



Die Start-up-Szene in Heidelberg lebt

6 Spontainable – Essbare Löffel
Don't Waste It. Taste It.

14 aleph alpha – KI-Sprachmodelle
Die europäische Antwort auf
ChatGPT

22 LEA-Partners – Fonds für
Risiko- und Wagniskapital
Kein Erfolg ohne Risiko

4

Möglichkeiten Start-ups zu finanzieren

Start-up BW Pre-Seed

In den Startlöchern geht es oft hektisch zu: Der Prototyp ist noch nicht ganz fertig, es gibt zu wenige Kund:innen und im Team fehlen Schlüsselkompetenzen. Wie sollen Gründer:innen so eine Finanzierung finden?

Hier setzte das Pre-Seed-Programm des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg an: Gründungen mit Potenzial erhalten früh Risikokapital. Engagiert sich ein:e Investor:in mit 40.000 Euro, legt die L-Bank 160.000 oben drauf – als Zuschuss mit Rückzahlungsvorbehalt und Wandlungsoption. Klingt knifflig, hat aber schon hunderte Start-ups in Baden-Württemberg auf Kurs gebracht.

→ www.startupbw.de

Technology Ventures Rhein-Neckar

Business Angels investieren Teile ihres Vermögens in Start-ups. Mit Summen zwischen 50.000 und 500.000 Euro sind sie oft die ersten, die jungen Gründer:innen unter die Arme greifen. Sie bringen aber nicht nur ihr Geld, sondern auch ihre Erfahrung und ihr Netzwerk in die Start-ups ein.

Für die Suche nach Investor:innen gibt es bei Technology Ventures Rhein-Neckar ein regelrechtes Speed-Dating: Hier sitzen sich 20 Business Angels und 20 Gründer:innen gegenüber. Die Gründer:innen haben dann jeweils fünf Minuten, um ihr Start-up zu präsentieren. Dann heißt es: Auf zum nächsten Tisch! Dieses Treffen findet zweimal jährlich, im Frühjahr und im Herbst, statt.

→ www.technology-ventures.de

Venture Capital Meet & Greet

Größere Investments kommen in der Regel von institutionellen Risikokapitalgebern. Diese sind meistens auf bestimmte Branchen, spezielle Technologien oder Start-ups in bestimmten Entwicklungsphasen spezialisiert. Die Investments liegen zwischen 500.000 Euro und etlichen Millionen.

Um diese Kapitalfonds kennenzulernen und ein eigenes Investoren-Netzwerk aufzubauen, gibt es das Venture Capital Meet & Greet. Bei jedem Treffen wird ein Fonds vorgestellt. Das ist die perfekte Gelegenheit, um Fragen zu stellen oder das eigene Start-up zu pitchen. Das Beste: Das Meet & Greet findet einmal im Monat auf Zoom statt.

→ www.meet-and-greet.vc

Life Science Investors' Day Heidelberg

Bei neuen Medizinprodukten oder Medikamenten ist nicht nur ordentlich Kapital, sondern auch viel Zeit gefragt. Nur wenige Risikokapitalfonds können hier investieren und frühzeitige Kontakte zu verschiedenen Investoren sind besonders wichtig.

Beim Life Science Investors' Day Heidelberg treffen Investor:innen und Life Science Start-ups aus ganz Europa in Heidelberg aufeinander. Dabei geht es nicht nur um die Vernetzung zwischen Start-ups und Investoren, sondern auch um den Austausch unter den Gründer:innen und Investor:innen selbst.

→ www.life-science-investors-day.vc



IMPRESSUM

Herausgeberin:
Technologiepark
Heidelberg GmbH
Im Neuenheimer Feld 582
69120 Heidelberg

Telefon: 06221 5025700
E-Mail: technologiepark@heidelberg.de

Vertreten durch
Dr. André H.R. Domin

Projektleitung:
Dr. Thomas Prexl

Redakteur:
Dr. Stefan Burkhardt

Layout und Design:
markenfaktor
Martin Riekert
Bruce Perlman

Druck:
ZVD Kurt Döringer GmbH &
Co KG, Heidelberg

Papier:
enviro top
Recyclingpapier

Auflage:
1.000 Stück

Erscheinungsdatum:
Juli 2023



Liebe Leserinnen und Leser,

in Heidelberg steht ein Schloss. Die Universität Heidelberg ist die älteste Universität Deutschlands. Und Heidelberg verfügt über einige der besten Kliniken Europas. Das wissen fast alle. In Heidelberg gibt es aber auch eine großartige Start-up-Szene. Im Verhältnis zur Einwohner:innenzahl lag Heidelberg 2021 bei den Gründer:innen sogar auf Platz drei – direkt hinter Berlin und München. Das wissen noch viel zu wenige.

Mit found wollen wir das ändern. Wir stellen Menschen vor, die von Heidelberg aus die Welt verändern, deren Start-ups schon heute in aller Munde sind oder die den ersten Schritt aus der Forschung in die Wirtschaft gemacht haben. Die Geschichten, die sie erzählen, sind spannend wie das Leben:

Es geht um Nachhaltigkeit: Die essbaren Eislöffel von Amelie Vermeer und Julia Piechotta (→ Spooontainable, S. 6) machen Schluss mit Einwegplastik. Felipe Huici und sein Team (→ Unikraft, S. 10) halbieren den CO₂-Verbrauch von Cloud-Diensten.

Es geht um Visionen: Jonas Andrulis (→ Aleph Alpha, S. 14) kämpft für die Datensouveränität Europas und tritt gegen die größten Tech-Konzerne der Welt an. Christian Wiens (→ Getsafe, S. 18) ersetzt verstaubte Aktenordner durch eine App und will so das größte Versicherungsunternehmen Europas aufbauen.

Es geht um Gesundheit und Leben: Stephan Urban (→ Myr, S. 26) forscht an einem Medikament gegen Hepatitis und legte damit den Grundstein für ein Unicorn. Christiane Opitz und Ahmed Sadik (→ CAHRmeleon, S. 32) nutzen künstliche Intelligenz, um Krebspatient:innen zu helfen.

Es geht um volles Risiko und viel Geld: Wir werfen einen Blick hinter die Kulissen und stellen jene Investor:innen vor, die mit Venture Capital das schnelle Wachstum der Start-ups ermöglichen.

Und schließlich geht es darum, Dinge gemeinsam anzupacken: Wir präsentieren Co-Working-Spaces und Co-Working-Labs sowie die vielfältigen Förderangebote für Start-ups in Heidelberg.

Wir wünschen viel Spaß mit der ersten Ausgabe. Lasst uns wissen, was Euch gefällt und was wir besser machen können.

Thomas
thomas.prexl@heidelberg.de

INHALT

NACHHALTIGKEIT



6 Spountainable – Essbare Löffel
Don't Waste It. Taste It.



10 unikraft – Ein Deep-Tech-Unternehmen
Gamechanger aus Heidelberg

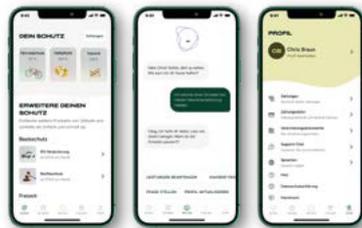
VISION



14 aleph alpha – KI-Sprachmodelle
Die europäische Antwort auf ChatGPT



17 Szene
Fünf Heidelberger KI-Start-ups,
die man kennen sollte



18 getsafe – Online-Versicherung
Mit Start-up-Spirit auf Wachstumskurs



22 LEA Partners – Fonds für Risiko-
und Wagniskapital
Kein Erfolg ohne Risiko

LIFE SCIENCE



26 Stephan Urban – Entwicklung eines
Medikaments gegen Hepatitis
Ein Heidelberger Forscher kämpft
gegen das Hepatitis-Virus



29 Hightech Gründerfonds (HTGF)
Weil Innovationen die großen Probleme
unserer Zeit lösen



32 cAHRmeleon – Zielgerichtete
Krebstherapien
Auf der Jagd nach einem Phantom



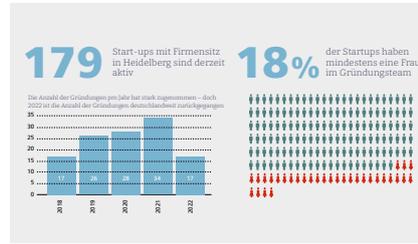
35 André Domin – Büro- und Laborflächen
in Heidelberg
Fläche ist nicht gleich Fläche



38 BioLabs – Laborflächen für
BioTech-Start-ups
Vollausgerüstete Laborflächen für Start-ups



46 SRH-Gründerinstitut –
Geschäftsideen umsetzen
Wann gelingt eine Gründung?



42 Start-ups in Heidelberg
Zahlen, Daten und Fakten



44 Tink Tank – Coworking Space
Coworking – Authentisch und
selbstbestimmt



52 Heidelberg Startup Partners –
Gründerbüro für Heidelberg
10 Jahre Heidelberg Startup Partners

SPACE

SUPPORT

#EssbareLöffel #Nachhaltigkeit

Don't Waste It. Taste It.

Nachhaltiger Erfolg im Zeichen des Zebras

Nachhaltigkeit liegt im Trend. Kaum ein Produkt und kaum eine Dienstleistung verzichtet auf dieses Label. Doch Nachhaltigkeit hat viele Dimensionen: ökologische Nachhaltigkeit, soziale Nachhaltigkeit und ökonomische Nachhaltigkeit. Spontainable schafft es, gleich auf mehreren dieser Felder aktiv zu sein.



Bild: Spontainable

Ein nachhaltiges Produkt

Alles begann mit dem Eis und der Waffel. Julia Piechotta und Amelie Vermeer fragten sich: Könnte man den kleinen Plastiklöffel im Becher nicht durch eine essbare Alternative – ähnlich der Waffel – ersetzen? Jährlich landen viele Tonnen Plastikbesteck und Einweggeschirr im Müll – trotz des 2021 erlassenen EU-weiten Verbots von Einweggeschirr. Viele Versuche folgten, bis die richtigen Rohstoffe und das richtige Rezept gefunden waren. Dann stand fest: Schalen von Kakaobohnen liefern den Stoff, aus dem die Löffel („Spoonies“) sind. „Unsere Lösung ist sehr nachhaltig, weil wir auf Produkte zurückgreifen, die als Reststoffe bereits im Rohstoffumlauf sind“, erklärt Julia Piechotta. 2018 war der Weg frei zur Gründung von Spoonainable – einem Wortspiel aus dem Spoon (Englisch für Löffel) und Sustainable (Englisch für nachhaltig).

Mit einem starken Partner im Rücken – Copenrath Feingebäck aus Geeste im Emsland produziert die Spoonies – ging es in die Pre-Seed-Phase. Eine Crowdfunding-Kampagne lieferte die Mittel, um die Liquiditätsengpässe der ersten Produktionschargen zu überbrücken, Umsätze zu generieren und die ersten Mitarbeiter:innen einzustellen. 2020 folgte das Start-up BW Pre-Seed-Programm. Hinzu traten zwei Business Angels, die das Gründerinnenteam mit Rat und Kapital unterstützten. Mittlerweile hat das Unternehmen 12 Mitarbeiter:innen und ist in 15 Ländern vertreten. Jetzt will Spoonainable die Wachstumsphase aufrechterhalten und weiter skalieren.



Die Unternehmensgründerinnen Amelie Vermeer und Julia Piechotta

Ein nachhaltiges Unternehmen

Aber nicht nur das Produkt selbst, auch das Unternehmen soll nachhaltig organisiert sein. Das ist den beiden Gründerinnen wichtig. Verpackung und Versand der Spoonies mit recyceltem Papier und umweltschonenden Druckfarben gehören ebenso zum Standard wie eine faire Wertschöpfungskette. Rechnet sich das? „Wir meinen, dass sich Nachhaltigkeit und wirtschaftlicher Erfolg nicht ausschließen. Sicherlich wirken nachhaltige Alternativen im Moment teurer. Wir können aber nicht einfach weiter wirtschaften wie bisher, ohne gravierende Auswirkungen auf die Umwelt zu riskieren, die nicht in Kosten und Preise zurückzurechnen sind“, erklärt Piechotta.

Und der Markt für nachhaltige Produkte ist da. Menschen sind bereit, einen gewissen Aufpreis zu zahlen. Das entbindet das Gründerinnenteam aber nicht von einer präzisen Kalkulation: Das Produktportfolio muss stimmen, die Preisgestaltung tragfähig, aber zugleich realistisch sein. Wie für alle Unternehmen, die sich nachhaltigen Unternehmenszielen verschrieben haben, sind für Spoonainable die Online-Kanäle besonders wichtig, um Trends abzuschätzen sowie die eigenen Produkte zu vermarkten und zu vertreiben. Wichtig bleibt im maßgeblichen B2B-Geschäft, also etwa im Verkauf an Caterer:innen und Gastronom:innen, aber weiterhin der persönliche Kontakt. →



Bild: Spoonainable

Eine Auswahl an Produkten: Rührstäbchen und essbare Löffel für Eis, Dessert, Kaltspeisen und vieles mehr

„Unsere Lösung ist sehr nachhaltig, weil wir auf Produkte zurückgreifen, die als Reststoffe bereits im Rohstoffumlauf sind.“

Julia Piechotta

Nachhaltiger Erfolg im Zeichen des Zebras

Nachhaltigkeit bezieht sich bei Spootainable aber nicht nur auf das Produkt und die aktuelle Unternehmensführung, sondern auch auf den Weg, den das Start-up zukünftig einschlagen will. Grundsätzlich haben Gründer:innen die Wahl zwischen Einhorn und Zebra. Was klingt wie ein Ausflug in Brehms Tierleben, bezeichnet in der Welt der Neugründungen unterschiedliche Wachstumspfade und Unternehmensziele. Einhörner sind Start-ups mit einer extrem hohen Marktbewertung von mindestens einer Milliarde Euro. Gründer:innen erreichen solche seltenen Erfolge nicht nur mit viel Glück, Geschick und einer bahnbrechenden Geschäftsidee, sondern auch mit viel Wagniskapital, um ein exponentielles Wachstum zu finanzieren: Expansion ist alles, Gewinne kommen später.



Zebras streben hingegen danach, ein wirtschaftlich tragfähiges Geschäftsmodell mit sozialer Verantwortung zu verbinden: Die Gründer:innen wollen langsamer, aber selbstbestimmt wachsen und gesellschaftlichen Impact entfalten. Umsatzmaximierung steht nicht an oberster Stelle. Und: Zebras erreichen ihre Ziele gemeinsam, während Einhörner ihre Vorhaben meist nicht nur alleine, sondern oft sogar im harten Konkurrenzkampf untereinander verfolgen. In der Welt der Einhörner ist wenig Platz für Kompromisse: Auf dem harten und steinigen Weg zur Milliarderbewertung geht oft einiges an Porzellan zu Bruch. Dann doch lieber Zebra. Aber auch unter den gestreiften Herdentieren gilt: Eine Gründung ist kein Zuckerschlecken.

Mehr Investorinnen, mehr Gründerinnen

Wie finden sich Frauen in dieser Welt zurecht? Die Frage klingt altmodisch, hat aber trotz aller Bemühungen um eine Förderung von Gründerinnen ihre Berechtigung. Die Start-up-Welt bleibt für Frauen ein hartes Pflaster mit spezifischen Herausforderungen, die viel mit Schubladendenken, aber auch mit Rollenbildern zu tun haben. Auch Julia Piechotta hat das erfahren. Viele männliche Investoren bewerteten Männer und Frauen unterschiedlich. Ein Beispiel sei ihr Lebensalter: „Wir wurden oft gefragt, wie wir das alles realisieren wollten, wir seien doch noch so jung. Männliche Gründer wurden hingegen dafür gelobt, dass sie so jung gründeten.“ Solche Kommentare blieben oft nicht ohne Folgen für das Selbstbewusstsein von Gründerinnen. Hinzu trete die Tatsache, dass Frauen oft vorsichtiger kalkulierten, während männliche Gründer mit optimistisch dicken Strichen gerne den großen Wurf skizzierten.

„Wir gewannen diverse Preise und bekamen viel Zuspruch für unser nachhaltiges Produkt.“

Julia Piechotta





Bild: Spoonainable

Das komplette Team von Spoonainable

Standortvorteil Heidelberg

Was sollte sich ändern? Julia Piechotta hat eine klare Meinung: „Wir brauchen mehr Investorinnen und gut sichtbare Gründerinnen, die als positives Vorbild agieren können. Ich denke, dass es viele großartige Gründerinnen gibt, die aber nicht im Rampenlicht stehen.“ Mehr Sichtbarkeit von Frauen in der Start-up-Szene würde zum einen dem aktuellen Wandel der Gesellschaft entsprechen. Zum anderen würden Frauen so erkennen, dass auch sie eine Gründung bewerkstelligen könnten und sich nicht vom Erfolg der Männer einschüchtern lassen müssten. „Bei uns lief das zum Glück anders“, erzählt Julia Piechotta: „Wir gewannen diverse Preise und bekamen viel Zuspruch für unser nachhaltiges Produkt.“ Und die beiden Gründerinnen konnten zwei Investorinnen aus dem Business-Angels-Netzwerk Encourage Ventures gewinnen, das sich direkt an weibliche Gründerinnen-Teams wendet bzw. an Teams, an denen Frauen beteiligt sind. Einer guten Förderung stand so nichts mehr im Wege.

Wie geht es weiter? „Seit März haben wir Büroräume im Business Development Center (BDC) Heidelberg, auf die wir sehr stolz sind“, berichtet Julia Piechotta. „Wir fühlen uns inmitten von Neugründungen aus den unterschiedlichsten Branchen ausgesprochen wohl.“ Zu dem anfänglichen Zweierbüro kam kurze Zeit später ein weiteres, denn Spoonainable wächst. Und Heidelberg bietet die Chance, so Piechotta, dieses Wachstum durch eine vielfältige Förderlandschaft und ein anregendes Ökosystem zu unterstützen. Beim Spoony sei nämlich noch lange nicht Schluss: „Irgendwann soll es auch Gabeln, Pommestpieker und ein breiteres Portfolio geben“, verrät Julia Piechotta: „Und international wäre es schön, mehr Produktionsstandorte zu haben, sodass die Produkte zum Beispiel direkt in Australien hergestellt und nicht per Schiff dorthin gebracht werden müssten“. Australien? Ja, Australien. Auch dort gibt es jetzt offensichtlich Zebras.



Bild: Spoonainable

KURZ & BÜNDIG

Jährlich landen viele Tonnen Plastikbesteck und Einweggeschirr im Müll. Spoonainable bietet eine essbare Alternative für Plastiklöffel. Bald sollen weitere essbare Produkte wie Gabeln und Pommestpieker folgen. Für Spoonainable zahlt sich das selbstbestimmte Wachstum mit dem Ziel eines gesellschaftlichen Impacts aus: Mittlerweile hat das Unternehmen 12 Mitarbeiter:innen und ist mit seinen Produkten in 15 Ländern vertreten.

KONTAKT

Spoonainable GmbH
 Carl-Friedrich-Gauss-Ring 5 | 69124 Heidelberg
 ✉ info@spoonainable.de

#Unikraft #CloudAnwendungen #OpenSource #Nachhaltigkeit

Eine Cloud-Solution die ans Klima denkt

Schneller, leistungsfähiger und dabei das Klima schonen. Was klingt, wie der Werbespruch eines US-amerikanischen E-Auto-Herstellers, beschreibt eine geradezu revolutionäre Tech-Lösung aus Heidelberg. Unikraft hilft Unternehmen dabei, bis zu 50 Prozent ihres Cloud-Workloads einzusparen und damit nicht nur ihre Kosten, sondern indirekt auch den Energieverbrauch und die CO₂-Emissionen zu senken.

IT-Dienstleistungen müssen dringend Energie sparen, denn vermutlich bereits 2025 wird die Informations- und Kommunikationstechnik mehr CO₂-Emissionen erzeugen als jeder Staat der Erde, abgesehen von China, Indien und den USA. Und diese Entwicklung steht erst noch am Anfang. Doch schon heute sind Cloud-Services allgegenwärtig. Sie umfassen alle Dienstleistungen, die über das Internet zur Verfügung gestellt werden – egal, ob Nutzer:innen E-Mails versenden, Bestellungen aufgeben, Dateien austauschen oder Onlineprogramme nutzen. Cloud-Services sind gegenüber dem Betrieb eines eigenen Rechenzentrums kostengünstig, effizient und flexibel skalierbar.

Microservices sorgen für Stabilität

Die jeweiligen Cloud-Anwendungen setzen sich modular aus wiederverwendbaren Bausteinen zusammen, den sogenannten Microservices. So umfasst die Webseite eines Reiseportal normalerweise verschiedene Funktionen wie die Buchung von Flügen, Hotels, Mietwagen und Versicherungen sowie Benutzer:innenauthentifizierung und Bezahlsysteme. Diese Funk-



tionen können über Microservices unabhängig voneinander flexibel ausgestaltet, skaliert und verbessert werden. Die Microservices arbeiten aber trotzdem nahtlos zusammen. Das verleiht der Gesamtanwendung ein erhebliches Maß an Resilienz.

Doch auch die Microservices benötigen eine Art Betriebssystem, ganz so, wie zum Beispiel die Microsoft-Anwendung Word auf dem Betriebssystem Windows läuft. Bei Cloud-Anwendungen kommt im Normalfall das Betriebssystem Linux zum Einsatz. Solche traditionellen, multifunktionalen Betriebssysteme sind darauf ausgelegt, alle Funktionen bereitzustellen, um eine große Bandbreite von Anwendungen zu unterstützen. Der Nachteil: Sie sind nicht gerade schlank und nicht in allen Situationen schnell

genug. Ganz so wie ein Handwerker, der zu jeder Reparatur alle Werkzeuge in einem großen Koffer mit sich schleppt.

