Technologien zu überzeugen. Wir müssen erst einmal nachweisen, dass die Software auf Herz und Nieren getestet wurde und tatsächlich reibungslos funktioniert. Das heißt, wir validieren gerade zusammen mit Partnerunternehmen unser Produkt und Businessmodell. Im dritten Quartal dieses Jahres werden wir dann die Prototypenphase beenden und mit unseren Kunden unsere Software im Orbit verwenden.

Wie sieht es zurzeit mit der Finanzierung aus?

Radtke: Wir wurden von 2018 bis Ende 2019 mit EXIST-Gründerstipendium gefördert. Seit diesem Jahr finanzieren wir uns über Projekte im Auftrag der European Space Agency, ESA. Seit April dieses Jahres nehmen wir am ESA Business Incubation Centre teil, wo wir dank des Know-hows der ESA und finanzieller Unterstützung an unserer Plattform weiterarbeiten können.

Hatten Sie aus unternehmerischer Sicht mit besonderen Herausforderungen zu tun?

Radtke: Ich denke, wir haben den Umfang der rechtlichen Fragen unterschätzt. Das betrifft sowohl das Export- als auch das Vertragsrecht. Wir agieren ja in der Raumfahrt von Anfang an international. Insofern ist es nicht so einfach, sich hierzu umfassend zu informieren. Was wir als Wissenschaftler auch lernen mussten: Man muss nicht alles selbst machen, sondern sollte eher überlegen, wie man möglichst effizient mit der Produktentwicklung vorwärtskommt. Man muss zum Beispiel nicht unbedingt selbst eine IT-Infrastruktur aufbauen, sondern kann sich auch vergleichsweise günstig eine Anlage mieten, sodass genug Zeit bleibt, um sich auf die wirklich wichtigen Dinge zu konzentrieren. Vor allem für Start-ups gibt es hier auch gute Förderungen.



V.l.n.r.: Jonas Radtke, Christopher Kebschull, Sven Müller und Kristina Nikolaus

Welche positiven Erfahrungen würden Sie hervorheben?

Radtke: Dass unser Thema sowohl in der Industrie als auch in der Öffentlichkeit auf sehr großes Interesse gestoßen ist, hat uns sehr gefreut. Es ist schön, wenn man seine Ideen vorstellt und es dann heißt: „Ja, das ist genau das, was wir brauchen.“ Der Bedarf ist also definitiv vorhanden. Es liegt jetzt an uns nachzuweisen, dass unsere Software so funktioniert, wie wir uns das vorgestellt haben.

Während der EXIST-Phase wurden Sie von der Technischen Universität Braunschweig unterstützt. Besteht der Kontakt noch?

Radtke: Wir haben nach wie vor ein sehr gutes Verhältnis mit dem Institut für Raumfahrtsysteme der TU Braunschweig. Sowohl der Institutsleiter, Professor Enrico Stoll, als auch der Arbeitsgruppenleiter unserer ehemaligen Forschungsgruppe, Dr. Garsten Wiedemann, stehen uns bis heute als Mentoren mit ihrem Netzwerk zur Verfügung. Das ist sehr hilfreich und funktioniert sehr gut.

Welche Tipps können Sie anderen Gründungsteams geben?

Radtke: Unsere Erfahrung ist, dass man sich während der EXIST-Phase als erstes mit den kritischsten und schwierigsten Punkten seines Businessmodells beschäftigen sollte – auch wenn sie auf der Agenda vielleicht weiter hinten stehen. Dann, wie gesagt, nicht alles selbst machen zu wollen, sondern eher darauf zu achten, wie man möglichst schnell und effizient nachweisen kann, dass das Businessmodell funktioniert. Das ist mit das Wichtigste.



EXIST-START-UPS

Wir stellen Ihnen auf den folgenden Seiten junge Unternehmen vor, die mit EXIST-Gründerstipendium oder EXIST-Forschungstransfer gefördert wurden.





EXIST-Gründerstipendium

Zehn innovative und erfolgversprechende Start-ups im Profil

Die Beispiele zeigen die Bandbreite der Start-ups, die mit EXIST-Gründerstipendium (EGS) gefördert wurden. Die zehn Gründungsteams haben für die Dauer eines Jahres einen Zuschuss erhalten und wurden durch das jeweilige Gründungsnetzwerk ihrer Hochschule tatkräftig unterstützt.



01

ACT'BLE

Gründerin: Sophia Lindner; Projektpartner: Pranay Sajdeh und Heidi Braun

Gründung: 2018

Hochschule: Hochschule Pforzheim

Gründungsnetzwerk: Das Gründerwerk

EXIST-Gründerstipendium: 2019 – 2020

www.actable.me

Die Geschäftsidee

„In Zusammenarbeit mit Sportmedizinerinnen und Sportmedizinern, Balletttänzerinnen und Balletttänzern sowie Schuhmacherinnen und Schuhmachern haben wir einen Ballettschuh entwickelt, der die körperliche Belastung der Tänzerinnen und Tänzer reduziert. Druck und Gewicht verteilen sich gleichmäßig auf alle Zehen. Eine neuartige Sohle bietet Stabilität und gleichzeitig Flexibilität. Darüber hinaus kann der Schuh deutlich länger als herkömmliche Ballettschuhe genutzt werden.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Wir haben mit Unterstützung des Förderprogramms WIPANO ein Patent angemeldet. Außerdem freuen wir uns sehr darüber, dass uns bereits zum jetzigen Zeitpunkt die ersten Anfragen erreichen.“

Preise und Auszeichnungen:

- 2020 – Aufnahme bei Fraunhofer AHEAD
- 2018 – Förderpreis der Heinrich-Blanc-Stiftung
- 2017 – James Dyson Award
- 2017 – Research Excellence Award der Hochschule Pforzheim

Wie geht es weiter

„Wir entwickeln derzeit einen Prototyp und starten ein längerfristiges Kooperationsprojekt mit dem Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung IPA. Die größte Herausforderung, aber auch das größte Potenzial liegen hierbei in einem bisher kaum erforschten Gebiet ‚Ballett als Hochleistungssport‘ sowie der komplexen Erfassung tanz-



V. l. n. r.: Sophia Lindner, Pranay Sajdeh und Heidi Braun

spezifischer biomechanischer Daten. Wir werden unter anderem dazu mithilfe von Testmaschinen des Fraunhofer IPA ein mechanisches Testverfahren entwickeln. Ziel ist es, eine Sohle zu entwickeln, die dem jeweiligen Bedürfnis der Tänzerin bzw. des Tänzers entspricht.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Habt keine Angst davor, Fragen zu stellen – egal in welcher Position sich euer Gegenüber befindet. Verfolgt ein Ziel, mit dem ihr euch persönlich identifizieren könnt. Ihr seid die Summe der Leute, mit denen ihr euch umgibt. Scheut euch daher nicht, eure Ziele sehr hoch zu stecken und Vorbilder zu euren Freunden zu machen.“

02

GOUNA GMBH

Gründungsteam: Saskia Strutzke, Lucas Schnackenberg, Daniel Fiske

Gründung: 2019

Forschungseinrichtung: Leibniz-Institut für Agrartechnik und Bioökonomie

Gründungsnetzwerk: Potsdam Transfer

EXIST-Gründerstipendium: 2019 – 2020

www.gouna.tech

Die Geschäftsidee

„Wir haben ein Sensorsystem entwickelt, das tier-individuelle Parameter erhebt, zum Beispiel zum Wiederkauverhalten, Fressverhalten und zur Tieraktivität. Daneben ist es auch erstmals möglich, dass Atemverhalten zu detektieren, um Aussagen zum Stresslevel des Tieres zu treffen oder auch Lungenkrankheiten rechtzeitig zu erkennen. Das Gerät selbst kann bei Rindern und später auch bei Pferden angewendet werden. Der Sensor wird an der Nase der Tiere angebracht, ohne dass diese dadurch beeinträchtigt werden. Sobald sich die physiologischen Werte der Tiere in einer kritischen Weise verändern, werden die Landwirte bzw. Tierhalter frühzeitig gewarnt, um rechtzeitig Maßnahmen zu ergreifen. Die Daten werden in einer Software zusammengeführt und können von dort über das Smartphone oder Tablet per App abgerufen werden.“

Preise und Auszeichnungen:

- 2019 – Gewinner des Pitching-Events Next-Round-Brandenburg 2019
- 2018 – Förderpreis der Agrarwirtschaft



V. l. n. r.: Lucas Schnackenberg, Daniel Fiske und Saskia Strutzke

Wie geht es weiter

„Wir arbeiten eng mit der Wirtschaftsförderung Brandenburg, dem Leibniz-Institut für Agrartechnik und Bioökonomie e.V. (ATB) in Potsdam und Potsdam Transfer zusammen. Im Anschluss an EXIST planen wir eine Finanzierung über den Brandenburger Innovationsgutschein. Wir sind derzeit sehr aktiv, Investoren an Bord zu holen.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Der kanadische Eishockeyspieler Guy Lafleur sagte: ‚Hockey ist kein Einzelsport; es ist ein Teamsport. Wer nicht als Team zusammenarbeitet, auch wenn es nur ein oder zwei Spieler sind, wird nicht gewinnen. So ist es nun mal.‘ Dieser Satz passt perfekt zu einem Gründungsvorhaben. Die Teamzusammensetzung ist das A und O!“

