

# Delta Report '23

## **Startups**

Kapital in Zeiten der Krisen:  
Wie hat sich die Investment-  
landschaft für Startups  
verändert?

## **Corporates**

Lösungen im War for Talents:  
Wie wir dem Fachkräftemangel  
mit innovativen Ansätzen  
begegnen können.

## **Academics**

Die Evolution des Startup-  
Ökosystems: Neue Chancen und  
Herausforderungen für ein  
Startup-Ökosystem 2.0.



## Vorwort

Im vergangenen Jahr war der Wandel in nahezu allen Lebensbereichen wahrscheinlich so spürbar wie schon lange nicht mehr. Große Veränderungen wie der immer breitere Durchbruch künstlicher Intelligenz, die Klimakrise oder die demografische Entwicklung erhöhen den Transformationsdruck auf unsere Gesellschaft. Wir sind daher beim Gründermotor mehr denn je bestärkt, dass gerade jetzt die Stunde der Startups schlägt. Wir brauchen sie als Experimentier-Labore, als innovative Zulieferer, als Talentmagnet – vor allem aber auch als Quelle der Zuversicht für eine lebenswerte Zukunft.

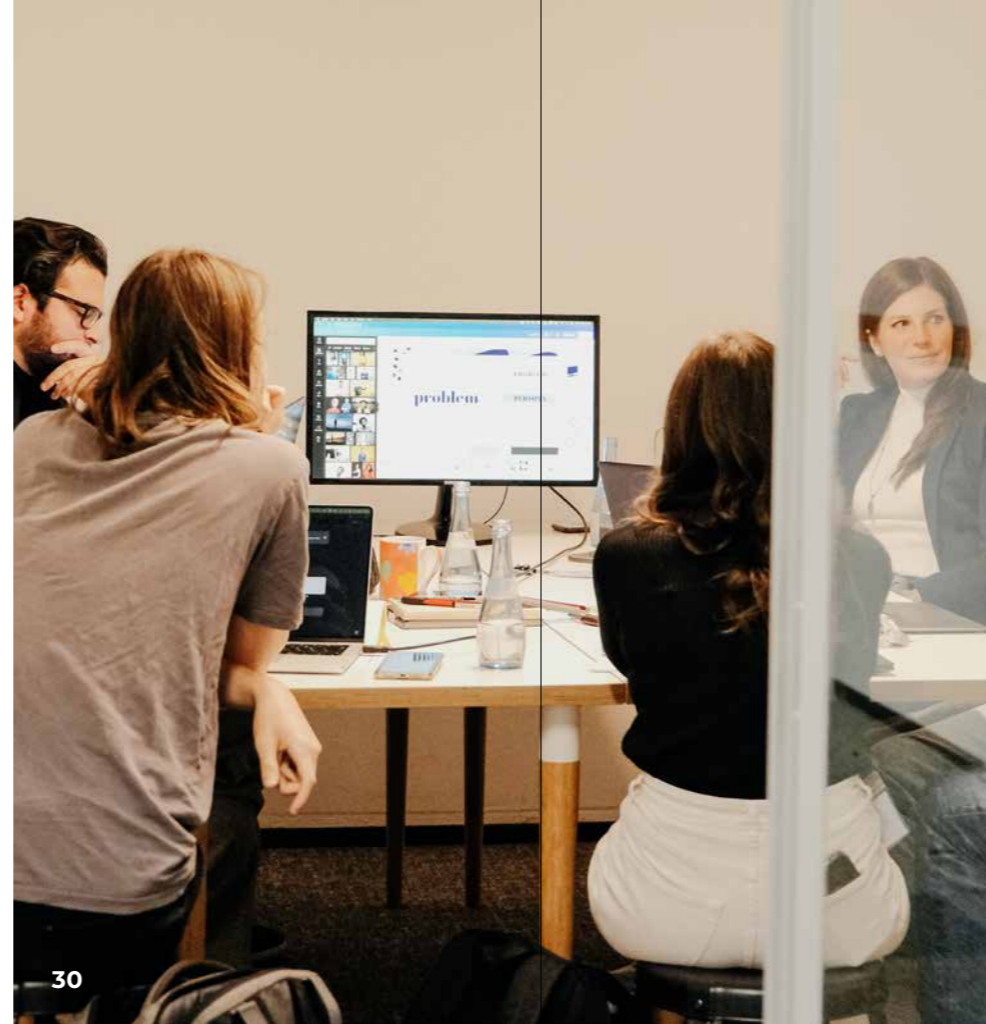
Und auch hinter den Kulissen hat sich bei uns viel verändert. Mit dem Einstieg von Dr. Helmut Schelling, Gründer von Vector Informatik, sowie Curt Michael Stoll, stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender bei Festo, als Gesellschafter haben wir den Grundstein für die nächsten Wachstumssprünge gelegt. Ein besonders sichtbares Ergebnis der Veränderung ist auch der Start des Wagniskapitalfonds Mätch VC. Eng an den Gründermotor ange-dockt, aber autark in den Investment-Entscheidungen haben wir nun auch die Möglichkeit, ambitionierte Gründungsteams mit Kapital auf die nächste Stufe zu bringen.

Bei all der Veränderung bleiben wir aber einer Überzeugung treu: Wenn wir im Südwesten ein starkes Startup-Ökosystem mit europäischer Strahlkraft bauen wollen, müssen wir zusammenarbeiten. In der Dezentralität mit starken Universitäten und Hochschulen sowie innovativen Hidden Champions in allen Ecken des Flächenlandes steckt eine unfassbare Stärke und Stabilität. Gleichzeitig können wir nur mit einem einheitlichen Narrativ wettbewerbsfähig sein. Zu diesem Narrativ wollen wir unseren Beitrag leisten, indem wir Wirtschaft und Wissenschaft auf einer Plattform zusammenbringen und damit der Next Generation Mittelstand den Weg bereiten. Wie das genau aussieht, könnt ihr auf den folgenden Seiten in spannenden Geschichten aus dem vergangenen Jahr nachlesen.

Adrian Thoma, Managing Director Gründermotor GmbH



# Inhalt



## 06 Power House Gründermotor

- 06 Startups, Wissenschaft und Wirtschaft: Wir schärfen unseren Fokus
- 08 Dr. Helmut Schelling und Curt Michael Stoll als neue Gesellschafter
- 09 June Nardiello ergänzt unser Leadership Team
- 10 Der Gründermotor in Zahlen

## 12 Startups: Kapital in Zeiten der Krisen

- 14 Der Weg raus aus den Downroads
- 16 Geänderte Spielregeln im Venture Capital
- 20 Startup-Vorstellungen
- 24 Update Startup Success
- 29 Gründermotor-Alumni-Startups in Zahlen

## 30 Corporates: Lösungen im War for Talents

- 32 Talente für sich gewinnen
- 34 War for Talents in Zahlen
- 36 Startup-Vorstellungen
- 40 Update Corporate Success
- 46 Startup-Kollaborationen mit echtem Business Impact

## 50 Academics: die Evolution des Startup-Ökosystems

- 52 Der Blick in die Glaskugel: eine neue Ausrichtung des Startup-Ökosystems
- 56 Update Academic Success
- 62 Success Stories hochschulübergreifender Zusammenarbeit

## 66 Impressum



[www.gruendermotor.io](http://www.gruendermotor.io)

# Power House Gründermotor

Wir blicken auf ein aufregendes und bewegtes Jahr 2023 zurück. Als Team und gemeinsam mit unseren zahlreichen Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft konnten wir viel erreichen und viele Steine ins Rollen bringen.

## Startups, Wissenschaft und Wirtschaft: Wir schärfen unseren Fokus

Der Fokus des Gründermotors liegt auf der Koordination des Zusammenspiels der drei wichtigsten Stakeholdergruppen, die für ein dynamisches Startup-Ökosystem entscheidend sind.

Das sind neben den Startups, die im Zentrum unseres Handelns stehen, auch die Universitäten und Hochschulen. Sie sind die Quelle für Talente, Technologien und Innovationen. Der Schlüssel liegt darin, wissenschaftliche Ergebnisse in skalierfähige Geschäftsmodelle zu transferieren. Um diese Ausgründungen mit Aufträgen, Marktzugängen und Know-how aus der Praxis zu beschleunigen, ermöglicht der Gründermotor eine Vernetzung mit seinen Partner-Unternehmen – eine echte Win-Win-Situation.

Um Anknüpfungspunkte für Startups, Wissenschaft und Wirtschaft zu schaffen, ist der Gründermotor als Public Private Partnership organisiert. Im Zentrum steht die 2019 gegründete Gründermotor GmbH mit einer gemeinwohlorientierten Satzung und einem Gewinnausschüttungsverbot. Sie wird unternehmerisch geleitet und bietet mit einem Business-Club-Modell und als Innovationsdienstleister attraktive Mehrwerte für Unternehmen.

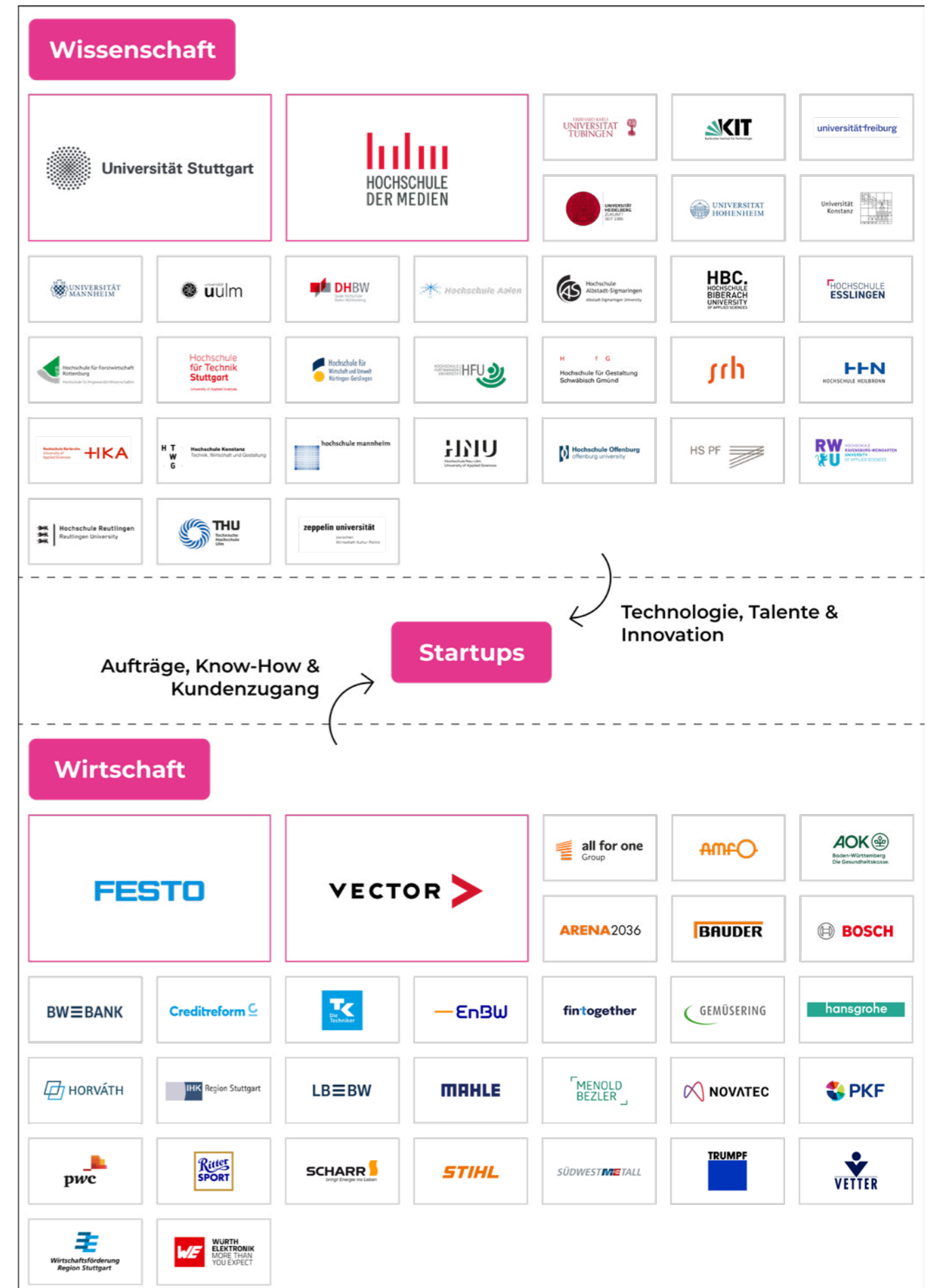
Die Gründermotor Landesinitiative, 2020 vom Land Baden-Württemberg ins Leben gerufen und an der Universität Stuttgart sowie Hochschule der Medien als Projekt aufgesetzt, arbeitet über einen Kooperationsvertrag mit der Gründermotor GmbH zusammen, ist jedoch fiskalisch getrennt organisiert. Zentrale Zielsetzung der Landesinitiative ist es, die Vernetzung von Hochschulen und Universitäten im Transferbereich voranzutreiben um Ausgründungen aus der Wissenschaft zu unterstützen.



Der Fokus unserer Formate liegt darauf, die drei Kernbereiche Startups, Wissenschaft und Wirtschaft in effektiven Formaten miteinander zu verbinden.

Im vergangenen Jahr wurde der Wirkungsbereich des Gründermotors durch eine Beteiligung der Gründermotor GmbH an dem eigenständigen Venture Fund Match VC erweitert. Mit dieser Erweiterung können nun Startups noch ganzheitlicher begleitet werden.

Über diese Instanzen wird der Gründermotor als Ganzes für alle relevanten Partner aus Wissenschaft und Wirtschaft zugänglich gemacht. Das Ziel: optimale Wachstumsbedingungen für Startups.



Unser Partnernetzwerk 2023



# Dr. Helmut Schelling und Curt Michael Stoll als neue Gesellschafter

Um weiterhin eine dynamische Entwicklung zu gewährleisten agiert der Gründermotor unter unternehmerischer Führung. Um diese zu stärken, wurden in diesem Jahr neben den erfahrenen Unternehmern Adrian Thoma und Dr. Winfried Richter auch Dr. Helmut Schelling (Gründer von Vector Informatik) und Curt Michael Stoll (stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender von Festo) als Gesellschafter in der Gründermotor GmbH aufgenommen. Ziel ist es, mittel- und langfristig weitere Persönlichkeiten aus der regionalen und überregionalen Wirtschaft in dieser Funktion zu gewinnen, um den Gründermotor strategisch zu beraten und kontinuierlich weiterzuentwickeln.



Dr. Helmut Schelling und Curt Michael Stoll beim Innovation Dinner im Januar 2023 bei Vector Informatik



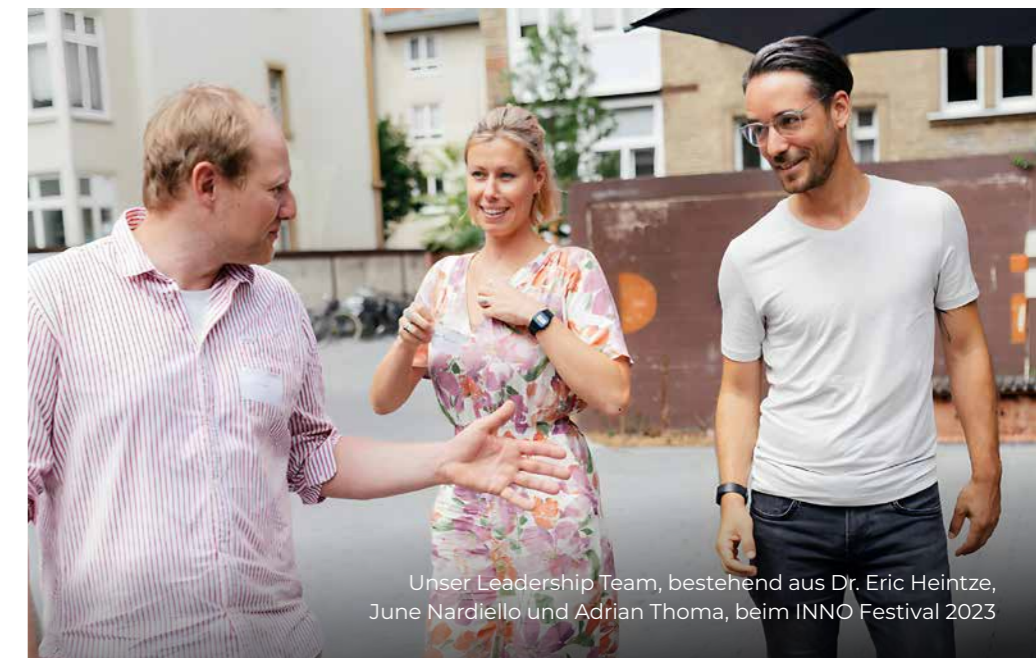
Ich freue mich, den Gründermotor noch diverser und nachhaltiger mitzugestalten. Ich bin überzeugt, dass die Stärke unseres Landes in der Vielfalt liegt und wir nur gemeinsam den notwendigen Wandel vorantreiben können.

**June Nardiello, Director Landesinitiative (Hochschule der Medien) @Gründermotor**

## June Nardiello ergänzt unser Leadership Team

Im vergangenen Jahr hat der Gründermotor einen bedeutenden Meilenstein erreicht, indem June Nardiello von der Hochschule der Medien sich dem Leadership Team des Gründermotors angeschlossen hat. Zusammen mit Dr. Eric Heintze von der Universität Stuttgart verantwortet sie nun den öffentlich geförderten Teil des Gründermotors. June, eine erfahrene und bekannte Persönlichkeit im Startup-Ökosystem Baden-Württemberg, hat maßgeblich zur Entwicklung des digitalen Startup-Programms und digitalen Wettbewerbs ASAP (Academic Seed Accelerator Program) beigetragen. Ihre Führung bei der Zusammenarbeit des Gründermotors mit Hochschulpartnern und die Organisation des International Entrepreneurship Education Summits (IEES) haben den Gründermotor gestärkt. Darüber hinaus setzt sie sich aktiv für Vielfalt und

Gleichberechtigung ein. In ihrer neuen Rolle bringt sie nicht nur diese Themen ein, sondern unterstützt auch die Neuausrichtung und Leistungsfähigkeit des Gründermotors.