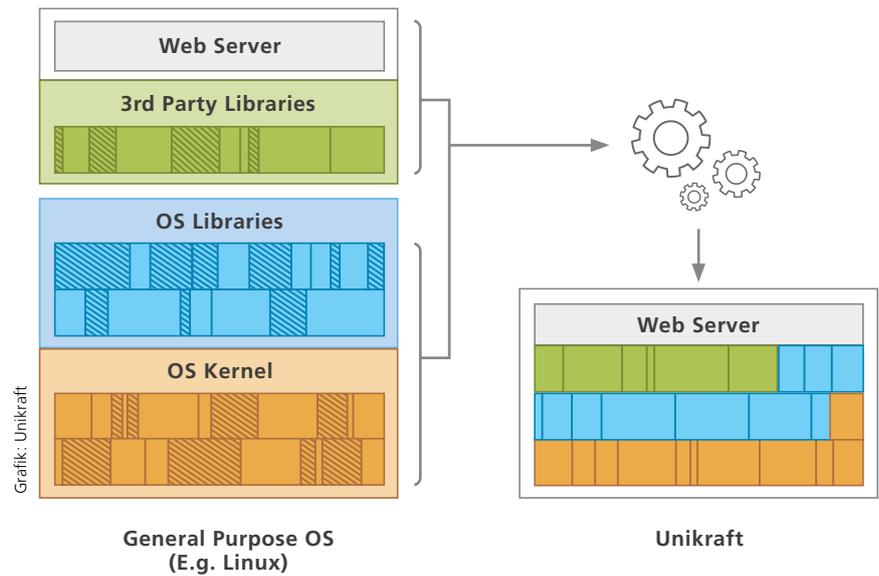
Unikernels sind schnell und effizient

Unikernels folgen demgegenüber einem anderen Ansatz: Bei Unikernels wählen die Entwickler aus einem modularen Betriebssystem nur jene Funktionskomponenten aus, die ihre Anwendung (zum Beispiel eine Komponente des Reiseportals) unbedingt benötigt und erzeugen ein stark auf diese Anwendung spezialisiertes, ausführbares Image. Ein solches Image kann ohne ein übergeordnetes Betriebssystem direkt auf der Hardware oder direkt auf einer Cloud-Infrastruktur →

bis zu
182 %
Prozent schneller als
vergleichbare Lösungen

bis zu
70 %
Einsparung beim
Stromverbrauch

bis zu
50 %
Einsparung
der Cloud-Kosten



Bei Unikernels wählen die Entwickler aus einem modularen Betriebssystem nur jene Funktionskomponenten aus, die ihre Anwendung (zum Beispiel eine Komponente des Reiseportals) unbedingt benötigt und erzeugen ein stark auf diese Anwendung spezialisiertes, ausführbares Image.

Die Investor:innensuche war mühsam: „Wir waren ein Deep-Tech-Unternehmen, das im Cloud-Bereich tätig war und sich dazu noch in der Pre-Seed-Phase befand“ berichtet Felipe Huici.

ausgeführt werden. Das macht Unikernels so schnell, effizient und flexibel. Doch ihre Herstellung kostet normalerweise viel Zeit und erfordert fundierte Expertise. Hier setzt Unikraft an.

Unikraft stellt ein Development Kit zur Verfügung, mit dem passgenaue Unikernels von nur wenigen Kilobyte einfach und rasch konfiguriert, erzeugt und bereitgestellt werden können. Die meisten Cloud-Anwendungen, die auf Linux laufen, funktionieren auch problemlos mit Unikraft. Der Vorteil dieser Lösung ist zum einen die Geschwindigkeit, mit der die Workloads ausgeführt werden: Unikraft ist bis zu 182 Prozent schneller als vergleichbare Lösungen. Zum anderen benötigt ein Unikraft-Unikernel weitaus weniger Arbeitsspeicher als herkömmliche Betriebssysteme. Der Stromverbrauch sinkt so um bis zu 70 Prozent. Das spart gerade in Zeiten hoher Energiepreise bares Geld und ist vor allem für Geschäftskund:innen interessant.

Denn Cloud-Services sind heute ein Milliardenmarkt. So ist etwa AWS, die Cloud-Sparte von Amazon, eines der profitabelsten Standbeine des Konzerns. Umgekehrt stellen die Aufwendungen für Rechenzentren und Cloud-Kapazitäten mittlerweile bedeutende Posten in den Bilanzen großer Unternehmen dar. Bei hohen Auslastungen können diese Unternehmen besonders stark von der Unikraft-Lösung profitieren und bis zu 50 Prozent der entsprechenden Kosten einsparen. Und gut fürs Klima ist es auch.

Hinter Unikraft steht ein internationales Team, das sich um Felipe Huici, Razvan Deaconescu und Marc Rittinghaus gruppiert. Die Wurzeln des Unternehmens liegen in der forschungsnahen Open-Source-Szene. Open Source bezeichnet Software, deren Quelltext öffentlich eingesehen, geändert und genutzt werden kann. Die Gründer trafen sich im Heidelberger Forschungslabor der japanischen NEC Corporation, wo

sie sich zunächst mit Hochleistungscomputernetzwerken beschäftigten und sich dann der Virtualisierung von hochleistungsfähigen Netzwerkfunktionen – wie zum Beispiel Firewalls – zuwandten. Ihr Ziel war es, Funktionen, die im kommerziellen Bereich vorwiegend in Form physischer Hardware im Einsatz waren, als virtualisierte Softwarelösung mit derselben Performance bereitzustellen. Deep Tech in Reinform.

Über die Programmierung spezialisierter Images kam das Team im Gespräch mit Unternehmensvertretern auf die Idee, einen Image-basierten, leistungsfähigen Unikernel zu schaffen, der mit Linux kompatibel ist. „Also haben wir vor etwa fünf Jahren im Rahmen der Linux Foundation das Open-Source-Projekt Unikraft ins Leben gerufen“, erinnert sich CEO Felipe Huici. Der Rest ist bereits schon fast Geschichte: Nach der Ausgründung vor knapp einem Jahr ging das Team auf Investor:innensuche.

Schwierige Anfänge im Deep-Tech-Bereich

Die war am Anfang mühsam. „Wir waren ein Deep-Tech-Unternehmen, das im Cloud-Bereich tätig war und sich dazu noch in der Pre-Seed-Phase befand“, ordnet Felipe Huici ein. Das machte die Sache nicht einfacher. Doch dann kam ein Vorteil der Open-Source-Szene zum Tragen, wie der CEO berichtet: „Wenn

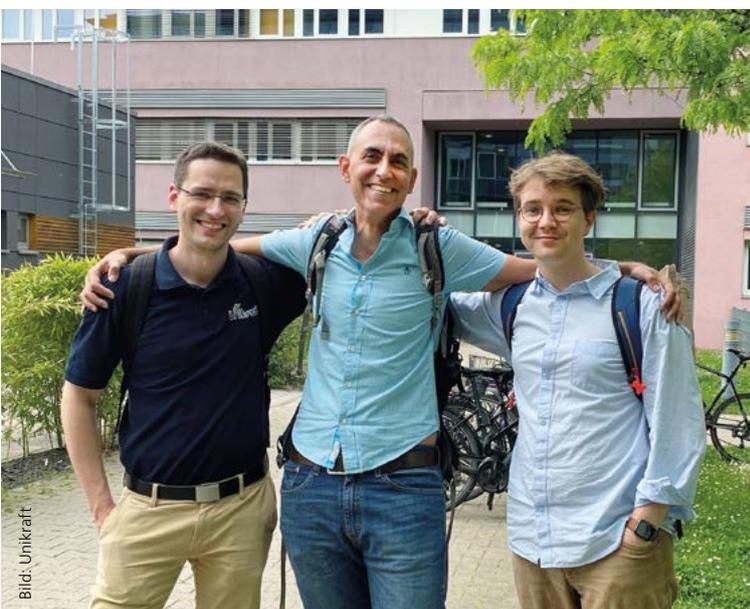
Hinter Unikraft steht ein internationales Team, das sich um Felipe Huici, Razvan Deaconescu und Marc Rittinghaus gruppiert. Die Wurzeln des Unternehmens liegen in der forschungsnahen Open-Source-Szene.

man bei einem solchen Projekt kontinuierlich hohes Engagement zeigt, erregt man früher oder später die Aufmerksamkeit von Investor:innen, die aufgrund ihrer Spezialisierung sowohl den Open-Source-Ansatz als auch die jeweiligen Lösungen genau verstehen und die entsprechenden Potenziale erkennen.“

Open Source als entscheidender Vorteil

Open-Source-Vorhaben bieten nämlich bedeutende Vorteile. So bildet sich um ein Projekt oft eine hochengagierte Community. Im Falle von Unikraft hilft diese Community, das Produkt um wichtige Funktionen zu ergänzen. Hinzu tritt die Fachkräftefrage: Viele Unternehmen finden in der Community ihre Entwickler:innen und Software-Ingenieur:innen. Und schließlich gibt es intensiven fachlichen Austausch und Publicity auf den großen Open-Source-Konferenzen – wie etwa der FOSDEM in Brüssel – noch oben drauf. Diese Vorteile trugen dazu bei, dass Open-Source in den letzten Jahren boomte: „Früher war Red Hat eines der wenigen bekannten Open-Source-Unternehmen, das erfolgreich war. Mittlerweile gibt es Tausende“, legt Felipe Huici dar. Unikraft ist nach dem Abschluss der Seed-Runde auf dem besten Wege, sich in diese Reihe einzuordnen.

Und auch die Unternehmenskultur von Unikraft zeichnet sich durch Offenheit und Vernetzung aus. Das Unternehmen verfügt über keine festen Räumlichkeiten, das Team arbeitet über ganz Europa verteilt zusammen. In regelmäßigen Abständen finden aber – etwa auf Konferenzen – Treffen statt. „Da wir aus der Forschung kommen, sind wir es gewohnt, remote zusammenzuarbeiten. Keiner unserer Mitarbeiter wollte ein Büro“, erklärt Huici. Der Verzicht auf Räumlichkeiten sei auch ein wichtiger Faktor bei der Suche nach hochqualifizierten Fachkräften. Die eingesparten Mietkosten könnten nämlich der Bezahlung zugutekommen. Nicht die schlechteste Investition für ein Start-up.



Das Kernteam von Unikraft mit Felipe Huici in der Mitte

KURZ & BÜNDIG

Unikraft hilft Unternehmen dabei, bis zu 50 Prozent ihres Cloud-Workloads einzusparen und damit nicht nur ihre Kosten, sondern indirekt auch ihren Energieverbrauch und ihre CO₂-Emissionen zu senken. Das gelingt Unikraft durch passgenaue, minimalistische Betriebssysteme, die Cloud-Anwendungen schneller und energiesparender machen. Diese Technologie spart gerade in Zeiten hoher Energiepreise bares Geld und ist vor allem für Geschäftskund:innen interessant.

KONTAKT

Unikraft UG (haftungsbeschränkt)
Im Neuenheimer Feld 582 | 69120 Heidelberg
✉ info@unikraft.io



#KIModelle
#KISprachmodelle
#Luminous

Die euro- päische Antwort auf ChatGPT

Aleph Alpha ist die europäische Antwort auf ChatGPT. KI-Assistenten auf Basis des Sprachmodells Luminous sind in der Lage, große Datenbestände auszuwerten, eigenständig zu recherchieren, Fragen zu beantworten und Texte abzufassen. Ein Gespräch mit CEO Jonas Andrulis.

ChatGPT erregte in den letzten Monaten große Aufmerksamkeit. Welche Bedeutung hat der Chatbot und das zugrundeliegende KI-Sprachmodell?

Jonas Andrulis: ChatGPT ist ein globales Phänomen. Der Chatbot hat mit seinem Funktionsumfang und seiner einfachen Zugänglichkeit viele Menschen überrascht – und das branchen- und länderunabhängig. Wer die Entwicklungen in der KI-Technologie verfolgt hat, war weniger perplex. ChatGPT bietet nämlich keine grundlegenden Neuerungen. Allerdings werden ChatGPT und ähnliche Chatbots einen Dominoeffekt in Wirtschaft und Gesellschaft auslösen.

Wie wird dieser Dominoeffekt aussehen?

Wir befinden uns inmitten der schnellsten industriellen Revolution, die es je gab – mit viel gravierenderen Auswirkungen als sie Dampfmaschinen und Elektrizität entfalten konnten. KI-Sprachmodelle werden die Art, wie Menschen und Maschinen interagieren und somit auch viele wissens- und informationsbasierte Wertschöpfungsprozesse sehr schnell und grundlegend transformieren.

Wie muss man sich konkrete KI-Anwendungen vorstellen?

Eine mögliche Anwendung sind Assistenzsysteme, die zum Beispiel sehr umfangreiche Texte inhaltlich zusammenfassen. Ein anderer Anwendungsfall ist die Erstellung von Texten. Im juristischen Bereich kann eine Großkanzlei durch den intelligenten Einsatz dieser Technologie mindestens 30 Prozent effizienter arbeiten und so wichtige Wettbewerbsvorteile erlangen.

Wo liegen die Grenzen der Technologie?

In einem komplexen Umfeld gibt es auch für den besten Experten keine eindeutigen Antworten. Hier geht es immer um unterschiedliche Perspektiven und Abwägungen. Um im Beispiel zu bleiben: Ein:e Jurist:in der erwähnten Großkanzlei wird durch die KI je nach Kontext und eigenen Eingaben unterstützt. Auf Basis relevanter Dokumente erhält er:sie verschiedene Vorschläge mit Quellen und Hintergrundinfos aus dem internen Kanzleiwissen. Er:sie übersieht so keine Perspektive und erstellt schneller Inhalte in hoher Qualität. Klar ist allerdings auch, dass KI-Systeme nur dabei helfen, die Arbeit der Experten zu strukturieren und zu orchestrieren. Momentan kann keine KI der Welt eine:n Jurist:in oder eine:n Mediziner:in ersetzen.

Wo sehen Sie Gefahren für die deutsche und die europäische Wirtschaft?

Wenn wir eine neue Generation von Lösungen und Wertschöpfungen auf der Basis eingekaufter Technologie entwickeln, bringt das drei große Nachteile mit sich: Wir können erstens nicht mehr kontrollieren, wie die zugrundeliegenden KI-Modelle funktionieren. Jemand anderes bestimmt also nicht nur, welche Information wir finden, sondern in verstärktem Maße auch die Welt, in der wir leben. →

„Wir benötigen eine unabhängige europäische Antwort auf die US-amerikanischen Sprachmodelle.“

Jonas Andriulis

Zweitens kommt die Wertschöpfung, die hier entsteht, nicht Europa und Deutschland zugute, sondern fließt zu den großen US-amerikanischen Konzernen. Und drittens sehe ich auch datenschutzrechtliche und sicherheitsrelevante Problemlagen, etwa in der Medizin, in der Finanzbranche oder bei den öffentlichen Verwaltungen. Deshalb benötigen wir eine unabhängige europäische Antwort auf die US-amerikanischen Sprachmodelle.

Sie entwickeln mit Aleph Alpha eine solche europäische Antwort. Ihr Sprachmodell ist laut Tests ähnlich leistungsfähig wie die Sprachmodelle aus den USA – bei weitaus geringerem Ressourceneinsatz. Wie gelingt Ihnen das?

Wir haben ein hervorragendes Team. Die besten Köpfe der Branche sind proaktiv auf uns zugekommen, da sie unsere Mission attraktiv finden. Darüber hinaus sind wir stark fokussiert vorgegangen: Wir müssen unsere Ressourcen gut einteilen und haben alles, was nicht absolut entscheidend ist, zurückgestellt. Und drittens haben wir durch eigene Innovationen die Möglichkeiten der Technologie wesentlich erweitert. Im Vergleich zu unseren Konkurrent:innen bieten wir bei ähnlicher Leistung die mehr als doppelte Effizienz.

Welche Bedeutung haben die erforderlichen Rechenkapazitäten?

Sprachmodelle benötigen viel Spezialhardware. Diese Hardware ist teuer in der Anschaffung und im Betrieb. Das ist bei uns und den anderen Anbieter:innen ein wesentlicher Kostentreiber. Die Kosten sind aber nicht alleine ausschlaggebend: Unsere Kund:innen arbeiten mit hochsensitiven Daten. Wir haben deshalb ein eigenes Rechenzentrum aufgebaut, um maximale Datensicherheit gewährleisten zu können.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen, Aleph Alpha zu gründen?

Vor der Gründung von Aleph Alpha war ich in der KI-Forschung von Apple in führender Position tätig. Dort habe ich gesehen, was am Horizont auf uns zukommt. Ich war überzeugt, dass diese Technologie unsere Politik, unsere Wirtschaft und unsere Gesellschaft fundamental herausfordern wird. Es bereitet mir Freude, daran mitzuwirken, dieser Herausforderung zu begegnen.

Wie kamen Sie zur KI?

Schon recht früh. Bereits in Teenager-Jahren habe ich auf einem Sinclair ZX Spectrum eine Art Mini-Tamagotchi programmiert. Rückblickend war das ja auch eine KI (lacht). Im Ernst: Mich hat schon immer die Frage fasziniert, wie man durch gute Modellierung und geschicktes Interagieren mit technischen Lösungen Erkenntnisse gewinnen oder die Suche nach richtigen Entscheidungen unterstützen kann. Deshalb habe ich während meines Studiums des Wirtschaftsingenieurwesens relevante Fächer wie Statistische Modellierung und Verhaltensökonomie gewählt. Und auch während meiner nachfolgenden Tätigkeit als Berater und Investmentbanker habe ich mich auf die Programmierung von KI-Modellen konzentriert.

Weshalb haben Sie in Heidelberg gegründet?

Heidelberg liegt in einer der lebenswertesten Regionen der Welt. Und wir sind umgeben von brillanten Universitäten, nicht nur in Heidelberg, sondern auch in Karlsruhe, Tübingen, Darmstadt und Zürich.

Worin bestehen die Herausforderungen, in Europa ein international wettbewerbsfähiges Deep-Tech-Unternehmen zu gründen?

Europäische Investor:innen sind es häufig nicht gewohnt, in Deep-Tech zu investieren. Und die Unternehmen sind beim Einsatz von KI noch sehr zögerlich. Darüber hinaus ist das regulatorische Umfeld nicht sonderlich innovationsfreundlich. Das macht ein solches Gründungsvorhaben schwierig. Allerdings hatten wir das Glück, visionäre Investoren sowie Partner:innen in Industrie und Verwaltung zu finden, die sich mit uns auf diese Reise begeben haben.

Was wünschen Sie sich?

Ich würde mir wünschen, dass wir in Europa nicht nur die entsprechende KI-Technologie entwickeln, sondern auch mit Unternehmen und Regierungen in den Einsatz bekommen. Da müssen wir mutiger vorgehen und Geschwindigkeit aufbauen. Wir dürfen diese industrielle Revolution nicht verschlafen. Es geht um die Zukunft unserer Wirtschaft und unserer Gesellschaft.

KURZ & BÜNDIG

Aleph Alpha ist die europäische Antwort auf die großen US-amerikanischen KI-Plattformen wie ChatGPT. Luminous, das Sprachmodell von Aleph Alpha, kann große Datenbestände auswerten, eigenständig recherchieren, Fragen beantworten und Texte abfassen. Aleph Alpha versteht sich als Teil einer KI-induzierten Revolution, die wissens- und informationsbasierte Wertschöpfungsprozesse schnell und grundlegend transformiert.

KONTAKT

Aleph Alpha GmbH
Grenzhöfer Weg 36 | 69123 Heidelberg
✉ info@aleph-alpha.com

5

Heidelberger KI-Start-ups, die man kennen sollte



1.000 Seiten in einer Sekunde sichten

Mithilfe der KI von Codefy können Anwender:innen große Dokumentenmengen in einem Bruchteil der sonst benötigten Zeit auf rechtliche, betriebswirtschaftliche und technische Anforderungen hin prüfen. Eine solche Entlastung wird in Zeiten des Fachkräftemangels immer wichtiger. Bereits heute nutzen Ministerien, führende Unternehmen und Rechtsdienstleister:innen die Software.

→ <https://codefy.de>



Intelligenter und schnellere Entscheidungen treffen

Paretos bietet eine KI-basierte Decision-Intelligence-Plattform für datengetriebene Entscheidungsprozesse an. Paretos unterstützt Führungskräfte mit einem patentierten Ansatz und Trade-off-Szenarien dabei, die jeweils bestmögliche Alternative zu wählen. Seit dem Launch 2021 setzen Konzerne wie Accenture und Mittelständler wie die Otto Group auf die Plattform.

→ <https://paretos.com>



Bessere KIs dank besserer Datensätze

Quality Match überprüft die Trainingsdaten und die KI-Modelle von Unternehmen, die Fotografien und Videoaufnahmen analysieren. Die Plattform von Quality Match findet deshalb überall dort Anwendung, wo KI visuelle Informationen möglichst genau und fehlerfrei auswerten soll, zum Beispiel beim autonomen Fahren, im Maschinenbau oder in der Medizintechnik.

→ <https://www.quality-match.com>



Künstliche Daten für das autonome Fahren

rabbitAI erstellt fotorealistische Trainingsdaten für KI-Anwendungen. Gerade im Verkehrsbereich müssen autonome Systeme möglichst zuverlässig arbeiten. Durch das Training mit künstlich generierten Daten können Autopiloten auch seltene Gefahrenlagen erkennen und richtig reagieren. Wenn man künftig fährt oder fliegt, ist deshalb vielleicht rabbitAI mit an Bord.

→ <https://rabbitai.de>



Produktbeschreibungen auto- matisiert personalisieren

Die KI von zigmund.ai verhält sich wie eine gute Verkäuferin: Sie passt sich der Sprache der Kund:innen an. Für jede:n Besucher:in eines Onlineshops erstellt die KI ein psychologisches Profil, analysiert die Kund:innenbedürfnisse und personalisiert bestehende Produktbeschreibungen automatisch. Das kann die Umsätze eines Onlineshops stark erhöhen.