03

BEX-BIOTECH GMBH & CO. KG

Gründungsteam: Dr. Rebecca Melcher, Dr. Tobias Weikert (inzwischen im Unternehmen angestellt), Niklas Hielscher (nicht EXIST-gefördert)

Gründung: 2018

Hochschule: Westfälische Wilhelms-Universität Münster

Gründungsnetzwerk: Arbeitsstelle Forschungstransfer

EXIST-Gründerstipendium: 2017 – 2018

www.bex-biotec.com

Die Geschäftsidee

„Wir entwickeln neuartige Screening-Methoden, um die Wirkweise von alternativen und nachhaltigen Behandlungsmöglichkeiten für Pflanzen zu analysieren. Ein Eingriff in den Stoffwechsel der Pflanze ist immer kompliziert. Das Ergebnis hängt von vielen Faktoren ab. Daher ist es wichtig, die Wirkweise der Mittel zu verstehen. Unser Fokus liegt dabei auf Biostimulanzien. Es handelt sich um Stoffe oder Mikroorganismen, die den Stoffwechsel der Pflanze beeinflussen und somit Resistenz, Wachstum und sogar Ertrag verbessern können. Durch die bessere Verwertung und erhöhte Stresstoleranz kann der Einsatz von umweltbelastenden Düngern und Pflanzenschutzmitteln reduziert und der Wassereinsatz optimiert werden.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Das Patent für unser Testverfahren wird in Kürze erteilt. In 2019 konnten wir unser Pilotprojekt mit einem Hersteller von neuartigem Dauerhumus erfolgreich abschließen. Ein Folgeprojekt ist bereits in Arbeit. Weitere Aufträge mit neuen Kunden aus ganz Europa sind derzeit in Vorbereitung.“

Jobs

Zwei sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



Dr. Rebecca Melcher

Preise und Auszeichnungen:

- 2019 – 1. Platz beim Kapitalgeberforum Startup. Innolab Westfälisches Ruhrgebiet
- 2019 – Sonderpreis BioRiver!Boost

Wie geht es weiter?

„Wir arbeiten an unserer Marketingstrategie und unserem Netzwerk, um neue Kunden zu gewinnen und zeitnah den Break-Even zu erreichen. Parallel suchen wir nach Finanzierungsmöglichkeiten für unsere Forschungs- und Entwicklungsabteilung.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Keine Angst vorm Scheitern. Man gewinnt immer – an Erfahrung.“

04

ELENA INTERNATIONAL GMBH

Gründer: Dr. Sabine Auer und Christina Vogel

Gründung: 2019

Hochschule: Humboldt-Universität zu Berlin/
Potsdam-Institut für Klimafolgenforschung

Gründungsnetzwerk: Humboldt-Innovation GmbH

EXIST-Gründerstipendium: 2018 – 2019

www.elena-international.com

Die Geschäftsidee

„Wir haben ein softwarebasiertes Analyseverfahren entwickelt, das es Betreibern von Energiesystemen ermöglicht, Szenarien für das Einspeisen von regenerativen Energien in Verteil- und Inselnetze zu erstellen. Wir bieten damit eine Alternative zu bisherigen Szenarien, die den Anteil regenerativer Energien zugunsten fossiler Energien unterschätzen oder die Netzstabilität nicht ausreichend berücksichtigen.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Wir konnten unter anderem mit einem Schweizer Energieversorger und einer weltweit tätigen Weiterbildungseinrichtung zu erneuerbaren Energien bereits im ersten Jahr Kunden gewinnen. Zudem haben wir an Konferenzen wie der CIRED international Conference on Electricity Distribution und einem vom Stadtwerkeverbund ASEW organisierten Treffen teilgenommen und konnten so ein breites Netzwerk aufbauen.“



Dr. Sabine Auer und Christina Vogel

Preise und Auszeichnungen:

- 2019 – Leibniz-Gründerpreis
- 2019 – Teilnahme am Programm „Leibniz Transfer“

Wie geht es weiter?

„Unsere Vision ist es, mit unserer Softwarelösung die Energiewende mitzugestalten. Wir werden Stadtwerken, Netzbetreibern und Energieversorgern ein breites Portfolio an softwaregestützten Analyseverfahren anbieten, mit deren Hilfe sie Energiesysteme, die auf erneuerbaren Energien basieren, einfacher umsetzen können.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Nehmt gleich von Anfang an Kontakt mit Kunden auf, auch wenn das Produkt noch nicht ganz ausgereift ist. So bekommt ihr schnell Feedback und könnt Produkte entwickeln, die am Markt wirklich gebraucht werden.“

05

FLYLA GMBH

Gründungsteam: Fabian Höhne, Frederic Lapatschek

Gründung: 2018

Hochschule: Technische Universität München

Gründungsnetzwerk: UnternehmerTUM

EXIST-Gründerstipendium: 2017 – 2018

www.flyla.com

Die Geschäftsidee

„Wir bieten eine Flugreiseplattform für Studierende an. Indem wir Drittanbieter umgehen, können wir aufgrund unserer Partnerschaften mit internationalen Fluggesellschaften Rabatte von etwa 35 Prozent anbieten. Als erstes Unternehmen bieten wir dabei alle Flugbuchungen mit einem CO₂-Ausgleich an. Das bedeutet, wir kompensieren jede einzelne Flugreise und pflanzen darüber hinaus mindestens einen Baum. Die Organisation First Climate zertifiziert für uns die Klimaneutralität aller Buchungen. Die Baumpflanzungen erfolgen in Kooperation mit der amerikanischen Non-Profit-Organisation Eden Reforestation Projects in Nepal, Madagaskar, Haiti, Indonesien, Mosambik und Kenia. Für jeden Kurzstreckenflug pflanzen wir einen Baum, für eine Mittelstreckenverbindung zwei und für jede Langstreckenbuchung drei Bäume.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Wir verzeichnen bereits über 20.000 Studierende auf unserer Plattform. Davon sind bereits 2.500 Studierende aus ganz Deutschland einmal oder mehrfach über uns durch die Welt gereist. Mittlerweile können Studierende Flüge bei über zehn Fluggesellschaften buchen.“

Jobs

Drei sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



Fabian Höhne und Frederic Lapatschek

Wie geht es weiter?

„In Zukunft sollen auch Unterkünfte und Aktivitäten für Studierende auf der Plattform gebucht werden können. Zudem lässt sich das Angebot für Young Professionals ausdehnen. Das über die Studienzeit erstellte Reiseprofil soll individuelle Angebote sowie eine persönliche Betreuung der Reisenden ermöglichen.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Im Fokus jeder Gründung sollte das zu lösende Problem stehen. Beschäftigt euch daher intensiv mit der Frage, welches Problem ihr für welche Kundengruppe oder Stakeholder lösen möchtet. Die Lösung hierzu findet ihr weniger in der Produktentwicklung, sondern im Austausch mit potenziellen Kunden. In der Anfangsphase kommt es auch nicht so sehr darauf an, Prozesse aufzubauen, die sich skalieren lassen. Vielmehr solltet ihr Maßnahmen ergreifen, die euch näher zum Kunden bringen.“

06

GRIDX GMBH

Gründungsteam: Andreas Booke, David Balensiefen

Gründung: 2017

Hochschule: RWTH Aachen University

Gründungsnetzwerk: RWTH Innovation GmbH

EXIST-Gründerstipendium: 2016 – 2017

www.gridx.ai

Die Geschäftsidee

„Wir stellen flexible, skalierbare und zuverlässige Lösungen im Bereich Internet of Things – IoT – für verschiedene Anwendungsbereiche zur Verfügung, darunter Independent Homes, Smart Charging, Microgrids und Smart Commercial. Mit unseren integrierten und herstellerunabhängigen Lösungen können Energieflüsse visualisiert und angeschlossene Geräte, beispielsweise Photovoltaik-Anlagen, Batteriespeicher oder Ladesäulen für E-Autos, gesteuert werden. Durch das Zusammenspiel unserer Produkte gridBox, gridOS und Cloud ist eine einfache Kommunikation zwischen den verschiedenen Geräten möglich.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Zu unseren ersten Erfolgen zählen mehrere erfolgreiche Finanzierungsrunden und die Akquise von bedeutenden Kunden und Partnern. Wir haben zum Beispiel gemeinsam mit einem namhaften deutschen Hersteller von Heiztechnik-Produkten und Industrie- und Kühlsystemen Independent Homes integriert. Zudem konnten wir in Kooperation mit dem Unternehmen eine Peer-to-Peer-Energiehandelsplattform aufbauen. In Zusammenarbeit mit einem Stromerzeuger haben wir außerdem ein dynamisches Lastmanagement von Ladestationen entwickelt. Die Technologie wurde in einem Hotel installiert mit dem Ziel, die Energieflüsse des Hotelbetriebs, der Dach-Photovoltaikanlage und der Ladesäulen zu optimieren. Zu unseren Erfolgen zählt darüber hinaus die Eröffnung unseres Büros im Silicon Valley im Rahmen unserer Teilnahme am German-Accelerator-Programm. Dadurch konnten wir erste internationale Kontakte in San Francisco knüpfen.“

Jobs

33 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



Andreas Booke und David Balensiefen

Preise und Auszeichnungen:

- 2019 – Energie.Digital.19 Innovation Award
- 2019 – VDE-Innovations-Preis
- 2018 – Digital Energy Award

Wie geht es weiter?