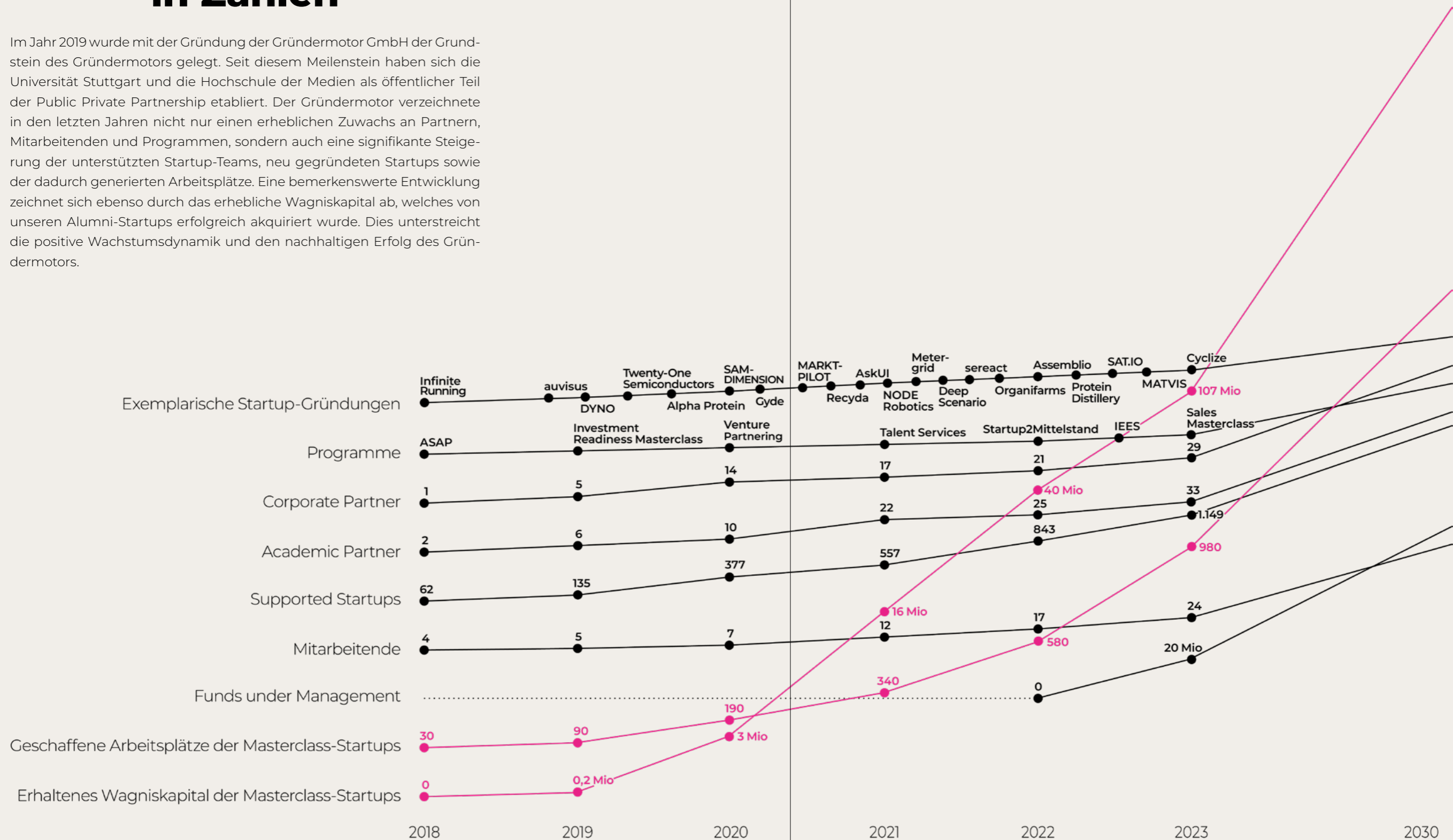


Unser Leadership Team, bestehend aus Dr. Eric Heintze, June Nardiello und Adrian Thoma, beim INNO Festival 2023



# Der Gründermotor in Zahlen

Im Jahr 2019 wurde mit der Gründung der Gründermotor GmbH der Grundstein des Gründermotors gelegt. Seit diesem Meilenstein haben sich die Universität Stuttgart und die Hochschule der Medien als öffentlicher Teil der Public Private Partnership etabliert. Der Gründermotor verzeichnete in den letzten Jahren nicht nur einen erheblichen Zuwachs an Partnern, Mitarbeitenden und Programmen, sondern auch eine signifikante Steigerung der unterstützten Startup-Teams, neu gegründeten Startups sowie der dadurch generierten Arbeitsplätze. Eine bemerkenswerte Entwicklung zeichnet sich ebenso durch das erhebliche Wagniskapital ab, welches von unseren Alumni-Startups erfolgreich akquiriert wurde. Dies unterstreicht die positive Wachstumsdynamik und den nachhaltigen Erfolg des Gründermotors.





**Startups**

# Kapital in Zeiten der Krisen

In einer Ära geprägt von Inflation und wirtschaftlichen Unsicherheiten stehen Startups vor beispiellosen Herausforderungen. Finanzierungen zu finden scheint schwieriger denn je, insbesondere, wenn es um Venture Capital geht. Warum die aktuellen Krisen kein Hindernis für Venture Capital sein sollten und was man als Gründer:in bei der Suche nach der passenden Finanzierungsstrategie zu berücksichtigen hat, ist in diesem kleinen Dossier zu lesen.

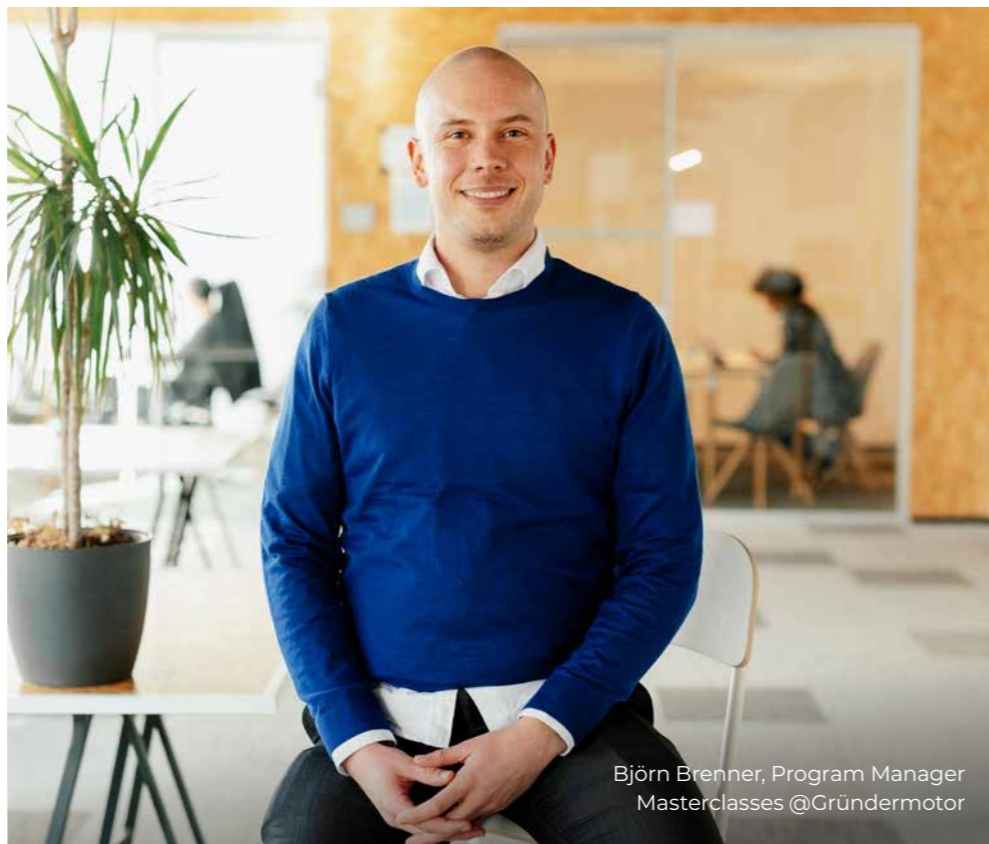




# Der Weg raus aus den Downrounds

Was bedeutet es für Startups, wenn nicht nur eine, sondern mehrere Krisen gleichzeitig die Welt erschüttern und damit auch die Wirtschaft und Gründungen treffen? Neben steigenden Energiepreisen spielen hier vor allem Aspekte wie die steigenden Leitzinsen und andere Unsicherheitsfaktoren wie der Krieg in der Ukraine eine entscheidende Rolle für das Investitionsklima.

In seiner Rolle als Program Manager der Masterclasses des Gründermotors bekommt Björn viel von den aktuellen Entwicklungen in der Investment-Welt und der Stimmung unter den Startups mit. Im Folgenden gibt er einen kurzen Überblick über die aktuelle Situation sowie die von seinen Kolleg:innen und ihm wahrgenommenen Veränderungen und Chancen.



Björn Brenner, Program Manager  
Masterclasses @Gründermotor

Text: Björn Brenner

## Die Rekord-Jahre sind vorbei

Bis Anfang 2022 war die Startup-Welt noch in Ordnung oder besser gesagt euphorisch. Den meisten Startups im Land fiel es bis dahin nicht schwer, Finanzierungsrunden in geplanter Höhe und Timing abzuschließen. Teilweise fielen diese Runden sogar größer aus als geplant und das bei schon relativ hohen Bewertungen. Im gesamten Jahr 2022 erhielten Startups dann signifikant weniger frisches Kapital als noch im Vorjahr.

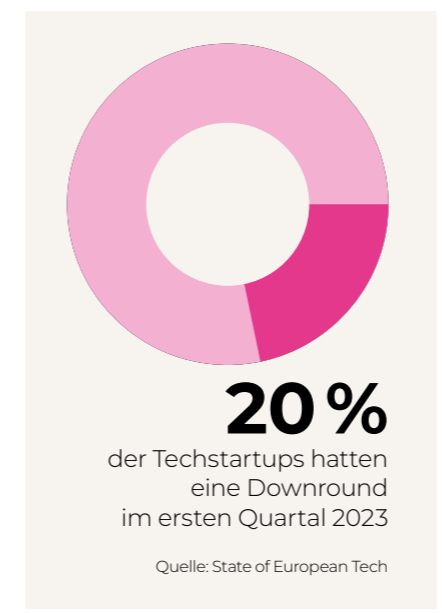
Insgesamt wurden 2022 laut dem Startup-Barometer der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY (2023) 9,9 Milliarden Euro in deutsche Startups investiert, was einem Rückgang von 43 % gegenüber 2021 entspricht. Die Anzahl der Deals war im Jahr 2023 ebenfalls rückläufig mit einem geschätzten Rückgang um 40 %. Das Volumen der Deals nahm hierbei um 53 % ab (Venture-Capital-Marktstudie 2023, PwC).

## Downrounds: bittere Pille und kleineres Übel

Während sich viele Startups 2021 noch über große (Pre-)Seed-Runden mit einer hohen Bewertung freuten, zeigte sich für viele schnell, dass dies ein

zweischneidiges Schwert sein kann. Denn wenn nach einer solchen erfolgreichen Runde die nächste Runde ansteht und diese auf einen stark abgekühlten Investment-Markt trifft, kann dies zu einer sogenannten Downround führen. Damit ist eine Runde mit einer Bewertung gemeint, die unter der Bewertung der letzten Runde liegt. Den Teams, die ein neues Investment gebraucht und es nicht geschafft haben, auf eine mittelfristig über Wasser haltende Bridgeround auszuweichen, blieb nichts anderes übrig, als die bittere Pille einer Downround zu schlucken. In fast allen Fällen jedoch besser als Insolvenz anmelden zu müssen und die Geschäfte einzustellen.

Leider haben auch einige der Startup Teams, mit denen wir in Kontakt stehen, im Jahr 2023 eine Downround hinnehmen müssen. Und damit waren sie nicht alleine. Zur Einschätzung der Größenordnung: Der State of European Tech gibt an, dass 20 % der in Europa durch Tech-Startups durchgeführten Finanzierungsrunden im ersten Quartal 2023 Downrounds waren. In ganz Deutschland beobachtete PwC 2023 einen Anstieg um 92 % bei den Insolvenzen von Startups.



## Was geht aktuell? Was nicht?

Weiterhin ist eigentlich alles möglich, auch wenn es schwerer geworden ist. Bei allen Runden zählt es für Startups den richtigen VC als Lead-Investor zu finden. Wir hören immer wieder, dass dies aktuell der schwierigste Part ist. Aufgrund der aktuellen Großwetterlage fällt es Startups nicht schwer, allgemein Investor:innen zu finden, wohl aber einen Investor oder eine Investorin zu finden, der oder die in der Runde in den Lead geht.

Und das scheint für alle Runden zu gelten, egal ob Pre-Seed, Seed, A oder Bridge. Die Zurückhaltung ist scheinbar vor allem von der Ticket-Größe abhängig – kleinere (Auffüll-) Tickets lassen sich leichter finden als das große Lead-Ticket.

## Die Angst ein außergewöhnliches Investment zu verpassen

Und am Ende zählt für Investor:innen, egal in welcher Runde und egal für welche Ticket-Größe, dass ein Startup die Angst auslöst, eine einmalige Investmentchance zu verpassen. Wir beobachten, dass Startups im Erzeugen dieses Gefühls immer erfolgreicher werden.

Nicht nur die unbestrittenen Fundraising Champions in BW, Volocopter und Aleph Alpha, haben überregional und weltweit Investor:innen angezogen. Auch Startups wie Paretos, Flip, MARKT-PILOT oder AskUI haben größere Seed-Runden eingesammelt mit Investor:innen, die nicht nur in The Länd ansässig sind. Sie alle sind in ihren Branchen mit ihrem Geschäftsmodell und ihrer Technologie führend und konnten schon viele sehr namhafte und große Unternehmen in BW und

darüber hinaus überzeugen. Neben den Trend-Themen New Work und künstliche Intelligenz sind in BW bei Investor:innen vor allem funktionierende B2B-Geschäftsmodelle gefragt, die den starken Mittelstand als Kunden überzeugen. Deutschlandweit ließ sich hier laut der Venture-Capital-Marktstudie von PwC (2023) entgegen dem allgemeinen Abwärtstrend ein Anstieg an VC-Investments beobachten.

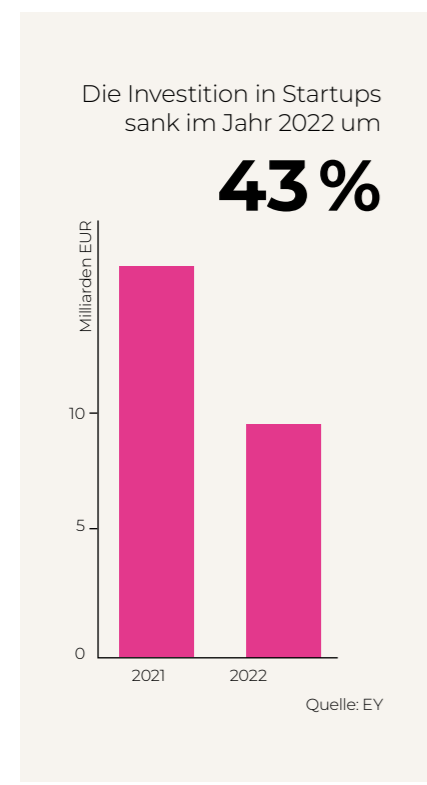
## Über lebensrettende Rettungsringe



Damit nicht eine ganze Kohorte an Startups wegbricht, hat The Länd zu Beginn der Covid-Pandemie Start-up BW Protect etabliert.

Dieses Mittel hat einige Startups sicher bis ins Jahr 2023 gebracht. Und auch im Jahr 2023 war die Weiterführung und Ausweitung von Start-up BW Pre-Seed, dem gefragten frühphasigen Investment-Förderinstrument des Wirtschaftsministeriums von Baden-Württemberg, sehr wichtig. Viele Startups konnten sich hiermit genug Runway sichern, um zu beweisen, dass ihr Geschäftsmodell tragfähig und noch weiter skalierbar ist – eben jene wichtige Voraussetzung, um eine erfolgreiche Seed-Runde zu raisen.

Zusätzlich versorgen einige Akteure im Ökosystem Startups mit kleineren, aber nicht unbedeutenden Summen als Unterstützung.





## Besserung ist in Sicht

Ein Trend, der uns sehr zuversichtlich stimmt, ist die Bildung von weiteren VC Fonds sowohl in the Länd als auch in weiteren Bundesländern, in die Mittelständler, Family Offices und andere Gründer:innen investieren. Das beste Beispiel hierfür ist Mätch VC. Aber auch die Bildung von Business-Angel-Netzwerken mit speziellem Fokus, wie Partners in Clime, tragen zum zunehmenden und sich verbreiternden Angebot an Finanzierungsoptionen für Startups bei. Unserer Wahrnehmung nach werden auch Family Offices und Corporate VCs zunehmend sichtbar und direkt aktiv.

Außerdem werden, nachdem die Gründungszahlen seit 2022 leider wieder gesunken sind, sich in Zukunft verhältnismäßig mehr Investor:innen um eine geringere Zahl an erfolgsversprechenden Deals bemühen. Potenziell gute Zeiten für Startups, die überzeugende Geschäftsmodelle aufbauen. Umso mehr, da Expert:innen für die zweite Jahreshälfte 2024 mit steigenden IPO-Zahlen und einer damit einhergehenden Markterholung rechnen (Venture-Capital-Marktstudie 2023, PwC).

# Geänderte Spielregeln im Venture Capital

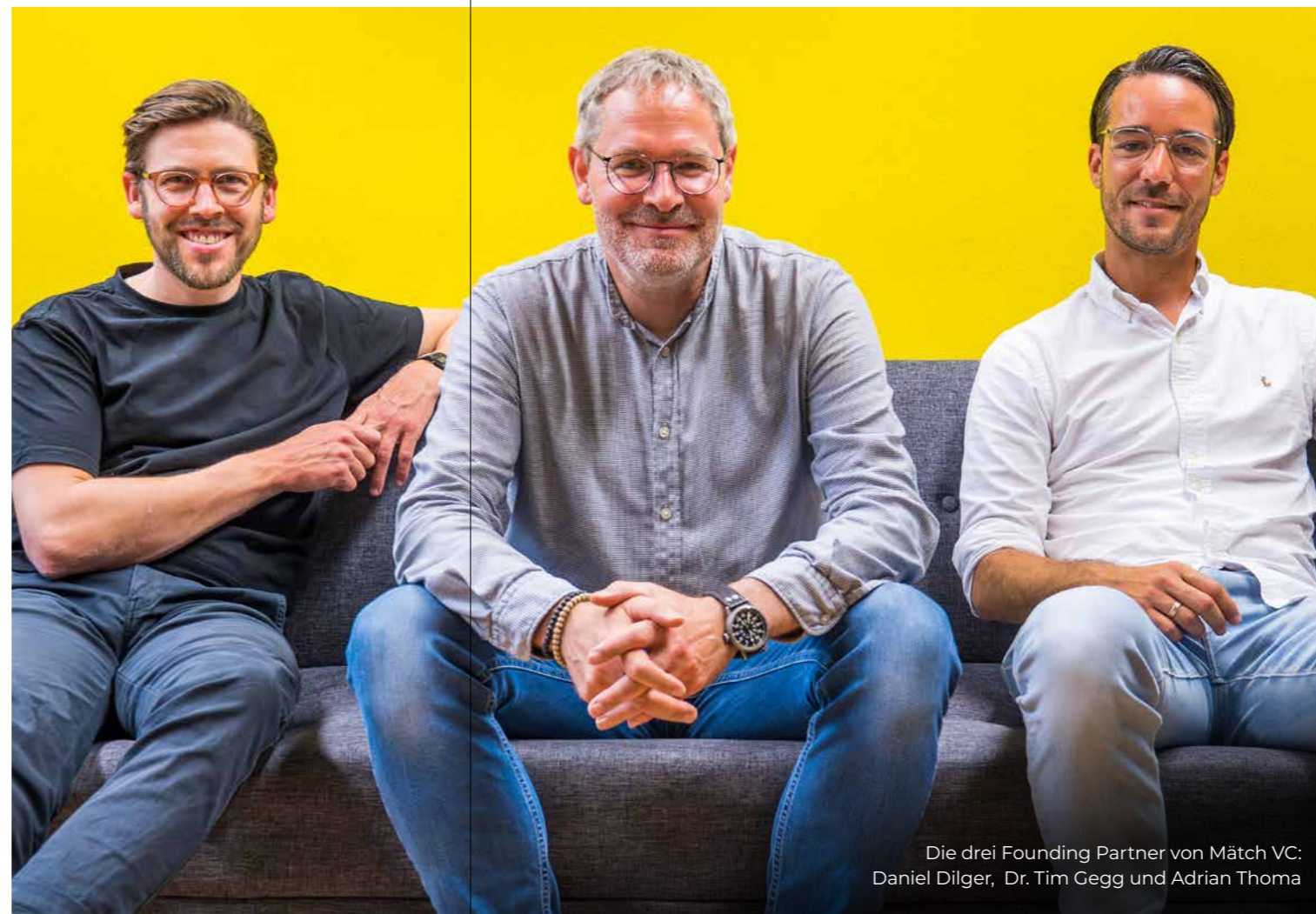
Als Founding Partner bei Mätch VC ist Dr. Tim Gegg mitten im Geschehen zwischen gesellschaftlichen Spannungen, Trends, Krisen, Kapitalgeber:innen und Startups. Er gibt im Folgenden einen kurzen Einblick in die von ihm wahrgenommenen aktuellen Herausforderungen, geänderte Rahmenbedingungen, neue Chancen und ihren Einfluss auf die Finanzierung von Startups.