→ <https://zigmund.ai>

#Versicherungsmarkt #InsurTechStartup #StartupSpirit

Mit Innovations- spirit auf Wachstumskurs

Für Getsafe-CEO Christian Wiens schließen sich digitale Geschäftsmodelle und persönliche Betreuung nicht aus. Sie ergänzen sich. Und das auf eine frische Art: Getsafe hat sich seinen sportiven Start-up-Charakter erhalten, sowohl hinsichtlich seiner Belegschaft, als auch hinsichtlich des anvisierten Kunden:innenkreises.

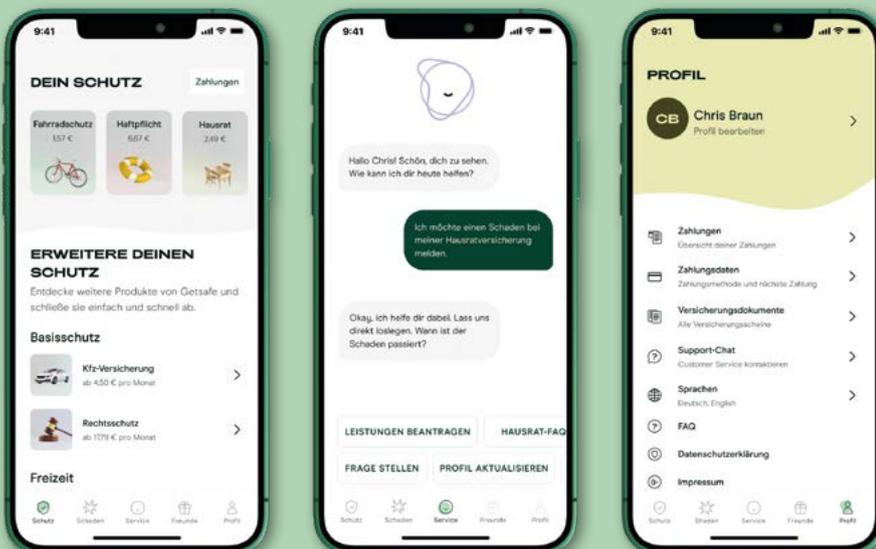


Bild: Getsafe

“Mit unserer App machen wir das Leben unserer Kund:innen einfacher – so wie heutzutage kaum jemand mehr ein Zugticket am Schalter kauft.”

Christian Wiens

Christian Wiens kennt seine Mission: „Wir wollen junge Menschen gegen existenzielle Risiken absichern“, berichtet der CEO von Getsafe. Hier tun sich viele traditionelle Versicherer schwer. Denn das Kauf- und Nutzer:innenverhalten der Millennials und der Generation Z unterscheidet sich grundlegend von dem früherer Generationen: Online und einfach sollen sich Buchung und Verwaltung abwickeln lassen, am besten per Smartphone-App.

Bei Getsafe ist das möglich, egal, ob es um den Abschluss einer Haftpflicht- oder Hausratversicherung oder einer Versicherung für Hund und Katze geht. Damit hat sich das Unternehmen auf einen Wachstumsmarkt vorgepirscht, denn in den nächsten Jahren werden rund 200 Millionen junge Europäer:innen ihre erste Versicherungspolice abschließen.

Weltweit geben Privatpersonen und Unternehmen rund fünf Billionen Dollar im Jahr für Versicherungen aus. Und wer erst einmal einen Versicherer gewählt hat, wechselt ihn eher selten. So kann im Idealfall das Portfolio mit dem Lebensalter wachsen, führt Christian Wiens aus: „In späteren Lebensphasen wird der Schutz von Familie, Vermögen, Arbeitskraft und Leben wichtiger.“ Auch hier hat Getsafe Angebote parat.

Vertrauen und Empathie sind unabdingbar

Doch der Abschluss einer Renten-, Kranken- oder Lebensversicherung ist nicht nur aus regulatorischen Gründen komplexer als die Beantragung einer einfacher gestrickten Hausratversicherung. Vertrauen spielt in diesen Segmenten eine große Rolle, wie Christian Wiens weiß: „Bei der Absicherung existenzieller Risiken wie Krankheit oder Altersarmut ist viel Empathie gefragt. Mit diesen Themen beschäftigt sich niemand gerne.“ Deshalb stehen bei Getsafe zahlreiche Expert:innen für die persönliche Beratung zur Verfügung. „Wir sind mittlerweile ein komplett hybrides Unternehmen, das die Vorteile einer App – wie Dokumentenmanagement, Meldung von Schäden und kleine Transaktionen – mit individuellen Gesprächen kombiniert“, erklärt Wiens.

Aber die Technologie spielt schon eine Rolle? „Ja, definitiv“, lautet die Antwort des CEO. Als Digitalversicherer benötigt Getsafe technologisches Knowhow geradezu wie die Luft zum Leben. Bei einem normalen Versicherer bearbeiten mehrere Tausend Mitarbeiter:innen die Geschäftsprozesse manuell. Bei einem Digitalversicherer hingegen werden diese Prozesse mithilfe von Datenanalyse und Maschinellem Lernen intelligent automatisiert. Das betrifft auch den Vertrieb: Wo früher Vertreter:innen an der Haustür klingelten, erreichen heute Informationen und Angebote zu Versicherungen die Zielgruppe passgenau personalisiert zum richtigen Zeitpunkt und zur richtigen Tageszeit. „Das klingt einfach, ist aber unglaublich komplex“, erklärt Wiens. Nutzer:innen sehen nur die App, das große digitale Räderwerk dreht sich im Hintergrund. →

„Nutzer:innen sehen nur die App, das große digitale Räderwerk dreht sich im Hintergrund.“

Unternehmensgründer und CEO
Christian Wiens





Bilder: Getsafe

Bei Getsafe arbeiten über 30 Nationen, Berufseinsteiger:innen und erfahrene Führungskräfte, Entwickler:innen, Aktuar:innen und Fachleute im Kundenservice. In diesem performanten Umfeld ist kein Platz für künstliche Barrieren. „Alle Menschen sind willkommen, die in einem Jahr das erleben wollen, was sie in einem Konzern in zehn Jahren erleben“, umreißt Wiens ein Grundprinzip des Unternehmens.

Alle Menschen sind willkommen

Diese Maschinerie wurde in den letzten Jahren ein ganzes Stück größer, aber nicht schwerfälliger. Den Start-up-Spirit hat sich Getsafe erhalten: Wachstum und Beschleunigung stehen oben auf der Prioritätenliste. Das zielt zum einen auf die eigenen Mitarbeiter. „Bei uns gibt es keinen Stillstand. Getsafe zeichnet eine lern- und wandlungsfähige Organisationsform aus“, erklärt

Christian Wiens: „Wir fordern viel, fördern aber auch viel.“ Und die beste Förderung kommt nach Meinung des CEO von den

Den Start-up-Spirit hat sich Getsafe erhalten: Wachstum und Beschleunigung stehen oben auf der Prioritätenliste.

Kolleg:innen. An Möglichkeiten, interessante Personen kennenzulernen und von ihnen zu lernen, mangelt es nicht: Bei Getsafe arbeiten über 30 Nationen, Berufseinsteiger:innen und erfahrene Führungskräfte, Entwickler:innen, Aktuar:innen und Fachleute im Kundenservice. In diesem performanten Umfeld ist kein Platz für künstliche Barrieren. „Alle Menschen sind willkommen, die in einem Jahr das erleben wollen, was sie in einem Konzern in zehn Jahren erleben“, umreißt Wiens ein Grundprinzip des Unternehmens.

Wachstum bedeutet zum anderen aber natürlich auch Wachstum des Unternehmens. Angefangen hat alles in der Wohnung von Christian Wiens in der Heidelberger Weststadt. Nach seinem Maschinenbaustudium in Darmstadt hatte Wiens in Berlin sein erstes Start-up gegründet und war danach an den Neckar zurückgekehrt. Heidelberg überzeugte als Standort durch viele Hochschulen und wenige Start-ups – sprich: ein interessanteres Arbeitskräftepotenzial. Und es gab Förderer, die von dem Geschäftsmodell überzeugt waren. Für den Erfolg des Unternehmens war das ausgesprochen wichtig.

Denn zwar steckten wie bei vielen anderen Start-ups auch bei Getsafe zunächst vor allem die Gründer ihr Kapital in das Unternehmen. Recht rasch stießen aber auch Investoren hinzu. „Investoren waren für uns als Partner unabdingbar, um die digitale Infrastruktur aufzubauen, eine BaFin-Lizenz zu erhalten und so zum voll regulierten Versicherer zu werden“, erinnert sich Christian Wiens. Ohne Vorfinanzierung wären solche Investitionen kaum zu stemmen gewesen.



Bild: Getsafe

Auf dem Weg in den Mittelstand

Mittlerweile ist Getsafe ein Scale-up. Das Unternehmen hat noch nicht die Charakteristik eines profitablen Mittelständlers. Wachstum ist weiterhin die Devise, doch nun in einer ganz anderen Geschwindigkeit und Größenordnung. Schon heute betreuen 250 Mitarbeiter:innen rund 500.000 Kunden:innen. „Wir ruhen uns auf diesem Plateau nicht aus, sondern versuchen das, was wir bislang erreicht haben, in einem Jahr nochmals zu verdoppeln“, skizziert Wiens die weiteren Pläne. Der nächste Meilenstein liegt bei einer Million Kund:innen.

Und da muss noch nicht Schluss sein, denn Getsafe hat es sich zum Ziel gesetzt, Europas führender Digitalversicherer zu werden. Das Vorhaben lässt sich gut an, denn mittlerweile wuchs der Digitalversicherer über seine deutschen Büros in Heidelberg und Berlin hinaus: In Großbritannien findet sich ein Viertel der Kund:innen, eine weitere Repräsentanz eröffnete das Unternehmen in Österreich. Und Anfang 2023 wird Getsafe nach Frankreich expandieren. „Wir sind als Organisation europäischer geworden“, berichtet Wiens. Heidelberg spielt aber weiterhin eine wichtige Rolle. Alle Bewerber:innen, Investor:innen und Geschäftspartner:innen kommen aber an den Neckar. Doch die Prioritäten sind klar: „Wir wollen aus Heidelberg ein europäisches Unternehmen aufbauen, nicht in Heidelberg“, erklärt Wiens. Für das Stammhaus am Neckar muss das ja aber nicht schlecht sein.

KURZ & BÜNDIG

Getsafe denkt Versicherungen neu: Kund:innen können mit wenigen Klicks in Echtzeit Schäden melden, ihren Versicherungsschutz ändern oder ihre Anliegen klären. Mit smarten Chatbots und der intelligenten Automatisierung von Standardprozessen ersetzt die Getsafe-App aufwändig auszufüllende Papierformulare. Das Ziel des schnell wachsenden Unternehmens: Europas führender Digitalversicherer zu werden.

KONTAKT

Getsafe GmbH – Getsafe Digital GmbH –
 Getsafe Insurance AG
 Waldhofer Str. 102 | 69123 Heidelberg
 ✉ support@hellogetsafe.com



#LEAPartners #Risikokapital #Unicorn

Kein Erfolg ohne Risiko

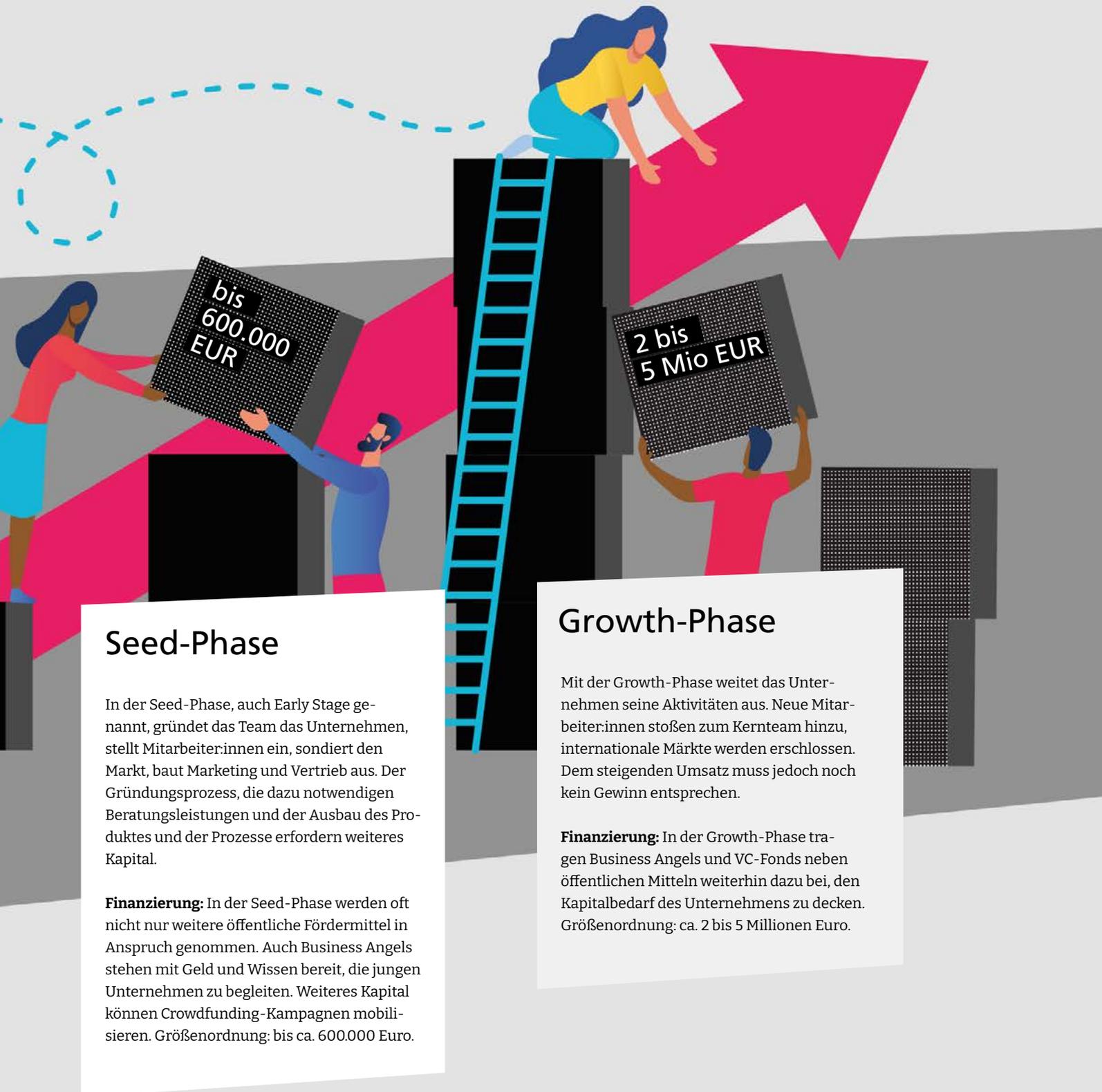


Um ein Start-up erfolgreich an den Markt zu bringen, reichen Idealismus und Engagement alleine nicht aus. Eine tragfähige Kapitalausstattung ist unabdingbar, um Investitionen zu tätigen und vor den ersten Umsätzen Personal und Miete zu zahlen.

Pre-Seed-Phase

In der Pre-Seed-Phase findet sich das Gründungsteam, entwickelt das Geschäftsmodell und schreibt den Businessplan. Hier gilt es auch, sich mit Pilotkund:innen und Partner:innen zu vernetzen und Kontakt zu Kapitalgeber:innen aufzunehmen. Der Kapitalbedarf ist bei vielen der jungen Unternehmen noch überschaubar, kann aber bei forschungsorientierten Gründungsvorhaben bereits beachtliche Höhen erreichen.

Finanzierung: Die Start-ups der Pre-Seed-Phase nehmen meist öffentliche Förderprogramme in Anspruch. Ein Beispiel ist Start-up BW Pre-Seed, eine Frühphasenfinanzierung, die zum Beispiel der Technologiepark Heidelberg in Zusammenarbeit mit der L-Bank anbietet. Bei größerem Kapitalbedarf sind auch Finanzierungsrunden mit Business Angels und institutionellen VC-Fonds möglich. Größenordnung: ca. 50.000 bis 200.000 Euro



Seed-Phase

In der Seed-Phase, auch Early Stage genannt, gründet das Team das Unternehmen, stellt Mitarbeiter:innen ein, sondiert den Markt, baut Marketing und Vertrieb aus. Der Gründungsprozess, die dazu notwendigen Beratungsleistungen und der Ausbau des Produktes und der Prozesse erfordern weiteres Kapital.

Finanzierung: In der Seed-Phase werden oft nicht nur weitere öffentliche Fördermittel in Anspruch genommen. Auch Business Angels stehen mit Geld und Wissen bereit, die jungen Unternehmen zu begleiten. Weiteres Kapital können Crowdfunding-Kampagnen mobilisieren. Größenordnung: bis ca. 600.000 Euro.

Growth-Phase

Mit der Growth-Phase weitet das Unternehmen seine Aktivitäten aus. Neue Mitarbeiter:innen stoßen zum Kernteam hinzu, internationale Märkte werden erschlossen. Dem steigenden Umsatz muss jedoch noch kein Gewinn entsprechen.

Finanzierung: In der Growth-Phase tragen Business Angels und VC-Fonds neben öffentlichen Mitteln weiterhin dazu bei, den Kapitalbedarf des Unternehmens zu decken. Größenordnung: ca. 2 bis 5 Millionen Euro.

Risiko-/Wagniskapital

Wie deckt ein Start-up seinen Kapitalbedarf? Grundsätzlich lassen sich zwei Zugänge unterscheiden: Beim sogenannten **Bootstrapping** verzichtet das Start-up auf eine externe Finanzierung und versucht, mit eigenen Umsätzen organisch zu wachsen. Das Ziel dieses Konzeptes: Ausgaben vermeiden und Einnahmen maximieren. Eine zweite und bekanntere Art der Finanzierung ist die Einbindung von **Risiko-** oder **Wagniskapital** (im Englischen Venture Capital oder kurz VC). Dieses Risikokapital wird durch private Investor:innen (sogenannte Business

Angels, meist erfolgreiche Unternehmer:innen) oder VC-Fonds bzw. VC-Gesellschaften gegen Anteile am Start-up bereitgestellt. Das Risiko des Investments ist oft hoch – deshalb der Name Risikokapital – doch bei einem erfolgreichen Exit (Verkauf) des Start-ups erhalten die Geldgeber:in mitunter das 10- bis 20-Fache ihres Investments zurück, die sogenannten Multiples.

Das Wagniskapital kommt dabei in den unterschiedlichen Phasen eines Start-ups zum Zuge (siehe Illustration).

Wagniskapital ist mehr als Geld

Wagniskapital ist mehr als Geld. Es ist auch soziales Kapital, mit dem sich das junge Unternehmen Rat, Unterstützung und wichtige Kontakte erschließen kann. „Wagniskapital ist ein Kreditvorschuss in ein junges Unternehmen, das in diese Kreditfähigkeit hineinwächst“, weiß Nils Seele, Partner beim VC-Fonds LEA Partners. Der Karlsruher Fonds sucht nach jungen Unternehmen, die B2B-Produkte mit dem Ziel entwickeln, den Markt zu disruptieren, das heißt grundlegend zu verändern und so in einem Teil der Wirtschaft zu einer neuen Leit-Kategorie zu werden. Das sind die berühmten Unicorns, Einhörner mit einem Marktwert von über einer Milliarde Euro.

Von ACDC zum Unicorn

Um diese seltenen Chancen wahrnehmen zu können, kommt es auf die Auswahl an. Und hier folgt LEA dem ACDC-Prinzip. Das hat nichts mit australischem Hardrock zu tun, sondern bezieht sich auf die geförderten Bereiche, die nach Meinung von LEA besonders zukunftsträchtig sind: Autonomie (d. h. KI und

Automatisierung), Convenience (softwarebasierte Produktivitätssteigerung), Dezentralisierung (hybride Arbeitsmodelle und Organisationsstrukturen) und schließlich CO₂-Neutralität.

In Unternehmen aus diesen Branchen investiert LEA Partners frühphasig Geld. „Im Normalfall steigen wir nach dem Product-Market-Fit ein. In dieser Phase hat das Start-up ein Produkt entwickelt, das eine tatsächlich

existierende Nachfrage auf dem Markt bedient und damit erste Umsätze erzielt“, erklärt Seele. In den vorherigen Phasen sei es wichtig, dem Gründungsteam viele Freiräume zu lassen. Da seien Investor:innen noch nicht immer sinnvoll. Wenn alles passt, steigt LEA ein, hilft dabei, das Unternehmen aufzubauen und begleitet die Gründer:innen in weiteren Finanzierungsrunden bis zum Exit.

„Wir greifen als Beifahrer:innen niemals in das Lenkrad ein, setzen aber auf Gründer:innen, die unserer Meinung nach ‚Auto fahren‘ können.“

Nils Seele

Diese Begleitung könne man sich wie eine lange Autoreise ohne Sicherheitsgurt vorstellen, erklärt Seele: „Ein Bankkredit ist Fremdkapital, gedeckt durch Sicherheiten. Wir investieren hingegen Eigenkapital, haben also keine Sicherheiten und umso größeres Interesse, gut anzukommen.“ Wichtig sei deshalb der Blick auf den:die Fahrer:in: „Wir greifen als Beifahrer:innen niemals in das Lenkrad ein, setzen aber auf Gründer:innen, die unserer Meinung nach ‚Auto fahren‘ können. Wir haben schon die eine oder andere Strecke gesehen und können sagen, an welcher Abbiegung man Gas geben kann und wo man vorsichtig manövrieren muss, weil die Straße schlechter wird.“

Hier hilft auch das große Netzwerk der LEA Partners, das ganz unterschiedliche Persönlichkeiten vereint. Das beginnt bei den Kapitalgeber:innen. LEA Partners ist ein halbstaatlicher Fonds, der sich zu einem großen Teil im Eigentum des Landes Baden-Württemberg befindet. Entsprechend startete LEA Partners vor über 20 Jahren mit einem starken Fokus im Südwesten. Heute hat der Fonds seine Aktivitäten auf die gesamte DACH-Region ausgeweitet. Neben der L-Bank und dem Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg zählen auch das Finanzministerium Hessen, verschiedene Sparkassen und Volksbanken sowie Versorgerwerke und Pensionsfonds zu den Investoren.