„Unser Ziel ist es, die übergreifende IoT-Plattform des dezentralen und digitalisierten Energiezeitalters zu werden. Dafür entwickeln wir mit unseren Partnern kontinuierlich neue Geschäftsmodelle sowie Software und Hardware, um Schnittstellen und Protokolle zu erweitern. Wir möchten mit großen Kundenprojekten die Zukunft der Energieversorgung gestalten.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Testet vor allem in der Anfangsphase verschiedene Dinge aus, ohne zu lange darüber nachzudenken. Ganz nach dem Motto: Done is better than perfect. Habt keine Angst vor euren Schwächen und seid jederzeit offen für Unbekanntes. Dazu gehört auch, selbstbewusst auf Entscheider zuzugehen und jede Chance zu nutzen.“

07

GRINO WATER SOLUTIONS GMBH

Gründungsteam: Alireza Derakhshan, Farzaneh Ahmadloo, Josef Schütz, Sebastian Hörlin

Gründung: 2019

Hochschule: Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg (FAU)

Gründungsnetzwerk: Gründerbüro der FAU, Kontaktstelle WTT der Universität Erlangen-Nürnberg

EXIST-Gründerstipendium: 2019 – 2020

www.grinowater.com

Die Geschäftsidee

„Wir haben eine effiziente, netzunabhängige und wartungsarme Wasserentsalzungs- sowie -reinigungsanlage entwickelt, die auf Basis von Solarenergie einen fairen und CO₂-freien Zugang zu sauberem Trink- und Nutzwasser ermöglicht. Hotels, Kommunen, Non-Profit-Organisationen u. a. können damit selbst an den entlegensten Orten unabhängig, nachhaltig und kostengünstig Wasser zur Verfügung stellen. Unsere containerfertige Anlage zur Wasserentsalzung und -aufbereitung basiert auf einer netzunabhängig betriebenen Umkehr-Osmose-Anlage. Die Energieversorgung zwischen Photovoltaikmodulen und Entsalzungsanlage verzichtet auf Batterien, die in herkömmlichen Anlagen rund 40 Prozent der gesamten Anlagenkosten ausmachen.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Unser erstes Pilotprojekt in Ghana verläuft sehr erfolgreich. Unsere solarbasierte Wasserentsalzungsanlage sorgt in Kürze dafür, dass zwei Schulen mit mehr als 600 Schülerinnen und Schülern Zugang zu sauberem Wasser erhalten. Wir nutzen dafür Meerwasser und Sonnenenergie und erfüllen damit mehrere



V. l. n. r.: Julian Göbel, Sebastian Hörlin, Josef Schütz, Farzaneh Ahmadloo und Alireza Derakhshan

der UN-Nachhaltigkeitsziele. Das Projekt wird von der Stiftung Innovation und Zukunft finanziert und vom gemeinnützigen Verein Technik ohne Grenzen e.V. unterstützt. Außerdem konnten wir Anfang 2020 einen Händler gewinnen, der zukünftig in Indien unsere Anlagen exklusiv verkaufen wird. Und nicht zuletzt werden die IP-Rechte an den innovativen Alleinstellungsmerkmalen unserer Wasseraufbereitungsanlage von der FAU Erlangen-Nürnberg und der TH Nürnberg zeitnah und gründerfreundlich auf unser Start-up übertragen.“

Preise und Auszeichnungen:

- 2019 – 1. Platz beim Hochsprung-Award
- 2019 – FAU Sandbox-Programm
- 2019 – Sieger in der 1. Runde beim Businessplan-Wettbewerb Nordbayern

Wie geht es weiter?

„Im Anschluss an das Pilotprojekt planen wir für unsere Wasseraufbereitungsanlage den Markteintritt.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Achtet auf eine interdisziplinäre Teamgründung, um bei effizienter Aufgabenteilung verschiedene Sichtweisen und Aspekte in Entscheidungen einzubinden, Fehlerpotenzial vor dem Entstehen zu erkennen und von Beginn an individuelles und firmeninternes Know-how nachhaltig zu erweitern. Baut euch frühzeitig, am besten schon vor der tatsächlichen Gründungsumsetzung, ein internationales Netzwerk auf und pflegt es. Und: Nutzt die Unterstützung eurer Hochschule und eurer Mentoren.“

08

SEEDFORWARD GMBH

Gründer: Jacob P. Bussmann, Jan Ritter**Gründung:** 2018**Hochschule:** Universität Oldenburg**Gründungsnetzwerk:** Gründungs- und Innovationszentrum (GIZ)**EXIST-Gründerstipendium:** 2017 – 2018www.seedforward.de**Die Geschäftsidee**

„Wir haben auf der Basis von Pflanzenextrakten, Mikroorganismen und anderen organischen Materialien eine Saatgutbehandlung entwickelt, die u. a. vor Saatgutkrankheiten schützt und die Pflanzen widerstandsfähiger macht. Darüber hinaus zeigen unsere Feldversuche gute Effekte beim Wurzelwachstum und der Jungpflanzenentwicklung, was zu einer erhöhten Ertragsstabilität führt. Die Beschichtung kann der jeweiligen Pflanzenart, der Bodenbeschaffenheit und dem lokalen Klima optimal angepasst werden und belastet weder den Boden noch das Grundwasser und birgt auch keine Gefahr für Insekten.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Da wir bereits während der EXIST-Förderphase unser Netzwerk ausgebaut haben, konnten wir direkt im Anschluss an EXIST relativ schnell sowohl Saatgutunternehmen als auch Landwirte als Partner gewinnen. EXIST war im Übrigen auch ein Pluspunkt bei unserer Bewerbung für den Climate-KIC-Accelerator. In dem 18-monatigen EU-Förderprogramm für Cleantech-Start-ups wurden wir tatkräftig von Mentoren unterstützt. Zusammen mit der lokalen Unterstützung durch das Seedhouse-Accelerator-Programm der ICO

InnovationsCentrum Osnabrück GmbH und unseren Förderern, hat uns dies stark vorangebracht. Mittlerweile sind wir mit zwei eigenen Produkten erfolgreich auf dem EU-Markt unterwegs.“

Jobs

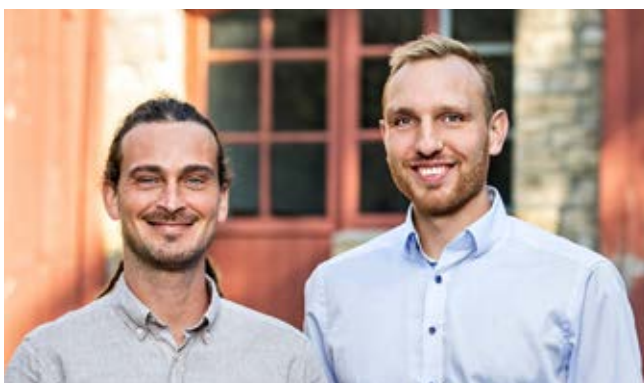
Acht sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Preise und Auszeichnungen:

- 2019 – Postcode Lotteries Green Challenge – Top 25
- 2019 – EIT Food Award
- 2019 – KfW Award Gründen
- 2019 – Innovationspreis Niedersachsen
- 2017 – Start Green Award

Wie geht es weiter?

„Wir stärken kontinuierlich unsere F&E-Kapazitäten in verschiedenen Kooperationsprojekten und bauen Know-how in relevanten Zulassungsverfahren auf. Weiterhin ist die Stärkung der internen Vertriebskompetenzen eine wichtige Herausforderung. Neue Märkte, wie zum Beispiel der medizinische Cannabissektor, sind für unsere Produkte hochinteressant.“



Jan Ritter und Jacob P. Bussmann

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Gerade im Agrarbereich ist es enorm wichtig, frühzeitig mit Landwirten zusammenzuarbeiten. Auch wenn es sich je nach Geschäftsmodell dabei letztlich nicht um die Direktkunden handelt, sind es diejenigen, die mit der Performance der Produkte zufrieden sein müssen. Das heißt, entlang der gesamten Wertschöpfungskette muss bis zum Endnutzer eine reibungslose Anwendung möglich sein.“

09

SMARTRICITY GMBH

Gründungsteam: Sebastian Schmidt, Michael Hasler, Andreas Donig

Gründung: 2018

Hochschule: Universität Passau

Gründungsnetzwerk: Gründungsförderung – Universität Passau

EXIST-Gründerstipendium: 2018 – 2019

www.smartricity.de

Die Geschäftsidee

„Mit der von uns entwickelten Website und App können wir feststellen, wie viel Energie bestimmte Haushalts- und Multimediageräte verbrauchen. Auf der Basis schlagen wir den Nutzern Alternativgeräte vor und zeigen, wann sich der Anschaffungspreis durch die Stromeinsparung amortisiert hat. Die Website kann darüber hinaus als Widget, also als eine Minianwendung, die auf dem Bildschirm eines Smartphones oder Computers ausgespielt wird, in andere Websites integriert werden. Das können zum Beispiel die Websites von Stadtwerken oder Energieberatern sein.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Zu unseren Kunden zählen Endverbraucher sowie Stadtwerke, Energieversorger und Unternehmen der Solarbranche. Außerdem sind wir in Kontakt mit Medienhäusern und weiteren Multiplikatoren, die unser Widget beispielsweise in thematisch passende Onlineartikel einbinden. Trotz des großen Interesses erleben wir aber immer wieder, dass es noch Vorbehalte gegenüber Softwarelösungen gibt, obwohl die Digitalisierung für die Energiewende eine Schlüsselrolle spielt. Von daher hoffen wir, dass deren Akzeptanz zukünftig deutlich zunehmen wird.“

Preise und Auszeichnungen:

- 2019 – Landshuter Gründerpreis
- 2019 – Niederbayerischer Gründerpreis
- 2018 – Top Ten Bayerischer Energiepreis
- 2017 – 1. Platz Businessplan-Wettbewerb ideenReich Südostbayern



Andreas Donig, Sebastian Schmidt und Michael Hasler

Wie geht es weiter?