Text: Dr. Tim Gegg

## Das Klima der Investmentlandschaft ist abgekühlt

Die Welt der Startups und deren Finanzierung ist von Natur aus dynamisch. Aktuell befinden wir uns aber zweifelsohne in einer besonderen Situation, die vor allem geprägt ist durch wirtschaftliche und politische Unsicherheit, Inflation sowie Diskussionen über Zinswenden.

Die Finanzierungslandschaft der deutschen Gründungsszene hat sich im Vergleich zum Corona-Hoch spürbar abgekühlt. Wir sehen im frühphasigen Bereich weniger große Finanzierungsrunden und auch das Wachstumssegment vermeldet generell, bis auf wenige Ausnahmen, eine geringere Aktivität. Gründer:innen sind aktuell mit einer sich verändernden Investmentlandschaft konfrontiert, in der Investor:innen vorsichtiger agieren und ihre Strategien anpassen. Niedrige Zinsen und eine lockere Geldpolitik haben in der Vergangenheit dazu beigetragen, dass Investor:innen vermehrt auf risikoreichere Anlagen wie Startups gesetzt haben.



Die drei Founding Partner von Mätch VC: Daniel Dilger, Dr. Tim Gegg und Adrian Thoma

Doch die aktuellen Entwicklungen haben Investor:innen dazu veranlasst, ihre Risikobereitschaft zu überdenken. Dies hat wiederum zur Folge, dass Startups auf dem Weg zur Finanzierung vor zusätzlichen Hürden stehen, da Investor:innen kritischer prüfen, in welche Unternehmen sie investieren.

## Geänderte Spielregeln und Rahmenbedingungen

Es ist zwar schwieriger geworden, aber keineswegs unmöglich, Venture Capital für sein Startup einzusammeln. Die Anforderungen, die von VCs an Startups gestellt werden, haben sich in den aktuellen Zeiten nur geändert. So müssen Startups mehr denn je nachweisen, dass sie in der Lage

sind, Einnahmen von zahlenden Kund:innen zu generieren und dadurch einen Beweis für Traktion liefern.

Die Fähigkeit, ein Produkt zu entwickeln, reicht Investor:innen häufig nicht mehr aus. Sie wollen sehen, dass man auch das Skillset besitzt, dieses erfolgreich zu vermarkten.

Die Auswahl des Zielmarktes behält oberste Priorität, was auch in Zeiten von Krisen unverändert gilt. In den Bereichen Climate Tech, Energie, künstliche Intelligenz und B2B-Plattformen sind trotz schwieriger Marktbedingungen nach wie vor große Runden zu beobachten, wie die jüngsten Finanzierungsrunden von 1Komma5 (250 Mio. EUR Series B) oder Aleph Alpha (500

Mätch VC ist ein neuer Risikokapitalfonds mit Sitz in Baden-Württemberg zur Finanzierung wachstumsstarker Technologieunternehmen. Mit Ticketgrößen von bis zu einer Millionen Euro in der frühen Unternehmensphase möchte der Fonds Runden anführen oder gemeinsam mit anderen Top-VCs und Business Angels investieren. Das enge Netzwerk der beteiligten Familienunternehmen, Manager:innen und Gründer:innen bietet den Portfolio-Unternehmen neben Kapital auch Netzwerk und Know-how.

Der Gründermotor ist mit der Gründermotor GmbH am Wagiskapitalfond Mätch VC beteiligt. Dadurch erweitert er seinen Wirkungsbereich und kann erfolversprechende Startup Teams noch besser unterstützen.

Mio. EUR Series B) zeigen. Diese Unternehmen adressieren Märkte mit enormem Potenzial.

Anstatt sich ausschließlich auf Geschwindigkeit und Wachstum zu konzentrieren, schätzen Venture-Capital-Investor:innen nun verstärkt die Aspekte Stabilität, Profitabilität und Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells. Selbst wenn ein Startup noch keine Gewinne erzielt, wird erwartet, dass eine nachvollziehbare Aussicht auf Profitabilität besteht. Die Planung des Weges hin zu profitablen Zahlen sollte in jeder Equity Story dargestellt sein und mit überzeugenden Meilensteinen unterlegt werden.

Und nicht zuletzt: Team, Team, Team. Angesichts der Krise wird



der Faktor Team für Investor:innen noch entscheidender. Gesucht werden Gründer:innen, die nicht nur große Visionen haben, sondern auch die Fähigkeiten und die Entschlossenheit besitzen, ein Unternehmen durch turbulente Zeiten zu steuern und knappe Ressourcen effektiv zu nutzen.

### Flexibilität als Kapital

In dieser herausfordernden Zeit ist es für Startups entscheidend, sich an die veränderten Rahmenbedingungen anzupassen und ihre Finanzierungsstrategien zu überdenken. Sie müssen sich noch stärker auf die Schaffung von nachhaltigem Mehrwert für Stakeholder konzentrieren und dabei gleichzeitig ihre Resilienz und Anpassungsfähigkeit unter Beweis stellen.



Die Fähigkeit, flexibel auf sich verändernde wirtschaftliche Bedingungen zu reagieren, wird zu einem wertvollen Kapital für Startups.

Teams, die dieses Setup mitbringen, werden auch weiterhin Kapital von Investor:innen akquirieren können und großartige Firmen bauen, denn die Innovationskraft von Startups bleibt ein essenzieller Treiber für Veränderungen, die unser Land dringend benötigt.



Das Publikum bei der FutureFem Night @Brycke am 21. März 2023



Die Innovationskraft von Startups bleibt ein essenzieller Treiber für Veränderungen, die unser Land dringend benötigt.

**Dr. Tim Gegg, Founding Partner @Mätch VC**



### Politische Änderungen geben Rückenwind

Trotz der aktuell schwierigen wirtschaftlichen Situation spürt man von politischer Seite erfreulicherweise Rückenwind in der Startup-Szene. Die Landesregierung unterstreicht ihr Engagement im Startup-Ökosystem durch die Investition der L-Bank in Mätch VC. Aber auch mit der Startup-Strategie der Bundesregierung und den darin enthaltenen Maßnahmenpaketen möchte die Bundesregierung unter anderem den Finanzstandort Deutschland für Risikokapital im internationalen Wettbewerb stärken und gleichzeitig ökonomische Anreize setzen. Verbesserte Finanzierungsmöglichkeiten erleichtern so Startups und Wachstumsunternehmen die Kapitalbeschaffung.

Auch das im November 2023 beschlossene Zukunftsfinanzierungsgesetz ist hier ein wichtiger Baustein. Für den Aufbau und das Wachstum eines Startups sind qualifizierte Mitarbeitende zwingend notwendig. Mitarbeiter:innenkapitalbeteiligungen (ESOP) sind dabei ein entscheidendes Instrument, um Top-Talente zu gewinnen und zu binden.

Der Wille der Politik ist spürbar und ein bedeutendes Signal für die Relevanz der Startup-Szene in Deutschland – jetzt ist es wichtig, dass wir alle gemeinsam die Chance nutzen.





Im zurückliegenden Jahr haben diese Startups beeindruckende Erfolge im Bereich Investitionen erzielt. Wir teilen ihre Freude und möchten ihnen an dieser Stelle gerne eine zusätzliche Bühne bieten.



## SAM-DIMENSION sichert sich Investment von Rockstart-Agrifood VC

Das Stuttgarter Startup SAM-DIMENSION präsentiert eine wegweisende Lösung im Bereich der Landwirtschaft. Durch die geschickte Kombination von high-tech Drohnentechnologie und künstlicher Intelligenz ermöglicht das Unternehmen eine präzise Unkrautkontrolle, die den Einsatz von Herbiziden drastisch reduziert.

Der Name SAM-DIMENSION leitet sich von Smart Aerial Mapping ab, sprich die intelligente Luftbildmessung. Diese setzt SAM-DIMENSION für drohnenbasierte Unkrautkartierungen und Biodiversitätsmessungen ein. Das System analysiert mithilfe der künstlichen Intelligenz

die Vegetation auf jedem Quadratmillimeter eines Feldes, identifiziert zum Beispiel Unkrautkeimlinge und verknüpft diese Informationen mit genauen Geopositionen. Das Ergebnis ist eine präzise Applikationskarte, die Landwirten ermöglicht, zum Beispiel Herbizide gezielt einzusetzen und somit trotz Mittelreduktion eine effiziente Unkrautbekämpfung zu gewährleisten.

Die Gründer, Dr. Alexander Linn und Dr. Robin Mink, entwickelten die Idee hinter SAM-DIMENSION während ihrer Promotion an der Uni Hohenheim und bringen ihre umfassende Expertise im Bereich Sensoranwendungen im

Pflanzenschutz in das Startup ein. Die Gründung von SAM-DIMENSION erfolgte über das EXIST-Gründungsstipendium, gefolgt von einer Teilnahme an der Investment Readiness Masterclass des Gründermotors.

Kürzlich erhielt SAM-DIMENSION frisches Kapital des renommierten Agrifood Investors Rockstart. Diese Partnerschaft ermöglicht es dem Unternehmen, seine Mission voranzutreiben: Landwirten daten-gesteuerte Einblicke zu bieten, die den Einsatz von Herbiziden minimieren und gleichzeitig die Artenvielfalt fördern.

## Senara gewinnt die Unterstützung zahlreicher Investor:innen

Senara, Europas erstes zellkultivierendes Milch-Startup, präsentiert eine innovative Perspektive auf die Milchproduktion, die Tradition und Fortschritt vereint. Das Ziel von Senara ist es, die weltweite Milchversorgung neu zu gestalten und dabei hochwertige, gut verträgliche und authentische Milch für alle zugänglich zu machen.

Senara entstand im Jahr 2022 und wird mittlerweile unter anderem durch Purple Orange Ventures, Positron Ventures, Partners in Clime, Black Forest Business Angels und Square One Foods unterstützt.

Das Team um CEO Dr. Svenja Dannevitze bricht mit traditionellen Methoden und setzt auf die Produktion

von zellkultivierter Kuhmilch ohne Massentierhaltung. Bei der Zellkultivierung werden Laktationszellen aus der Milch gesunder Kühe gewonnen und extrahiert. In Bioreaktoren findet dann ein Kultivierungsprozess statt, durch den die Senara-Milch entsteht.

Diese wegweisende Herangehensweise verspricht eine Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks, im Vergleich zur traditionellen Produktion von Kuhmilch, um bis zu 99 %. Die resultierende Milch von Senara soll sich somit nicht nur durch Geschmack, sondern auch durch ihre nachhaltigere und tierfreundlichere Natur im Vergleich zu herkömmlicher Milch auszeichnen. Senara kombiniert innovative Technologien

mit einem klaren Fokus auf Umweltverträglichkeit und Tierwohl. Die Mission des Unternehmens, eine nachhaltige Milchproduktion zu fördern, spiegelt sich nicht nur in der Qualität der Produkte, sondern auch in seinem Beitrag zur Schonung natürlicher Ressourcen wider.

Senara hat 2023 an der Investment Readiness Masterclass des Gründermotors teilgenommen.





## AskUI sichert sich 4,3 Millionen Euro

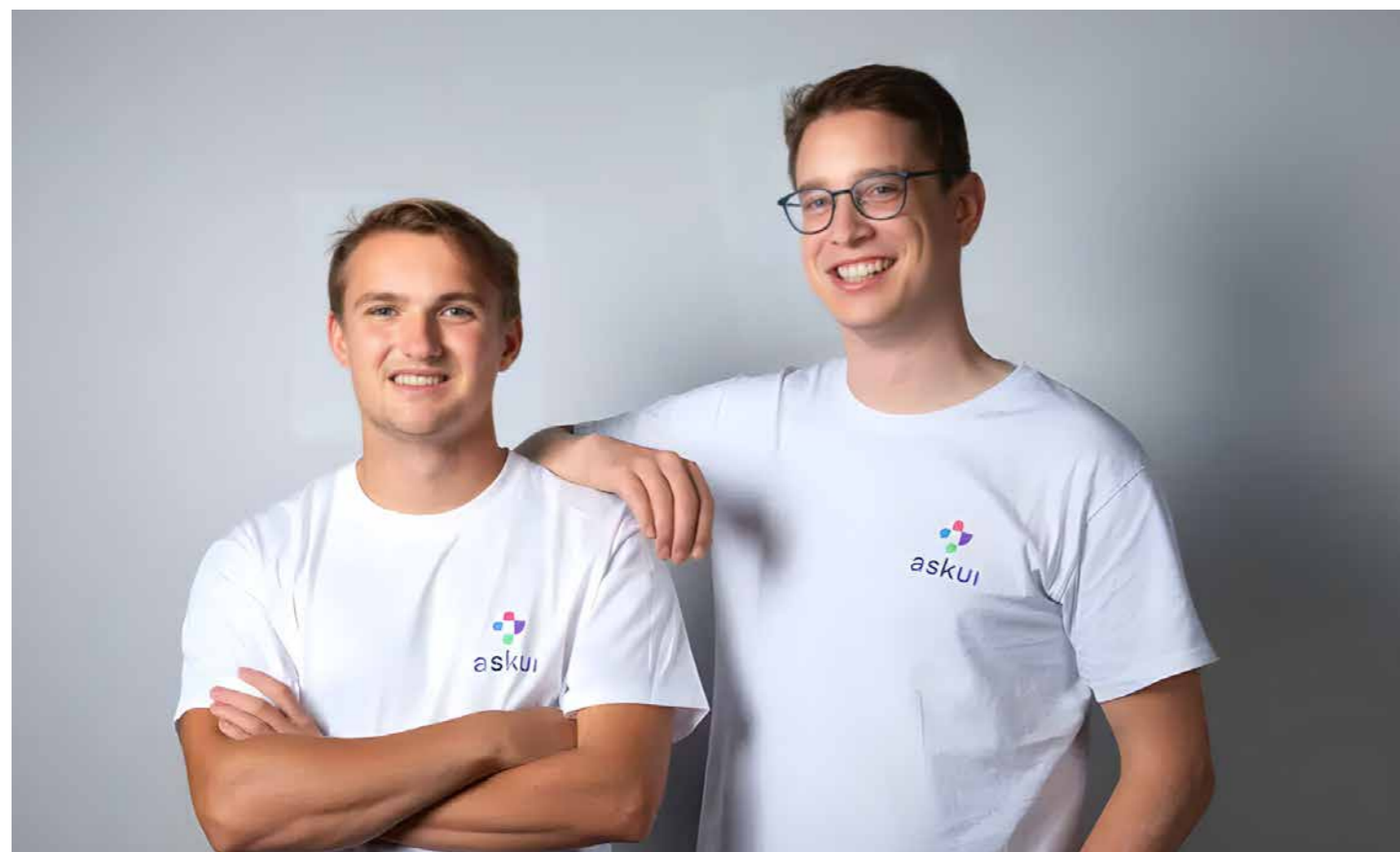
AskUI revolutioniert mit seinem webbasierten Geschäftsmodell das Automatisieren von Prozessen für Unternehmen. Das Besondere hierbei: Die Tests der Benutzeroberflächen kommen komplett ohne Code aus. Das intelligente System versteht Anweisungen in natürlicher Sprache und interagiert mit der Benutzeroberfläche auf menschenähnliche Weise. Damit kombiniert es die Leistungsfähigkeit und Flexibilität fortschrittlicher KI-Modelle mit Benutzerfreundlichkeit zu einer kostengünstigen Automatisierungslösung.

Seit Dominik Klotz und Jonas Menesklou im Jahr 2021 AskUI in

Karlsruhe als Teil des CyberLab Accelerators im Cyberforum gegründet haben, ist das Startup rasch auf über fünfzehn Mitarbeiter:innen gewachsen und bedient bereits Nutzer:innen weltweit. 2020 war AskUI Teil der Gründermotor Investment Readiness Masterclass.

In einer kürzlich abgeschlossenen Finanzierungsrunde unter der Führung von Eurazeo sicherte sich AskUI 4,3 Millionen Euro, mit Beteiligung von bestehenden Investor:innen wie 468 Capital, LEA Partners und APX sowie dem neuen Investor Seedcamp. Auch die Business Angels Carsten Thoma und Christian Stiebner beteiligten sich

erneut. Die frische Kapitalzufuhr soll für die Weiterentwicklung der Produkte genutzt werden. AskUI will sein erstes Prompt-to-Automation-Modell auf den Markt bringen, das Nutzer:innen ermöglicht, Prozesse allein durch die Verwendung von Worten zu steuern und zu automatisieren. Das Unternehmen plant zudem, seinen Markt weltweit zu erweitern und das Team auszubauen. AskUI ist auf bestem Weg, mit seinem innovativen und benutzerzentrierten Ansatz die Zukunft des User Interface Testings und der Automatisierung zu gestalten.



den Hauptinvestoren 468 Capital und LEA Partners geleitet und von Mätch VC sowie namhaften Unternehmer:innen und Business Angels wie Martin Trenkle von Workwise, Fabian Silberer und Marco Reinbold von sevDesk sowie Christoph Zoeller von Instaffo unterstützt.

Die Investor:innen sind optimistisch hinsichtlich des Potenzials von DYNO. Bernhard Janke von 468 Capital sieht ähnliches Potential wie bei früheren B2B-Software-Unternehmen und freut sich, DYNO auf dem Weg zum Erfolg zu unterstützen. Alexi Malikotsinas von LEA Partners hebt hervor, dass DYNO mit seiner Software bereits jetzt überlasteten Arbeitgebenden bei administrativen Hürden hilft und echte Lösungen im Sinne der Altersvorsorge der Arbeitnehmenden bietet.