Mehr als drei Engel für LEA

Und dann gibt es noch die Business Angels. „Business Angels sind extrem wichtig. Ohne sie würde das VC-Ökosystem nicht funktionieren. Business Angels kommen oft auf uns zu und präsentieren sehr gute Chancen“, erklärt Seele. Business Angels ergänzen das Netzwerk um wichtigen Sachverstand, denn als erfolgreiche Unternehmer:innen kennen sie die Branche und die entsprechenden Industriezweige meist sehr gut. Darüber hinaus bringen sie oft viel Eigenkapital ein und sind entsprechend wachsame „Beifahrer:innen“.

ACDC-Prinzip

Die geförderten Bereiche, die nach Meinung von LEA besonders zukunftsträchtig sind:

Autonomie (KI und Automatisierung)

Convenience (softwarebasierte Produktivitätssteigerung)

Dezentralisierung (hybride Arbeitsmodelle und Organisationsstrukturen)

CO₂-Neutralität

Momentan managt der Fonds Mittel in Höhe von 600 Millionen Euro. Im Standardfall investiert LEA in einem ersten Schritt 1-3 Millionen Euro in ein Start-up. In weiteren Finanzierungsrunden folgen dann zusätzlich 2 bis 3 Millionen Euro. Bereits profitable

„Business Angels sind extrem wichtig. Ohne sie würde das VC-Ökosystem nicht funktionieren.“

Nils Seele

Unternehmen mit ausgezeichneten Aussichten unterstützt LEA Partners zusammen mit starken Investor:innen durch privates Beteiligungskapital, das bereits nicht mehr zum Wagniskapital zählt. Das können dann Chargen von bis zu 100 Millionen Euro sein.

Ist LEA profitabel? Nils Seele kann ein Schmunzeln nicht verbergen: „Grundsätzlich ist nur eines von zehn Start-ups erfolgreich. Im Gesamtmarkt ist die Quote noch viel schlechter. Wir vertrauen allerdings auf das sogenannte Power-Law-Gesetz: Ein Unternehmen, das sehr, sehr groß wird, fängt alles andere wieder auf.“

KURZ & BÜNDIG

Der Karlsruher VC-Fonds fördert junge Unternehmen, die das Ziel verfolgen, den Markt mit ihren Produkten grundlegend zu verändern. KI und Automatisierung, hybride Organisationsstrukturen und CO₂-Neutralität gehören zu den Zukunftsthemen, die diese Start-ups bearbeiten. LEA Partners hilft den Gründer:innen dabei, ihr Unternehmen aufzubauen und begleitet sie in weiteren Finanzierungsrunden bis zum Exit.

KONTAKT

LEA Partners GmbH

An der RaumFabrik 10 | 76227 Karlsruhe

✉ info@leapartners.de

Drei Fragen an Nils Seele

Herr Seele, was ist wichtig, damit ein Start-up erfolgreich ist?

Erstens ist der Aufbau des richtigen Teams wichtig. Ein Unternehmen – egal welcher Größe – wird von fünf bis zehn Mitarbeiter:innen definiert, die sich einer Mission verschrieben haben, und dieses Setting muss passen. Zweitens sollte der Product-Market-Fit früh stimmen. Drittens muss auch früh klar sein, mit welchem Geschäftsmodell das Start-up in den Markt geht. Und schließlich noch ein Wort zum Gründertum: Das wird oft zu stark romantisiert. Man sollte sich aber klar sein, dass die Arbeitsbelastung oft sehr hoch ist. Das Gute daran: Die Belohnung im Erfolgsfall ist umso größer.

Was schätzen Sie an Heidelberg?

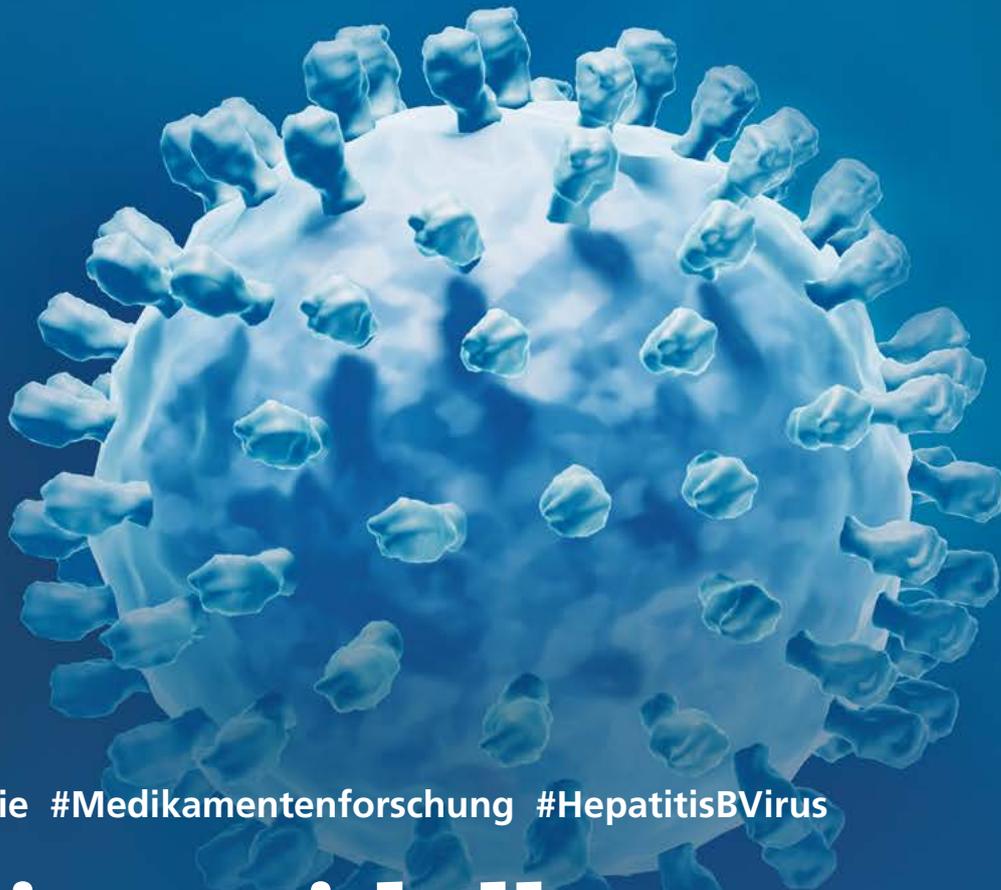
Heidelberg ist gerade für internationale Unternehmen sehr attraktiv. Die Bekanntheit und die Ausstrahlung der Stadt erleichtern es, weltweit die besten Talente zu rekrutieren. Die Lebensqualität ist hoch, die Infrastruktur auch in der Region gut ausgebaut. Und die Stadt ist offen für neue technische Entwicklungen: Das zeigt zum Beispiel der KI-basierte Bürgerassistent, der in Kooperation mit Aleph Alpha eingerichtet wurde. Für Gründungen ist das ein ideales Umfeld, nicht zuletzt auch wegen der zahlreichen Förderinitiativen und des gesunden Investoren Umfelds. Und schließlich ist Heidelberg Teil des Innovationsraumes im Südwesten Deutschlands, in dem zahlreiche kleinere Hubs ein großes Netzwerk vielfältiger Kompetenzen bilden.



Bild: LEA Partners

Was reizt Sie an Ihrer Tätigkeit?

Die meisten Dinge, die uns umgeben, entsprangen der Idee von Gründer:innen: Mein Tisch, an dem ich sitze, mein Smartphone, mit dem ich gerade telefoniere, mein Fahrrad, mit dem ich später fahre. Ich freue mich, Teil eines Ökosystems zu sein, in dem Gründer:innen Neues schaffen. Ich freue mich, die Welt weiterentwickeln zu können und nicht stehen zu bleiben.



#Biochemie #Medikamentenforschung #HepatitisBVirus

Ein Heidelberger Forscher kämpft gegen das Hepatitis-Virus

Manchmal beginnt Großes eben doch in der Schule. So war es auch bei Stephan Urban, Professor für Translationale Virologie an der Universität Heidelberg: Und dann entwickelte Stephan Urban nicht nur ein Medikament, das Millionen Menschen helfen kann, sondern trug auch dazu bei, ein Unicorn zum Erfolg zu führen.



Bild: DZIF Universitätsklinikum Heidelberg

”

„Die medizinische Tragweite des Hepatitis-B-Virus (HBV) ist groß: Weltweit sind 350 Millionen Menschen mit dem HBV chronisch infiziert, für viele Betroffene endet die Infektion mit der Entwicklung von Leberkrebs, der – wenn keine Transplantation mehr möglich ist – zum Tod führt.“

Stephan Urban

Schon als Jugendlicher begeisterte sich Stephan Urban für die Wissenschaft, im Elternhaus richtete er ein kleines Labor ein, in Chemie gewann er 1980 den Bundeswettbewerb „Jugend forscht“. Doch auch die Biologie ließ ihn nicht los – vor allem die Grundfrage, ob biologische Prozesse rein chemisch erklärbar sind. „Mich beeindruckte es, naturwissenschaftliche Aussagen im Experiment auf ihren Wahrheitsgehalt überprüfen zu können“, erinnert sich Urban. Bei dieser Begeisterung für beide Fächer, Chemie und Biologie, ist es kein Wunder, dass Urban zunächst ein Chemiestudium an der Universität Tübingen aufnahm und nach dem Vordiplom in den dort speziell eingerichteten Studiengang Biochemie wechselte.

Während eines Praktikums am Münchener Max-Planck-Institut für Biochemie kam Urban erstmals mit den Forschungen zum Hepatitis-B-Virus (HBV) in Kontakt. Eine Leidenschaft, die ihn nicht mehr losließ und schließlich zu einer Dissertation in diesem Themengebiet führte. Nach der Promotion stellte sich Urban die Frage, wie es weitergehen soll. Er wählte die akademische Forschung und Lehre, um die eigenen Arbeitsschwerpunkte frei wählen zu können. Und so nahm er eine Stelle in der Forschungsgruppe von Professor Heinz Schaller in Heidelberg an, einem der Pioniere der molekularen Biologie und Mitgründer des Zentrums für Molekulare Biologie (ZMBH).

Die Aufgabenstellung: Urban sollte herausfinden, wie es dem HBV mit sehr hoher Effizienz gelingt, die Leberzellen von Menschen und Tieren zu infizieren. Die Forschungen an Pekingenten, dem damals einzigen Tiermodell für das HBV, brachte einen ersten Erfolg: Stephan Urban konnte den „Schlüssel“ auf der Virusoberfläche identifizieren, der es den HB-Viren erlaubte, gezielt in die Enten-Leberzellen einzudringen. Jetzt galt es, diese Erkenntnis auf das menschliche HBV zu übertragen und therapeutisch anzuwenden.

Erst das Patent, dann die klinischen Studien

Zusammen mit einem französischen Kollegen gelang es Urban, mittels passgenau hergestellter Peptide der Virushülle den Rezeptor auf der Leber zu blockieren. Es folgte die Patentierung des Prinzips, des optimierten Wirkstoffes und der entsprechenden Prozesse für die Universität Heidelberg und das an der Entwicklung beteiligte Institut National de la Santé et de la Recherche Médicale (INSERM). Ein Medikament mit einem neuen Wirkmechanismus gegen Hepatitis B schien in greifbarer Nähe. Das tiefe biochemische Wissen über das Virus spielte die entscheidende Rolle – das Team konnte so das Pferd von →

hinten aufzäumen und musste nicht wie üblich bei der umfangreichen Suche nach Wirkstoffen beginnen.

Der Weg zum Therapeutikum war jedoch noch weit. Die präklinischen Forschungen mussten verfeinert, eine „lead substance“ entwickelt und auf ihre Toxizität hin getestet werden. Diese Arbeiten konnten noch mit öffentlicher Finanzierung durchgeführt werden. Ab einem bestimmten Punkt im Übergang zu den klinischen Studien stiegen die Kosten dann aber auf ein Niveau, das sich nicht mehr vollständig über staatliche Fördermittel finanzieren ließ. „Dies ist für die Entwicklung einer Medikation aus der Akademie heraus eine sehr schwierige Phase, das sogenannte ‚Tal des Todes‘“, weiß Urban. Im Normalfall reichen die Mittel dann nicht einmal für die erste Phase der Entwicklung aus, in der Sicherheitsstudien durchgeführt werden.

Die Kooperation mit einem neu ausgegründeten Biotech-Unternehmen war die Lösung: Die MYR Pharmaceuticals GmbH erhielt die Lizenzrechte und diente als Plattform, um über öffentliche Mittel und Venture-Capital-Investor:innen – wie dem High Tech Gründerfond (HTGF) oder dem Deutschen Zentrum für Infektionsforschung (DZIF) – eine Mischfinanzierung für weitere klinische Studien zu ermöglichen. Diese Studien waren dringend notwendig, um das medizinische Produkt später wirtschaftlich verwerten und das Kaufinteresse großer Pharmaunternehmen wecken zu können. Urban erkennt gerade hier einen wesentlichen Unterschied der deutschen gegenüber der US-amerikanischen Innovationskultur: In den USA sei es erheblich einfacher, für die Entwicklung einer guten Idee auch in frühen Phasen sehr viel höhere VC-Beträge zu akquirieren, zum Teil im dreistelligen Millionenbereich.

Hepcludex hilft gegen das Hepatitis-B-, und -D-Virus

Seit Juli 2020 ist das Medikament in Europa konditionell zugelassen. Gegenwärtig wird Hepcludex bei der FDA (Food and Drug Administration = Lebensmittelüberwachungs- und Arzneimittelbehörde der Vereinigten Staaten) geprüft.

„Das kann einen erheblichen Wettbewerbsvorteil darstellen“, ordnet Stephan Urban ein: „Die entsprechend ausgestatteten Start-ups können oft über einen längeren Zeitraum – auch ohne Einnahmen – Geld verausgaben. Sie sind so zum Beispiel in der Lage, über die gesamte Entwicklungszeit Laborflächen anzumieten, die bei weitem das überschreiten, was wir hier in Deutschland haben.“ Der Forscher macht sich Gedanken, was sich ändern müsste. Da die Mehrzahl der Neuentwicklungen im Medikamentenbereich scheitert, sei das Risiko für eine nor-

male Bank oder eine öffentliche Förderinstitution nicht alleine tragbar, sondern sollte gut privat organisiert auf unterschiedliche Investor:innen verteilt werden: „Venture Capital müsste eine Dimension erhalten, dass 10 bis 15 frühphasige Projekte gleichzeitig gefördert werden können. So wäre ein gelingendes Projekt in der Lage, das Scheitern der anderen Projekte trotzdem mit Gewinn abdecken. Leider gibt es in Deutschland noch zu wenige entsprechende Strukturen.“

Gilead Sciences übernahm MYR für 1,45 Milliarden Euro.

Dem Projekt von Urban gab eine weitere Erkenntnis noch stärkeren Auftrieb: Der gefundene Peptid-Wirkstoff Hepcludex half nicht nur gegen das Hepatitis-B-, sondern auch gegen das Hepatitis-D-Virus. Für diese schwerste Form der viralen Hepatitis gab es damals kein spezifisches Medikament. Alle an den Studien beteiligte Teams strebten deshalb mit vereinten Kräften eine europäische Zulassung an. Seit Juli 2020 ist Hepcludex in Europa konditionell zugelassen. Für eine weltweite Weiterentwicklung fehlte MYR dann aber doch die finanzielle Schlagkraft. Gilead Sciences sprang in die Bresche und übernahm MYR für 1,45 Milliarden Euro.

Urban selbst entschied sich trotz intensiver und fruchtbarer Kooperation bereits frühzeitig dagegen, Gesellschafter der MYR GmbH zu werden: „Für mich ist die wissenschaftliche Unabhängigkeit sehr wichtig. Die Freiheit meiner Forschung hätte sich nicht mit dem Interessenskonflikt bei der Vermarktung eines Produktes vereinbaren lassen.“ Dennoch profitierte er vom Verkauf der MYR GmbH auch wirtschaftlich über die Erfindungsanteile an den erteilten Patenten. Was macht ein Wissenschaftler mit dem Geld aus der Forschung? Für Urban war es selbstverständlich, mit einem Teil eine gemeinnützige Stiftung zu gründen. Das hatten ebenso seine beiden akademischen Lehrer getan.

Das Ziel der Stiftung: Lücken der wissenschaftlichen Förderung zu füllen, welche die Hepatitis-bezogene Translation betreffen, etwa die Verbesserung der Kommunikation von Therapieoptionen, die Finanzierung von Informationskampagnen, statistische Erhebungen oder Reisestipendien für Studierende aus ärmeren Ländern, um ihnen Tagungsbesuche zu ermöglichen. Und auch „Jugend forscht“ fördert Urbans Stiftung. So schließt sich der Kreis.

KURZ & BÜNDIG

Stephan Urban gelang es in jahrzehntelanger Forschungsarbeit, einen Wirkstoff gegen das Hepatitis-B- und das Hepatitis-D-Virus zu entwickeln. Die MYR Pharmaceuticals GmbH erhielt die Lizenzrechte, öffentliche Mittel und VC-Investor:innen ermöglichten weitere klinische Studien. Schließlich übernahm der US-Pharmakonzern Gilead Sciences die MYR GmbH für 1,45 Milliarden Euro – einer der größten Trade Sales eines VC-finanzierten deutschen Biotech-Start-ups in den vergangenen 20 Jahren.

KONTAKT

Prof. Dr. Stephan Urban
DZIF-Professur „Translationale Virologie“
Geschäftsstelle des DZIF e. V.
Inhoffenstraße 7 | 38124 Braunschweig
✉ info@dzif.de

#Investoren #Gründerfonds

Weil Innovationen die großen Probleme unserer Zeit lösen

Der Hightech Gründerfonds (HTGF) investiert in Start-ups aus den Bereichen Industrie-technologie, Biotechnologie, Medizintechnik und Digitalisierung. Ein Gespräch mit Alex von Frankenberg und Bernd Goergen, Geschäftsführer und Partner des HTGF.



Was ist der Hightech Gründerfonds (HTGF)?

Alex von Frankenberg: Der HTGF ist ein Fonds, der Kapital von Investor:innen einsammelt. Das Kapital stammt in der Mehrheit vom Bund und aktuell ein Drittel aus der Industrie – große, mittlere und kleine Unternehmen. Wir finanzieren mit diesen Mitteln junge Technologieunternehmen in der Gründungsphase. Als Gesellschafter gehört uns dann ein Teil des finanzierten Unternehmens, typischerweise rund 15 Prozent. Wir helfen diesen Unternehmen, sich gut zu entwickeln. Nach 5, 8, 10 oder 15 Jahren werden die Unternehmen im Erfolgsfall verkauft und wir bekommen entsprechend unseren Geschäftsanteilen einen Anteil am Verkaufserlös.

Welche Quoten erreichen Sie?

Alex von Frankenberg: Im Normalfall erhalten unsere Investor:innen doppelt so viel Geld zurück, wie sie investiert haben. Rund 40 Prozent der Unternehmen, in die wir investieren, sind nicht wirklich erfolgreich. Die 60 Prozent erfolgreichen gleichen nicht nur die Verluste aus, sondern erzeugen für unsere Fondsinvestor:innen auch relevante Gewinne.

Was unterscheidet den HTGF von anderen VC-Fonds?

Alex von Frankenberg: Wir sind eine Private-Public Partnership.

Ein typischer VC-Fonds will vor allem seine Rendite maximieren. Wir haben hingegen auch andere Ziele: Wir wollen viele Unternehmen finanzieren, pro Jahr sind dies 40 Unternehmen. Wir wollen einen Impact im Ökosystem haben, das heißt, ein sich selbst tragendes Innovationsnetzwerk aufbauen. Deshalb unterstützen wir zum Beispiel auch die Transferstellen der Universitäten und Hochschulen dabei, mehr Gründungen hervorzubringen. Und schließlich wollen wir zwar auch Geld verdienen – aber nicht die größtmögliche Menge, sondern ausreichend viel.

Und Sie beraten die Unternehmen auch?

Bernd Goergen: Sobald wir an den Unternehmen beteiligt sind, haben wir als Gesellschafter gewisse Mitspracherechte. Wir beraten die jungen Unternehmen aber nicht im Sinne eines Consulting-Business, sondern eher bei Einzelfragen, wie etwa hinsichtlich Internationalisierung oder Argumentationskonzepten für den Kapitalmarkt. Es gibt kaum jemanden in Europa, der so viel Transaktionserfahrung hat wie der HTGF: Wir haben im Moment ein aktives Portfolio von ungefähr 315 bis 320 Unternehmen und bislang schon fast 700 Seed-Finanzierungen durchgeführt. Wenn wir diese Erfahrung und das entsprechende Netzwerk nicht teilen würden, wäre dies nahezu fahrlässig. →

In welche Branchen investieren Sie?

Alex von Frankenberg: Wir haben drei Standbeine. Erstens Industrial Tech, also alles, was man anfassen kann: Hardware, Maschinen, Sensoren, Robotik und Energie und Halbleiter. Hinzu treten zweitens Biotechnologie und Medizintechnik inklusive Chemie sowie drittens Software und Digitalisierung.