„Wir werden unseren Vertrieb ausbauen. Aktuell sind wir zum Beispiel im Gespräch mit den großen Playern im Elektronikhandel. Ziel ist es, unsere Anwendung in deren Shopsysteme zu integrieren, um den Nutzerkreis dadurch weiter zu vergrößern.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Lasst euch nicht aus dem Konzept bringen. Während der Gründungsphase und auch danach erlebt man ständig Höhen und Tiefen. Für uns hat sich der Lean-Start-up-Ansatz bewährt: kurze Entwicklungszeiten, früh auf den Markt, Kundenfeedback analysieren und das Produkt anpassen. Der Markt bzw. die Kunden sind ohnehin das Wichtigste. Ihr müsst wissen, ob es einen Markt für euer Produkt gibt.“

10

VILISTO GMBH

Gründer: Christoph Berger, Lasse Stehnen, Christian Brase

Gründung: 2016

Hochschule: Technische Universität Hamburg

Gründungsnetzwerk: StartupDock

EXIST-Gründerstipendium: 2016

www.vilisto.de

Die Geschäftsidee

„Unsere selbstlernende Heizungssteuerung trägt zu einem effizienten Energieverbrauch in Nicht-Wohngebäuden bei. Im Ergebnis sorgt unser Steuerungssystem dafür, dass bei Anwesenheit von Personen die gewünschte Temperatur im Raum herrscht und bei Abwesenheit die Temperatur automatisch gesenkt wird. Das ganze System besteht aus selbstlernenden Heizkörperthermostaten und einem intelligenten Gateway, das die verschiedenen Komponenten und Daten miteinander vernetzt. Sensoren in den Heizkörperthermostaten erkennen zum Beispiel, wann und wie die einzelnen Räume genutzt werden. Diese Daten werden dann zusammen mit den Prognosen des aktuellen Wetterberichts fortlaufend von selbstlernenden Algorithmen verarbeitet. So wird zum Beispiel bei gutem Wetter durch frühzeitiges Abschalten der Heizkörper Energie gespart.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Bisher ist alles sehr gut gelaufen, natürlich auch immer wieder mit schwierigeren Phasen. Nachdem wir einige renommierte Preise gewonnen haben, ist das Vertrauen in uns auf dem Markt gewachsen, sodass auch große Kunden direkt auf uns zukommen. Zu unseren Kunden zählen neben kleinen und mittleren Unternehmen auch DAX-Konzerne sowie Kommunen und Länder.“

Jobs

25 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Preise und Auszeichnungen:

- 2019 – Perpetuum Energieeffizienzpreis der Deutschen Unternehmensinitiative Energieeffizienz DENEFF



V. l. n. r.: Christian Brase, Christoph Berger und Lasse Stehnen

- 2019 – Newcomer des Jahres beim Bundesverband Erneuerbare Energien BEE
- 2018 – Gewinner GründerGeist der Wirtschaftsjunioren Hamburg

Wie geht es weiter?

„In Kürze werden wir die komplette DACH-Region beliefern und in Teamaufbau und Wachstum investieren. Wir haben gezeigt, dass wir Kunden gewinnen und auch halten können. Jetzt, im dritten Jahr unserer Serienproduktion, stehen wir kurz vor der Skalierung.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Wichtig ist, sich möglichst wenig aus dem Konzept bringen zu lassen und sich auf sein Kernthema zu fokussieren. Und dabei aber immer wieder kritisch heranzugehen und zu überlegen, ob jeder Schritt, den man gerade tut, einen auch wirklich weiterbringt. In dem Zusammenhang spielt das Feedback von potenziellen Kunden und Branchenkennern eine große Rolle. Was habt ihr für Bedürfnisse? Wie hat euch die Lösung gefallen, die wir euch angeboten haben? Die Antworten darauf bringen jedes Start-up ein großes Stück weiter.“

„Je schneller man seine Nische gefunden hat, in der man starten kann, desto schneller wird einem geglaubt, dass man auch andere Nischen bedienen kann.“

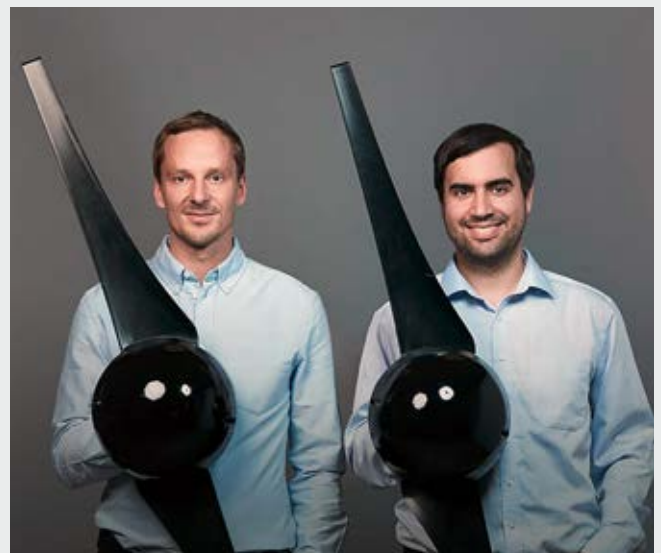
Kleinwindanlagen, die auf Dächern von Einfamilienhäusern oder Gewerbegebäuden montiert werden, gibt es schon seit vielen Jahren. Nur: Die Technologie hat sich kaum weiterentwickelt. Und auch die Anschaffung der Anlagen ist teuer. Das Gründungsteam der MOWEA GmbH, einer Ausgründung der Technischen Universität Berlin, hat daher kostengünstige Mikroturbinen entwickelt, die je nach Energiebedarf zu größeren oder kleineren Windanlagen zusammengesetzt werden können. Es handelt sich um die erste modulare Kleinwindanlage weltweit.

Herr Dr. Naumann, Sie stellen modulare Kleinwindanlagen her. Was kann man sich darunter vorstellen?

Dr. Naumann: Die Idee ist im Rahmen eines Forschungs- und Entwicklungsprojekts an der TU Berlin entstanden. Üblicherweise stellt man sich unter einer Windkraftanlage einen großen Rotor, einen Antriebsstrang, einen Generator und ein Getriebe vor. Unsere Idee war es, stattdessen Mikroturbinen zu entwickeln, die jeweils aus einem vergleichsweise kleinen Rotorblatt und Generator bestehen sowie über die notwendige Regelungselektronik verfügen. Diese Mikroturbinen lassen sich in beliebig großer Zahl zu einem System zusammenschließen. Es handelt sich um ein modulares System, das je nach Energiebedarf jederzeit erweitert werden kann. Insofern eignet es sich sowohl für Gewerbebetriebe als auch für Einfamilienhäuser. Der große Vorteil ist, dass diese Mikroturbinen relativ einfach und in Serie produziert werden können, sodass die Kosten vergleichsweise niedrig sind.

Sie haben von 2016 bis 2017 EXIST-Gründerstipendium erhalten. Damals hatten Sie noch das Ziel, Ihre Windanlagen in Entwicklungs- und Schwellenländern einzusetzen. Warum sind Sie davon abgekommen?

Dr. Naumann: Wir mussten relativ schnell lernen, dass ein kleines Team nicht vom Start weg in der Lage dazu ist, in fernen Ländern Geschäfte zu machen. Davon kann ich auch nur abraten. Als kleines Team, das gerade in die Selbständigkeit startet, ist man da einfach überfordert. Sinnvoller ist es, erst einmal zu sehen, ob es einen Markt vor der Haustür gibt und den dann zu bedienen. Nachdem wir uns zu Beginn der EXIST-Phase mit vielen Unternehmern über Vertriebskooperationen unterhalten und nicht zuletzt durch Messebesuche ein super Feedback für den deut-



Die Gründer der MOWEA GmbH: Dr.-Ing. Till Nauman und Andreas Amberger

schen Markt bzw. die ganze DACH-Region erhalten hatten, haben wir gesagt: „Gut, wir befinden uns sowieso noch im Entwicklungsstadium, also versuchen wir es nicht gleich in Indien oder in Afrika, sondern konzentrieren uns erst einmal auf den deutschsprachigen Markt.“

Wer sind Ihre Kunden?

Dr. Naumann: Wir konzentrieren uns zurzeit auf Industriekunden. Wir haben zum Beispiel ein großes Telekommunikationsunternehmen für uns gewinnen können, an deren Funkmasten wir unsere Turbinen befestigen und testen können. Außerdem installieren wir unsere Anlagen auf den Flachdächern von produzierenden Unternehmen. Im nächsten Schritt werden wir auch die Anwendung bei Privatkunden, wie zum Beispiel Einfamilienhausbesitzern, ins Visier nehmen.