Mit den frischen Geldmitteln will das Startup, das 2022 an der Investment Readiness Masterclass vom Gründermotor teilgenommen hat, die nächsten Schritte auf ihrer Unternehmens-Reise gehen und die betriebliche Altersvorsorge in Unternehmen zu einem echten Benefit machen. DYNO hat bereits eine beeindruckende Liste von Mittelständlern und Startups als Firmenkunden gewonnen und sieht optimistisch in die Zukunft, um einen bedeutenden Beitrag im Kampf gegen Altersarmut zu leisten.

## DYNO sammelt in Pre-Seed-Investition 1,5 Millionen Euro

Das 2021 in Offenburg gegründete Startup DYNO bietet eine All-in-one-Lösung für die Abwicklung der betrieblichen Vorsorge von Unternehmen an. Die Gründer Marc Karkossa, Luis Weber und Peter Sutter setzen mit ihrer Softwarelösung auf die Digitalisierung von Betriebsrentenprozessen, durch die Verwaltungsprozesse reduziert werden sollen.

DYNO verspricht eine Reduzierung manueller Verwaltungsprozesse um 91%, wodurch Unternehmen Zeit, Geld und Nerven sparen können. Die Provisionsfreiheit bei Verträgen für die betriebliche Altersvorsorge soll durch die Vermeidung hoher Maklerkosten Mitarbeitenden bis zu 60.000 Euro mehr Rente ermöglichen.

Kürzlich konnte DYNO im Rahmen einer Pre-Seed-Investition beeindruckende 1,5 Millionen Euro einsammeln. Die Finanzierungsrunde wurde von





Unser Startup Success Team:  
Björn Brenner, Lena Glässel, Janina Erb und Jule Rau

## Update Startup Success

Mit neu definiertem Purpose geht es für das Startup Success Team fokussiert voran ins Jahr 2024. Das Team hat es sich zum Ziel gesetzt, Entrepreneurship als erstrebenswerten Karriereweg zu etablieren und damit eine Grundlage für den zukünftigen Mittelstand zu schaffen.

Das gelingt ihnen, indem sie Menschen in Baden-Württemberg befähigen und ermutigen, innere und äußere Widerstände zu überwinden und ihre Innovationen in der eigenen Startup-Wirklichkeit werden zu lassen. Durch eine individuelle Begleitung von Gründer:innen und das Zusammenbringen verschiedener Akteure im Ökosystem leistet das Startup Success Team des Gründermotors seinen Beitrag für die Next Generation Mittelstand.



Neben neuen und geschärften Angeboten für die Startups hat sich auch im Startup Success Team einiges geändert.

### Hi Lena!

Text: Lena Glässel

Seit Juli 2023 leite ich das Startup Success Team, wo ich meine Expertise in der Entwicklung von effektiven Strategien und im Aufbau eines starken Teams einbringe. Durch meine Mitgründung von The Hempany habe ich wertvolle Einblicke und Erfahrungen im Bereich des Startup-Aufbaus und Fundraisings gesammelt. Diese gesammelten Erfahrungen nutze ich nun, um innovative Formate und aktive Communities zu entwickeln, die Startups auf ihrem Weg zum Erfolg optimal unterstützen.

Ich arbeite eng mit Björn Brenner, Janina Erb und Jule Rau zusammen, um die Vision des Gründermotors zu verwirklichen. Björn Brenner übernimmt die Rolle des Program Managers für die Masterclasses und ist dabei besonders auf die Bereiche Investment Readiness und B2B-Sales fokussiert. Zusätzlich spielt er eine entscheidende Rolle im Community Building mit den Masterclass-Alumni.

Janina Erb leitet das digitale Startup-Programm und den digitalen Wettbewerb ASAP (Academic Seed Accelerator Program). Sie verantwortet und organisiert das ASAP Finale und stellt sicher, dass die Inhalte der begleitenden Unterlagen in Form des Playbooks und der ASAP Academy dem wissenschaftlichen Stand entsprechen.

Jule Rau unterstützt als Programm Analyst die Umsetzung der Masterclasses und managed zielgruppengerecht unsere Social Media Beiträge zu Startups, Mentoring und vielem mehr.

Gemeinsam möchten wir relevante und Mehrwert schaffende Startup-Programme aufsetzen und eine blühende Gemeinschaft von Startups aufbauen und unterstützen.



Lena Glässel, Head of Startup Success @Gründermotor





Angesichts der ständigen Veränderungen und Herausforderungen ist es uns wichtig sicherzustellen, dass unsere Angebote den aktuellen Bedürfnissen der Startups entsprechen. Dafür ist eine enge Zusammenarbeit auf Augenhöhe entscheidend. Wir legen besonderen Wert darauf, den Startups zuzuhören, ihre Anliegen zu verstehen und ihre individuellen Herausforderungen zu erfassen, um sie so bestmöglich zu unterstützen und zu begleiten.

**Björn Brenner, Program Manager Masterclasses @Gründermotor**

### Masterclasses 2.0

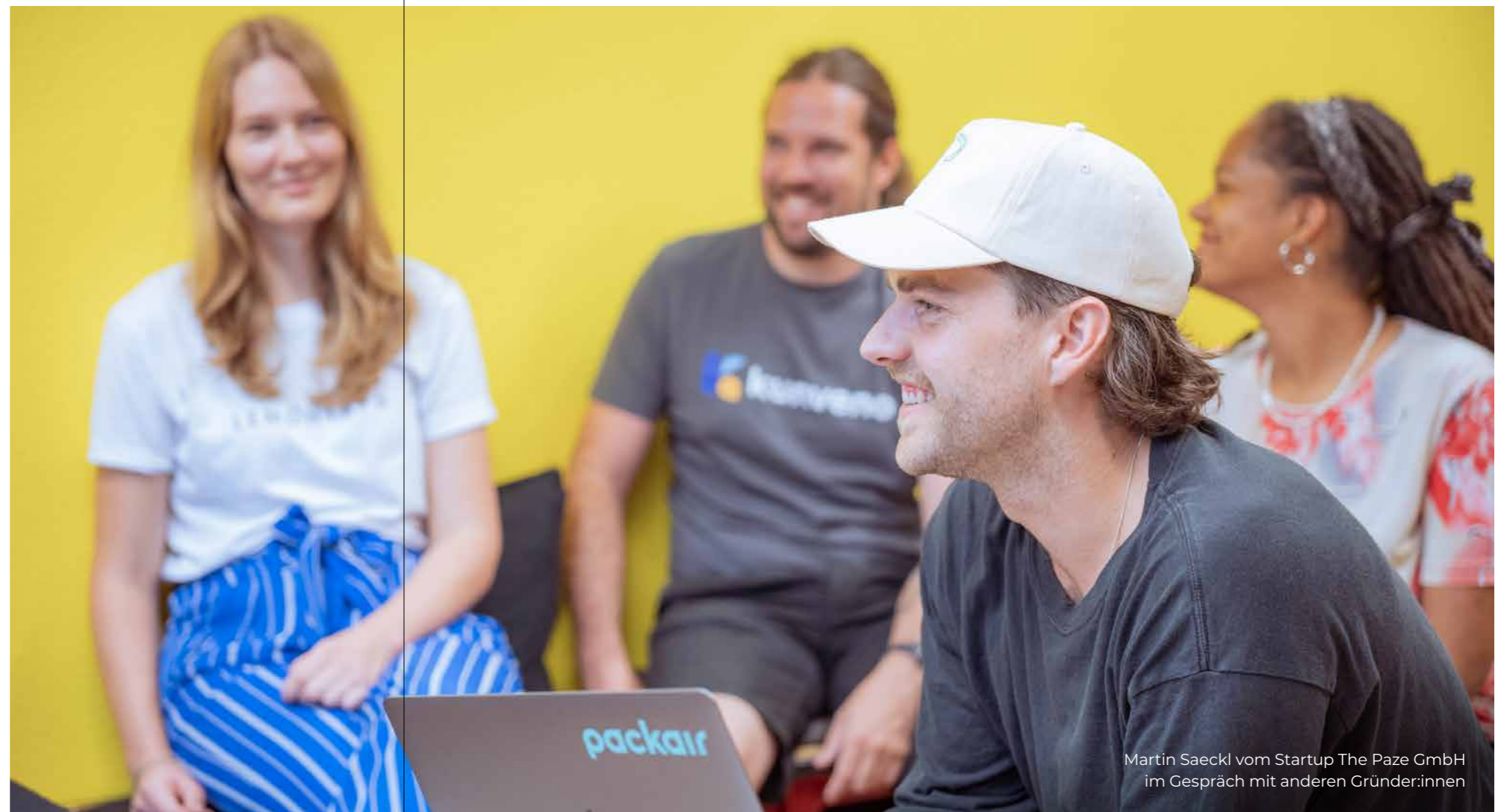
Im letzten Jahr hat sich viel bei unseren Angeboten für die Startups getan. Nicht nur direkt ersichtliche Aspekte, wie der Name der ehemals Meisterklasse und heute Masterclass, haben sich geändert. Zudem wurde intensiv im Hintergrund gearbeitet und das Feedback der teilnehmenden Startups aus den vorherigen Masterclasses aufgegriffen. Dadurch haben sich Anpassungen hinsichtlich Struktur, Dauer und Fokus des Programms ergeben.

Die Masterclasses sind die Accelerator-Programme des Gründermotors für Startup Teams in der (Pre-)Seed-Phase. In fünf bis acht Wochen bekommen die Teams intensive Unterstützung durch Expert:innen und Mentor:innen, um Herausforderungen wie das Fundraising oder den Aufbau einer performanten Sales Engine zu meistern. Durch praxisnahen Einblicke und das Hands-on-Mentoring können die Startups gut vorbereitet und selbstbewusst in die nächste Entwicklungsstufe starten.

### Änderungen in der Investment Readiness Masterclass

Die Investment Readiness Masterclass ging in diesem Jahr in ihre neunte und zehnte Runde. In einem Zeitraum von fünf Wochen haben ausgewählte Startups die Chance, sich mit Unterstützung von Finanzexpert:innen, Mentor:innen und Unternehmer:innen ideal auf ihre nächste Finanzierungsrunde vorzubereiten.

Die für die Startups kostenlosen, fünfwöchigen Camps legen den Schwerpunkt auf eine umfassende Vorbereitung im Fundraising-Prozess. Die Teilnehmenden erlernen, worauf Investor:innen besonders achten und wie sie ihre Ziele für das Fundraising festlegen können. Ein wesentlicher Fokus liegt auf der Entwicklung überzeugender Send Decks durch



Martin Saeckl vom Startup The Paze GmbH im Gespräch mit anderen Gründer:innen

echtes Feedback von Investor:innen. Finanzplanung wird durch Einblicke von erfahrenen CFOs erleichtert, die sowohl Vorlagen als auch Benchmarks für realistische Finanzprognosen bereitstellen. Die Teilnehmenden erhalten außerdem Tools und Tricks für Networking und Outreach, einschließlich der Ansprache von Investoren:innen. Abschließend werden in der letzten Woche die Feinheiten des Verhandels beleuchtet, einschließlich des Verständnisses von Deal-Bedingungen und der Festlegung der Unternehmensbewertung. Insgesamt stellen die Camps ein ganzheitliches Support-Programm für einen erfolgreichen Fundraising-Prozess dar.

### Neu: Wir haben jetzt eine Sales Masterclass!

In Gesprächen mit Startups aus dem Gründermotor-Ökosystem wurde der Bedarf zu mehr Sales-bezogenen Themen deutlich. Aufgrund dieses Feedbacks wurde Mitte September und in Kooperation mit Startup-Sales-Expert:innen von GoToMarket.Ninja die erste Sales Masterclass durchgeführt.

Zehn Teams erhielten hier einen intensiven Input in einem Zeitraum von acht Wochen. In der Sales-Masterclass werden relevante Themen aus dem Sales-Bereich behandelt, die darauf abzielen, Verkaufsstrategien zu verfeinern und den Erfolg im Vertrieb zu maximieren. Die Teilnehmenden vertiefen ihr Verständnis für Idealkund:innenprofile und Botschaften mit Mehrwert für potenzielle Kund:innen. Ein Camp umfasst beispielsweise die Lead-Generierung und die Einrichtung von CRM-Systemen, um effektives Kunden:innenmanagement zu gewährleisten.

Der Fokus liegt auf der Führung von Verkaufsgesprächen sowie dem Betrieb und der Optimierung der Vertriebsprozesse. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist das Mentoring im Bereich der Sales Engine Operation. Insgesamt bietet die Sales Masterclass eine umfassende Learning-Journey, um Vertriebskompetenzen zu stärken und den betrieblichen Erfolg aus Vertriebsaktivitäten durch gezieltes Mentoring zu fördern.



## ASAP Finale #10

ASAP (Academic Seed Accelerator Program) ist ein digitales Startup-Programm und ein digitaler Wettbewerb, bei dem Studierende und Absolvent:innen ihre Ideen zum Geschäftsmodell weiterentwickeln können.

Am 19. Juli 2023 hatten die besten hochschulnahen Teams aus ganz Baden-Württemberg die Chance, sich bei unserem großen ASAP Finale digital vor einer Fachjury und einem Publikum aus dem Ökosystem zu beweisen.

Zum Overall Winner wurde das Team GEOPOL Tech der HFT Stuttgart und Universität Stuttgart gekürt. GEOPOL Tech entwickelt eine umweltfreundliche und ressourcenschonende Baustoffalternative auf Basis der Geopolymertechnologie.



Simon Wuttig (GEOPOLtech), Freia Achenbach (GEOPOLtech), Prof. Dr. Katja Rade (Rektorin der HFT Stuttgart) und Prof. Dr. Patrick Planing (Leiter des Gründungszentrums der HFT Stuttgart)



Das gesamte Team hinter der Organisation des ASAP Finales

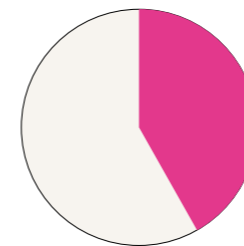
Das Finale zeigte wieder einmal, wie bunt und vielfältig die Startuplandschaft BW ist und was sich im Rahmen von ASAP entwickeln lässt. Die Moderation durch die Gründer von „Spätzle Valley – der Startup Podcast“ und ihr Live-Podcast waren ebenso wieder ein Highlight wie die musikalische Begleitung durch unseren DJ Clemens.

# Gründermotor-Alumni-Startups in Zahlen

Insgesamt haben 317 Startup-Teams im letzten Jahr an unseren Angeboten teilgenommen.

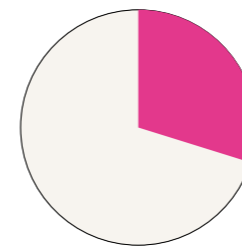
**42%** sind im Handelsregister registriert

■ im Handelsregister registriert  
□ noch nicht offiziell ausgegründet



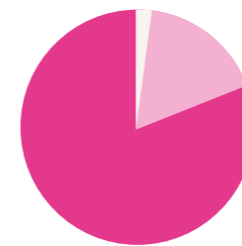
**30%** haben mind. eine weibliche Gründerin

■ mit mindestens einer weiblichen Gründerin  
□ ohne weibliche Gründerin



**97%** haben einen Hochschulabschluss oder Dokortitel

■ Hochschulabschluss  
■ Hochschulabschluss und Dokortitel  
□ kein Hochschulabschluss



So sieht ein durchschnittliches Gründermotor-Alumni-Startup aus

6 Mitarbeitende

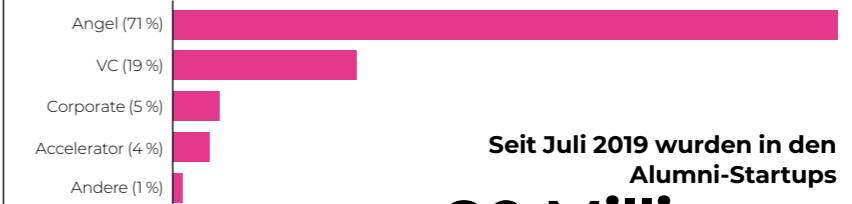
existiert seit 3 Jahren



Top 5 Branchen der Startups



Top 5 Investor-Typen



Seit Juli 2019 wurden in den Alumni-Startups

**80 Millionen Euro** eingesammelt

Durch die Startups konnten seit Januar 2018

**998 Arbeitsplätze** entstehen

Die Daten wurden im Zuge des Forschungsprojekts DEEM unter der Leitung von Sophia Hess, unserer Head of Data and Research, gewonnen. Sie werden semi-automatisiert erhoben und mit weiteren Daten fusioniert.



Corporates

# Lösungen im War for Talents

In den Tiefen der deutschen Wirtschaft brodelt ein Kampf, der die Unternehmen herausfordert und die Zukunft gestaltet: der War for Talents. Die Suche nach hochqualifizierten Fachkräften ist zu einem Wettbewerb geworden, in dem Unternehmen in ganz Deutschland um Angestellte kämpfen. Auf den folgenden Seiten beleuchten wir aktuelle Herausforderungen und Chancen des Fachkräftemangels und zeigen, wie innovative Lösungen Türen zu neuen Möglichkeiten eröffnen.





# Talente für sich gewinnen

Wir sprechen mit Tanita Martsch, Program Managerin des Gründermotor-Angebots Talent Services, und Phillip Schwärzel von unserem Corporate Partner Hansgrohe. Beide beschäftigen sich aus unterschiedlichen Perspektiven intensiv mit dem Thema Recruiting und sind in das Thema Fachkräftemangel und den War for Talents direkt involviert.

## Phillip, wie nimmst du die aktuelle Situation auf dem Bewerber:innenmarkt wahr?

*Phillip:* Ganz klar: Die Zahl und die Qualität der Bewerber:innen ist stark rückläufig. Und das nicht erst seit gestern, sondern schon seit einigen Jahren.

Man kann es gut mit der Titanic vergleichen, wir haben den Eisberg schon gerammt und versuchen nun alles, um das eindringende Wasser wieder herauszuschöpfen. Immer mehr Stellenausschreibungen, immer mehr Anfragen von Unternehmen auf Recruitingmessen

mit Überbietung von Benefits und das Verteilen von Massen an Giveaways zeigen nur äußerlich den Bedarf an Talenten und den Konkurrenzkampf der Unternehmen. Alle fragen sich: „Wo sind die Studierenden hin?“ und „Wo bleiben die Bewerber:innen?“.

Unsere Fachbereiche müssen aufgrund der geringen Bewerber:innenzahlen oft auf Notlösungen zurückgreifen oder die Stelle sogar unbesetzt lassen. Die Studierenden wissen das inzwischen, stellen immer höhere Ansprüche und werden unflexibler bei der Wahl des zukünftigen Arbeitgebers.

## Tanita, gibt es in dieser von Phillip beschriebenen kritischen Lage deiner Wahrnehmung nach Bereiche, die besonders betroffen sind?