In welchen Phasen investieren Sie?

Alex von Frankenberg: Wenn wir die Teams kennenlernen, haben diese ihr Unternehmen oft noch gar nicht gegründet. Sobald die Teams soweit sind, steigen wir ein und finanzieren die Start-ups. Über 50 Prozent der Unternehmen, in die wir investieren, sind unter einem Jahr alt. Unsere maximale „Altersgrenze“ liegt bei drei Jahren. Als Gesellschafter bleiben wir im Normalfall bis zum Exit dabei: erfolgreicher Verkauf, Börsengang oder auch Pleite. Es kommt sehr selten vor, dass wir unsere Anteile früher verkaufen.

„Über 50 Prozent der Unternehmen, in die wir investieren, sind unter ein Jahr alt.“

Alex von Frankenberg

Welche Summen investieren Sie?

Alex von Frankenberg: Im Durchschnitt investieren wir in jedes Unternehmen 1,7 bis 1,8 Millionen Euro, in Ausnahmefällen auch bis zu 4 Millionen Euro. Typischerweise beträgt die erste Finanzierung 800.000 bis 1 Million Euro. In den nächsten Finanzierungs-

runden können wir dann nochmals weiter in das Portfolio investieren.

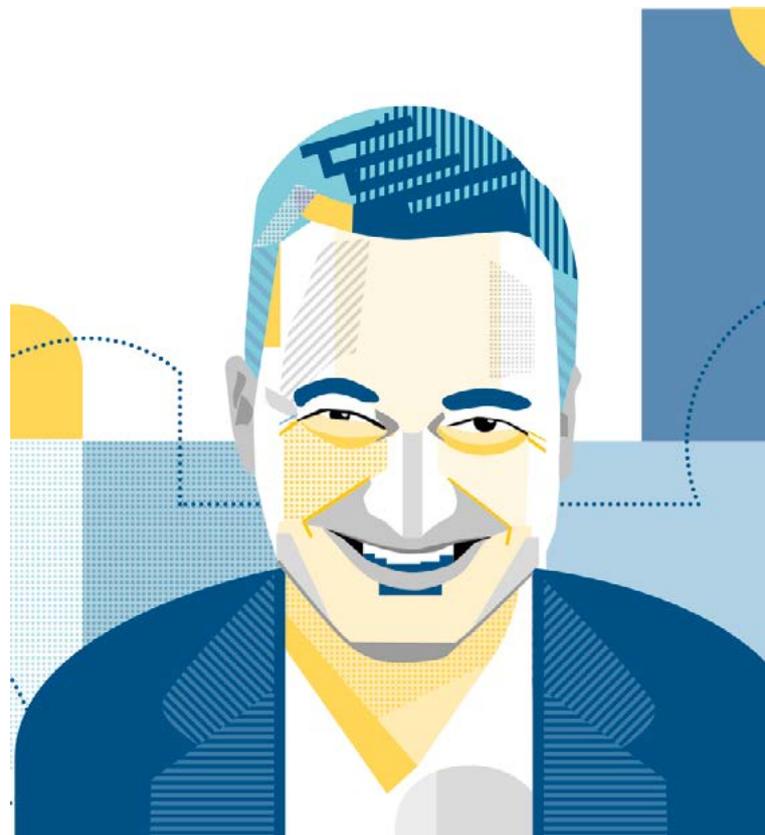
Kooperieren Sie mit weiteren Investor:innen und Business Angels?

Alex von Frankenberg: Ja. Wir unterscheiden kleine Business Angels, die bis zu 100.000 Euro investieren, und große Business Angels, die manchmal über eine Million Euro investieren. Kleine Business Angels weisen uns als Pre-Seed-Investor:innen auf gute Deals hin oder investieren mit uns gemeinsam in der Seed-Phase. Sie haben als aktive Gesellschafter:innen oft eine besondere Beziehung zu den Gründern. Die großen Business Angels investieren pro Jahr zusammen zwischen 60 und 80 Millionen Euro. Sie tragen also substantiell zur Weiterfinanzierung des Portfolios bei.

Wie wählen Sie vielversprechende Start-ups aus?

Bernd Goergen: Es gibt nicht den einen Faktor. So kann zum Beispiel ein gutes und erfahrenes Team aus einem guten Asset noch etwas Besseres machen, es kann aber ein schlechtes Konzept nicht zum Erfolg führen. Es geht vielmehr um ein Zusammenspiel verschiedener Faktoren: Im Kern muss ein Start-up ein substantielles, ein relevantes Problem lösen. Dafür brauchen wir Ideen für gute Technologien, die schützbar sind und von einem hervorragenden Team umgesetzt werden, mit einer vernünftigen Planung und sehr guten Marktkenntnissen. Und es ist wichtig, dass alle maßgeblichen Parteien gleichgerichtete Interessen haben. Dann kommen aber noch immer Rahmenbedingungen hinzu, die man nicht zu 100 Prozent beeinflussen kann.

Deshalb kann auch niemand genau vorhersagen, ob ein Start-up Erfolg haben wird oder nicht. Es bleibt ein Risikogeschäft. Wir übernehmen diese Risiken aber ganz bewusst, solange die VC-Industrie noch nicht einsteigen will. Zu diesen Risiken gehört auch, dass die Managementteams häufig noch keinen Exit oder gar Börsengang durchgeführt haben. Mit unserer erfolgreichen



Tätigkeit der letzten 17 Jahre wird es aber immer wahrscheinlicher, dass die Anzahl solcher Teams rasch zunimmt. Diese Role Models sind wichtig, auch um andere Gründer:innen zu inspirieren.

„Niemand kann genau vorhersagen, ob ein Start-up Erfolg haben wird oder nicht. Es bleibt ein Risikogeschäft.“

Bernd Goergen

MYR könnte solch ein Role Model sein.

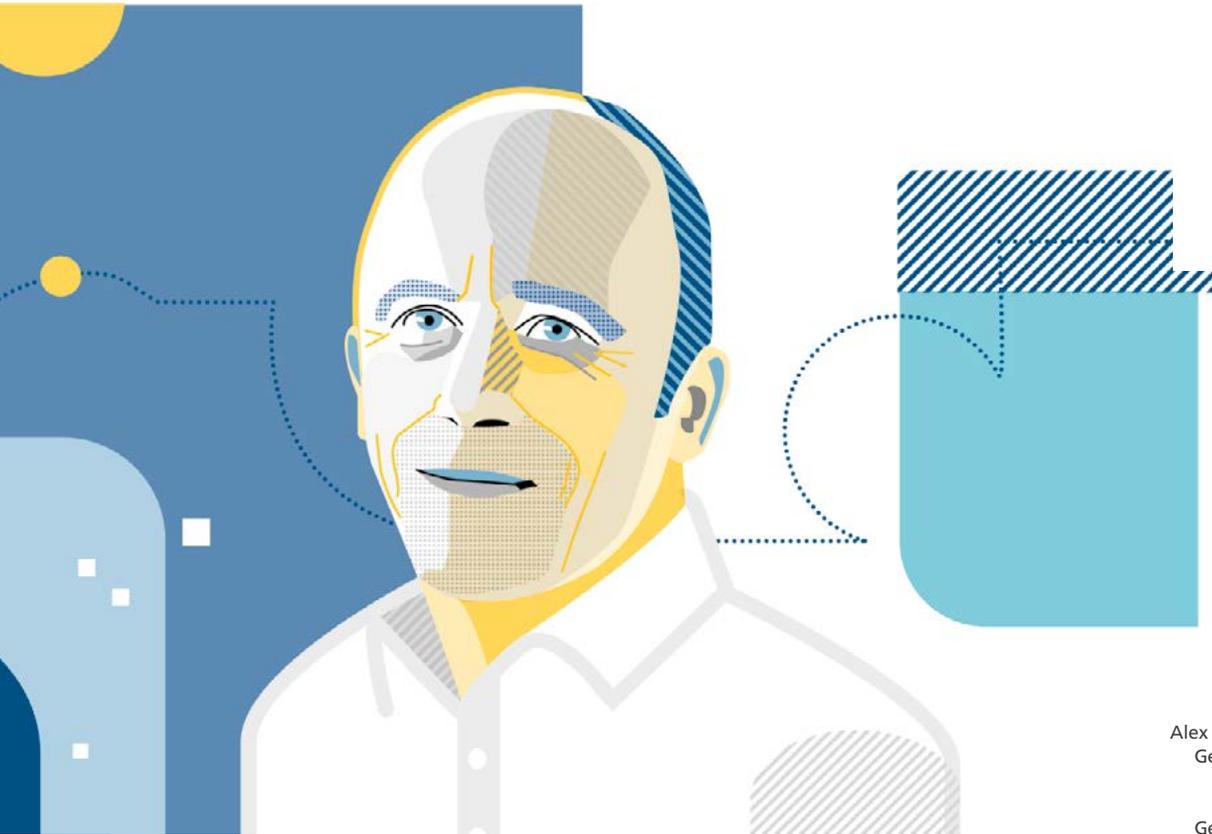
Bernd Goergen: MYR war im Biotech-Bereich einer der größten Exits der letzten beiden Dekaden. Wir sind besonders stolz, dass wir MYR zusammen mit mehreren Partnern von der Prä-Klinik bis zum Markt begleitet haben. MYR erhielt 2020 von der EMA die Zulassung für die Vermarktung des Wirkstoffs Hepcludex in Europa. Ende 2020 kam dann der erfolgreiche Exit. Für den HTGF ist MYR das erste „Einhorn“. Aber wir haben noch einige Unternehmen in der Pipeline und sind sehr zuversichtlich, dass noch mehrere Unicorns folgen werden.

War dies bei MYR bereits im Vorhinein klar?

Bernd Goergen: Bei MYR sind wir ganz bewusst antizyklisch vorgegangen. Vor Corona interessierte sich keiner der VCs für Virologie. Wir wussten aber, wie herausragend der wissenschaftliche Ansatz von MYR ist und wie gut das erfahrene Gründungsteam miteinander harmoniert. Das ganze Handeln der Gründer war darauf ausgerichtet, das Unternehmen zum Erfolg zu führen. Hinzu trat eine sehr gute IP-Situation (= Schutz geistigen Eigentums). Trotz all dieser Qualitäten war die Finanzierung klinischer Studien über die Jahre nicht einfach.

Was schätzen Sie am Standort Heidelberg?

Alex von Frankenberg: In Deutschland gibt es nicht das eine dominierende Zentrum wie Paris in Frankreich oder London in



Alex von Frankenberg (links)
Geschäftsführer des HTGF

Bernd Goergen (rechts)
Geschäftsführer des HTGF

England, sondern ein Netzwerk vieler kleinerer Zentren. Diese kleineren Zentren bringen durch hervorragende Universitäten, forschungsstarke Unternehmen und ein gesundes Ökosystem erstklassige Technologie hervor. Dresden und München sind solche Zentren, aber eben auch Heidelberg.

Bernd Goergen: In Heidelberg ist die Wissenschaft traditionell sehr stark, vor allem in den biomedizinischen Bereichen. Neben der Universität gibt es das DKFZ, das EMBL und andere herausragende Forschungsinstitute. Auf dieser Grundlage können später hervorragende Unternehmen entstehen. Bei der Gründungsförderung hat Heidelberg in den vergangenen 15 Jahren schon eine ganze Menge Gleise in die richtige Richtung gelegt. Der Standort ist attraktiv und es gibt rund um Heidelberg einige Investor:innen mit Weitblick, die bereit sind, in vielversprechende Start-ups zu investieren.

Was reizt Sie an Ihrer Tätigkeit?

Alex von Frankenberg: Es ist schon sehr erfüllend, dass wir die Welt zum Positiven verändern können. Gerade im medizinischen Bereich sind wir in der Lage, das Leben vieler Menschen zu retten oder ihre Lage zu verbessern. Das trifft auch auf die anderen Bereiche zu: Eines unserer Start-ups (Next Kraftwerke) trägt in erheblichem Maße zur Stabilisierung des Stromnetzes bei und leistet so einen relevanten Beitrag zur Energiewende.

Bernd Goergen: Es gibt nichts Schöneres als zu sehen, wie ein Produkt, an dessen Entstehung man beteiligt war, am Markt den Unterschied macht. Beim HTGF haben das Privileg, nicht nur die Welt von morgen kennenzulernen, sondern auch die Welt in 5 bis 10 Jahren vor Augen zu haben. So lange benötigen die Seed-Unternehmen nämlich häufig, bis sie ein Produkt an den Markt bringen können.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Alex von Frankenberg: Um die großen Krisen der Zeit wie Hunger, Klima, Inflation, Lieferkettenprobleme, Energiemangel und Krieg

zu lösen, sind Innovationen unabdingbar. Das hat man bei BioN-Tech – letztlich ein Start-up – sehr gut gesehen.

Ich denke, wir sollten Innovationen nicht als esoterischen Randbereich der Wirtschaft betrachten, der in bestimmte Unternehmensabteilungen oder Start-ups „ausgelagert“ wird, sondern als einen zentralen Baustein für die große Problemlösungen der Zeit und als integralen Bestandteil einer guten und lebenswerten Gesellschaft ansehen. Dazu kann jeder seinen Beitrag leisten: Konsumenten können neue Dinge ausprobieren und so Start-ups eine Chance geben, Regierungen können Regulierungen vereinfachen und Aufträge an Gründer:innen erteilen. Und die Gesellschaft als Ganzes kann Innovationen generell positiv gegenüber-treten, statt Abwehrreflexe zu pflegen.

KURZ & BÜNDIG

Der Hightech Gründerfonds finanziert junge Technologieunternehmen in der Gründungsphase. Als Private-Public Partnership verfolgt der Fonds nicht nur Rendite-Ziele, sondern will über die Unterstützung der universitären Gründungsförderung auch ein selbsttragendes Innovationsnetzwerk aufbauen. Hier kommt die Erfahrung des Fonds zum Tragen, der bereits fast 700 Seed-Finanzierungen durchgeführt hat.

KONTAKT

High-Tech Gründerfonds Management GmbH
Schlegelstraße 2 | 53113 Bonn
✉ info@high-tech-gruenderfonds.de

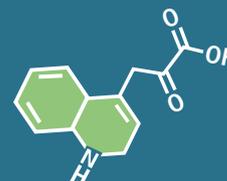
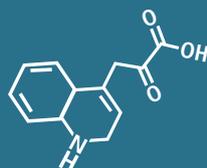
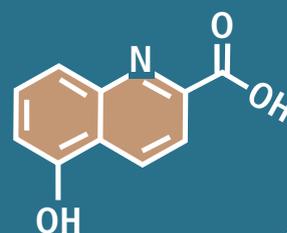
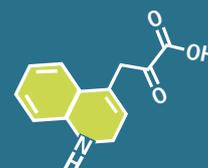
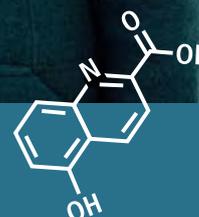


Bild: Tobias Schwerdt

#ForschungGegenKrebs #Immuntherapie #AhR

Auf der Jagd nach einem Phantom

Krebs ist eine Krankheit, die sich nur schwer fassen lässt. Auch unser Immunsystem scheint sich mit der Bekämpfung der Tumorzellen schwerzutun. Christiane Opitz und Ahmed Sadik jagen ein Phantom. Und das ziemlich erfolgreich.



Der AhR kann die Immunantwort des Körpers sowohl hemmen als auch fördern und somit das Tumorwachstum begünstigen oder verhindern.

In den letzten Jahren konnte die medizinische Forschung die Wechselwirkungen zwischen Immunsystem und Krebsentstehung immer besser verstehen. Der Aryl-Hydrocarbon-Rezeptor (AhR) spielt bei der Immunabwehr eine wichtige Rolle. Der AhR ist ein Protein im Cytosol (flüssiger Bestandteil des Zellinhalts) tierischer Zellen, das körpereigene und körperfremde Substanzen erkennt. Als sogenannter Transkriptionsfaktor spielt der AhR bei der RNA-Synthese eine entscheidende Rolle. Der AhR reguliert die Ausscheidung von körperfremden Substanzen und viele andere biologische Funktionen, insbesondere auch die Beweglichkeit von Tumorzellen und die Immunantworten. Eine Analyse der biologischen Aktivitäten, die der AhR auslöst, kann folglich zum Verständnis von Tumoren beitragen und die Behandlungsmethoden verbessern.

Dem AhR auf der Spur

Einfach ist das nicht: Jede Tumorart entwickelt sich nämlich anders und reagiert darüber hinaus von Patient:in zu Patient:in unterschiedlich auf Therapien. Jede Tumorart generiert aber auch ihre eigene genetische Signatur. Eine Analyse der entsprechenden Signatur ermöglicht es, Tumorprofile zu erstellen und vorherzusagen, wie bestimmte Patient:innen mit einer bestimmten Tumorart auf eine bestimmte Therapie reagieren wird. Der Transkriptionsfaktor AhR bietet für diese Analysen einen hervorragenden Ausgangspunkt, allerdings wechselt er je nach Gewebe- und Krebsart seine Wirkung: Der AhR kann die Immunantwort des Körpers sowohl hemmen als auch fördern

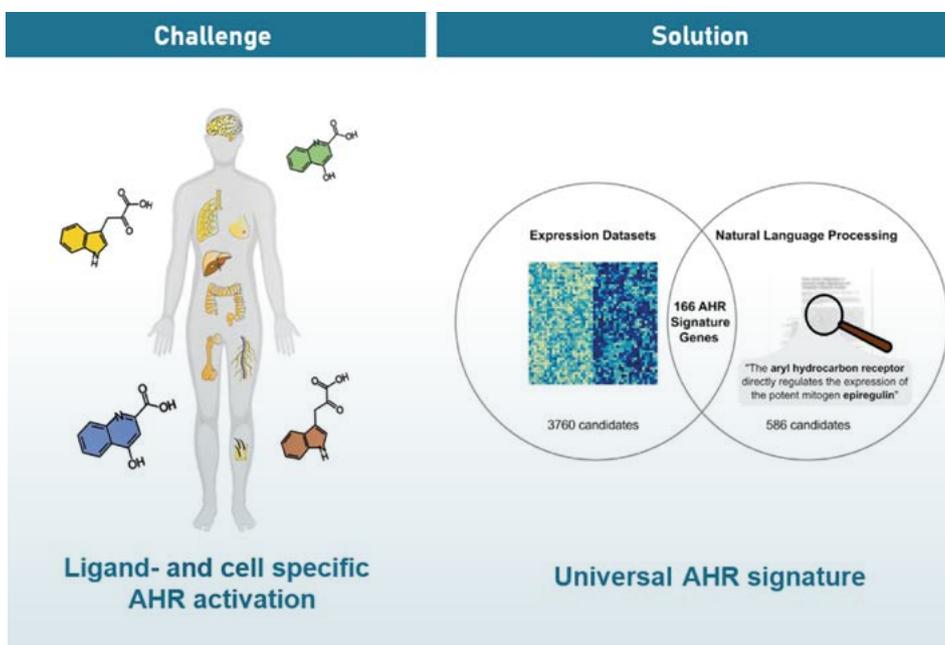
und somit das Tumorwachstum begünstigen oder verhindern. Das macht die Forschungsarbeit schwierig, ganz so, als würde man ein Phantom jagen oder in einem Terrarium ein Chamäleon suchen, das je nach Hintergrund eine andere Farbe annimmt.

Für Christiane Opitz und Ahmed Sadik war deshalb klar, dass sie den Namen für ihr Start-up gefunden hatten: cAHRmeleon. Die Medizinerin und der Biotechnologe erforschen bereits seit Jahren am Deutschen Krebsforschungszentrum (DKFZ), wie der AhR in verschiedenen Gewebe- und Krebsarten aktiviert wird und welche Wirkungen er vermittelt. Mit ihrem Start-up beabsichtigen sie nun, Tumorprofile und Patient:innenendaten mit einer umfangreichen Daten- und Wissensdatenbank zur AhR-Aktivität bei Krebs und Autoimmunerkrankungen KI-gestützt abzugleichen, um drei große Themenkreise zu bearbeiten.

Erstens wollen Opitz und Sadik AhR-zentrierte Biomarker (messbare Parameter biologischer Prozesse) entwickeln, um Aussagen zur klinischen Prognose einer bestimmten Tumorart treffen zu können – eine zentrale diagnostische Frage, deren Beantwortung die weiteren therapeutischen Schritte beeinflusst: „So kann die Therapie an die Prognose angepasst werden“, führt Ahmed Sadik aus: „Ist die Prognose günstig, kann auf eine sehr aggressive Therapie verzichtet werden.“

Zweitens will cAHRmeleon Unternehmen, die Immuntherapien entwickeln, dabei helfen, in der Erprobungsphase passende Patient:innenpopulationen und geeignete Tumorarten auszuwählen sowie die richtigen Dosierungen festzulegen. „Das erspart den Patient:innen Zeit und Kraft, ihre beiden wichtigsten Ressourcen bei einer entsprechenden Therapie“, erklärt Christiane Opitz.