Wie sind Sie bei der Akquise vorgegangen?

Dr. Naumann: Man muss natürlich viel netzwerken. Mindestens einer aus dem Team muss sich daher die Zeit nehmen, um auf den vielen Netzwerkveranstaltungen Kontakte zu knüpfen. Unseren Telekommunikationskunden haben wir nach einem Pitch bei einer Alumni-Veranstaltung kennengelernt. Veranstalter war das Centre for Entrepreneurship der TU Berlin, dessen Mitarbeiterinnen wirklich sehr engagiert sind.

Wie hat sich Ihr Unternehmen seit der Gründung entwickelt?

Dr. Naumann: Gut. Ich bin sehr zufrieden mit der Entwicklung, auch wenn es natürlich schwierige Phasen gab. Im Anschluss an die EXIST-Förderphase fehlte uns zum Beispiel eine Anschlussfinanzierung. Wir hatten zwar mehrere Venture-Capital-Geber kontaktiert, aber zu dem Zeitpunkt noch keine Pilotkunden, um zu zeigen, dass unsere Mikroturbinen tatsächlich funktionieren. Für Kapitalgeber ist aber genau das ein ganz wichtiges Kriterium: dass man die Funktionsfähigkeit des Produkts beim Kunden in der Praxis validiert.

Hinzukommt, dass die Anwendungsmöglichkeiten unserer Windkraftanlagen sehr vielfältig sind. Das ist aber nicht unbedingt von Vorteil bei der Investorenakquise. Im Gegenteil: Je schneller man seine Nische gefunden hat, in der man starten kann, desto schneller wird einem geglaubt, dass man auch andere Nischen bedienen kann. Also: Nicht auf fünf Partys gleichzeitig tanzen, sondern eine auswählen und da richtig Gas geben.

Gibt es etwas, das Sie rückblickend anders machen würden?

Dr. Naumann: Ich würde mehr auf die betriebswirtschaftliche Kompetenz im Team achten. Man hat als junges Unternehmen viel mit Leuten zu tun, die den Mund sehr voll nehmen, aber nicht unbedingt die notwendige praktische Erfahrung mitbringen. Es ist aber wichtig, jemanden im Team zu haben, der betriebswirtschaftlich versiert ist und unternehmerische Erfahrung hat. Die Person sollte daher nicht zu jung sein.

Wie sehen Ihre nächsten unternehmerischen Schritte aus?

Dr. Naumann: Wir wollen in zwölf Monaten in der Lage sein, in die Werkzeuge für die Produktion zu investieren. Außerdem werden wir zusammen mit unseren Kunden unsere Technologie noch einmal auf Herz und Nieren testen. Für das vierte Quartal 2020 sollte dann die Serie-A-Finanzierung stehen. Ideal wäre ein strategischer Partner, zum Beispiel ein hardwareproduzierendes Gewerbe. Ich hätte auch nichts gegen eine Kofinanzierung durch die Investitionsbank Berlin. Da führen wir im Moment die ersten Gespräche.

Die Internationalisierung haben Sie erst einmal verschoben?

Dr. Naumann: Die Internationalisierung haben wir für 2022/23 geplant. Wir machen jetzt voraussichtlich einen ersten Piloten in Indien. Wir werden versuchen, Mitarbeiter zu finden, die sich mit den Gegebenheiten vor Ort auskennen, die Beziehungen und Netzwerke in diesen Ländern haben. Es gibt auch verschiedene Institutionen wie die Auslandshandelskammern, die einen unterstützen. Aber das Ganze hat jetzt erst einmal noch keine Priorität.

MOWEA GmbH

Gründer: Dr.-Ing. Till Nauman, Andreas Amberger

Gründung: 2016

EXIST-Gründerstipendium: 2016 – 2017

Hochschule: Technische Universität Berlin

Gründungsnetzwerk: Centre for Entrepreneurship

www.mowea.world

EXIST-Forschungstransfer

Wachstumsstark und hochinnovativ:
Das sind Start-ups, die mit EXIST-
Forschungstransfer unterstützt werden.

EXIST-Forschungstransfer unterstützt herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, die mit aufwendigen und risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden sind. Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen zehn erfolgreiche Start-ups mit ihren innovativen Produkten vor.



01

AEDIFION GMBH

Gründungsteam: Dr.-Ing. Johannes Peter Fütterer, Felix Dorner,
Dr. rer. nat. Jan Henrik Ziegeldorf, Erik Brümmendorf

Gründung: 2017

Hochschule: Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen

Gründungsnetzwerk: Aachen Entrepreneurship, Digitalhub Aachen

EXIST-Forschungstransfer: 2017 – 2020

www.aedifion.com

Die Geschäftsidee

„Gebäude verursachen einen Großteil des Gesamtenergieverbrauchs. Obwohl oder gerade weil die Energiesysteme innerhalb von modernen Gewerbeimmobilien immer stärker vernetzt werden, läuft der Betrieb der verbauten Technik nicht immer reibungslos. Beispiel Wärmepumpen, Blockheizkraftwerke oder Temperatursensoren: Sind die Anlagen nicht auf den spezifischen Gebäudebedarf eingestellt, erfüllen sie ihre Aufgaben nur unzureichend. Wir haben daher ein Verfahren und eine Plattform entwickelt, die Mängel und technische Fehleinstellungen automatisch identifizieren, in einem regelmäßigen Rhythmus Optimierungsmaßnahmen vorschlagen und schlussendlich eine bessere Betriebsführung ermöglichen.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Mit unserer Plattform bedienen wir von Ingenieurbüros über Mittelständler bis hin zu DAX-notierten Konzernen einen breiten Kundenkreis aus unterschiedlichen Bereichen des Energie- und Immobiliensektors. Größter Erfolg ist für uns, dass große Unternehmen inzwischen vollständig auf unsere Lösung setzen und wir damit etablierte Zulieferer von vergleichbaren Plattformlösungen ablösen. Mittlerweile kommen wir auch bei Neubauten als vernetzende Plattform zum Einsatz. Für unser weiteres Wachstum konnten wir eine siebenstellige Finanzierungsrunde schließen.“

Jobs

15 sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



V.l.n.r.: Erik Brümmendorf, Dr.-Ing. Johannes Fütterer, Felix Dorner und Dr. rer. nat. Jan Henrik Ziegeldorf

Preise und Auszeichnungen:

- 2020 – Trusted IoT Alliance – Smart Buildings Challenge #2 & #3
- 2018 – Beyond Conventions – Building Automation Challenge
- 2018 – Gründerwettbewerb: Digitale Innovationen
- 2018 – RWTH Aachen University – Spin-off Award

Wie geht es weiter?

„Mittelfristig werden wir uns auf dem deutschsprachigen Markt als die Plattform zur Digitalisierung von Gebäude- und Energiesystemen etablieren und international expandieren. Neben der digitalen Erweiterung von Bestandsgebäuden setzen wir in Zukunft noch stärker auf die Ausstattung von Smart Commercial Buildings im Neubau.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Erarbeitet möglichst früh im Austausch mit unterschiedlichen Kundengruppen deren Bedürfnisse. Hört genau hin und versucht nicht alles anzubieten, was rein theoretisch umsetzbar wäre. Bringt euer Minimal Viable Product früh zum Einsatz und baut es dann schrittweise weiter aus.“

02

CELLBRICKS GMBH

Gründer: Dr. Lutz Kloke

Gründung: 2016

Hochschule: Technische Universität Berlin

Gründungsnetzwerk: Centre for Entrepreneurship

EXIST-Forschungstransfer: 2015 – 2018

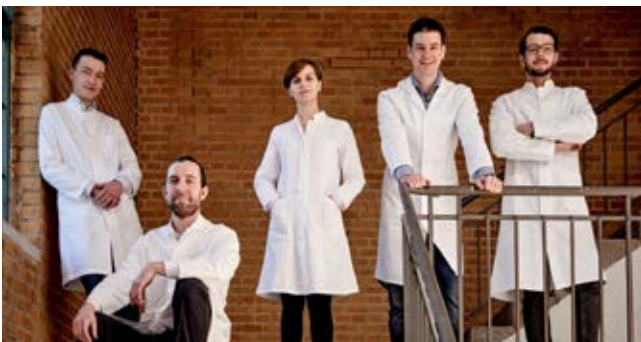
www.cellbricks.com

Die Geschäftsidee

„Die Idee zu Cellbricks ist im Rahmen meiner Doktorarbeit an der TU Berlin entstanden. Ich habe mit meinem Team darauf aufbauend ein Bioprinter-System entwickelt, mit dem physiologische Gewebemodelle, zum Beispiel Leber- oder Knorpelmaterial, hergestellt werden können. Bioprinting funktioniert dabei analog dem 3D-Druck, nur werden anstelle von Plastik oder Metall Biopolymere, wie zum Beispiel das Protein Kollagen, verwendet. Unser System besteht aus einem 3D-Bioprinter, Bioinks, das sind Substanzen, die für den 3D-Druck geeignet sind, und einer Softwareanwendung. Wir orientieren uns mit unserer Technologie am Bedarf der medizinischen und pharmazeutischen Forschung nach Organmodellen: Organteile oder 3D-Zellkulturen, die in der Petrischale wie ein komplettes Organ getestet werden können.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Wir drucken beziehungsweise produzieren bereits Leber- und Knorpelmodelle für die Arzneimittelentwicklung und Toxikologie. Aktuell entwickelt das Team eine Plazenta zur Testung von Chemikalien und Pharmazeutika. Darüber hinaus vertreiben wir Produkte zum Aufbau von Miniorganen und 3D-Zellkulturen.“



V. l. n. r.: Alexander Thomas, Dr. Lutz Kloke (Gründer), Anna-Klara Amler, Dr. Tobias Lam und Dr. Benjamin Noichl

Jobs

Sieben sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Preise und Auszeichnungen:

- 2019 – SXSW – Winner Berlin Saloon
- 2018 – United Nations – World Summit Award
- 2018 – FabCon – 1. Platz Start-up-Wettbewerb
- 2017 – Preisträger beim BMWi-Gründerwettbewerb – Digitale Innovation
- 2017 – Internationales Design Zentrum Berlin – UX Design Award Gold
- 2017 – TU Berlin – Gründerpreis
- 2016 – Volksbank Berlin – Gründerpreis
- 2016 – Humboldt Innovation – Preis Forum Junge Spitzenforscher

Wie geht es weiter?