*Tanita:* Ich beobachte bei den Unternehmen, mit denen wir bei Talent Services zusammenarbeiten, dass besonders der Druck, Talente mit Informatik-Hintergrund zu finden, aktuell sehr hoch ist. Der Druck wächst aber auch im gesamten MINT-Bereich und wird in den nächsten Jahren vermutlich in weitere Bereiche übergehen. Außerdem habe ich das Gefühl, dass der War for Talents besonders



Tanita Martsch leitet das Gründermotor-Angebot Talent Services. Bei diesem Angebot werden Mitarbeitende aus Unternehmen mit Talenten von Hochschulen und Universitäten zusammengebracht, damit diese sich auf einer anderen Ebene als in einem klassischen Bewerbungsprozess kennenlernen können. Darüber hinaus werden dabei Fähigkeiten gefördert, die in der Arbeitswelt wichtig sind, wie zum Beispiel Problemlösungskompetenz, Kreativität und Flexibilität.



Phillip Schwärzel ist seit 2016 bei der Hansgrohe Group und verantwortet dort jährlich über 100 externe Studierende, die ein Praxissemester, eine Abschlussarbeit oder eine Werkstudent:innentätigkeit absolvieren. Als Ansprechpartner für alle Studierenden und Fachbereiche bei der Hansgrohe Group reichen seine Aufgaben von der Bedarfsanalyse bis hin zur Durchführung von Interviews, Recruitingmessen, Workshops und vielem mehr.

für weniger bekannte Mittelständler ein großes Problem darstellt, da diese oft nicht über die gleiche Bekanntheit und Anziehungskraft wie große, bekannte Unternehmen verfügen.

## Phillip, was denkst du ist die Hauptherausforderung beim Suchen und Finden von passenden Talenten?

*Phillip:* Das Überangebot an Stellen und der für alle sichtbare Kampf um Talente machen es immer schwieriger, an Studierende heranzukommen. Sie wissen genau, dass sie gefragt sind und müssen sich heute nicht mehr so viel Mühe bei der Jobsuche geben wie noch vor einigen Jahren.

Die Herausforderung liegt also zunächst darin, an die Studierenden heranzukommen. Hier kommt es auf die Ansprache, das Auftreten und die unterschiedlichsten Aktionen und Berührungspunkte mit der Zielgruppe an. Von Exkursionen ins Unternehmen, Vorlesungsbesuchen an der Hochschule, Kontakten zu Professor:innen, gemeinsamen Projekten mit Studierenden und anderen Unternehmen oder

Organisationen bis hin zu klassischen Rekrutierungsmessen und Marketingmaßnahmen sollte man immer breiter und flexibler aufgestellt sein. Dies erfordert immer mehr Aufwand.

Neben den mittlerweile standardisierten Benefits wie flexible Arbeitszeiten und Home-Office wollen junge Talente etwas Sinnvolles tun, das ihnen Spaß macht und im weitesten Sinne mit Nachhaltigkeit zu tun hat. Dazu muss auch der Fachbereich richtig gebrieft und entwickelt werden, denn es reicht nicht aus, wenn man HR-Versprechungen macht und es später in den einzelnen Unternehmensbereichen ganz anders aussieht als versprochen.

## Laut Untersuchungsergebnissen des Deutschen Startups Verbands und Accenture (Next Frontier Report, 2023) haben Startups die Nase vorne, was die Arbeitszufriedenheit der Mitarbeitenden angeht. Wie ist das zu erklären?

*Phillip:* Ich denke, dass Startups den großen Vorteil haben, die

Ansprüche der aktuell auf den Arbeitsmarkt kehrenden Generation gut erfüllen zu können und diese besser zu verstehen. Oftmals sind Startups selbst von jungen Menschen gegründet und benötigen Flexibilität, Verständnis sowie agile Arbeitsmethoden. Sie haben ein anderes Verständnis von Arbeit wie noch vor 20 Jahren. Diese Akzeptanz stößt bei Talenten auf viel Zuspruch. Sie fühlen sich von jung geführten Unternehmen besser verstanden. Dazu kommt meiner Meinung nach, dass hier auch einfach gemacht werden darf, dass Dinge ausprobiert werden dürfen und dass Scheitern kein Fehler oder keine Schwäche ist.

## Was bedeutet das für den War for Talents? Haben Startups dadurch auch einen Vorteil, Talente zu gewinnen?

*Tanita:* Ich denke hier ist der Knackpunkt: Eine hohe Arbeitszufriedenheit der eigenen Mitarbeitenden bedeutet nicht unbedingt, dass man auch leicht an neue Talente kommt. Vor allem für die noch eher kleinen und unbekannteren Startups stellt Talent-Akquise ein großes Problem dar.



Das merke ich unter anderem daran, dass ich im Rahmen von Talent Services auch von Startups Anfragen bekomme. Auch sie wollen teilnehmen, um Zugang zu Talenten zu bekommen und haben hier ganz klar einen Bedarf.

Große Unternehmen haben es an dieser Stelle sicherlich leichter, da diese mit höheren Gehältern, Zusatzleistungen, Förderprogrammen und internen Aufstiegsmöglichkeiten locken können.

**Werfen wir abschließend einen Blick in die Zukunft: Wie schätzt ihr, wird sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt in den**

### kommenden Jahren entwickeln?

*Tanita:* Der Arbeitsmarkt wird in immer mehr Bereichen zu einem Arbeitnehmer:innenmarkt, sprich für Unternehmen wird es mehr und mehr wichtig, neue Wege zu gehen und sich attraktiv bei der Zielgruppe darzustellen. Außerdem wird es immer relevanter, Talente aus dem Ausland zu rekrutieren, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken.

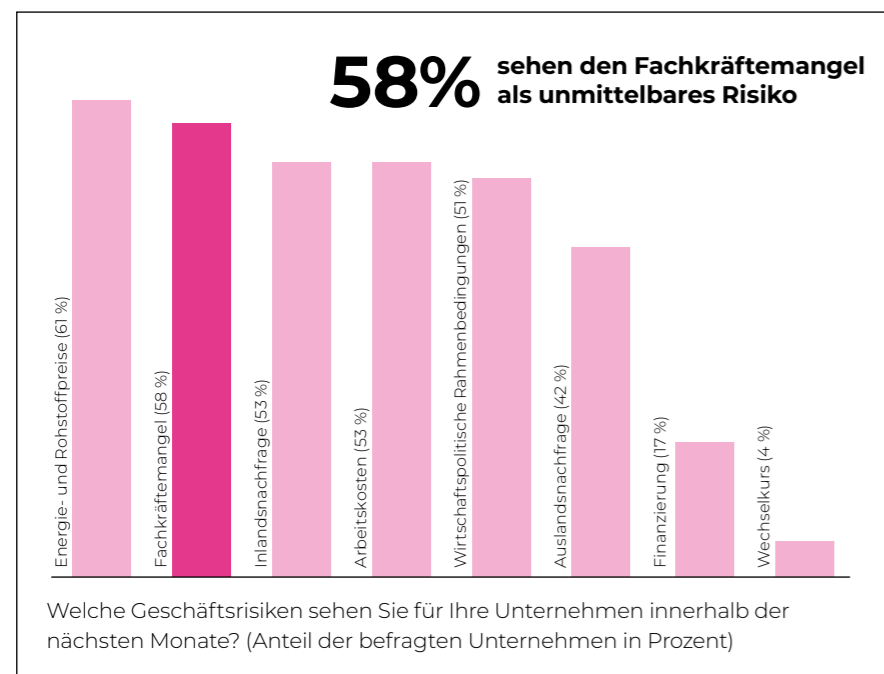
*Phillip:* Wie eingangs beschrieben, haben wir meines Erachtens den Eisberg bereits gerammt. Bei einer länger anhaltenden konjunkturellen Flaute könnte dies dem Fachkräftemangel kurzfristig entgegenwirken. Dennoch wird es in Zukunft

immer schwieriger werden, Talente zu finden, und die Anstrengungen werden weiter zunehmen. Die Jobprofile werden sich verändern und die Anforderungen an den Nachwuchs werden sich stark in Richtung Soft Skills verschieben. Die Rekrutierung wird teurer, anspruchsvoller und zeitaufwändiger und neue Wege müssen beschriftet werden.

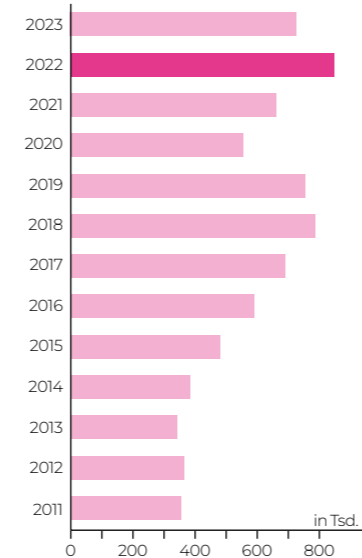


Innovatives Denken und kreative Köpfe sind daher auch beim Recruiting in Zukunft gefragter denn je!

## War for Talents in Zahlen

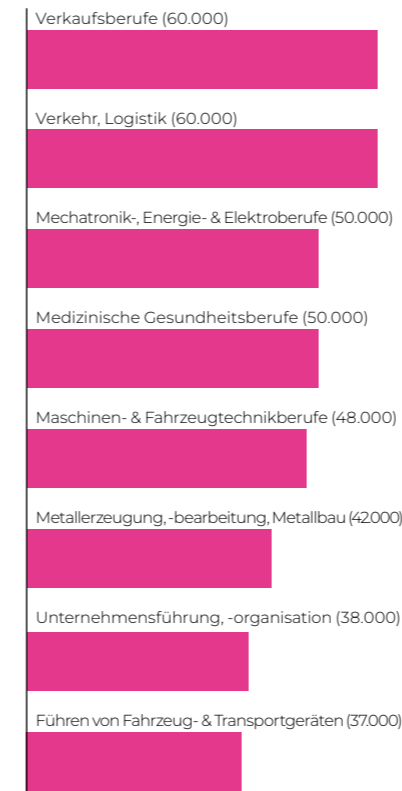


### Die Zahl der offenen Stellen hatte 2022 ihren Höhepunkt



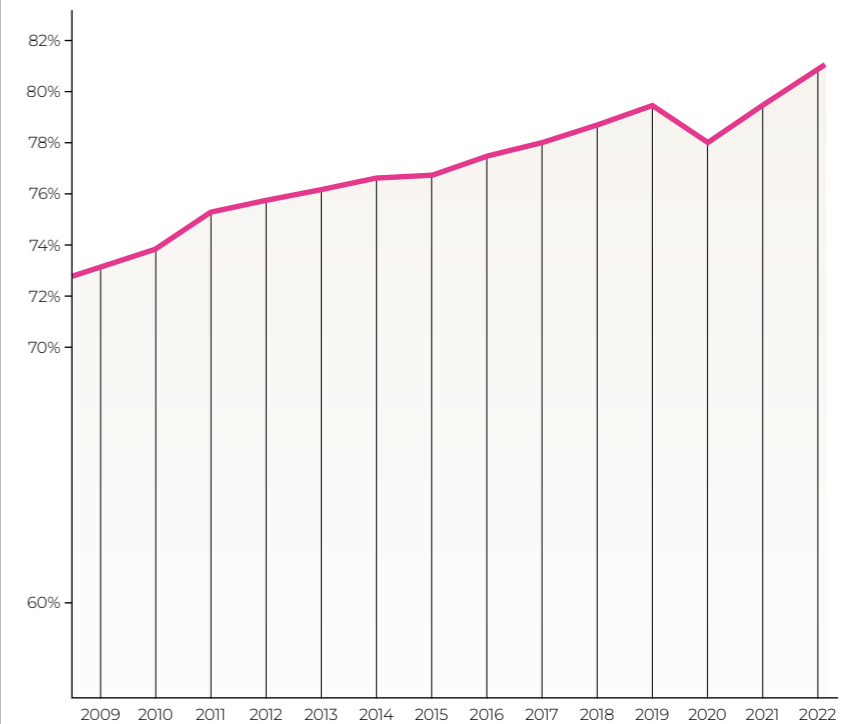
Bestand von allen der BA gemeldeten offenen Arbeitsstellen in Deutschland im Jahresdurchschnitt

### Vor allem in Verkaufsberufen und im Bereich Verkehr & Logistik werden viele Menschen gesucht



Berufsgruppen mit den meisten der BA gemeldeten offenen Arbeitsstellen am ersten Arbeitsmarkt in Deutschland im November 2023 (Anzahl der offenen Arbeitsstellen)

### Und das trotz steigender Erwerbstätigenquote



Erwerbstätigenquote der 20-64-Jährigen in Deutschland nach Geschlecht (Erwerbstätigenquote in Prozent)

Als Quelle der aufgeführten Daten diente die globale Datenbank Statista.

### Ein Platz für Stellenausschreibungen im Innovations-Ökosystem

Seit November finden Sie das Jobportal des Gründermotors auf unserer Website. Hier platzieren wir Stellenanzeigen aus dem Gründungs- und Innovationsumfeld. Neben Positionen in Innovations- und (Produkt-) Entwicklungsbereichen unserer Corporate Partner, haben auch unsere Academic Partner die Möglichkeit, nach beispielsweise Startup-Coaches oder Entrepreneurship Educators zu suchen. Zusätzlich können Startups offene Stellen in ihren Teams über unser Jobportal ausschreiben.

Unser Ziel mit dem Jobportal: Wir möchten auch in diesem Bereich das Ökosystem näher zusammenrücken lassen und dabei unterstützen, die richtigen Menschen in die passenden Positionen zu bringen.





Mit Innovationen in den War for Talents:  
Diese Gründermotor-Alumni-Startups nehmen sich den Herausforderungen des Fachkräftemangels an und begegnen der Krise mit kreativen Lösungen.

## Nextx: lebensnahe Berufsorientierung für Ausbildung und Studium

Das Versprechen von Nextx: Nie wieder langweilige Orientierungstests und Job-Beschreibungen, die sowieso alle gleich klingen – sondern echte Einblicke hinter die Kulissen von Ausbildung und Studium. Mit seiner App möchte das Heidelberger Startup Jugendlichen die Entscheidung für eine passende Ausbildung oder ein passendes Studium erleichtern.

Die Gründer von Nextx, Sebastian Stark, Dan Seiler, Daniel Defiebre und Dr. Panagiotis Germanakos, trafen sich erstmals bei einem Innovations-Hackathon bei SAP. Schnell entstand ihre gemeinsame Mission: Eine Welt schaffen, in der Unternehmen florieren, weil ihre Mitarbeiter:innen ihre Berufe leidenschaftlich lieben. Um diese Mission zu erreichen, feilen sie seit

2021 an ihrem Startup. 2022 / 2023 nahmen sie an der Investment Readiness Masterclass des Gründermotors teil. Als finanzielle Stütze erhielten sie außerdem EXIST, IGP, Start-up BW Pre-Seed sowie Förderungen durch die Ferry Porsche Stiftung und Dieter Schwarz Stiftung.

Ihre App Nextx verpackt die Inhalte im Social Media Style, um so Jugendlichen nahbare und authentische Einblicke in verschiedene Berufe zu gewähren. Im Mittelpunkt des Nextx-Ansatzes steht die Transparenz zwischen jungen Menschen und Unternehmen. Unternehmen haben die Möglichkeit, auf der Plattform realistische Jobeinblicke zu bieten und somit eine einzigartige Berufsorientierung zu ermöglichen. Im Gegenzug

erhalten sie die wertvolle Aufmerksamkeit der begehrten Zielgruppe. Während die App von den Jugendlichen genutzt wird, analysiert eine künstliche Intelligenz ihre individuellen Persönlichkeitsprofile. Diese Informationen werden genutzt, um potenzielle Bewerber:innen mit passenden Arbeitgebern zusammenzubringen. So sollen Jugendliche, fernab von gesellschaftlichen Einflüssen, den zu ihnen am besten passenden Job finden. Dies könnte insbesondere für Mangelberufe, wie Handwerk oder Pflege eine entscheidende Entwicklung sein.

Zu den Kunden von Nextx zählen bereits große Unternehmen, wie SAP, ABB und Heidelberger Druckmaschinen.



## karriereheld: Recruiting andersherum

Einen Bewerbungsprozess ganz ohne Stellenausschreibungen und aufwendige Suchen – das ermöglicht das Stuttgarter Startup karriereheld.

Die Gründungsgeschichte von karriereheld ist geprägt von der Erkenntnis, dass herkömmliche Bewerbungsprozesse oft ineffizient und wenig zielgerichtet sind. „Das geht doch besser!“ dachten sich die Gründer:innen Rebecca Heinzlmann, Nico Brandstetter, Gunnar Groß und Tim Strakeljahn. Und damit nahm karriereheld bis zu seiner offiziellen Gründung im Jahr 2022 Gestalt an. 2021/2022 nahmen sie an den Gründermotor-Angeboten ASAP und der Investment Readiness Masterclass teil. Außerdem

erhielten sie EXIST und waren Teilnehmer:innen des Creative Energy Accelerators der TFU Ulm.

karriereheld arbeitet nach dem Prinzip Reverse Recruiting. Das bedeutet, dass nicht die Talente nach Unternehmen und Stellenausschreibungen suchen, sondern dass die Arbeitgeber in einem Pool aus Talenten passende Bewerber:innen finden können.

Durch die Nutzung von Kurztests und künstlicher Intelligenz kann neben einer rein fachlichen Passung zur offenen Stelle außerdem ermittelt werden, ob das Talent auch einen Fit zum Team und zur Unternehmenskultur aufweist. Durch die Berücksichtigung dieser

Aspekte soll eine umfassende Passung hergestellt werden, die im Endeffekt für leistungsfähigere, motiviertere und zufriedenerere Teams sorgt.

Seit der Entwicklung der ursprünglichen Idee vor über drei Jahren hat sich die Vision des Startups weiterentwickelt: karriereheld steht heute nicht mehr nur für eine passgenaue Mitarbeitendenfindung, sondern auch für eine nachhaltige und zukunftsgerichtete Mitarbeitendenbindung. Durch umfangreiche Tests und Analysemethoden werden zum Beispiel wertvolle Einblicke in die Zufriedenheit und Motivation der Mitarbeitenden sowie die Kultur eines Unternehmens gewonnen.







## Workonio: der erste Online-Marktplatz für Personal-Leasing

Gegründet wurde das Ulmer Startup Workonio von Nils Galler, Julian Buntz, Dustin Braun und Matteo Koch während ihres Studiums.

Ein Bekannter der Gründer, der eine Zeitarbeitsfirma hat, inspirierte sie zu der Idee des Startups. Durch ihn bekamen sie einen Einblick in die Branche und stellten fest, dass dort bisher vieles über persönliche Kontakte, Mails oder über Telefonate läuft. Eine Arbeitsweise, die oft viele unnötige Ressourcen verbraucht und Umwege mit sich bringt. So entstand die Idee einer einfachen, digitalen Lösung, um kurzfristig geeignete Fachkräfte zu finden und an suchende Unternehmen zu

vermitteln. Im Jahr 2023 gegründet wurden sie vom Hochschule Neu-Ulm Founders Space unterstützt und nahmen 2022 / 2023 an dem Gründermotor-Angebot ASAP BW teil.