Drittens will cAHRmeleon Pharmaunternehmen bei der Entwicklung neuer Medikamente unterstützen, etwa indem das Start-up neue Ziel-Moleküle identifiziert. So kann durch die Unterdrückung bestimmter Enzyme etwa verhindert werden, dass über eine AhR-Aktivierung Resistenzmechanismen gegen eine Immuntherapie in Gang kommen. →



Die Lösung: Eine universelle AhR-Signatur

- Überwindet die Zell- und Ligandentypspezifität
- Validiert bei 32 Krebsarten
- Übertragbar über Multi-Omics-Schichten hinweg



Bild: Tobias Schwerdt

„In Heidelberg haben wir dank des Life-Science-Accelerators, dank der Heidelberg Startup Partners und dank des DKFZ Zugang zu einem breiten Netzwerk.“

Ahmed Sadik

Plug and Play für maximale Flexibilität

Momentan analysiert das cAHRmeleon-Team bei seiner Forschungsarbeit vor allem die RNA-Daten einer Gewebeprobe. Opitz und Sadik arbeiten jedoch daran, ihre Technologie ebenso auf Proteine und Metaboliten (biochemische Stoffwechselprodukte) anwenden zu können. „Diese Probetypen könnte man viel einfacher in die klinische Routine integrieren und das Verfahren wäre in der Anwendung auch kostengünstiger“, erklärt Christiane Opitz. Ebenso soll es bei der IT Wahlmöglichkeiten geben, wie Ahmed Sadik berichtet: „Unsere Plattform ist ‚Plug and Play‘, sodass neue Funktionen oder Tumortypen leicht hinzugefügt werden können. Darüber hinaus werden wir unsere Technologie sowohl als Cloud-basierte Lösung einsetzen, als auch eine eigenständige Version für Kliniken anbieten, bei denen Datensicherheit und -übertragung kritische Themen sind.“

Diese enge Vernetzung zwischen Labor und Bioinformatik, die das Team bereits seit Jahren praktiziert, ist für den Erfolg der Gründung entscheidend. Sie ermöglicht die schnelle Kontrolle der Forschungsergebnisse, wie Christiane Opitz berichtet: „Wenn wir mit unseren bioinformatischen Analysen eine bestimmte Beobachtung machen, untersuchen wir im Labor, ob es sich nur um eine Assoziation (das gemeinsame Auftreten zweier Merkmale mit einer mehr als zufälligen Frequenz) handelt oder ob es wirklich eine Kausalität gibt“.

Heimvorteil Heidelberg

Dass diese Arbeit möglich ist, hat cAHRmeleon der Unterstützung durch das DKFZ zu verdanken. Das Start-up kann in

der Anfangsphase die Vorteile einer DKFZ-Ausgründung in Anspruch nehmen mit dem Zugriff auf Labore, Infrastruktur und Rechnerleistung. „Das ist für uns eine große Erleichterung und befreit uns von der Last, geeignete Räumlichkeiten zu finden und die technische Ausstattung zu finanzieren“, berichtet Ahmed Sadik. Darüber hinaus ist das cAHRmeleon-Team bereits mit potenziellen Partner:innen in engem Kontakt. Auch hier zahlt sich der Standort aus: „In Heidelberg haben wir dank des Life-Science-Accelerators, dank der Heidelberg Startup Partners und dank des DKFZ Zugang zu einem breiten Netzwerk. Mit dieser Hilfe können wir die Lücken zwischen der akademischen und der industriellen Welt gut überbrücken“, berichtet Ahmed Sadik.

Im Erfolgsfall geht für das Team ein Traum in Erfüllung. „Unsere Ausgründung haben wir mit dem Ziel durchgeführt, dass die Technologie wirklich bei den Patient:innen ankommt und genutzt werden kann“, erklärt Christiane Opitz. Technologietransfer leben und nicht nur träumen. So schön kann Wissenschaft in Heidelberg sein.

KURZ & BÜNDIG

Christiane Opitz und Ahmed Sadik gleichen mit ihrem Start-up cAHRmeleon KI-gestützt Patient:innendaten mit einer umfangreichen Daten- und Wissensdatenbank ab. Sie wollen so zielgerichtete Krebstherapien ermöglichen, neue Immuntherapien entwickeln und Pharmaunternehmen bei der Entwicklung von Medikamenten unterstützen. Die enge Vernetzung zwischen Labor und Bioinformatik ist für den Erfolg ihrer Gründung entscheidend.

KONTAKT

cAHRmeleon Bioscience GmbH
Im Neuenheimer Feld 582 | 69120 Heidelberg
✉ info@cAHRmeleon.com

#FlexibleLaborflächen #CoworkingSpaces

Fläche ist nicht gleich Fläche

Gründer:innen stellen sich zu Beginn ihrer Tätigkeit zwei zentrale Fragen: Wie finanziere ich mich und wo kann ich arbeiten? Flächen für Start-ups sind – trotz vieler gegenteiliger Annahmen – auch nach Corona relevant geblieben.



”

„In der Gründungsphase ist noch nicht genau abschätzbar, ob das Geschäftsmodell funktioniert. Es kann ja sein, dass eine Idee im ersten Anlauf nicht klappt, dafür aber im zweiten Anlauf vier Monate später. Dann brauche ich flexibel buchbare Arbeitsflächen.“

André Domin, Geschäftsführer der Technologiepark Heidelberg GmbH

Bild: Tobias Schwerdt

Fläche ist jedoch nicht gleich Fläche: Der Schreibtisch zuhause oder in einem angemieteten Büroraum ist etwas anderes als ein Arbeitsplatz in einem Coworkingspace, über den man Anschluss an eine Community oder ein Ökosystem findet, oder in einer Spezialimmobilie, die etwa vollausgestattete Laborflächen bietet.

Zudem bleibt der Flächenbedarf eines Start-ups nicht statisch, er ändert sich im Laufe der Zeit: Zu Beginn ist oft ein Coworkingspace das Mittel der Wahl.

Dort finden sich nicht nur gut ausgestattete Arbeitsmöglichkeiten, sondern auch erfahrene Gründer:innen, die mit Rat und Tat helfen können, die Klippen der Anfangszeit zu umschiffen. Später und wenn das Team und der Wunsch nach Eigenständigkeit wächst, sind eigene Büro- oder Laborflächen angesagt. →



Bild: Tobias Schwerdt

”

„Eine vorausschauende Flächenabschätzung ermöglicht es uns, erfolgreichen Gründungen passende Angebote zu unterbreiten und ihre Entwicklung zu unterstützen.“

André Domin

Start-ups brauchen Flexibilität

Nicht nur deshalb ist auf Vermieterseite gerade in den ersten Jahren eines jungen Unternehmens viel Flexibilität gefordert: „In der Gründungsphase ist noch nicht genau abschätzbar, ob das Geschäftsmodell funktioniert. Es kann ja sein, dass eine Idee im ersten Anlauf nicht klappt, dafür aber im zweiten Anlauf Monate später. Dann brauche ich flexibel buchbare Arbeitsflächen“, erklärt André Domin, Geschäftsführer des Technologieparks Heidelberg (TP). Diese Flexibilität adressiert der TP für Gründer seit 1984.

Im Bereich der Med- und Biotech bieten die BioLabs im TP schnell verfügbare, voll ausgestattete Nasslaborflächen (vgl. Artikel auf S. 40). Die Kooperation mit dem deutschen Mediziner Johannes Frühauf sorgt bei den Start-ups für eine erhebliche Beschleunigung des Gründungsprozesses und spart Kosten. Für das vermietende Unternehmen ist das Geschäftsmodell jedoch riskant:

es unterstützt Start-ups, von denen niemand im Voraus sicher weiß, ob sie erfolgreich sein werden. Der Technologiepark integriert heute neben BioLabs ebenso BioMedX, ein weiteres Beispiel einer Interaktion von Akademia und Wirtschaft des Gründers Christian Tidona.

Der TP unterstützt Start-ups, von denen niemand im Voraus sicher weiß, ob sie erfolgreich sein werden.

In der sich anschließenden Nachgründungsphase stellt der TP jungen Unternehmen Flächen zur Verfügung. Die Laufzeit der Mietverträge ist mit circa fünf Jahren größer als bei BioLabs, doch das Geschäftsmodell des Technologieparks ist ebenso nicht ganz risikofrei. Kleine Start-ups bleiben nämlich auch nach ihrer Gründungsphase keine ganz sicheren Mieter. Deshalb werden profitorientierte Immobilienentwickler:innen kaum teure Gebäude wie das Business Development Center planen und den Raum dann jungen Unternehmen zur Verfügung stellen. Entsprechend springen bei solchen Immobilien oft Kommunen in die Bresche.

Größere Investor:innen steigen meist erst zu einem späteren „Reifegrad“ der Mieter:innen ein. Sie sind durch ihr weltweites Netzwerk und den guten Ruf Heidelbergs in der Lage, solide Unternehmen – größere Biotechs, Medtechs oder Pharmaunternehmen – zu finden, die für eine verlässliche Auslastung sorgen. Entsprechend konnte etwa die Jarecki Foundation mit den SkyLabs und dem SkyAngle in Heidelberg großzügig ausgelegte Laborflächen projektieren und vermieten.



„Im Heidelberg Innovation Park werden bis 2025 zahlreiche Investoren Büro- und Laborflächen eröffnen. Unter anderem wird Hoepfner Coworking-Büroflächen anbieten und weitere Partner, wie auch wir selbst werden Gebäude bauen, um jene Mieter aufzunehmen, die ihre Gründungsphase abgeschlossen haben. In den kommenden drei Jahren sind im hip insgesamt weitere 50.000 qm Labor- und Büroflächen geplant“, berichtet André Domin.

Ganz schön hip

Das Zusammenspiel der einzelnen Player kann man bereits heute im Heidelberg Innovation Park (hip) erkennen: „Im Heidelberg Innovation Park werden bis 2025 zahlreiche Investoren Büro- und Laborflächen eröffnen. Unter anderem wird Hoepfner Coworking-Büroflächen anbieten und weitere Partner, wie auch wir selbst werden Gebäude bauen, um jene Mieter aufzunehmen, die ihre Gründungsphase abgeschlossen haben. In den kommenden drei Jahren sind im hip insgesamt weitere 50.000 qm Labor- und Büroflächen geplant“, berichtet André Domin. Zugleich sieht der Masterplan Neuenheimer Feld vor, dass sich auf dem rund 180 ha großen Campus nördlich des Neckars die für Wissenschaft und Ausgründungen nutzbaren Flächen verdoppeln. Das ist umso wichtiger, als bebaubare Gebiete in Heidelberg geographiebedingt begrenzt sind. „Die Erweiterbarkeit Richtung Odenwald ist schlecht möglich und Richtung Rheinebene ergeben sich Nutzungskonflikte mit Verkehr, Erholungsgebieten und Landwirtschaft“, erklärt André Domin. Zwar nehmen die Konversionsflächen – wie etwa der hip oder das Patrick-Henry-Village (PHV) – Druck aus dem (Tal)kessel, doch dann wird auf absehbare Zeit Schluss sein mit neuen Expansionsmöglichkeiten.

Flächennutzung im Wandel

Zugleich wird sich die Flächennutzung ändern. Mit Corona nahm der Bedarf an traditionellen Büroarbeitsplätzen ab – ein Trend, der sich mit der voranschreitenden Digitalisierung und dem Boom der KI verstärken wird. „Die einzelnen Glieder der Wertschöpfungskette werden sich weiter vernetzen, die Grenzen zwischen den einzelnen Branchen werden weiter verschwimmen und die Notwendigkeit des horizontalen Technologietransfers wird sich weiter intensivieren. Wo es geht, werden sich viele der Heidelberger Gewerbeflächen zu Anbietern hochwertiger Arbeitsplätze weiterentwickeln“, prognostiziert André Domin. Entsprechend sind auch große Mittelständler und Konzerne auf der Suche nach alternativen Flächenkonzepten. Eine Lösung ist die ganz räumlich zu verstehende, stärkere Verschränkung von etabliertem Unternehmertum und Start-ups, etwa durch die Einrichtung von Coworkingspaces auf nicht mehr benötigten Büroflächen.

Das eröffnet der kommunalen Gründungsförderung neue Perspektiven, erfordert aber viel Gespür für Bedarfe und Potenziale. Erfolgreicher Technologietransfer dürfe sich, so Domin, nicht im Ausgründungsprozess und der Gründungsförderung erschöpfen, sondern müsse immer auch die verfügbaren Flächen mitdenken. „Eine vorausschauende Flächenabschätzung ermöglicht es uns, erfolgreichen Gründungen passende Angebote zu unterbreiten und sie in Heidelberg zu halten“, erklärt der Geschäftsführer des Technologieparks: „Wir sind dazu in der Lage, weil wir Teil der akademischen Welt sind und wissen, was in der Universität oder dem DKFZ passiert. Zugleich kennen wir die Trends in der Biotech-Branche und der Industrytech entlang der Wertschöpfungskette. Und wir initiieren Angebote im Vorgründungsbereich sowie enge Kooperationen zwischen den Gründungen, den Universitäten, der etablierten Industrie und möglichen Finanziers.“

Wenn das weiterhin gelinge, könne Heidelberg als international bekannter und beliebter Technologiestandort das Motto der Universität „Zukunft seit 1386“ weiterhin leben und fortentwickeln.

KURZ & BÜNDIG

Die Technologiepark Heidelberg GmbH ist ein non-profit Tochterunternehmen der Stadt Heidelberg und der IHK Rhein-Neckar. Der Technologiepark Heidelberg bietet seinen Mieter:innen und Partner:innen Flächen, Zugang zu einem internationalen Netzwerk und Beratungsleistungen.

KONTAKT

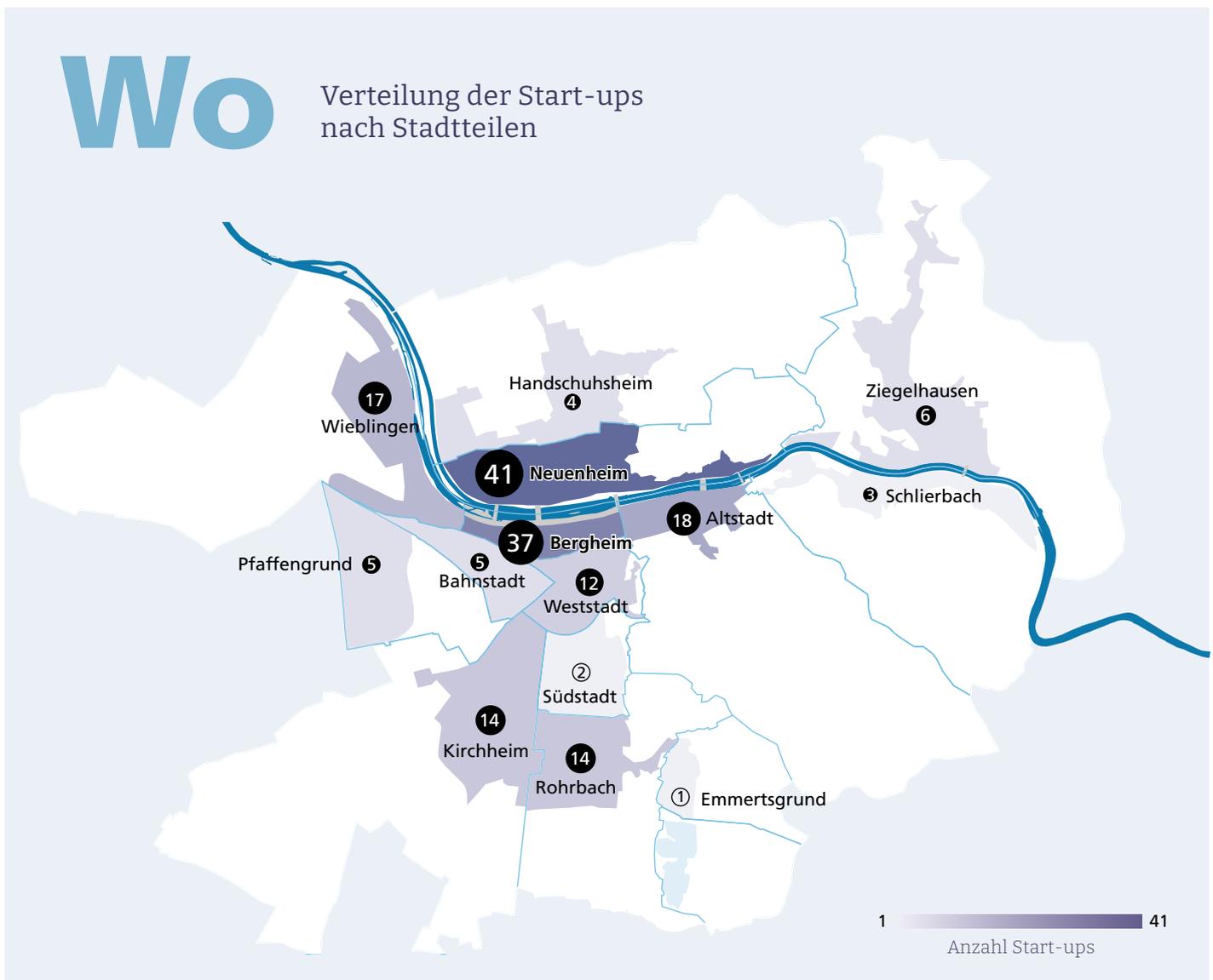
Technologiepark Heidelberg GmbH
Im Neuenheimer Feld 582
69120 Heidelberg
✉ technologiepark@heidelberg.de

#Startups #Zahlen #Heidelberg

Daten, Zahlen und Fakten

Die Start-up-Stadt Heidelberg boomt. In den letzten Jahren stieg die Zahl der Gründungen stetig an. Der Schwerpunkt: Die Zukunftsbranchen Life Science und Software.

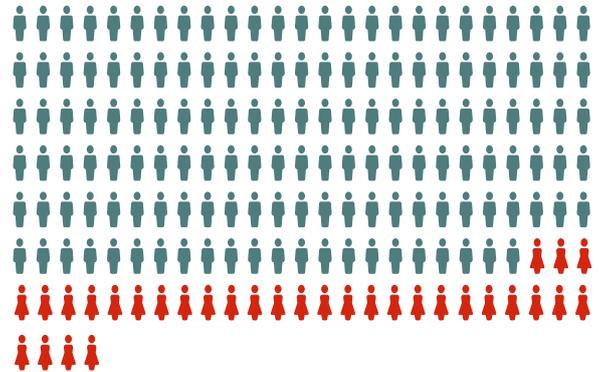
Die aktuelle Übersicht mit allen Start-ups gibt es unter www.technologiepark-heidelberg.de/startups-heidelberg/



179 Start-ups mit Firmensitz in Heidelberg sind derzeit aktiv

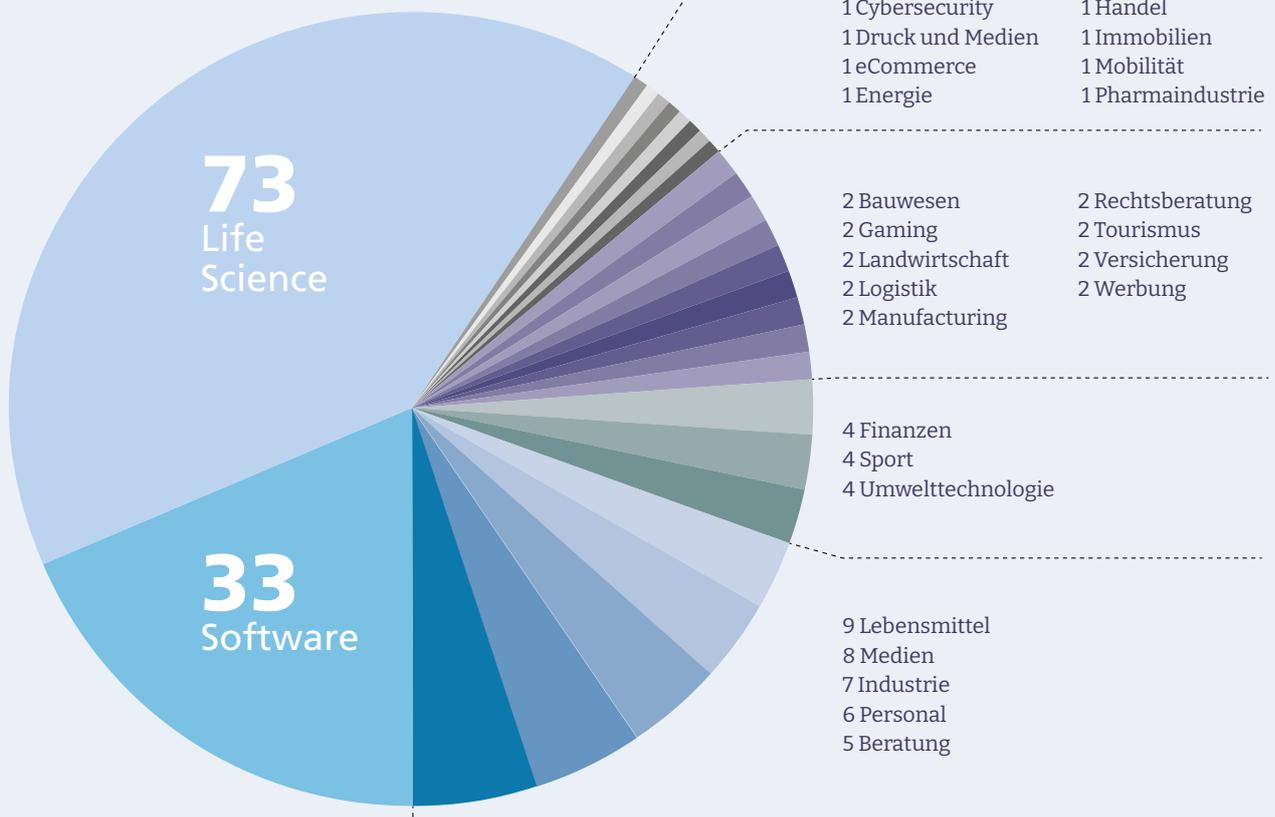
18% der Startups haben mindestens eine Frau im Gründungsteam

Die Anzahl der Gründungen pro Jahr hat stark zugenommen – doch 2022 ist die Anzahl der Gründungen deutschlandweit zurückgegangen



Was

Aufteilung der 179 Start-ups nach Branchen



#Global #LaboreFürGründer #Laborequipment

Vollausgerüstete Laborflächen für Start-ups



Gründer:innen aus der Med- und Biotech stehen oft vor einer großen Hürde: Wo Start-ups anderer Branchen oft nur drei Schreibtische in einem Coworking-Space brauchen, benötigen naturwissenschaftliche Gründungen oft teures Laborequipment, verschiedene Genehmigungen und zahlreiche Materialien.