„Im Rahmen unserer Internationalisierung werden wir den Vertrieb über den europäischen Markt hinaus aufbauen. Mittelfristig planen wir, unsere Produkte auch für Implantationen zuzulassen.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Olli Kahn hat das Thema Start-up in seinem Mantra ‚Weiter, immer weiter‘ sehr passend zusammengefasst.“

03

FDX FLUID DYNAMIX GMBH

Gründungsteam: Dr. Bernhard Bobusch, Dr. Oliver Krüger, Dr. Jens Wintering

Gründung: 2015

Hochschule: Technische Universität Berlin

Gründungsnetzwerk: Centre for Entrepreneurship

EXIST-Forschungstransfer: 2015 – 2017

www.fdx.de

Die Geschäftsidee

„Wir entwickeln und vertreiben Düsen, die einen bewegten Strahl erzeugen. Unsere Oscijet-Düsen werden gelegentlich auch als Pendeldüsen bezeichnet. Im Unterschied zu herkömmlichen Düsen bilden sie eine selbsterregte Schwingung in ihrem Inneren, ohne dabei auf bewegliche Bauteile angewiesen zu sein. Mit unserer Technologieplattform sind wir in der Lage, die Düsen genau an die Kundenbedürfnisse hinsichtlich Frequenz, Druckverlust und Strahlverlauf usw. anzupassen. Der schwingende Strahl hilft dabei, Oberflächen effektiver zu reinigen, zu benetzen und Flüssigkeiten oder Gase zu verteilen, sodass Ressourcen und Zeit eingespart werden. Darüber hinaus macht der Verzicht von beweglichen Bauteilen die Düsen äußerst robust und weniger wartungsintensiv.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Unsere Düsen werden derzeit serienmäßig von ausgewählten Unternehmen in Gasturbinen, der professionellen Stallreinigung und in Reinigungsspritzen für den Haus- und Gartenbedarf eingesetzt. Außerdem haben wir erste vielversprechende Gespräche mit Luftfahrtunternehmen geführt, da sich unsere Düsen auch in der Klimatisierung und in Triebwerken von Flugzeugen einsetzen lassen.“

Jobs

Zwölf sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Preise und Auszeichnungen:

- 2019 – Publikumspreis bei der BMWi-StartUp Night! Luft- und Raumfahrtindustrie
- 2016 – Young Tech Enterprises Award
- 2016 – Sieger in der Kategorie Energy and Utilities der Pioneers Challenge
- 2015 – Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg
- 2015 – Startup+ Label der TU Berlin

Wie geht es weiter?

„Nach dem Aufbau unserer Unternehmensstruktur und der Fokussierung auf die Bauteilentwicklung in den letzten zwei Jahren werden wir uns in diesem Jahr auf den Vertrieb konzentrieren, neue Märkte erschließen und ein gesundes und nachhaltiges Wachstum anstreben.“



V.l.n.r.: Dr. Oliver Krüger, Dr. Jens Wintering und Dr. Bernhard Bobusch

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Einigt euch vor der Gründung auf eine gemeinsame Vision und Strategie und regelt die Zuteilung der Anteile. Dann könnt ihr euch nach der Gründung auf Produkt und Kunden fokussieren.“

04

HERONE GMBH

Gründungsteam: Dr. Christian Garthaus, Daniel Barfuss, Alexander Rohkamm, Madlin Stöß

Gründung: 2017

Hochschule: Technische Universität Dresden

Gründungsnetzwerk: Dresden exists

EXIST-Forschungstransfer: 2017 – 2019

www.herone.de

Die Geschäftsidee

„Die bisherige Produktion von Composite-Bauteilen, also Materialien, bei denen Verstärkungsfasern in einen Kunststoff eingebettet sind, ist zumeist mit einem hohen manuellen Arbeitsaufwand verbunden und eignet sich daher nur bedingt für Anwendungen mit hohen Stückzahlen. Die von uns entwickelte Technologie basiert dagegen auf der flechttechnischen Verarbeitung faserverstärkter Bändchen (Tapes) zu formangepassten textilen Vorformlingen. Aufgrund der thermoplastischen Verarbeitungseigenschaften können diese unter Druck und hoher Temperatur in wenigen Minuten zu fertigen Composite-Bauteilen, wie z. B. Streben, Rohrleitungen oder Antriebswellen, gepresst werden. Die Besonderheit des Materials ist, dass es schweiß- und umformbar ist. Diese Eigenschaften ermöglichen es uns, zusätzliche Funktionen in das Bauteil zu integrieren. So werden beispielsweise die Rohrleitungen direkt im Herstellungsprozess mit den erforderlichen Anschlusselementen ausgerüstet. Da die Technologie aus einem Luftfahrt-Projekt an der TU Dresden entstanden ist und über Jahre mit Partnern aus der Luftfahrt weiterentwickelt wurde, ist der Luftfahrt-Sektor ein sehr attraktiver Zielmarkt für uns. Weitere Anwendungsgebiete bieten sich aber auch in der Raumfahrt, Medizintechnik und der Sportindustrie an.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Zunächst einmal ist die Übertragung der IP-Rechte von der TU Dresden auf unser Start-up erfolgreich verlaufen. Darüber hinaus können wir bereits erste erfolgreiche Entwicklungsprojekte mit Kunden aus der Luftfahrt, Automobilindustrie, Raumfahrt und Sportindustrie verzeichnen.“

Jobs

Fünf sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



(Hintere Reihe:) Alexander Rohkamm (Gründer), Madlin Stöß (Gründerin), Ansgar Heide, Christian Garthaus (Gründer), Ferdinand Süß
(Vordere Reihe:) Fabian Assmann, Johannes Lindenau, Daniel Barfuss (Gründer)

Preise und Auszeichnungen:

2019 – JEC Composites Innovation Award in der Kategorie Aerospace

Wie geht es weiter?

„Unser Ziel für 2020 ist die Herstellung des ersten Bauteils in der eigenen Anlage. Mittelfristig wollen wir uns zum führenden Produzenten für maßgeschneiderte thermoplastische Composite-Profilbauteile entwickeln. Mit starker Fokussierung auf den wachsenden Luftfahrtmarkt werden wir uns darüber hinaus vermehrt dem Thema Zertifizierung annehmen, um in 2021 die erforderliche ISO 9100 zu erhalten.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Bewerbt euch für ein EXIST-Programm! Nur dank der Unterstützung von EXIST und der TU Dresden sind wir in der Lage, unseren Weg derart eigenständig und erfolgreich zu gehen.“

05

INTERPANEL GMBH

Gründungsteam: Alexander Buff, Daniel Himmel, Dominik Donderer

Gründung: 2017

Hochschule Technische Hochschule Rosenheim

Gründungsnetzwerk: Gründer Regio M

EXIST-Forschungstransfer I und II: 2015 – 2018

www.interpanel.com



V. l. n. r.: Dominik Donderer, Alexander Buff und Daniel Himmel

Die Geschäftsidee

„Wir haben eine Klimaleuchte zur Verbesserung des Raumklimas und der Raumakustik entwickelt. Dabei handelt es sich um Licht-, Heiz- und taupunktunabhängig kühlende Decken- und Wandelemente, die potenziell gesundheitsgefährdende und energieintensive Luftklimatisierungsanlagen ersetzen können. Darüber hinaus tragen sie zu einer besseren Akustik im Raum bei. Die integrierte Systemlösung wird installationsfertig geliefert und unterscheidet sich nicht zuletzt aufgrund ihres modularen Aufbaus von vergleichbaren Angeboten. Durch die taupunktunabhängige Flächenkühlung ergibt sich ein völlig neues Anwendungsspektrum für die Nutzung von Raumkühlensystemen, die im Unterschied zu üblichen Klimaanlagen vollkommen geräuschlos arbeiten.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Ohne Beteiligungen oder Bankenfinanzierung war es uns möglich, aus dem Cashflow ein solides Wachstum zu finanzieren. Wir verfügen über eine eigene Fertigung mit derzeit über 1000 m² Büro- und Produktionsflächen sowie einem neuen Schulungszentrum für Architekten, Planer und Installateure. Wir haben zahlreiche Kunden im Mittelstand und im Konzernumfeld

sowie eine sehr wachstumsorientierte Pipeline mit neuen Produkten und Projekten im In- und Ausland.“

Jobs

Sieben sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Preise und Auszeichnungen:

- 2019/2020 – Top 25 global, ConTechMap from BUILT WORLD light & building
- 2018 – Top 100 Start-up SET-Award der dena, World Energy council
- 2018 – PERPETUUM Energieeffizienzpreis der DENEFF
- 2018 – Top 3 Handelsblatt Energy Awards
- 2017 – Gewinner Scale-Track Green Building, San Francisco
- 2017 – 2. Platz Medical Valley Award

Wie geht es weiter?