Workonio ermöglicht es, kurzfristigen Personalengpässen entgegenzuwirken, oder gleich ganze Projekte an Subunternehmen über einen eigenen Marktplatz auszulagern. Das Ziel von Workonio ist es, in einer sich ständig wandelnden und äußerst dynamischen Welt Personal unkompliziert zu vermitteln und Sicherheit bei Marktschwankungen zu bieten. Zudem garantiert das Startup eine

End2End-Verwaltung des Personals sowohl für Unternehmen als auch Personaldienstleister.

Zwischenzeitlich hat Workonio auch das Interesse von gestandenen HR-Unternehmen angezogen. So steht den Gründern seit August Bite, einer der führenden Full-Service-Anbieter innovativer Recruiting Software, als Partner zur Seite.

## gru: spannende Jobinsights durch iFrames

Mascha Schönhof und Yalcin Altay, die Gründer:innen hinter dem Böblingen Startup gru sehen besonders bei Startups sowie kleinen und mittleren Unternehmen ein großes Problem in der Personalsuche. Sie finden: „Fehlendes Employer Branding und häufige Intransparenz seitens der Unternehmen erschweren die Jobwahl für Bewerber:innen.“

Mascha und Yalcin möchten mit gru HR-Mitarbeiter:innen ermächtigen, die Karriereseite in eine interaktive

und dynamische Erlebniswelt zu verwandeln. So werden Besucher:innen der Seiten zu begeisterten Bewerber:innen.

Bei ihrem Produkt handelt es sich um einen iFrame, eine technische Lösung, mit der man externe Inhalte auf Webseiten einbinden kann. So können verschiedenste Content-Formate in Sekunden auf der Karriereseite eingebunden werden – ganz ohne technische Vorkenntnisse und Performance-Einbußen.

Potenzielle Bewerber:innen erhalten dadurch relevante Insights über das Team, die Jobs und den Unternehmensalltag. Ausgewählte interaktive Elemente wie Call to Actions sorgen für eine geführte Candidate Journey und messbaren Erfolg des Contents.





# Update Corporate Success

Im letzten Jahr hat sich auch im Bereich Corporate Success viel getan: Verstärkung fürs Team, neue starke Partner an unserer Seite und viele spannende Events.

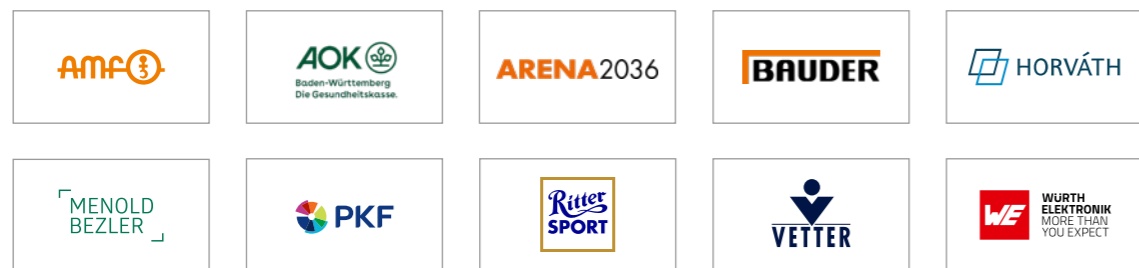


Annalena Ruoff, Head of Corporate Partner Development @Gründermotor

## Hi, Annalena!

Seit Juli haben wir eine neue Kollegin mit an Bord. Annalena hat die Rolle Head of Corporate Partner Development beim Gründermotor eingenommen. In dieser Rolle entwickelt sie die Corporate-Angebote konstant weiter, um einen größtmöglichen Impact für die Mitglieder des Gründermotor-Ökosystems zu schaffen. Dabei freut sie sich besonders darauf, all die spannenden Unternehmen aus the Länd kennenzulernen und das Beste aus beiden Welten, Corporates und Startups, zusammenzubringen.

## Wir heißen zehn neue Corporate Partner willkommen



Studierende bei Talent Services mit unserem Corporate Partner Festo im Februar 2023



Lasst uns auf die Events des vergangenen Jahres zurückschauen

## Talent Services

Im vergangenen Jahr fanden im Rahmen von Talent Services unterschiedliche Formate statt, die alle zum Ziel haben, Unternehmen und Talente miteinander zu verknüpfen.

Die Studierenden haben bei unseren Corporate Partnern Vector Informatik, Festo und Stihl an realen Problemstellungen gearbeitet, erste Lösungsansätze gepitcht und durch Vorträge wertvolle Einblicke in die Unternehmen erhalten. Dabei stand stets im Fokus: wertvolle Kontakte für die Zukunft knüpfen.

## Innovation Dinner

Am 26. Januar fand das Innovation Dinner bei Vector Informatik statt. Hier trafen Vertreter:innen unserer Corporate Partner zusammen, die in ihren jeweiligen Unternehmen das Thema Innovation verantworten und vorantreiben. Beim Dinner wurde nach kurzem Input vor allem die gemeinsame Mission einer effektiven Infrastruktur für mehr Innovationen diskutiert.



Tiefgehende Gespräche bei unserem Innovation Dinner im Januar 2023 bei Vector Informatik



## Certificate of Innovation & Co-Creation (CIC)

Der ständige Wandel der Welt bringt auch eine Veränderung der Berufsbilder und der notwendigen Qualifikationen von Mitarbeitenden mit sich. Unser Format Certificate of Innovation & Co-Creation (CIC) setzt hier als attraktive Weiterbildungsmöglichkeit für unsere Corporate Partner an.

Das ECTS-wirksame Zertifikatsprogramm konzentriert sich auf den Bereich Open Innovation mit Startups mit dem Schwerpunkt auf Venture Partnering. In mehreren Learning Sessions vermittelt der Kurs praxisnahe Inhalte für Innovationsmanager:innen und innovationsinteressierte Mitarbeitende. In diesem Jahr nahmen erfolgreich neun Teilnehmer:innen aus den Reihen unserer Corporate Partner am Kurs teil.



Learning Session im Rahmen des CICs zum Thema Design Thinking und Business Model Generation im Mai 2023

## ESG Roundtable @PWC

Der Gründermotor Corporate Partner Roundtable bei PWC fand am 23. Mai rund um das Thema ESG (Environmental Social Governance) statt.

Karun K. Kohli gab zum Thema „ESG for the Länd“ spannende Impulse zur Auffassung und zur praktischen Anwendung von nachhaltigen

Lösungen. Unsere Corporate Partner äußerten in der anschließenden Diskussionsrunde, dass das Thema ESG für sie eine extrem hohe Bedeutsamkeit hat. Viele stellten sich vor allem die Frage, wie man vorhandene Vorgaben als Unternehmen umsetzt und wie man Nachhaltigkeit auch finanziell bewerten kann.



Netzwerken im Anschluss zu unserem Roundtable @PWC im Mai 2023

Im vergangenen Jahr durften wir diverse Roundtables bei und mit unseren Corporate Partnern veranstalten. Die Roundtables sind ein Format, um gemeinsam über Herausforderungen und Chancen zu sprechen und von- und miteinander zu lernen. Sie finden bei ausgewählten Corporate Partnern statt und bringen unterschiedliche Akteure des Ökosystems rund um ein Thema im Bereich Innovation und Corporate Venturing zusammen.

Unsere Rolle als Gründermotor ist unter anderem die Unterstützung bei der inhaltlichen Gestaltung sowie das Zusammenbringen des Netzwerks.

## Startup-Ökosystem-Roundtable @Fraunhofer

Am 11. Juli fand der Corporate Partner Roundtable in den Räumen vom Fraunhofer IAO statt. Prof. Dr. Katharina Hölzle, Leiterin des Fraunhofer IAO (Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation) und des IAT (Institut für Arbeitswissenschaft und Technologiemanagement) an der Universität Stuttgart, gab einen spannenden Input zum Aufbau und Betrieb von Ökosystemen in Wirtschaft, Wissenschaft und Politik sowie zu aktuellen Trends und Entwicklungen.

In der anschließenden Diskussion war man sich einig, dass Ökosysteme ein enormes Potenzial haben und Menschen zusammenbringen sowie neues Wissen schaffen. Wirklich erfolgreich gelingt dies jedoch nur, wenn die richtigen Rahmenbedingungen geschaffen werden. Denn ein wertestiftendes Ökosystem will orchestriert und muss gespielt werden.



Rückfragen nach dem Impulsvortrag beim Roundtable @Fraunhofer IAO im Juli 2023

## Venture Partnering Roundtable @Mahle

Am 11. Oktober richteten wir gemeinsam mit Mahle unseren Corporate Partner Roundtable zum Thema Venture Partnering, also der Zusammenarbeit von Startups mit etablierten Unternehmen, aus. Vertreter:innen unserer Corporate Partner aus Innovation, Transformation und Strategie nahmen hier an einem Workshop zum Thema „How to boost your Venture Clienting Process?“ teil. Unter dem Motto „Voneinander und miteinander lernen“ wurden Erfolgsfaktoren inklusive Toolbox für das Venture Partnering, auch Venture Clienting genannt, erarbeitet.

Die erkenntnisreichen Gespräche und Diskussionen haben erneut gezeigt, dass Venture Clienting etablierten Unternehmen eine ausgezeichnete Möglichkeit bietet, Innovationen zu fördern und ihr Wachstum voranzutreiben.



Spannende Einblicke in Venture Clienting beim Roundtable @Mahle im Oktober 2023



## CXO Dinner

„Innovationskraft wird geprägt durch Menschen“. Unter diesem Motto fand am 26. September unser CXO Dinner bei Vector Informatik statt. In exklusivem Rahmen durften wir zum zweiten Mal Vertreter:innen aus dem C-Level unserer Corporate Partner begrüßen. Damit schaffen wir Raum für den branchenübergreifenden Austausch strategischer Entscheider:innen und tragen aktiv zu einer nachhaltigen und wirksamen Transformation im Mittelstand bei.

Gastgeber des Dinners waren Dr. Helmut Schelling, Gründer von Vector Informatik und Gründermotor-Mitinitiator, und Adrian Thoma, Managing Director der Gründermotor GmbH.

Eine besondere Ehre war die Teilnahme von Dr. Hoffmeister-Kraut, Ministerin für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus. Sie betonte im Rahmen der Veranstaltung, dass Baden-Württemberg als eine der innovativsten Regionen exzellente Voraussetzungen bietet, um den neuen Mittelstand zu bilden. In dieser Transformation spielen laut ihr Führungskräfte und Familienunternehmen eine zentrale Rolle.



Vertreter:innen aus Wirtschaft und Politik bei unserem CXO Dinner in Weilimdorf im September 2023



Innovationskraft wird geprägt durch Menschen.



Gute Gespräche bei der Sommersause im Biergarten von Studio Amore im Juli 2023

## Sommersause vor der Sommerpause

Der gemeinsame Abschied in die Sommerpause fand im Juli 2023 zum ersten Mal statt. Nach einem ereignisreichen ersten Halbjahr trafen sich Startups, Investor:innen und Vertreter:innen unserer Corporate Partner zu einem sommerlichen Get-together im Freien. Die Veranstaltung bot allen die Möglichkeit, sich in entspannter Atmosphäre mit neuen Kontakten zu vernetzen.



Zwei Mal im Jahr veranstalten wir den Next Generation Gründermotor Day. Hier kommen aktuelle Teilnehmende unserer Angebote, Startup-Alumni sowie Corporate und Investment Partner zusammen. Neben inspirierenden themenrelevanten Inputs haben alle Teilnehmenden exklusiv die Möglichkeit zu netzwerken, um so die Basis für zukünftige Geschäftsbeziehungen zu legen.

## Next Generation Gründermotor Day, Mai

Am 11. Mai begrüßten wir viele bekannte und neue Gesichter im STEYG. Bevor die Startups sich mit unseren Partnern vernetzen konnten, gab es einen kurzen Input zum Thema Nachhaltigkeit im Verkehr. Der Input bestand aus einer Keynote von Patrick Glaser vom Startup vialytics sowie einer anschließenden Panel-Diskussion mit Raimund Koop vom Startup hydrop systems, Dina Kohler von unserem Corporate Partner TRUMPF und Bernhard Grieb, Leiter der Wirtschaftsförderung Stadt Stuttgart.

## Next Generation Gründermotor Day, November

Ideen im Bereich Generative AI, Pitches und Networking mit Vertreter:innen aus dem Ökosystem! All das konnte man am 09. November im STEYG vorfinden. Der Next Generation Gründermotor Day war hierbei ein ganz besonderer, denn er wurde mit einem Innovation Sprint zum Thema „New Work und Generative AI“ kombiniert.

So starteten wir bereits morgens mit dem Innovation Sprint. MINT-Studierende aus Baden-Württemberg trafen auf die Unternehmen Festo, Hansgrohe Group, Vector Informatik und vialytics. Gemeinsam entwickelten sie während des Innovation Sprints Ideen rund um das Thema Generative AI und dessen Einsatzmöglichkeiten im Kontext New Work, E-Ladesäulen in ländlichen Regionen und Authentifizierungsprozessen. Höhepunkt waren die sechs Pitches der Teams, die innerhalb kurzer Zeit beeindruckende Ideen auf die Beine gestellt haben. Neben den spannenden Ideen nahmen sowohl Studierende als auch Unternehmen wertvolle Kontakte für die Zukunft mit.

Unmittelbar danach vergrößerte sich der Kreis um weitere Corporate Partner, Startups, Investor:innen und andere Akteure aus dem Ökosystem. Das STEYG füllte sich zunehmend und die Gespräche wurden lebendiger und intensiver.



Unser hochkarätiges Panel beim Next Generation Gründermotor Day im Mai 2023



# Startup-Kollaborationen mit echtem Business Impact

Nicht nur der Fachkräftemangel, sondern auch Themen wie der Klimawandel, technologische Entwicklungen und die Energiekrise stellen die Unternehmen in unserer Region vor große Herausforderungen.

Wir beim Gründermotor möchten diesen Herausforderungen mit Innovationen begegnen. Einen für uns entscheidenden Ansatzpunkt stellen hierbei die Kollaborationen zwischen Startups und Unternehmen dar, welche vom Corporate Partner Team initiiert und begleitet werden.



Lucia Tovenrath (Corporate Partner Success Manager @Gründermotor) und Annalena Ruoff (Head of Corporate Partner Development @Gründermotor)

Text: Annalena Ruoff und Lucia Tovenrath

## Synergien in der Zusammenarbeit von etablierten Unternehmen und Startups

Startups und etablierte Unternehmen unterscheiden sich in zahlreichen Aspekten: Startups sind in der Regel durch Flexibilität und eine hohe Bereitschaft zur Innovation geprägt. Sie zeichnen sich häufig durch flache Hierarchien, kürzere Entscheidungswege und die Fähigkeit aus, sich schnell an Marktveränderungen anzupassen. Etablierte Unternehmen hingegen sind in der Regel durch stabilere Strukturen, etablierte Geschäftsmodelle und größere finanzielle Ressourcen gekennzeichnet.

Doch genau diese Unterschiede eröffnen in der Zusammenarbeit Chancen für beide Seiten. Zum einen können Startups Technologie- und Innovationstreiber für neue Geschäftsfelder von etablierten Unternehmen sein. Die Flexibilität der Startups ermöglicht es, schnell auf Marktveränderungen zu reagieren, was für etablierte Unternehmen oft eine Herausforderung darstellt. So können beispielsweise neue Geschäftsfelder erschlossen oder Märkte betreten werden. Zum anderen trägt die Zusammenarbeit mit Startups zur Förderung der Innovationskultur bei. Durch den Austausch von Ideen und Arbeitsmethoden können etablierte Unternehmen das unternehmerische Mindset der Mitarbeitenden stärken und flexiblere Strukturen etablieren.

Erfahrene Mittelständler sind vielversprechende Kooperationspartner für Startups. Denn etablierte Unternehmen verfügen über eine einzigartige Branchenexpertise und sind oft in der Lage, Ressourcen und Zugang zu Märkten zur Verfügung zu stellen. Das fördert langfristig das Wachstum und die Stabilität der Startups.

## Venture Partnering: Die vielversprechendste Form der Zusammenarbeit

Etablierte Mittelständler können über diverse Wege vom Startup-Ökosystem profitieren. Zwei Vorgehensweisen sind dabei besonders bekannt: Venture Building und Corporate Venture Capital.

Unter *Venture Building* versteht man den Einsatz interner Unternehmensressourcen zum Aufbau eigener (Corporate-)Startups. Dadurch möchten Unternehmen zum Beispiel in bisher unerschlossene Märkte vordringen. Im Venture Building behält das Unternehmen zuweilen die volle Kontrolle hinsichtlich der Ausrichtung und Weiterentwicklung. Die Entwicklung des Corporate Startups ist in der Praxis allerdings häufig von den bestehenden Strukturen und Prozessen des Mutterunternehmens limitiert. Dadurch kann die benötigte Flexibilität und Geschwindigkeit oft nicht gewährleistet werden, weshalb Venture-Building-Aktivitäten bisher nur in wenigen Fällen nachhaltig erfolgreich etabliert wurden.

*Corporate Venture Capital* beschreibt die finanzielle Minderheitsbeteiligung eines etablierten Unternehmens an einem Startup. Neben der finanziellen Rendite erhoffen sich Unternehmen einen frühzeitigen Zugang zu Technologien sowie den Aufbau strategischer Partnerschaften. Die Umsetzung kann sowohl über Direktinvestments als auch über Venture Capital



Über den Gründermotor haben wir in den letzten Jahren mehrere kompetente Startups kennengelernt, die inhaltlich so gut zu uns passen, dass wir inzwischen fest mit ihnen zusammenarbeiten.

**Peter Guse, Vector Informatik**





Funds erfolgen. Während durch Direktinvestments ein höherer Wirkungsgrad im Startup erzielt wird, ermöglicht die Investition in Venture Capital Funds eine breitere Risikostreuung.

Aktuell entwickelt sich die Zusammenarbeit mit Startups jedoch verstärkt in Richtung Venture Clienting, bzw. Venture Partnering.

*Venture Partnering* beschreibt die direkte Zusammenarbeit zwischen Startups und Corporates. Diese Zusammenarbeit kann sowohl in den verschiedensten Wachstumsphasen der Startups als auch in

unterschiedlichen Intensitätsgraden erfolgen. In diesem Modell nimmt das Unternehmen die Rolle des Kunden ein. Startups können dabei „Lieferanten“ für Prozessoptimierungen, neue Produkte, neue Geschäftsmodelle oder auch neue Technologien sein.

Die durch Venture Partnering angestoßenen Kollaborationen basieren zumeist auf einer identifizierten Problemstellung des Unternehmens, die mithilfe des Startups auf möglichst effiziente oder innovative Weise gelöst werden soll. Dabei zeichnet sich diese Form der Zusammenarbeit vor allem durch die

vielfältigen Einsatzmöglichkeiten als auch durch die schnelle Validierung von Innovationspotenzialen aus. Somit können Unternehmen bei verhältnismäßig geringen Investitionskosten schnelle Erfolge erzielen.



Zusammengefasst ergeben sich durch Venture Partnering folgende Mehrwerte für Unternehmen:

**Innovationsfähigkeit steigern:**

Das gezielte Scouting von Startups basierend auf den Challenges und Suchfeldern bietet den Zugang zu innovativen Lösungen und neuen Technologien.