Wie erfolgreich eine Gründung ist, hängt von vielen Faktoren ab. Eine gute Idee alleine reicht nicht. Auch die Zusammensetzung des Teams sowie die Finanzierung müssen stimmen. Und dann ist da noch das Labor-Equipment: Zum einen ist die Ausstattung selbst teuer, zum anderen kann sich die Bestellung des Equipments, die Einholung der notwendigen Genehmigungen und die Verhandlung mit Lieferant:innen Monate hinziehen – Zeit, die dann für die Forschungsarbeit fehlt und die den Weg zum Break-Even-Point entsprechend in die Länge zieht. So zeigt sich wieder: Zeit ist Geld. BioLabs hilft, Geld zu sparen, indem die Start-ups Zeit sparen.

„Wir bieten Start-ups vollausgerüstete Laborflächen an“, skizziert BioLabs-Gründer Johannes Frühauf das Geschäftsmodell. BioLabs wendet sich an Gründer:innen aus dem akademischen Umfeld, die diagnostische oder therapeutische Medtech-Lösungen entwickeln. „Diese Start-ups schaffen nur Werte, wenn sie sich ihrer Arbeit widmen und zum Beispiel Experimente durchführen können. Die Anschaffung von Laborgeräten lenkt von der jeweiligen Aufgabe ab“, berichtet Johannes Frühauf. Dank des Angebots von BioLabs sind die Start-ups in der Lage, ihre Ressourcen zielgerichtet einzusetzen und so Zeiträume und Kapitalbedarf massiv zu komprimieren. Und das hilft nicht nur den Gründungen, sondern freut auch die Investor:innen, die auf einen schnelleren Exit hoffen können.

BioLabs stellt aber nicht nur ausgestattete Laborflächen bereit. Hinter dem Coworking-Space steht ein gut durchdachtes Konzept mit den Kernelementen Exzellenz, Tempo und gutes Networking. „Wir wollen Gründungen mit hohem Potenzial und starken wissenschaftlichen Ideen gezielt helfen, noch besser zu werden. Deshalb wählen wir unter den Start-ups, die sich bei uns bewerben, streng aus“, erklärt Johannes Frühauf. Wenn die Gründer:innen aufgenommen werden, können sie nach einer Sicherheitseinweisung sofort anfangen, haben Zugriff auf das Laborequipment und die Verbrauchsmaterialien.

Ein Durchlauferhitzer für Start-ups

Zugleich begrenzt BioLabs die Zeit der jungen Unternehmen im Coworking jedoch auf höchstens zwei Jahre. „Wir wollen eine Art Durchlauferhitzer, aber kein dauerhafter Vermieter sein“, stellt Johannes Frühauf klar. Sonst ergäbe sich das Risiko, dass die besten Teams aus dem Coworking herauswachsen, die mittelmäßigen und schlechten aber ewig vor Ort bleiben. Um die Start-ups im Gegenzug ideal zu fördern, erhalten die Gründer:innen ein intensives Mentoring, lernen zu pitch und erfolgreich zu verhandeln. →



„In Heidelberg gibt es exzellente Grundlagen für den Aufbau einer starken Biotech-Szene. Wir wollen jetzt auch die Umsetzung guter Ideen aus der Wissenschaft stärken.“

Johannes Frühauf

Und noch ein weiterer Pluspunkt ist Frühauf wichtig: „Für BioLabs ist die Community sehr bedeutend. Wir wollen Reibungsverluste minimieren und Begegnungen erleichtern. Wir wollen die Teams mit Menschen zusammenbringen, die ähnlich wie sie denken.“ Das betrifft nicht nur andere Start-ups, sondern auch Wagniskapitalgeber:innen und die Vertreter:innen der großen Pharmaunternehmen. „Diese Beziehungen erleichtern wie ein Katalysator den Zugang zu Kapital und zu strategischen Vertragsabschlüssen“, skizziert Johannes Frühauf.

Aus Heidelberg in die Welt

Deshalb bringt BioLabs auch das eigene weltweite Netzwerk in die Entwicklung der Start-ups ein. „Wir haben mittlerweile Vertretungen rund um den Globus. Auf unseren gemeinsamen Veranstaltungen treffen sich die Teams der unterschiedlichen Standorte mit unseren Partner:innen vor Ort und aus der ganzen Welt“, erklärt Johannes Frühauf. Das sei insbesondere bei Finanzierungsfragen ein nicht

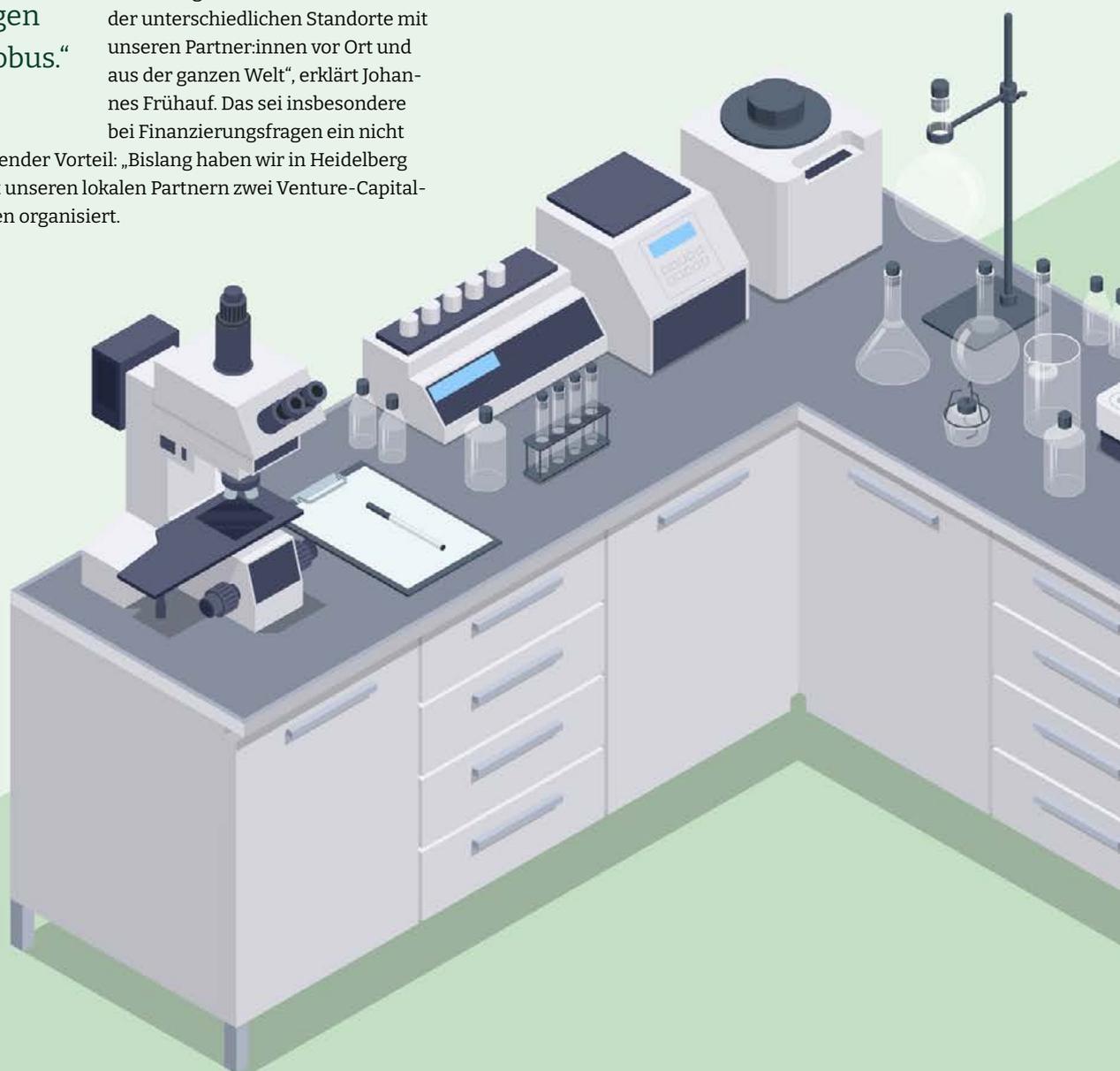
„Wir haben mittlerweile Vertretungen rund um den Globus.“

Johannes Frühauf

zu unterschätzender Vorteil: „Bislang haben wir in Heidelberg zusammen mit unseren lokalen Partnern zwei Venture-Capital-Veranstaltungen organisiert.“

Bei dem Life Science Investor´s Day 2022 hatten wir 28 verschiedene Investor:innen aus ganz Europa. Das hat es in Heidelberg bislang noch nicht gegeben“, berichtet der BioLabs-Chef.

Frühauf weiß, wovon er spricht. Er kennt sich in der Rhein-Neckar-Region gut aus. Nach seiner Promotion in Heidelberg war der Mediziner am Universitätsklinikum Mannheim und anschließend in Boston tätig. Von dort war der Weg nicht weit nach Cambridge, Massachusetts, wo er vor über 10 Jahren BioLabs gründete. Ab 2015 begann das Unternehmen in andere Märkte zu expandieren, zunächst in den USA, dann nach Frankreich, Deutschland und Japan. Heidelberg ist einer der jüngeren Standorte. Entscheidend war für ihn das Potenzial der Neckarstadt, wie Frühauf erläutert: „In Heidelberg gibt es exzellente Grundlagen für den Aufbau einer starken Biotech-Szene. Wir wollen jetzt auch die Umsetzung guter Ideen aus der Wissenschaft stärken.“



Drei Fragen an Johannes Frühauf

Wie kamen Sie auf die Idee, BioLabs zu gründen?

Für das wissenschaftliche Personal ist es häufig nicht einfach, eine Ausgründung durchzuführen. Nicht zuletzt passt das unternehmerische Mindset oft nicht zur universitären Kultur und viele Akademiker:innen schauen etwas kritisch auf die Gründungsvorhaben ihrer Kolleg:innen. Wir wollten mit BioLabs all den Menschen gezielt helfen, die den Willen, die Energie und die Fähigkeit haben, ihre Forschungen in ein Geschäftsmodell zu überführen und am Technologietransfer mitzuwirken.

Vor welchen Herausforderungen standen Sie beim Aufbau des Standortes Heidelberg?

Deutschland funktioniert etwas anders als die USA. Die USA sind pragmatischer und businessfreundlicher, Deutschland etwas

bürokratischer. Doch wir haben hier auch hervorragende Partner: Den Oberbürgermeister Prof. Dr. Würzner, der sich sehr stark für den BioLabs-Standort Heidelberg eingesetzt hat sowie den Cluster BioRN und den Technologiepark Heidelberg, die beide sehr viel Engagement gezeigt haben. Mit ihrer Hilfe konnten wir nicht nur unsere vorläufige Niederlassung im Business Development Center eröffnen, sondern werden auch bald unser durch die Gustav-Zech-Stiftung errichtetes Gebäude auf dem Gelände des Heidelberg Innovation Park beziehen können.

Wo sehen Sie den Standort Heidelberg in 10 Jahren?

Wir werden Heidelberg zusammen mit der Stadt und dem Technologiepark zu einem Zentrum der Biotechnologie in Deutschland machen. Wir haben bereits jetzt Unternehmen aus ganz Europa nach Heidelberg gebracht und wir wollen diese nun auch hier beheimaten. Wir sind ebenso dabei, unseren Venture-Fonds stärker nach Europa zu orientieren. Ich hoffe, dass wir so eine kritische Masse aufbauen können, damit BioLabs wächst und seine Fläche ausdehnen kann.



Bild: BioLabs



KURZ & BÜNDIG

BioLabs bietet Start-ups aus der Med- und Biotech vollausgerüstete Laborflächen an. So können Gründer:innen aus dem akademischen Umfeld ihren Zeit- und Kapitalbedarf für die Beschaffung der Erstausrüstung massiv komprimieren und ihre Ressourcen zielgerichtet einsetzen. Ein breites Netzwerk mit Kontakten zu Wagniskapitalgeber:innen und Vertreter:innen der großen Pharmaunternehmen rundet das Angebot ab.

KONTAKT

BioLabs Heidelberg
 Carl-Friedrich-Gauß-Ring 5 | 69124 Heidelberg
 ✉ heidelberg@biolabs.io

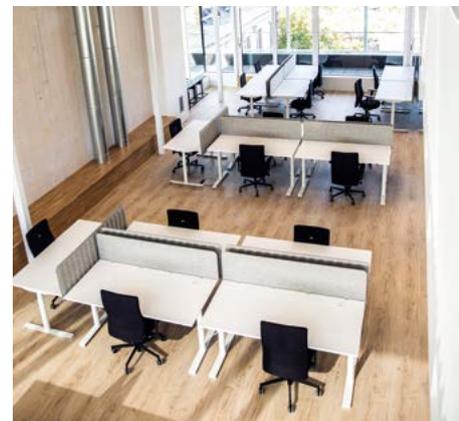




#Coworking #Flexibilität #Netzwerk #Inspiration

Coworking – Authentisch und selbstbestimmt

Hybrides Arbeiten liegt im Trend. Zwischen Firmenzentrale und Homeoffice gibt es viele Möglichkeiten. Coworking spart nicht nur Fläche und Kosten, sondern bedeutet für die Belegschaft auch mehr Freiheit und Inspiration und stärkt das städtische Innovationsnetzwerk. Das weiß in Heidelberg kaum jemand so gut wie Lone Aggersbjerg, die Betreiberin des Coworking-Space Tink Tank. Ein Interview.



Was fasziniert Sie am Coworking?

Während meiner Tätigkeit für SAP arbeitete ich oft in Coworking-Spaces auf der ganzen Welt. Mich hat die Flexibilität dieser Arbeitsumgebung beeindruckt, in die man kurzfristig ein- und ausdocken konnte. Am Arbeitsplatz war immer alles bereit, um sofort loszulegen. Das war ganz anders als in den bis dahin üblichen Cafés, in denen ich mich beim Arbeiten öfters durch die Lautstärke gestört gefühlt habe.

Beim Coworking habe ich spontan viele authentische und selbstbestimmt arbeitende Menschen kennengelernt, mit denen man

„Die Zeiten, in denen alle Mitarbeiter:innen von Montag bis Freitag acht Stunden im Büro waren, sind vorbei.“

Lone Aggersbjerg

wollte. Da es in Heidelberg kein wirkliches Coworking-Angebot für Menschen wie mich gab, habe ich hier Tink Tank gegründet.

Inwiefern ist Coworking für Start-ups besonders wichtig?

Die Community eines gut funktionierenden Coworking Space kann für Gründer:innen gerade in der Anfangsphase von gro-

ßen Nutzen sein. Wenn man alleine oder mit wenigen Mitstreiter:innen gründet, ist man nämlich oft auf sich selbst gestellt. Man versucht, im Dschungel des Gründungsprozesses Antworten auf viele Fragen zu finden: Wo muss ich mich anmelden? Welche Fördermöglichkeiten gibt es? Wer kann mir bei steuerlichen Angelegenheiten helfen? Wo finde ich Mitarbeitende und Dienstleister:innen? Das Netzwerk eines Coworking Space kann da oft sehr schnell weiterhelfen. Auch mit weiteren Kontakten, denn diese Netzwerke umfassen viel mehr Personen als diejenigen, die vor Ort arbeiten.

ßem Nutzen sein. Wenn man alleine oder mit wenigen Mitstreiter:innen gründet, ist man nämlich oft auf sich selbst gestellt. Man versucht, im Dschungel des Gründungsprozesses Antworten auf viele Fragen zu finden: Wo muss ich mich anmelden? Welche Fördermöglichkeiten gibt es? Wer kann mir bei steuerlichen Angelegenheiten helfen? Wo finde ich Mitarbeitende und Dienstleister:innen? Das Netzwerk eines Coworking Space kann da oft sehr schnell weiterhelfen. Auch mit weiteren Kontakten, denn diese Netzwerke umfassen viel mehr Personen als diejenigen, die vor Ort arbeiten.

Und nach der Gründungsphase?

Der Wissensaustausch ist auch später wertvoll. Ich denke, dass Coworking Spaces eine gute Mischung aus Selbstständigen, hybrid arbeitenden Angestellten aus größeren Unternehmen und Wissenschaftler:innen bieten sollten. Zu oft werden nur junge Gründer:innen angesprochen. Entscheidend ist aber die Mixtur unterschiedlicher Lebensalter und Erfahrungsstufen. Als Betreiber:innen wissen wir, wer gerade etwas sucht oder anbietet und wir versuchen, den Austausch zwischen den Coworker:innen zu erleichtern. Bei Bedarf können wir auch Kontakte aus unserem Netzwerk vermitteln, zum Beispiel für die Entwicklung einer Corporate Identity oder die Gestaltung einer Website. Das spart nicht nur viel Zeit bei der Recherche, sondern auch einiges an Aufwand bei der Bewertung potenzieller Dienstleister:innen. Wir empfehlen natürlich niemanden weiter, von dem

wir nicht überzeugt sind. Vieles entsteht aber auch ohne unsere Hilfe. Da können sich Kooperationen und Stellenbesetzungen ganz spontan an der Kaffeemaschine anbahnen.

Wie muss man sich das konkret vorstellen?

Gerade berate ich ein internationales Unternehmen, das eine Software-as-a-Service-Lösung für Alten- und Pflegeheime entwickelt. Diese Lösung soll Daten aus Sensoren für Pfleger:innen zusammenstellen und aufbereiten. Ich unterstütze das Unternehmen in den Bereichen Business Development und Partner Management. Aus unserem Netzwerk kamen Dienstleister:innen für Marketing und PR hinzu. Weitere Mitarbeiter:innen stammen aus unserer Coworking-Community. Diese Unterstützung hilft vor allem internationalen Start-ups, die sich auf dem ihnen unbekanntem deutschen Markt etablieren wollen.

Welche Vorteile bieten Coworking Spaces für große Unternehmen und Konzerne?

Der Ortswechsel und der Kontakt zu Menschen aus einem anderen Metier können den eigenen Mitarbeitenden neue Perspektiven eröffnen. Wenn die Unternehmen für ihre Angestellten bei uns Kapazitäten buchen, sorgen wir nicht nur dafür, dass ihnen ein voll ausgestatteter Arbeitsplatz zur Verfügung steht. Gerade größere Unternehmen und Konzerne können so auch Konzepte von New Work erproben und vom Start-up-Spirit profitieren, der in vielen Coworking Spaces vorherrscht: Gründer:innen zeichnen sich dadurch aus, dass sie eine gute Idee mit viel Mut und Engagement verwirklichen wollen. Diese Energie und das spezielle, offene Mindset ist geradezu ansteckend für die „ausgelagerten“, erfahrenen Teams der größeren Unternehmen, die hier an innovativen Lösungen arbeiten. Die Kombination aus Inspiration und Professionalität ist der entscheidende Vorteil gemischter Coworking Spaces, die sich nicht nur auf eine Gruppe spezialisieren.

Inwiefern entsprechen Coworking Spaces einem allgemeinen Trend in der modernen Arbeitswelt?

Die Zeiten, in denen alle Mitarbeiter:innen von Montag bis Freitag acht Stunden im Büro waren, sind vorbei. Viele Arbeitnehmer:innen wollen heute ortsunabhängig und selbstbestimmt arbeiten. Deshalb verschwammen in den letzten Jahren zunehmend die Grenzen zwischen Arbeit und Freizeit. Diese Entwicklung setzte bereits vor Corona ein, intensivierte sich aber nochmals mit dem pandemiebedingten Homeoffice. Homeoffice-Lösungen sind aber oft nur ein Bestandteil im Mix des hybriden Arbeitens. Sie sind aufgrund der gefühlten Isolation und möglicher räumlicher Einschränkungen für viele Arbeitnehmer:innen nicht die erste Wahl. Coworking Spaces bieten die Möglichkeit, mit der gewünschten kurzfristigen Flexibilität in einer professionellen Umgebung zwischen dem Büro in der Konzernzentrale und dem heimischen Schreibtisch zu arbeiten.

In welcher Verbindung stehen Coworking-Modelle zur Stadtentwicklung, insbesondere in Heidelberg?

Neben unserem ersten Tink Tank-Standort auf dem Landfriedgelände mit ungefähr 400 Quadratmetern sind wir seit Oktober 2022 auch mit einer weiteren Location auf 800 Quadratmetern im neuen Quartier Campbell Heidelberg vertreten. Campbell Heidelberg ist kein reines Gewerbegebiet, es ist ein vielfältiges und offenes Stadtviertel – mit Wohnraum, Büroräumen, Kindergarten, Schulen, Gastronomie und Kultur. Als Coworking-Betreiber:innen tragen wir unseren Teil zu diesem lebendigen Quartier bei. Wir stellen die notwendige Flexibilität für alle bereit, die in unseren Räumen arbeiten wollen. Das ist nicht auf eine bestimmte Gruppe oder ein bestimmtes Unternehmen begrenzt, sondern wir sind offen wie der Stadtteil.



Bild: Tink Tank

„Da es in Heidelberg kein wirkliches Coworking-Angebot für Menschen wie mich gab, habe ich hier Tink Tank gegründet.“

Lone Aggersbjerg

KURZ & BÜNDIG

Die Coworking-Spaces des Tink Tank ermöglichen hybrides Arbeiten zwischen Firmenzentrale und Homeoffice. Das spart nicht nur Fläche und Kosten, sondern die Flexibilität der Arbeitsumgebung schafft auch den notwendigen Freiraum für Inspiration und Innovationen. Die Community der beiden Coworking-Spaces bietet ein tragfähiges Netzwerk unterschiedlicher Tätigkeitsbereiche, Lebensalter und Erfahrungsstufen.