„Wir konzentrieren unsere Aktivitäten derzeit auf Projekte in der DACH-Region. Durch den systematisierten Produktansatz ist die Integration der gesamten Wertschöpfungskette mit Speichertechnologien, künstlicher Intelligenz und regenerativer Energieerzeugung ebenso ein Thema wie skalierbare Sanierungskonzepte für gewerbliche Bestandsimmobilien.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Versucht am besten schon in der frühen Phase einen exzellenten Vertrieb anzustreben. Außerdem solltet ihr vermeiden, das Rad immer wieder neu zu erfinden. Nutzt vielmehr am Markt verfügbare Innovationen, um euer Produkt optimal den Kundenanforderungen anzupassen.“

06

INTRAPORE GMBH

Gründungsteam: Dr. Julian Bosch, Dr. Johannes Bruns

Gründung: 2016

Hochschule: Bergische Universität Wuppertal

Gründungsnetzwerk: Bizeps

EXIST-Forschungstransfer: 2016 – 2018

www.intrapore.com

Die Geschäftsidee

„Wir haben ein Verfahren entwickelt, das schadstoffbelastete Böden und Grundwasser schonend, schnell und dauerhaft saniert. Dazu injizieren wir ein flüssiges Stoffgemisch aus patentierten Nano- und Mikropartikeln in kontaminierte Bodenzonen und Grundwasserbereiche. Die Partikel reagieren mit den tief im Boden liegenden Schadstoffen, sodass beispielsweise Schwermetalle, Cyanide, Lösemittel, Mineralöl-Kohlenwasserstoffe und krebserregende Rückstände aus Feuerlöschmitteln neutralisiert werden.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Wir sind seit 2016 erfolgreich am Markt und haben zahlreiche Umweltsanierungen im In- und Ausland durchgeführt. Wir konnten dabei sowohl unsere Technologie-Führerschaft ausbauen als auch unsere Umsätze kontinuierlich steigern.“

Jobs

Zehn sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



Dr. Julian Bosch

Preise und Auszeichnungen:

- 2019 – Top 3 – Next Economy Award Change
- 2018 – Landessieger NRW – KfW Award Gründen
- 2017 – 1. Platz – Clean Tech Open Challenge
- 2015 – 1. Platz – KUER Businessplan-Wettbewerb

Wie geht es weiter?

„Wir wollen uns weiter als verlässlicher Partner auf dem Markt für Umweltsanierungen in Deutschland und Europa etablieren. Zusätzlich arbeiten wir an ersten Übersee-Projekten. Gleichzeitig wollen wir hochinnovativ bleiben und mit Forschungspartnern an neuen Produkten und Lösungen für unsere Kunden arbeiten.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Bleibt ruhig und gelassen. Hört gut zu, wenn ihr mit Kunden redet, und achtet immer schön auf den Cash Flow.“

07

MEMETIS GMBH

Gründungsteam: Dr. Christof Megnin, Dr. Hinnerk Oßmer, Dr. Marcel Gültig, Christoph Wessendorf

Gründung: 2017

Hochschule: Karlsruher Institut für Technologie (KIT)

Gründungsnetzwerk: KIT-Gründerschmiede

EXIST-Forschungstransfer: 2017 – 2019

www.memetis.com

Die Geschäftsidee

„Wir entwickeln so genannte Miniatur-Aktoren. Dabei handelt es sich um besonders kompakte Komponenten in technischen Geräten, die eine bestimmte Aktion veranlassen, wie zum Beispiel das Öffnen oder Schließen eines Ventils. Insgesamt ist der Einsatz sehr breit gefächert und kommt für viele Branchen, wie zum Beispiel der Biotechnologie oder Medizintechnik, infrage. Wir strukturieren diese Aktoren auf Basis eines speziellen Werkstoffes, der im Vergleich zu bisherigen Lösungen eine bessere Integrierbarkeit in bestehende Systeme bei gleichzeitig höherer Leistung im Vergleich zur Bauteilgröße erlaubt. Außerdem ermöglichen diese Aktoren eine höhere Flexibilität bei der Anpassung an kundenspezifische Anforderungen. Bei dem Werkstoff handelt es sich um so genannte Formgedächtnislegierungen, eine smarte Legierung, die sich im kalten Zustand leicht verformen lässt, nach Erwärmung jedoch eigenständig wieder die Ursprungsform annimmt. Dabei werden die für uns notwendigen Kräfte und Wege realisiert. Aufgrund unserer RapidManufacturing-Technologie können wir schnell auf veränderte Anforderungen unserer Kunden reagieren.“



V. l. n. r.: Prof. Dr. Manfred Kohl (wissenschaftlicher Berater), Dr. Christof Megnin, Dr. Hinnerk Oßmer, Christoph Wessendorf und Dr. Marcel Gültig

Erste unternehmerische Erfolge

„Wir haben mit der Serienproduktion von 50.000 Stück für einen deutschen Mittelständler begonnen. Darüber hinaus konnten wir zahlreiche weitere Aufträge von Kunden aus verschiedenen Branchen abschließen. Als Erfolg verbuchen wir auch, dass wir im Jahr 2018 unter anderem mit Unterstützung des Hightech-Gründerfonds eine siebenstellige Seedfinanzierung erhalten haben.“

Jobs

Sieben sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Preise und Auszeichnungen:

- 2017 – Sieger beim Elevator Pitch BW
- 2017 – Cyber Champions Award (Innovationspreis)
- 2017 – 2. Platz beim Cyber-One-Wettbewerb

Wie geht es weiter?

„Wir konzentrieren uns auf die Akquise von Kunden in den Life-Sciences, um das von uns entwickelte Miniaturventil und die darauf basierende Fluidtechnik zu vermarkten. Daneben bauen wir gerade eine Serienfertigung für Befüllventile in der Automatisierungstechnik auf.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Neben Durchhaltevermögen und Motivation sollte man als Gründerin oder Gründer auch eine gewisse Bescheidenheit mitbringen, sich viele Ratschläge anhören und die richtigen beachten.“

08

PERAGRAFT GMBH

Gründungsteam: Dr. Valentine Gesché, Dr. Kathrin Kurtenbach, Alexander Löwen

Gründung: 2019

Hochschule: RWTH Aachen University

Gründungsnetzwerk: RWTH Innovation GmbH

EXIST-Forschungstransfer: 2018 – 2020

www.peragraft.de

Die Geschäftsidee

„Mit dem PerAGraft-Stentgraft haben wir eine individuelle Prothese entwickelt, um komplexe Aussackungen der Hauptschlagader, so genannte Aortenaneurysmen, zu therapieren. Die Prothesen werden mithilfe einer durchgängigen digitalen Prozesskette von der Klinik bis zum individualisierten Implantat sowie einem innovativen textilen Fertigungsverfahren hergestellt. Aufgrund dieses neuartigen Verfahrens können erstmals patientenindividualisierte Implantate innerhalb von nur fünf Tagen hergestellt und ausgeliefert werden – im Unterschied zu mehreren Wochen oder Monaten bei herkömmlichen Verfahren. Damit ist nun auch eine endovaskuläre Behandlung, also die Implantation von Gefäßstützen zur Stabilisierung der Hauptschlagader, in dringenden Fällen möglich.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Mehrere Kliniken zeigen bereits Interesse an unserer Prothese. Von Beginn an arbeiten wir in der Produktentwicklung eng mit klinischen Partnern zusammen.“

Preise und Auszeichnungen:

- 2019 – Innovationspreis des Landes Nordrhein-Westfalen in der Kategorie Nachwuchs für Frau Dr. Valentine Gesché
- 2019 – Gewinner des AC² Businessplan-Wettbewerbs
- 2019 – Hauptpreisträger beim BMWi-Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen



V. l. n. r.: Alexander Löwen, Dr. Valentine Gesché und Dr. Kathrin Kurtenbach

Wie geht es weiter?