**Erfolgsgeschichten schreiben:**

Durch die Kommunikation erfolgreicher Kollaborationen können sich unsere Corporate Partner als innovatives Unternehmen nach innen und außen positionieren.

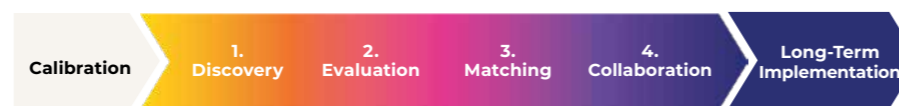
**Innovationskultur fördern:**

Die Zusammenarbeit mit Startups hat einen positiven Einfluss auf die interne Innovationskultur. Die Mitarbeitenden profitieren von der agilen Arbeitsweise und dem Mindset der Startups.

**Venture Partnering Power by Gründermotor**

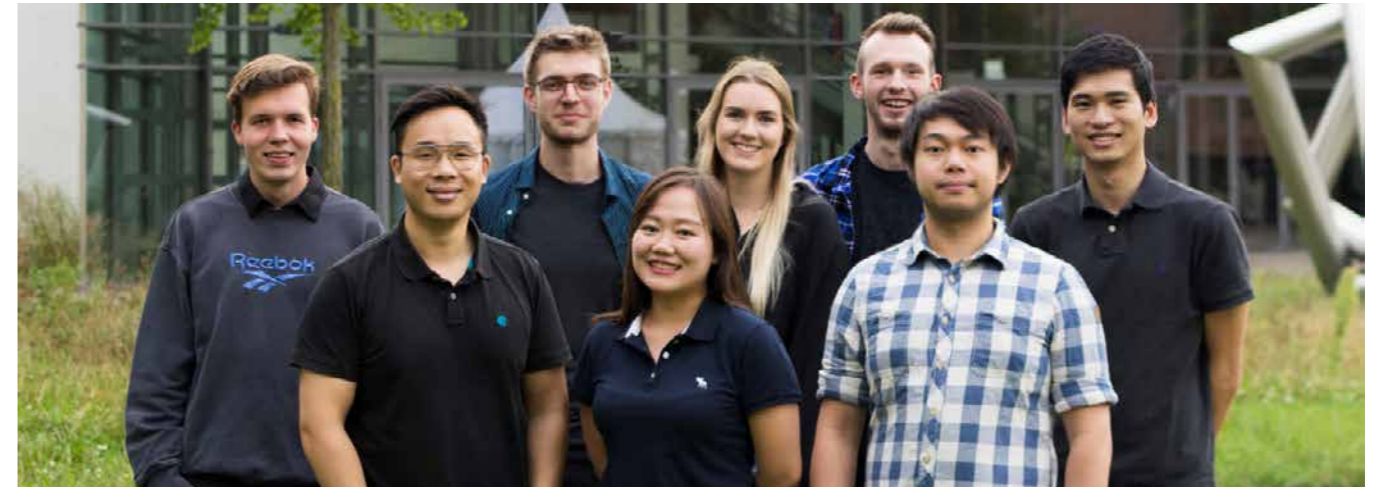
Mit unserer Venture-Partnering-Vorgehensweise identifizieren wir passgenaue Startups für die spezifischen Herausforderungen unserer Corporate Partner und begleiten den Kollaborationsprozess vom Scouting bis zum erfolgreichen Proof of Concept.

Die Kalibrierung wird je nach Ausgangslage und Erfahrung des Unternehmens zur Definition der Venture-Partnering-Zielsetzung und -Strategie genutzt. In der Discovery-Phase identifizieren wir gemeinsam mit den Innovationsverantwortlichen und den entsprechenden Fachbereichen relevante Herausforderungen sowie deren thematischen Schwerpunkt. Darauf basierend startet in der Evaluationsphase das zielgerichtete und AI-gestützte Startup Scouting. Nach einem mehrstufigen Auswahlprozess findet das Matching, also das Kennenlernen zwischen Corporate und Startup statt. Anschließend kann der Umfang einer ersten Zusammenarbeit, z. B. in Form eines Proof of Concepts, definiert und umgesetzt werden. Ein erfolgreicher Proof of Concept bietet die Basis für eine langfristige Zusammenarbeit zwischen Corporate und Startup.



Venture-Partnering-Prozess by Gründermotor

  
 Einblicke in Venture-Partnering-Erfolgsgeschichten:  
 Erfolgreiche Kooperationen, die von uns initiiert wurden, verdeutlichen  
 das Potenzial der Zusammenarbeit zwischen etablierten  
 Unternehmen und Startups.



**Aimino und Festo**

Das Startup Aimino und unser Corporate Partner Festo haben sich im Rahmen eines Gründermotor-Formats kennengelernt. Aimino, ein Generative AI Startup, war zu dieser Zeit auf der Suche nach Pilotpartnern. Durch den Einsatz eines Teams bei Festo, das sich gezielt

mit Startups beschäftigt, wurde ein passender interner Use Case identifiziert: Der Testaufbau eines Greifroboters musste mit Daten angeleitet werden. Da das Gewinnen von Realdaten einen hohen, zu vermeidenden Aufwand mit sich gebracht hätte, kamen synthetisch generierte Daten von Aimino zum Einsatz,

die kaum von Realdaten zu unterscheiden waren. Im gemeinsamen Projekt lieferte Aimino 10.000 synthetische Bilder, die Festo zum Trainieren der Greifroboter nutzte. Die Nutzung der simulierten „Quasi-Real-Daten“ führte zu einer erhöhten Präzision und einer Fehlerreduktion der Greifversuche von 20%.

**Ventecon und Vector Informatik**

Auch Ventecon und Vector Informatik zeigen, wie erfolgreiches Venture Partnering gestaltet werden kann. Der „künstliche Mitarbeiter“ von Ventecon ist eine komplexe, fachkundige und autonome künstliche Intelligenz, die bei alltäglichen Aufgaben und Routinen im Produktmanagement unterstützt, aber auch komplexeste kognitive Aufgaben von Produktmanager:innen automatisiert und ohne ständige Anwesenheit der Nutzer:innen asynchron und nachvollziehbar lösen kann. Der künstliche Mitarbeiter kam bei Vector Informatik vor allem im Bereich Lade- und Lastmanagement zum Einsatz.

Aus dem Pilotprojekt hat sich inzwischen eine enge Partnerschaft entwickelt, bei der Vector Informatik eng in die Verprobung neuer Features eingebunden ist. Zudem nimmt das Unternehmen eine Mentorenrolle für Ventecon ein. Das Feedback von Vector Informatik trug maßgeblich zur Weiterentwicklung der Lösung bei.





**Academics**

# Die Evolution des Startup-Ökosystems

In den vergangenen Jahren ist das Startup-Ökosystem an Universitäten und Hochschulen in Baden-Württemberg zu einem pulsierenden und bunten Netzwerk herangewachsen. Die Fülle an Angeboten zeigt, dass der einstige Mangel an Unterstützungsangeboten für Gründer:innen weitestgehend überwunden ist. Vielmehr stehen wir heute vor der Herausforderung, die aktuell bestehenden Aktivitäten zu orchestrieren und zu synchronisieren, ohne hierbei die Diversität und Spezifität der Hilfsangebote einzuschränken. Auf den kommenden Seiten wird ein Überblick über aktuelle Herausforderungen und Chancen im Ökosystem sowie ein Ausblick auf ein Ökosystem 2.0 gegeben.





# Der Blick in die Glaskugel: eine neue Ausrichtung des Startup-Ökosystems

Startups und Spin-offs aus der Wissenschaft spielen bei der Bewältigung aktueller und zukünftiger Krisen eine entscheidende Rolle: Sie sind eine essenzielle Quelle für Innovationen, denn ihnen gelingt es, Forschungsergebnisse in hohem Tempo in marktfähige Innovationen zu verwandeln.

Das Potenzial für solche Hochschulausgründungen ist in Baden-Württemberg mit seiner starken Wissenschafts- und Forschungslandschaft

besonders hoch. Allerdings wird dieses durch eine relativ isolierte Herangehensweise der Universitäten und Hochschulen bei Weitem noch nicht ausgeschöpft.

Wir sind davon überzeugt, dass es einer koordinierten und zielgerichteten Gemeinschaft aus Institutionen der Wissenschaft und Wirtschaft bedarf, die gemeinsam an Lösungen arbeitet und an den entscheidenden Schrauben ansetzt. Unser Ziel ist es, Wissenschaft und

Wirtschaft auf eine leistungsfähige und gemeinschaftliche Ebene zu bringen. So können wir die notwendigen Innovationen gemeinsam vorantreiben.

Nur durch diese vereinte Anstrengung werden wir in der Lage sein, den bevorstehenden Herausforderungen erfolgreich zu begegnen und eine nachhaltige, zukunftsorientierte Gesellschaft zu gestalten.



Lasst uns einen Blick in die Glaskugel wagen! Wie können wir in Zukunft eine effektive Zusammenarbeit von Wissenschaft und Wirtschaft sicherstellen, um gemeinsam aktuellen Krisen mit Innovationen entgegenzutreten?



Prof. Dr. Nils Högsdal (Prorektor für Innovationsmanagement @Hochschule der Medien) und Thomas Bartel (Fachreferent für Technologietransfer @Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst, Baden-Württemberg) in Diskussion bei der Landesvertretung BW in Berlin, September 2023

## Wir bewerben uns im Verbund als Startup Factory

Das Ziel der engeren Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft möchten wir in Zukunft im Rahmen einer Startup Factory mit vereinten Kräften angehen.

Der Leuchtturm Wettbewerb Startup Factories wurde im Frühjahr 2023 von der Bundesregierung ausgeschrieben. Das Projekt sieht vor, über Deutschland verteilt fünf bis zehn Leuchttürme zu entwickeln, die die Gründungsförderung an den jeweiligen Standorten



Ministerin Olschowski (Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst, BW) gemeinsam mit Vertreter:innen des neu geschlossenen Verbunds, hintere Reihe: Prof. Dr. Nils Högsdal (Hochschule der Medien), Thomas Neumann (KIT), Dr. Raoul Haschke (Universität Heidelberg), Adrian Thoma (Gründermotor GmbH), Dr. Eric Heintze (Universität Stuttgart); vordere Reihe: Dr. Rubina Zern-Breuer (Universität Stuttgart), Dr. Birgit Stelzer (Universität Ulm) und Tine Trumpp (Universität Stuttgart)

koordinieren und hochschulübergreifende Ökosysteme mit internationaler Strahlkraft und starker Einbindung in regionale und nationale Wertschöpfungsketten etablieren.

Das Besondere: Es werden gezielt Strukturen gesucht, die sowohl in der Wissenschaft als auch in der Privatwirtschaft verankert sind. Die Finanzierung durch den Bund ist an die Einnahmen gebunden, die für das Projekt auf privater Seite eingeworben werden und spiegelt diese mit maximal zehn Millionen Euro über fünf Jahre. Der Gründermotor hat sich hierfür in einem neuen Verbund zusammengeschlossen.



Kernachse sind die beiden gründungsstärksten Universitäten des Landes: das Karlsruher Institut für Technologie (KIT) und die Universität Stuttgart. Komplettiert wird der Verbund durch die Universität Heidelberg, die Universität Ulm sowie die Hochschule der Medien Stuttgart.

Wir sehen dies als große Chance – sowohl für uns als Gründermotor als auch für die Gründungslandschaft in Deutschland. Wir sind uns sicher, dass wir mit solch einer diversen und eng verwobenen Struktur das bisher verborgene Potenzial Baden-Württembergs zum Vorschein bringen werden. Ziel ist es, ein buntes, dynamisches und schnelles Ökosystem zu schaffen. Damit wollen wir alle Champions und Hidden Champions der Next Generation Mittelstand in Baden-Württemberg auf das nächste Level heben.



Im Zusammenschluss liegt die Stärke. Es freut mich sehr, dass sich unsere gründungsstärksten Hochschulen im Südwesten zusammengeschlossen haben und mit dem Gründermotor einen gemeinsamen Antrag beim Leuchtturm Wettbewerb des Bundes für Startup Factories einreichen werden.

**Ministerin Petra Olschowski (Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst, Baden-Württemberg).**



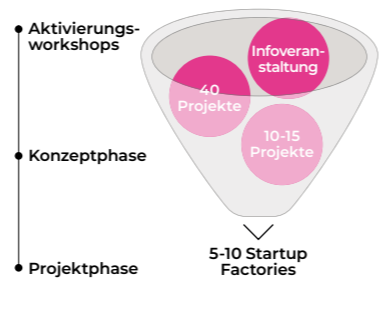


Die Bundesländer und Gründungsinitiativen zeigen ein großes Interesse an unserem Wettbewerb für Startup Factories im Hochschulumfeld. Hier zeigt sich eine Dynamik, die mehr Ausgründungen aus der Wissenschaft hervorbringen kann. Genau das wollen wir mit diesem Leuchtturmprojekt aus der Startup-Strategie der Bundesregierung anstoßen.

**Dr. Anna Christmann, Beauftragte des Bundesministeriums für Wirtschaft- und Klimaschutz für die digitale Wirtschaft und Startups**



Nach Beendigung der Aktivierungsphase, in welcher sensibilisierende und reflektierende Aktivierungsworkshops stattgefunden haben, soll nun im Jahr 2024 die Konzeptphase folgen. In dieser Phase wird mit einer Auswahl der sich bewerbenden Projekte weiter an den jeweiligen Konzepten gearbeitet, bis es schlussendlich mit den erfolgreichsten Projekten in die Projektphase geht. Diese Phase umfasst die offizielle Antragsstellung als eine Startup Factory und somit eine Förderung von mindestens fünf Jahren.



## Gründungs-Hubs für die Vernetzung der Fläche

Mit der neuen Startup-Strategie des Bunds läuft die bisher breit gestreute Finanzierung der Gründungskultur an unseren Universitäten und Hochschulen im Frühjahr 2024 aus. Dadurch besteht die Gefahr, dass viele der aufgebauten Strukturen zusammenbrechen. Um dies zu verhindern, bedarf es einer engeren Zusammenarbeit und Bündelung der Kräfte des Startup-Ökosystems.

Das Land sieht es daher vor sein Engagement nochmals zu verstärken, wie Ministerin Petra Olschowski am 21. September 2023 in der Landesvertretung in Berlin ankündigte. So plant das Wissenschaftsministerium für 2024 die Ausschreibung einer weiteren Förderung, die im Besonderen die hochschulübergreifende Kooperation im Gründungsbereich adressieren wird.



Ziel der sogenannten Hubs soll eine noch effektivere und effizientere Vernetzung der im Land vorhandenen Gründungspotenziale an den einzelnen Hochschulen sein.

So soll der aktuellen Fragmentierung in der hochschulbezogenen Gründungsförderung entgegengewirkt werden. Die Hochschulen würden durch die geplante Ausschreibung darin unterstützt werden, in regionalen Hochschulverbänden zu kooperieren und somit die Grundlage für Ökosysteme mit einer kritischen Masse an Talenten und hoher Anziehungskraft zu bilden. Überregionale Themencluster sollen als klare und sichtbare Anknüpfungspunkte für die Wirtschaft dienen. Die beabsichtigte Förderung soll dabei explizit auf den vorhandenen Strukturen in den Hochschulen ansetzen, diese aber verstärkt zu hochschulübergreifenden Unterstützungs- und Beratungskonzepten weiterentwickeln.

Mittelfristig soll die Förderung des Wissenschaftsministeriums nicht nur den Talentpool der einzelnen Hochschulen erhöhen, sondern auch die Attraktivität und Sichtbarkeit der einzelnen Gründungsverbände und von Baden-Württemberg als Startup-Standort insgesamt stärken.

## Synergien der Hubs und Startup Factories

Die geplanten Gründungshubs im Land sollen eng an die vom Bundeswirtschaftsministerium angekündigte Förderung der Startup Factories angebunden werden. Während die Startup Factories als Spitzenförderung zu verstehen sind, setzen die vom Wissenschaftsministerium geplanten Hubs bei einer Förderung der Breite an. Beide Förderstrukturen von Bund und Land sollen ineinandergreifen und aufeinander aufbauen, indem sie verschiedene Bereiche der Startup-Förderung abdecken: Die Hubs sollen primär das Ziel haben an den Hochschulen für Gründungen zu sensibilisieren und zu motivieren. In der Startup Factory sollen hingegen bestehende Startups zu skalierfähigen Spitzenunternehmen ausgebildet werden.



Leuchttürme wachsen nicht auf Förder-Ruinen.

**Franziska Teubert und Christoph Stresing vom Deutschen Startup-Verband**



Adrian Thoma (Managing Director @Gründermotor GmbH) während seiner Präsentation im September bei der Landesvertretung BW in Berlin





Unsere Academic Partner

## Update Academic Success

Im Jahr 2023 haben unsere Hochschulpartner sowie unser Academic Success Team viele neue Entwicklungen erlebt. Das Jahr wurde geprägt von neuen Partnerschaften, spannenden Gelegenheiten zum Austausch und neuen Wegen im Bereich Entrepreneurship Education.

## 100 % aller gründungsstarken Universitäten und Hochschulen in BW sind unsere Partner!



Wir dürfen verkünden, dass wir im letzten Jahr acht neue Hochschulpartner dazugewonnen haben und damit 100 % aller gründungsstarken Universitäten und Hochschulen aus Baden-Württemberg unsere Partner nennen dürfen.



Unsere Partner-Universitäten und -Hochschulen sind im bundesweiten Vergleich sehr gut aufgestellt. Der Gründungsradar des Stifterverbandes vergleicht regelmäßig Hochschulprofile in der Gründungsförderung an deutschen Hochschulen. Im Gesamtranking hat das KIT bei den großen Hochschulen (ab 15.000 Studierenden) den 5. Platz und die Universität Stuttgart den 10. Platz erlangt. Bei den mittleren Hochschulen (ab 5.000 Studierenden) hat die Hochschule der Medien den zweiten Platz, direkt gefolgt von der Hochschule Aalen, der Hochschule Mannheim auf dem 6. Platz und Hochschule Reutlingen auf dem 8. Platz. Bei den kleinen Hochschulen macht die SRH Hochschule Heidelberg den 5. Platz.



Dr. Eric Heintze (Director Landesinitiative, Universität Stuttgart @Gründermotor) zusammen mit Prof. Dr. Bettina Merlin und Martin Vural von der Hochschule Heilbronn beim INNO Festival im Juni 2023





Lasst uns auf die Events des vergangenen Jahres zurückschauen.



Dr. Helmut Schelling (Gründer @Vector Informatik und Mit-Initiator @Gründermotor) im Gespräch beim Startup Research BW Dinner im Februar 2023

### Startup Research BW Dinner

21 Professor:innen gemeinsam an einem Tisch – im Rahmen unseres Angebots Research BW kamen am 15. Februar beim Startup Research BW Dinner erstmals Professor:innen von Universitäten und Hochschulen in Baden-Württemberg, die zu den Themen Entrepreneurship und Innovationen forschen, in großer Anzahl zusammen. Ausgerichtet wurde das Event bei Vector Informatik, dessen Gründer und

Gründermotor-Mit-Initiator Dr. Helmut Schelling als Gastgeber auftrat.