KONTAKT

Tink Tank Landfried
Bergheimer Straße 147 EG | F-Section
69115 Heidelberg

Tink Tank Campbell
Am Paradeplatz 20 | Eingang über Emil-Gumbel-Str. 1
69126 Heidelberg
✉ info@tink-tank.de

#Geschäftsidee #SmartSolutions #GründungsFörderung

Wann gelingt eine Gründung?

Und was zeichnet Gründer:innen aus? Bernhard Küppers, Professor für Entrepreneurship an der SRH Fernhochschule - The Mobile University und Leiter des Gründer-Instituts der SRH Heidelberg kennt die Antwort.



Wo finde ich
Expertinnen und
Experten für
mein Team?

Wie komme ich
in den Markt?

Wie spreche ich
die Kunden an?

Wo finde ich
Investoren?

Wie nehme ich
Kontakt mit
ihnen auf?

Wo kann ich
Fördermittel
einwerben?



„Entscheidend für den Erfolg eines Start-ups sind die Aufstellung des Gründungsteams und die Resilienz der Teammitglieder“, ist sich Bernhard Küppers sicher. Das zeigt ein einfacher Befund: Ein zweitklassiges Team ist auch mit einer erstklassigen Idee häufig nicht erfolgreich. Hingegen kann ein erstklassiges Team eine zweitklassige Idee verwirklichen. Den Unterschied macht die Resilienz der Teammitglieder: Sie lassen sich durch Rückschläge nicht aus der Bahn werfen, sondern lernen aus Fehlern, ihr Start-up weiterzuentwickeln. Dazu notwendig ist die Fähigkeit, sich selbst zu motivieren, der Wille, sich intensiv mit einem bestimmten Markt auseinanderzusetzen und die Begabung, andere Menschen mitzunehmen.

Inwiefern kann man aber Gründen lernen? „Es ist möglich, sich den rein formalen Gründungsvorgang selbst beizubringen, wie man lernt, eine Steuererklärung auszufüllen“, antwortet Bernhard Küppers. Andere Elemente des Gründungsprozesses erforderten hingegen Übung, Expertise und den intensiven Austausch mit erfahrenen Gesprächspartner:innen. Dafür ist nicht nur ein lebendiges und kommunikationsfreudiges Umfeld unabdingbar, sondern auch die Fähigkeit der Gründer:innen, sich schnell auf neue Herausforderungen einzustellen.

Unternehmerisches Denken als Grundlage

Hier setzt das Studienmodul Entrepreneurship Education an, das fester Bestandteil in der Ausbildung der SRH Hochschule Heidelberg und der SRH Fernhochschule ist. „Unternehmerisches Denken und Handeln ist nicht nur im Zusammenhang mit Gründungen sinnvoll, sondern auch im Rahmen vieler regulärer Studiengänge, egal ob

BWL, Ingenieurwissenschaften oder Psychotherapie“, erklärt Bernhard Küppers. Auf dem Arbeitsmarkt der Zukunft, dessen Rahmenbedingungen sich immer schneller ändern, sei unternehmerisches Handeln nämlich eine wichtige Kompetenz, um sich auf neue Menschen und neue Situationen proaktiv einstellen zu können. Unabdingbar ist ein entsprechendes Mindset bereits heute in der Start-up-Welt: „Wenn ich in der Lage bin, mich mit anderen auszutauschen und wenn ich weiß, welche Fragen wichtig sind und wo ich Antworten finde, dann kann ich mich exzellent auf eine Gründung vorbereiten“, berichtet Küppers. →

„Wir bieten einen Rahmen, um die eigene Geschäftsidee zu verwirklichen.“
Bernhard Küppers

„Zunächst erhärten wir gemeinsam die Geschäftsidee und prüfen sie auf Herz und Nieren“, berichtet Küppers. Die wichtigste Lektion lautet: „If you fail, fail fast“.



Bernhard Küppers



Bei der Suche nach Antworten hilft das Gründer-Institut der SRH. „Wir bieten einen Rahmen, um die eigene Geschäftsidee zu verwirklichen. Wir stellen das dazu notwendige Wissen kompakt zur Verfügung und wir definieren zugleich ein professionelles Umfeld zum Thema Start-ups und Gründungen“, umreißt Bernhard Küppers das Profil des Gründer-Instituts. Gründer:innen können an der SRH ihr Start-up sogar zum Gegenstand eines Masterstudiums machen. Entsprechend erhält die SRH Hochschule regelmäßig Spitzenplatzierungen in den Rankings der Gründungsförderung an deutschen Hochschulen.

Doch wie muss man sich eine erfolgreiche Gründungsförderung vorstellen? Das lässt sich gut mit einem Bauvorhaben vergleichen: Ein erster Schritt setzt bei der Überprüfung der Fundamente an. „Zunächst erhärten wir gemeinsam die Geschäftsidee und prüfen sie auf Herz und Nieren“, berichtet Küppers. Die wichtigste Lektion lautet: „If you fail, fail fast“. Die Gründer:innen sollen lernen, sorgsam mit ihren Ressourcen umzugehen und herauszufinden, ob es einen Punkt gibt, an dem ihr Projekt scheitern kann.

Schnell aus der Theorie in die Praxis

Dann geht es in der Umsetzungsphase darum, möglichst rasch aus der Theorie in die Praxis zu finden und die wichtigsten Fragen zu beantworten: Wo finde ich Expert:innen für mein Team? Wo kann ich Fördermittel einwerben? Wo finde ich Investor:innen? Wie nehme ich Kontakt mit ihnen auf? Wie komme ich in den Markt?

Wie spreche ich die Kund:innen an? In dieser Phase bietet das Gründer-Institut viel Raum: Physische Räumlichkeiten, aber auch ein Ökosystem, in dem unterschiedliche Start-ups zusammenkommen, sich austauschen und von ihren jeweiligen Erfahrungen profitieren können. Die einen kennen sich bei Social-Media oder im Coding aus, andere haben Kontakte in die Tech-Szene, wieder andere wissen um Unternehmen, die einen bestimmten Bedarf an Dienstleistungen haben oder ein bestimmtes Produkt suchen. Da winken die ersten Kund:innen.

„Unsere Räumlichkeiten sind also nicht nur reine Arbeitsplätze, an denen die jeweiligen Teams ihr Projekt bearbeiten. Das Gründer-Instituts will auch den Austausch befördern und so möglichst viel Expertise kombinieren. Auf diese Weise entsteht ein Ökosystem, das umso lebendiger ist, je mehr gute und gut durchmischte Team es gibt“, erklärt Küppers. Wie wichtig diese Offenheit für das Neue und für unterschiedliche Erfahrungshorizonte ist, zeigt das Beispiel Fördermittel: Im Normalfall kann jedes Team ein Förder-Instrument nur einmal wahrnehmen. Ohne Austausch bleibt das entsprechende Wissen isoliert und in seiner Wirkung begrenzt. Anders sieht die Sache in Ökosystemen wie dem Gründer-Institut aus: Durch die Vielzahl ähnlicher Vorgänge und die intensive themenbezogene Kommunikation kann Routine im Umgang mit den Antragsverfahren entstehen. Und diese Routine kommt wiederum allen Gründer:innen zugute.

Gründen ist keine Verlegenheitslösung

Doch wer gründet heute eigentlich? „Gründen ist keine Verlegenheitslösung“, stellt Bernhard Küppers klar. Seiner Erfahrung nach gründen vielmehr die engagiertesten und besten Studierenden. Das muss nicht gleich nach dem Studium sein: „Mitunter kommen unsere Absolvent:innen nach 10 Jahren Angestelltendasein wieder zurück, weil sie feststellen, dass in der Praxis

viele Dinge verbessert werden könnten, in den Unternehmen aber die dafür notwendige Flexibilität fehlt. Sie gründen dann ein Start-up, um ihre Ideen zu verwirklichen und mit Produkten oder Dienstleistungen erfolgreich am Markt zu bestehen.“

Und mit welchen Produkten und Dienstleistungen sind sie erfolgreich? „Am SRH Gründer-Institut entstehen vor allem Smart Solutions, das heißt Geschäftsideen mit starken IT- und Media-Komponenten“, antwortet Bernhard Küppers. Eines der Start-ups am Gründer-Institut unterstützt Großunternehmen mithilfe von KI dabei, passgenaue Projekt-Teams zusammenzustellen. Und eine andere Gründung hilft Konzernen, potenzielle Bewerber:innen über Social-Media-Kanäle anzusprechen. „Den Gründer:innen gebührt unser Respekt“, betont Bernhard Küppers abschließend: „Sie trauen sich, ihren Erfolgsweg mit viel Eigeninitiative selbst zu gestalten. Wir freuen uns immer wieder, sie auf diesem Weg begleiten zu können.“



Bild: SRH Gründer-Institut

„Am SRH Gründer-Institut entstehen vor allem Smart Solutions, das heißt Geschäftsideen mit starken IT- und Media-Komponenten.“

Bernhard Küppers

KURZ & BÜNDIG

Gründen will gelernt sein. Ein Start-up aufzubauen erfordert Übung, Expertise und den intensiven Austausch mit erfahrenen Gesprächspartner:innen. Das Gründer-Institut der SRH bietet einen Rahmen, um die eigene Geschäftsidee zu verwirklichen. Es stellt das notwendige Wissen kompakt zur Verfügung und definiert zugleich ein professionelles Umfeld für viele Themenkreise, von der Geschäftsidee bis zur Suche nach Fördermitteln.

KONTAKT

Gründer-Institut
SRH Hochschule Heidelberg
Kurfürsten-Anlage 52 | 69115 Heidelberg
✉ info@gruender-institut.com



#StartupBeratung #ZünderFürGründer #GründenInHeidelberg

10 Jahre Heidelberg Startup Partners

Heidelberg ist die gründungsfreundlichste Kommune in Baden-Württemberg. Das ist auch ein Verdienst der Heidelberg Startup Partners. Sie halfen in den letzten 10 Jahren dabei, ein Ökosystem für Gründer:innen aufzubauen, das in Baden-Württemberg seinesgleichen sucht.

2013 wusste kaum jemand, was genau ein Start-up ist. Doch in Heidelberg erkannte man frühzeitig das Potenzial, das eine starke Gründungskultur der kommunalen Entwicklung bietet. Universität, Hochschulen, Forschungseinrichtungen, Technologiepark Heidelberg und IHK Rhein-Neckar zogen an einem Strang und stellten mit den Heidelberg Startup Partners die Gründungsförderung neu auf. Thomas Prexl sollte als Leiter des vom Gemeinderat finanzierten Gründerbüros im Technologiepark zusammen mit Raoul Haschke, dem Gründungsmanager der Universität, dafür sorgen, dass Start-ups in Heidelberg ideale Voraussetzungen finden, mit Beratungs- und Vernetzungsangeboten, Flächen und finanzieller Förderung.

Der Beratungsbedarf hielt sich damals aber noch in Grenzen. „Das waren zunächst nur drei bis vier Start-ups pro Jahr, größtenteils Ausgründungen der Universität“, erinnert sich Thomas Prexl. Doch wie sollte sich die Zahl der Gründungen erhöhen? Wie war es möglich, mehr Menschen für das Thema zu begeistern? Um diese Fragen zu beantworten, standen für Prexl und Haschke zunächst Reisen in die Gründungszentren Deutschlands auf dem Plan, nach Karlsruhe, München und Berlin. Dort existierten bereits Ökosysteme, die Gründungswilligen gute Start-Bedingungen boten. Ein solches Ökosystem sollte auch in Heidelberg entstehen.



Bild: Tobias Schwerdt



Bild: Heidelberg Startup Partners

Mit dem Startup Weekend Rhein-Neckar kam eine international etablierte Veranstaltungsreihe erstmals nach Heidelberg.

„Bei unserem ersten Grillabend hatten wir 120 Teilnehmer:innen – ein großer Erfolg. Wir hatten nicht erwartet, dass so viele Menschen kommen. Es gab damals nämlich noch kaum Start-up-Veranstaltungen und schon gar keine Großveranstaltungen wie Bits & Pretzels in München.“

Thomas Prexl

Beschleunigung: Der Zünder für Gründer

Zurück in Heidelberg bestand die erste Aufgabe darin, all diejenigen zusammenzubringen, die sich für das Thema Gründungen interessierten. Thomas Prexl kann sich noch gut an den ersten Zünder für Gründer erinnern, ein Format, das bis heute Informationen, Socializing und Networking vereint: „Bei unserem ersten Grillabend hatten wir 120 Teilnehmer:innen – ein großer Erfolg. Wir hatten nicht erwartet, dass so viele Menschen kommen. Es gab damals nämlich noch kaum Start-up-Veranstaltungen und schon gar keine Großveranstaltungen wie Bits & Pretzels in München.“ Dem Zünder für Gründer folgten mit Start-up Weekends und Hackathons bald weitere erfolgreiche Formate. So begann das Leben im Heidelberger Ökosystem.

Parallel gingen die Startup Partners die zweite große Aufgabe an und konzipierten die Betreuungsinfrastuktur für Gründungswillige: Sie bauten ein entsprechendes Onlineangebot auf, initiierten eine Fördermittelberatung und pflanzten Lehrveranstaltungen.

„Besonders gefragt waren unsere Doktorandenprogramme, in denen die Teilnehmenden an zwei bis drei Tagen die Grundlagen der Entrepreneurship kennenlernten“, berichtet Raoul Haschke. Noch Jahre später erhält Haschke E-Mails von erfolgreichen Gründer:innen, die sich für diese Starthilfe bedanken.

Drittens initiierten die Startup Partners eine interregionale Zusammenarbeit. „Am Anfang mussten wir unsere begrenzten Ressourcen sehr zielgerichtet einsetzen. Dank der Kooperationen mit Mannheim und Karlsruhe konnten wir die Betreuung der Start-ups auf ganz neue Art intensivieren“, erklärt Thomas Prexl. Ein weiterer Pluspunkt der Zusammenarbeit: Die Politik nahm den Oberrhein als Gründungs-Hotspot wahr. Die anlaufende Förderung aus Bundes- und Landesmitteln erlaubte es, mit Acceleratoren und zusätzlichem Personal die Start-up-Beratung auszubauen. →

Wachstum und neue Aufgaben

Auf den Life-Science-Accelerator folgte bald der zusammen mit der innoWerft in Walldorf initiierte Up2B-Accelerator für Industry-Tech Start-ups mit B2B-Geschäftsmodellen. Heute ist Heidelberg eine der Städte mit den meisten Acceleratoren in Baden-Württemberg.

Mit der Ausweitung des Angebots änderten sich auch die Aufgaben der Startup Partner und des Gründerbüros: Statt der unmittelbaren Beratung ging es nun eher darum, die einzelnen Bereiche zu koordinieren und dafür zu sorgen, dass die Zahnräder der Förderung möglichst nahtlos ineinandergreifen – vom ersten Beratungsgespräch bis zum Thema Risikokapital mit den Business-Angels-Speeddatings, der Veranstaltung Meet & Greet oder dem Life Science Investors' Day.

Und auch die Gründungen selbst veränderten sich: Zum einen nahm die Zahl der Gründungen in Heidelberg stark zu: „2022 haben wir alleine innerhalb der Universität 224 Beratungsgespräche durchgeführt. Das sind so viele Beratungen wie in den ersten sechs Jahre zusammen“, berichtet Raoul Haschke. Zum anderen differenzierten sich die Gründungsvorhaben aus: Standen zunächst technologiebasierte Ausgründungen aus dem Klinikum und dem IWR (Interdisziplinäres Zentrum für wissenschaftliches Rechnen) im Vordergrund, kamen bald Start-ups aus dem Sozialbereich und wirtschaftsnahe B2B-Gründungen hinzu. „Viele Studierende wollen mit ihrer Arbeit heute einen Impact haben, also Dinge tun, die gesellschaftlich etwas verändern. Ein Start-up bietet dazu die nötige Freiheit“, erklärt Haschke.



Beim Abschluss des ersten Life Science Business Development Program (später Life Science Accelerator Baden-Württemberg) ging es noch reichlich förmlich zu.



Der erste Zünder für Gründer war mit 120 Teilnehmer:innen ein voller Erfolg. Den Auftakt bildete ein Impulsvortrag von Andreas Schneider-Neureither († 2020).

Start-ups als Teil der Stadtgesellschaft

An den heutigen Gründer:innen können die Startup Partners auch nachvollziehen, wie lebendig das Heidelberger Gründungs-Ökosystem geworden ist. „Mittlerweile gibt es viel mehr Rollenmodelle und viel mehr direkten Austausch, auch ohne unsere Beteiligung“, führt Prexl aus. Und das habe auch Auswirkungen auf die Stadtgesellschaft: „Start-ups sind ein tragender Teil der Stadt und ihrer Wirtschaft geworden.“ Mittlerweile finden in Heidelberg nämlich nicht nur Erstgründungen, sondern auch Zweit- und Drittgründungen statt. „Wir haben es also nicht nur geschafft, in Heidelberg ein lebendiges Ökosystem zu etablieren, sondern wir konnten auch die erfolgreichen Gründer:innen hier halten“, erklärt Raoul Haschke. Und noch etwas anderes freut den Gründungsberater: Heute weiß jeder, was ein Start-up ist. „Bei den Beratungen werden uns die Flyer aus der Hand gerissen. Das Thema ist cool“, erzählt Haschke.

„Wir haben eine solide Basis aufgebaut, auf die wir stolz sein können“, resümiert Thomas Prexl. Doch weiterhin gebe es viel zu tun: „Wir haben noch lange nicht unser volles Potenzial ausgeschöpft. Deshalb werden wir die regionalen Kooperationen strategisch weiterentwickeln, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können.“

KURZ & BÜNDIG

Die Heidelberg Startup Partners haben einen erheblichen Anteil daran, dass Heidelberg die gründungsfreundlichste Kommune in Baden-Württemberg ist. Sie sind seit über 10 Jahren Ansprechpartner:innen, Berater:innen und Mentor:innen für Gründende sowie Netzwerker der interregionalen Zusammenarbeit. Die Startup Partners sorgen dafür, dass die Zahnräder der Gründungsförderung vom ersten Beratungsgespräch bis zum Thema Risikokapital nahtlos ineinandergreifen.

KONTAKT

Heidelberg Startup Partners e.V.
Im Neuenheimer Feld 582 | 69120 Heidelberg
✉ info@heidelberg-startup-partners.de

5 Acceleratoren für Start-ups in Heidelberg

Up2B ACCELERATOR

Der Up2B-Accelerator wendet sich an B2B-Start-ups aus der Industry-Tech. Up2B adressiert über sechs aufeinander aufbauende Kurzprogramme die Bedürfnisse in unterschiedlichen Gründungsphasen. Der Accelerator vermittelt darüber hinaus Kontakte zu Industrieunternehmen und zu Wagniskapitalgeber:innen. Up2B finanziert sich aus Mitteln des Landes Baden-Württemberg und wird durch den Technologiepark, die innoWerft und NEXT Mannheim organisiert.

Ansprechpartner: Mathis Palm
mathis.palm@heidelberg.de

→ <https://up2b.io>



Nicht jedes Unternehmen muss eigene KI-Modelle entwickeln oder Data Scientists einstellen. Vielmehr kann die Nutzung bereits existierender Lösungen für die Beschleunigung der eigenen Vorhaben sorgen. Mit dem KI LAB unterstützt der Technologiepark kleine und mittlere Unternehmen aus Baden-Württemberg dabei, für ihre KI-Projekte passende Start-ups zu finden. In einem fünfwöchigen Pilotprojekt bauen die Start-ups für die Unternehmen KI-Prototypen.

Ansprechpartner: Paul Becker
paul.becker@heidelberg.de

→ www.ki-lab-heidelberg.de



Die KI-Garage ist ein Programm der Baden-Württemberg-Stiftung. Mit der KI-Garage sorgen der Technologiepark, das KIT, sowie die Universitäten Mannheim und Heidelberg dafür, dass aus KI-bezogenen Geschäftsideen Produkte und Dienstleistungen werden. Das Angebot umfasst technische und betriebswirtschaftliche Unterstützungsleistungen für Studierende und Wissenschaftler:innen aus Baden-Württemberg und vernetzt sie mit Kund:innen und Investor:innen.

Ansprechpartnerin: Cansu Cak
canus.cak@heidelberg.de

→ www.ki-garage.de



Der durch den Technologiepark Heidelberg und die Wirtschaftsförderung Mannheim organisierte Life Science Accelerator betreut Start-ups aus Medtech, Biotech und Digital Health in der Pre-Seed- und Seed-Phase. Über 60 Mentor:innen unterstützen die Gründungen mit einem einjährigen Workshop- und Seminarprogramm, bieten individuelle technische und wirtschaftliche Beratung und helfen bei der Investor:innensuche und bei der Vernetzung mit Krankenhäusern und Krankenkassen.

Ansprechpartner: Markus Bühler
markus.buehler@heidelberg.de

→ www.lifescience-bw.de



Der durch die MFG Baden-Württemberg, die HdM Stuttgart, die Stadt Heidelberg sowie weitere Partner:innen organisierte GamesHub für Health / Life Science bringt Teams aus der Games-Szene und der Gesundheitswirtschaft zusammen. Der Innovation Hub bietet ein passgenaues Workshop- und Coaching-Programm sowie gezielte Vernetzung, um die Entwicklung von Serious Games und Anwendungen in Prävention, Therapie, Schulung und Rehabilitation zu fördern.

Ansprechpartnerin: Dr. Aline Weis
aline.weis@uni-heidelberg.de

→ <https://games-bw.mfg.de/gameshub-heidelberg>



HEIDELBERGS START-UP-SZENE AUF EINEN BLICK!

Alle Angebote
Alle Ansprechpartner:innen
Alle Informationen

www.startup-heidelberg.de