„Wir finalisieren derzeit unsere Produktentwicklung und planen, demnächst in eigene Büro- und Laborräume umzuziehen. Außerdem kümmern wir uns gerade um eine geeignete Anschlussfinanzierung. Der Markteintritt für unseren PerAGraft Stentgraft ist für das Jahr 2024 geplant.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Machen – lernen – verbessern – und niemals aufgeben!“

09

RMF TECH GMBH

Gründungsteam: Martin Reiber, Robin Hofmann, Christina Thölke, Radek Vostal, Prof. Dr. Martin Bertau

Gründung: 2019

Hochschule: Technische Universität Bergakademie Freiberg

Gründungsnetzwerk: SAXEED

EXIST-Forschungstransfer: 2018 – 2020

www.rmf-tech.com

Die Geschäftsidee

„Aktuell sieht es meist so aus, dass in der Industrie wertvolle Metalle wie Indium, Gallium und Germanium in Produktionsrückständen landen und entsorgt werden. Sprich: Sie landen auf dem Müll. Genauso übrigens wie die meisten elektronischen Endgeräte, sobald sie nicht mehr gebraucht werden. Wir haben es uns daher zur Aufgabe gemacht, die Metalle aus Produktionsrückständen wie Schlacken, Schlämmen und Stäuben herauszufiltern und den Unternehmen wieder für die Produktion zur Verfügung zu stellen, sodass der Stoffkreislauf geschlossen wird. Das spart nicht nur Beschaffungs- und Entsorgungskosten, sondern sichert auch die regionale Rohstoffversorgung. Gleichzeitig wird das Versorgungsrisiko für diese Metalle, die ja hauptsächlich aus Asien kommen, reduziert.“

Erste unternehmerische Erfolge

„Wir sind sehr zufrieden. Ursprünglich wollten wir die Gründung erst später realisieren, hatten aber dann schon so viele Anfragen von Pilotkunden und Zusagen für Forschungsaufträge, dass wir den Gründungszeitpunkt vorverlegt haben. Die Kunden-Akquise läuft also sehr gut. Den ersten Auftrag haben wir in 2019 bereits abgeschlossen.“

Preise und Auszeichnungen:

- 2020 – Watchlist in der Kategorie Tech & Engineering der Zeitschrift Business Punk
- 2019 – Finalist beim Green Alley Award
- 2019 – Publikumspreis für den besten Pitch beim Project Pitch-Wettbewerb der swb AG



V.l.n.r.: Martin Reiber, Christina Thölke, Robin Hofmann und Radek Vostal

Wie geht es weiter?

„Wir werden mit unserer Pilotanlage weitere Forschungsaufträge bearbeiten und unsere Technologie weiterentwickeln. Das Ganze soll darin münden, dass wir einen Standort finden, wo wir in den nächsten zwei, drei Jahren eine Produktionsanlage bauen können.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Wir raten allen Teams, die sich für EXIST-Forschungstransfer bewerben möchten und ein sehr technikorientiertes Produkt entwickeln, die Projektlaufzeit auf zwei Jahre anzusetzen. Vor allem wenn der Bau einer Pilotanlage vorgesehen ist. Dabei kommt es unserer Erfahrung nach immer wieder zu Problemen aufgrund der langen Lieferzeiten von Geräten und Anlagenteilen – auch durch die Beschaffungszeiten an der Hochschule. Die muss man mit einplanen. Und nicht zuletzt sollte man alle Mitarbeiter der Hochschule und des Gründungsnetzwerks, die in das Projekt involviert sind, kontinuierlich informieren. Damit sind alle auf demselben Stand.“

10

SEAWATER CUBES GMBH

Gründungsteam: Carolin Ackermann, Christian Steinbach, Kai Wagner

Gründung: 2018

Hochschule: Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes

Gründungsnetzwerk: FITT – Institut für Technologietransfer an der htw saar gGmbH

EXIST-Forschungstransfer: 2017 – 2020

www.seawatercubes.de

Die Geschäftsidee

„Durch die anhaltende Überfischung der Meere und Seen ist qualitativ hochwertiger Fisch zu einem knappen Lebensmittel geworden. Wir haben daher eine standardisierte und vollautomatisierte Fischzuchtanlage entwickelt, die Meeresfisch für den regionalen Bedarf produziert. Die Anlage ist auf einer Stellfläche von 100 m² in drei miteinander verbundene Schiffcontainers integriert und wird per Fernsteuerung bedient. Mithilfe mechanischer und biologischer Filter wird eine hohe Wasserqualität sichergestellt, sodass die Fische in klarem Salzwasser schwimmen und artgerecht, ohne Stress und Einsatz von Antibiotika, aufwachsen. Die Jahresproduktionsmenge von etwa 50 Fischen pro Tag ist auf einen Bedarf für einen Umkreis von circa 50 km ausgelegt. Durch die Direktvermarktung der Fische werden lange Transportwege vermieden. Neben dem Verkauf der Anlagen bieten wir u. a. die technische Wartung und Lieferung von Setzlingen, Salz, Futter usw. an. Außerdem werden wir unsere Kunden bei Marketing und Vertrieb unterstützen.“



V.l.n.r.: Christian Steinbach, Carolin Ackermann und Kai Wagner

Erste unternehmerische Erfolge

„Sechs Monate nach unserer Unternehmensgründung konnten wir zwei Business Angels dafür begeistern, bei uns einzusteigen. Im Sommer 2019 haben wir eine 1.000 m² große Produktionshalle inklusive Lager und Büro angemietet. Außerdem sind wir inzwischen mit unserem Onlineshop erfolgreich am Markt und in den Fischverkauf eingestiegen.“

Jobs

Fünf sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Preise und Auszeichnungen:

- 2019 – unter den Top 3 beim Wettbewerb 1, 2, 3 Go
- 2018 – Gewinner beim Kreativsonar

Wie geht es weiter?

„Wir stehen gerade in Vertragsverhandlungen mit unserem ersten Pilotkunden. Wenn alles nach Plan verläuft, beginnen wir in diesem Jahr mit der Serienproduktion unserer Anlagen. Parallel dazu gehen wir gerade die nächste Finanzierungsrunde an.“

Tipps für Gründerinnen und Gründer

„Ihr solltet eure Co-Gründerinnen und -Gründer gut kennen, bevor ihr zusammen ein Unternehmen gründet. Kümmert euch frühzeitig um Finanzierungspartner, damit die Liquidität des Unternehmens nicht gefährdet wird. Arbeitet kontinuierlich an der Weiterentwicklung eurer Unternehmerpersönlichkeit. Betreibt so früh wie möglich Kundenakquise und berücksichtigt das Feedback von Interessenten bei der Produktentwicklung: ‚Besser unperfekt starten, als perfekt zu warten.‘“

Service für Start-ups

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie bietet Gründerinnen, Gründern und jungen Unternehmen vielfältige Informationen an. Eine Auswahl davon stellen wir Ihnen hier vor.

Broschüren und Infoletter (Auswahl)

GründerZeiten – Infoletter zu Themen der Gründung und Unternehmensführung

Die GründerZeiten behandeln jeweils ein Schwerpunktthema wie Finanzierung, Businessplan, Steuern oder persönliche Absicherung. Jedes Thema ist übersichtlich und leicht verständlich aufbereitet.

Starthilfe – der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit

Die Broschüre bietet Gründerinnen, Gründern und jungen Unternehmen einen Überblick über alle Themen, die für den Start in die Selbständigkeit relevant sind.

Download und Bestelladresse:

Die Broschüren und Infoletter für Gründerinnen und Gründer sind kostenfrei. Ggf. können bei der Bestellung einer hohen Anzahl von Broschüren Portogebühren in Rechnung gestellt werden.

Fax: 030 1810 272 2721, Tel.: 030 18 272 2721,
publikationen@bundesregierung.de

Diese und weitere Broschüren stehen auch als PDF im Internet zur Verfügung: www.existenzgruender.de

Online-Informationen (Auswahl)

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft

Die Website informiert über die drei Programmlinien EXIST-Gründerstipendium, EXIST-Forschungstransfer und EXIST-Gründungskultur. Darüber hinaus berichten EXIST-geförderte Start-ups über ihre Erfahrungen. Beiträge zu Schwerpunktthemen rund um das Thema Gründungen aus Hochschulen runden das Angebot ab.
www.exist.de

EXIST-Gründungsnetzwerke

Die Gründungsnetzwerke beraten und unterstützen gründungsinteressierte Studierende, Absolventen und Wissenschaftler sowie Start-ups. Gemeinsam mit dem Gründungsteam stellen sie die Anträge für EXIST-Gründerstipendium oder EXIST-Forschungstransfer. Eine Karte bzw. Liste der EXIST-Gründungsnetzwerke finden Sie online unter: www.exist.de

BMWi-Existenzgründungsportal

Das Existenzgründungsportal ist die Plattform für Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen. Es stehen interaktive Checklisten, Lernprogramme sowie ein Expertenforum für individuelle Anfragen zur Verfügung.
www.existenzgruender.de

Förderdatenbank Bund, Länder und EU

Die Förderdatenbank des Bundes bietet einen detaillierten Überblick über Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union.
www.foerderdatenbank.de

Gründerplattform

Auf der Gründerplattform des BMWi und der KfW können Gründerinnen und Gründer mithilfe von Online-Tools an ihrer Gründung arbeiten. Tipps von Unternehmerinnen und Unternehmern, Kalkulationshilfen sowie das Feedback von Experten unterstützen dabei.
www.gruenderplattform.de

Infotelefone (Auswahl)

BMWi-Infotelefon zu Mittelstand und Existenzgründung

Tel.: 030 340 606560

Mo. bis Do. von 8:00 bis 20:00 Uhr

Fr. von 8:00 bis 12:00 Uhr

BMWi-Finanzierungshotline

Tel.: 030 18 615 8000

Mo. bis Do. von 9:00 bis 16:00 Uhr

Fr. von 9:00 bis 12:00 Uhr

Förderberatung „Forschung und Innovation“ des Bundes

Forschungsförderung

Tel.: 0800 2623 008

Lotsendienst für Unternehmen

Tel.: 0800 2623 009

Mo. bis Do. von 8:00 bis 18:00 Uhr

Fr. von 8:00 bis 16:30 Uhr