Research BW erweitert das Angebot des Gründermotors für den Hochschulübergreifenden Austausch in der Gründungsförderung durch eine Initiative, die gezielt den Austausch in der Forschung fördert. Im Gegensatz zu Formaten für den Austausch bei Lehr- und Transferaktivitäten gab es bisher keine spezifischen Angebote für

Forschende. Ein Austausch in der Gründungsforschung in Baden-Württemberg eröffnet jedoch erhebliche Synergiepotenziale. Die Einführung von Research BW im Februar, eingeleitet durch das erste Dinner, markierte unseren Schritt, diese Lücke zu schließen.



Zentrale Vertreter:innen aus der Entrepreneurship-Forschung vereint beim Startup Research BW Dinner bei Vector Informatik im Februar 2023

### INNO Festival

Unser INNO Festival im vergangenen Jahr durften wir am 29. Juni in den GoodSpaces in Karlsruhe feiern. Das übergeordnete Thema des Festivals lautete „Why we need to bring diversity and technology together“. Entsprechend wurde neben Ausstellungsobjekten neuester Technologien, wie die von mu-zero Hyperloop und KA-Racing, auch in Form von Panel-Diskussionen und Inputs viel über das Thema Diversität im technologischen Umfeld gesprochen. Lucie Prinz (CPO von Volocopter), Jivka Ovtcharova (Leiterin des Instituts für Informationsmanagement im Ingenieurwesen, KIT) und Ceren Akbaba (Head of Key Account bei CyberForum e.V.) lieferten hierzu wertvollen Input und waren sich einig: Diversität muss als Chance begriffen werden.

Zusätzlich durften wir im Rahmen des eingegliederten Female



Das Gründermotor-Team sowie Speaker:innen, Startups und Jury-Mitglieder beim INNO Festival im Juni 2023

StartAperitivo, einer bundesweiten Pitch-Veranstaltung für frauengeführte Startups, einige Startup Pitches von Gründerinnen hören. Abgerundet wurde das

gesamte Event durch vielfältige musikalische Unterhaltung und viel Raum für Austausch und Netzwerk.



Janna Kraft und Marie Reger vom Startup femfeel mit ihrem Preis im Rahmen des Pitchwettbewerbs Female StartAperitivo beim INNO Festival im Juni 2023







Lena Glässer (Head of Startup Success @Gründermotor), Prof. Dr. Nadine Chochoiek (Professorin für Innovation und Entrepreneurship @Munich Business School und Co-Founder @Bright&Bold), June Nardiello (Director Landesinitiative, Hochschule der Medien @Gründermotor), Sarah Lorenz (Director of Business Development @Mainmatter und Co-Founder @Bright&Bold), Lena Rübemann (Head of Female Entrepreneurship @NEXT MANNHEIM und Zentrumsleitung @GIG7)

## International Entrepreneurship Education Summit

Der International Entrepreneurship Education Summit (IEES) hat sich erneut als eine inspirierende Plattform für Innovations- und Entrepreneurship-Expert:innen aus Universitäten, Unternehmen und Startups weltweit erwiesen. Über 200 Menschen kamen am 01. Dezember an der Hochschule der Medien zusammen, um Ideen auszutauschen und voneinander zu lernen. Die vielfältigen Speaker:innen, darunter Professor:innen, Unternehmensvertreter:innen und Coaches, gaben wertvolle Einblicke in ihre Arbeit.

- So haben beispielsweise Prof. Dr. Andreas Kuckertz und Dr. Leif Brändle der Universität Hohenheim gezeigt, wie sie ihre Studierenden mit Hilfe von Science-Fiction-Prototyping, dazu bringen, unternehmerische Möglichkeiten zu erkunden, die weit weg von der derzeitigen Realität sind.
- Sarah Scheck von der Falling Walls Foundation in Berlin hat das Train-the-Trainer-Programm von Young Entrepreneurs in Science vorgestellt.



Prof. Dr. Andreas Kuckertz spricht zum Thema Science-Fiction-Prototyping beim IEES Dezember 2023



Teilnehmende beim Hands-on Workshop "It is easier to imagine the end of the world than the end of capitalism. A Time-Travel into the Future of Entrepreneurship Education" von Prof. Dr. Eileen Mandir (HM Munich University of Applied Sciences) und Anne Schlieker (Strascheg Center for Entrepreneurship)

- Dr. Frans Stel der Twente University (Niederlande) leitete einen Workshop, der sich darauf konzentrierte, nachhaltiges Unternehmertum durch die Anwendung von herausforderungsbasierten Lehrmethoden zu lehren. Diese Lehrmethoden kombinieren erfahrungsbasiertes Lernen mit einer konkreten, realistischen Aufgabe, der Anwendung von Regeln und Aspekten der Zusammenarbeit in Teams.

- Prof. Dr. Nils Hoegsdal und Prof. Dr. Nicolai Schädel der Hochschule der Medien diskutierten die Herausforderungen und Lösungsansätze beim Umgang mit geistigem Eigentum in akademischen Ausgründungen.

Die Vielfalt der Perspektiven und Erfahrungen trug dazu bei, eine reiche Lernumgebung zu schaffen. Von akademischen Ansätzen bis hin zu praktischen Erfahrungen wurden neue Methoden, Werkzeuge, Formate und Workshops präsentiert und diskutiert. Wir finden: Der IEES war ein Erfolg, der die Bedeutung von Innovation und Unternehmertum auf globaler Ebene nochmals unterstrichen hat!



Teilnehmende des IEES bei einer der Best Practice Sessions



# Success Stories hochschul- übergreifender Zusammenarbeit

Im vergangenen Jahr durften wir beobachten, wie sich in der akademischen Entrepreneurship-Welt neue Verbindungen und Synergien ergeben haben. So haben sich Programme mit inhaltlichen Überschneidungen gewinnbringend zusammengetan und die Academy unseres Programms ASAP wird nun in bestehenden Lehrformaten genutzt.

## Flipped Classroom: Vorlesung zum Thema Geschäftsmodell-Innovation an der THU mit ASAP

An der Technischen Hochschule Ulm (THU) nutzt Prof. Dr. Steffen Reik in seiner Vorlesung „Geschäftsmodell-Innovation“ seit Ende 2020 die Inhalte der ASAP Academy.

Das Besondere an Prof. Dr. Steffen Reiks Vorlesung ist der Einsatz des Flipped-Classroom-Modells. Bei dieser Unterrichtsmethode des integrierten Lernens werden die Lerninhalte größtenteils eigenständig von den Studierenden erarbeitet und die Anwendung geschieht im Unterricht. Anstelle von klassischen Prüfungen werden die Leistungen der Studierenden auf der Grundlage von interaktiven Leistungen, wie zum Beispiel Präsentationen und Vorträgen, sowie auf Basis ihrer aktiven Teilnahme bewertet. Die Vorlesung gliedert sich in drei Phasen:

### 1. Theoretisches und praktisches Lernen der Geschäftsmodell-Innovation an einem selbsterstellten Ideenpool

Hier werden mit den Studierenden Ideen gesammelt, aus denen in Teams die vielversprechendsten Ideen über mehrere Schritte ausgewählt und weiter ausgearbeitet werden. Am Ende präsentiert jedes Team seine top drei Geschäftsmodelle.

### 2. Gezielte Anwendung und Weiterentwicklung einer Geschäftsidee im Rahmen von ASAP

In dieser zweiten Phase werden die Teams neu gemischt und jedes der Teams wählt eine der erarbeiteten Ideen, die es in der ASAP Academy hin zu einem eigenen, tragfähigen und finalen Geschäftsmodell ausarbeitet. Alle halten am Ende einen 3-Minuten-Pitch, der Teil der Note ist. Wer ins ASAP Finale möchte und dieses erreicht, dessen Finale-Pitch wird zusätzlich bewertet. Alternativ muss vom Team zur Bewertung eine zweiseitige Zusammenfassung im Sinne eines inoffiziellen Vorantrags für das EXIST-Gründerstipendium erstellt werden.



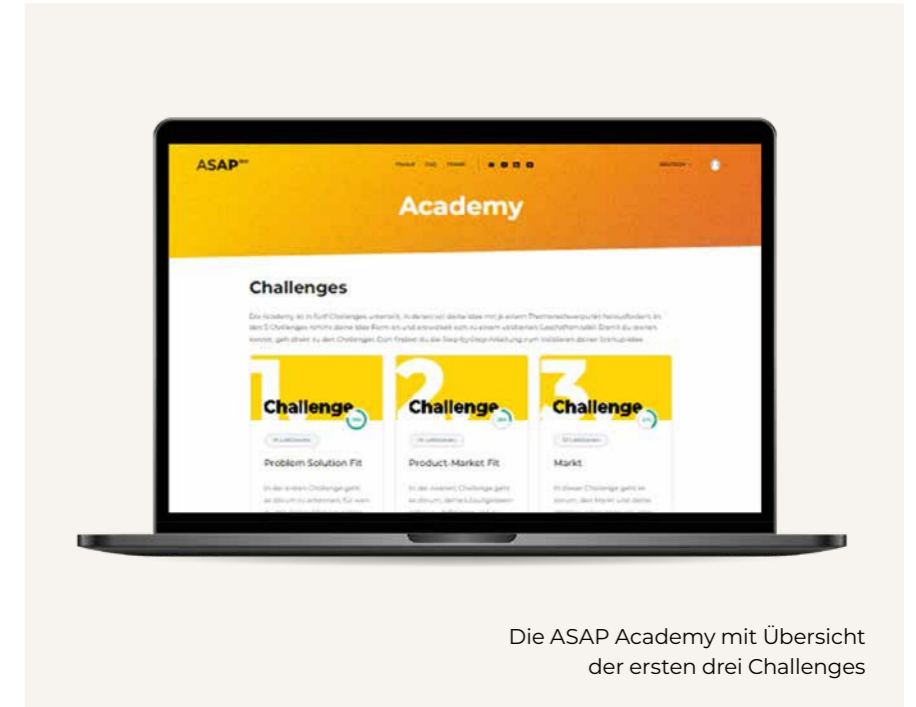
Die Einstiegshürde ist für unsere Studierenden bei ASAP sehr gering. Trotzdem bringt die Teilnahme eine gewisse Verbindlichkeit und motiviert die Studierenden auch durch hohe Sichtbarkeit und bewältigbare Herausforderungen, ihre Startup-Ideen weiterzuverfolgen. Zudem kann ich ASAP einfach und flexibel in meinen Kurs einbinden.

**Prof. Dr. Steffen Reik**



### 3. Anwendung auf ein bereits bestehendes Geschäftsmodell im Rahmen einer Exkursion mit Unternehmensbesuch unter C-Level-Beteiligung

Die Vorlesung erreicht ihren Höhepunkt mit Exkursionen zu regionalen Hidden Champions, also den mittelständischen Unternehmen, die sich, größtenteils unbemerkt von der Öffentlichkeit, eine globale Spitzenposition in ihrer Branche erarbeitet haben. Die Studierenden haben anschließend drei bis vier Wochen Zeit, um eine Präsentation vorzubereiten und diese vor der Geschäftsführung der besuchten Unternehmen zu halten.



Die ASAP Academy mit Übersicht der ersten drei Challenges



Exkursion der Kursteilnehmenden der THU zu Magirus



ASAP ist ein digitales Startup-Programm und ein digitaler Wettbewerb vom Gründermotor. Studierenden und Absolvent:innen in Baden-Württemberg wird damit die Möglichkeit gegeben, ihre Ideen zu Geschäftsmodellen weiterzuentwickeln.



Steffen Reiks Highlights der Zusammenarbeit mit ASAP waren der Gewinn des Gesamtwettbewerbs #8 2022 mit dem THU-Team „Medinec“ sowie der Gewinn des Creativity-Awards durch das THU-Team „Infinity Mirror“ beim ASAP Finale #6 2021. Beide Teams sind nach wie vor aktiv und arbeiten weiter an ihren Startups.



## Uni Stuttgart integriert ASAP in seinen Campus Accelerator

Im kommenden Sommersemester wird das Institut für Entrepreneurship und Innovationsforschung der Universität Stuttgart die ASAP Academy für seinen Accelerator-Simulator AWAKE nutzen.

Der Intensivkurs AWAKE ist um die laufenden Vorlesungsblöcke herum organisiert, um zu zeigen, dass bereits während des Studiums eigene Gründungsprojekte verfolgt werden können. Die Studierenden arbeiten dabei in interdisziplinären Teams zusammen und entwickeln individuelle Geschäftsmodelle. Das Ziel von AWAKE ist es, das Gründen erlebbar zu machen und emotional in den Studierenden zu verankern. Der Kurs stellt einen wichtigen Bestandteil der Entrepreneurship-Education-Strategie am Campus dar, da er als sichtbares Format den Gründer:innengeist aufzeigt.

Was ist der konkrete Plan des Kursablaufs? Nach erfolgter Kursanmeldung werden die Studierenden in einem Kickoff willkommen geheißen und in Teams eingeteilt.



Im Laufe der letzten zehn Semester haben wir AWAKE kontinuierlich weiterentwickelt, neu organisiert und experimentiert. Dabei wurde uns klar, dass wir uns statt auf Inputs und Methoden mehr auf den Kontakt und den Austausch mit den Studierenden konzentrieren wollen. Da unsere bisherigen Inputs sich stark mit ASAP überschneiden und dort bereits digital gut aufbereitet sind, haben wir die Entscheidung getroffen, ASAP für unseren Kurs zu nutzen. Dadurch können wir unser AWAKE-Format schlanker und digitaler gestalten.

**Kursleiter Dr. Eric Heintze**



Eindrücke aus dem interdisziplinären Praxiskurs AWAKE an der Universität Stuttgart

Danach melden sich die Studierenden bei ASAP an und bearbeiten die Online-Challenges innerhalb eines festgelegten Zeitrahmens. Nach jeder Challenge stehen Vor-Ort-Termine im Rahmen des Flipped-Classroom-Modells an, bei denen die Studierenden die Herausforderungen sowie ihre Erkenntnisse reflektieren. Erfahrene Educators, Coaches und Alumni-Gründer:innen stehen dabei als Sparringpartner zur Verfügung.

Abschließend präsentieren die Studierenden im Rahmen eines Startup-Alumni-Events vor ehemaligen Gründer:innen ihre Projekte am Campus. Besonders talentierte Teams, die den nächsten Schritt gehen möchten, werden ermutigt, sich für das ASAP Finale anzumelden und die Gründungsberatungsangebote an der Universität Stuttgart sowie in Baden-Württemberg zu nutzen.



### Train the Trainer

Seit 2019 führen wir als Gründermotor jährlich verschiedene Train the Trainers durch und haben bereits 250 Educators mit unseren Weiterbildungsformaten erreicht. Train the Trainer ist ein Programm, das darauf abzielt, Einzelpersonen mit den Fähigkeiten und dem Wissen auszustatten, die erforderlich sind, um andere effektiv zu schulen. In diesem Jahr haben wir zu folgenden Themen Train-the-Trainers angeboten:

- Geschäftsmodellentwicklung mit ASAP oder wie die Studierenden in fünf Challenges von der Idee zu einem validierten Geschäftsmodell kommen
- Methoden und Werkzeuge, um Projekte mit sozialem oder nachhaltigem Fokus zu entwickeln
- Wie man Startup-Teams zu großartigen Pitches verhilft

### So sieht erfolgreiche hochschulübergreifende Zusammenarbeit aus!

Dr. Cornelia Gretz (Leiterin der Gründerinitiative Biberach und Vertretungsprofessorin für Entrepreneurship an der Hochschule Biberach) und Elena Schön (Startup Coach bei Plan G an der Hochschule für Technik und Founding Member von Groundbreakers) haben mit ihren Founder Talks sinnvolle Synergien geschaffen, von denen alle Beteiligten profitieren.

Kennengelernt haben sich Cornelia und Elena 2022 auf der #bawükommt-Tour und der Arbeitstagung von Start-up BW. Auch bei einigen Gründermotor-Veranstaltungen trafen sie regelmäßig wieder aufeinander. Da sowohl die HBC Biberach als auch die HFT Stuttgart in Lehre und Forschung einen thematischen Schwerpunkt auf Bau- und Gebäudewirtschaft haben, hatten sie sofort viele Anknüpfungspunkte. Schnell entstand die Idee von gemeinsamen Foundertalks. Ausgangspunkt hierfür war das Inkubatorprogramm STARTPLAN an der HFT Stuttgart. Dort treffen sich Studierende über acht Wochen jeden Mittwochnachmittag, um ihre Ideen zu validieren und ein tragfähiges Geschäftsmodell zu entwickeln. Inspiriert davon hat die HBC Biberach das

Format „Business Modelling“ aufgelegt. Es ist ähnlich konzipiert und findet ebenfalls am Mittwochnachmittag statt. Was sich beide Inkubationsprogramme nun als zentralen Bestandteil teilen ist der digital stattfindende Founder Talk. Hier erzählt jede Woche eine Gründerin oder ein Gründer aus der Bau- und Gebäudewirtschaft 15 Minuten von der eigenen persönlichen Gründungsgeschichte. Im Anschluss können die Zuhörenden Fragen stellen. In den letzten beiden Semestern wurden auf diese Weise insgesamt 20 Founder Talks durchgeführt und damit 584 Teilnehmer:innen erreicht – eine Zahl, die ohne die Zusammenarbeit der beiden Hochschulen nicht denkbar gewesen wäre.

Neben den Founder Talks wollen die Initiativen von HFT (GROUND-BREAKERS) und HBC (Gründerinitiative) in Zukunft noch weiter ihre Kräfte bündeln und in verschiedensten hochschulübergreifenden Lehr- und Sensibilisierungsformaten im Bereich Bau, Immobilien und Urbanisierung zusammenarbeiten. Denn sie teilen eine gemeinsame Mission: mehr nachhaltige Startups in der Baubranche hervorbringen und damit einen klimarelevanten Beitrag zur Bauende leisten. Perspektivisch sei es laut Elena und Cornelia sogar denkbar, beide Inkubationsprogramme zusammenzulegen und gegebenenfalls weitere Hochschulen aus dem Bau- und Gebäudebereich in den Verbund aufzunehmen.



Dr. Cornelia Gretz und Elena Schön auf einem Boot bei der Delegationsreise mit bw-i nach Kopenhagen



## Impressum

### Herausgeber:

Landesinitiative Gründermotor  
Institut für Entrepreneurship und Innovationsforschung  
Universität Stuttgart  
Pfaffenwaldring 19  
70569 Stuttgart

### Kontakt:

E-Mail: [hi@gruendermotor.io](mailto:hi@gruendermotor.io)  
[www.gruendermotor.io](http://www.gruendermotor.io)

### Konzept, Text und Redaktion:

Landesinitiative Gründermotor, Hannah Boltze

### Gestalterische Umsetzung:

Landesinitiative Gründermotor, Sabine Watke

### Bildnachweise:

Luis Barreiro (Fotos: Vorwort, INNO Festival)  
Janine Schmitz (Fotos: Event Landesvertretung BW)

### Druck:

Klimaneutral gedruckt bei  
WIRmachenDruck GmbH, Mühlbachstraße 7, 71522 Backnang

### Redaktionsschluss:

08.12.2023

©Landesinitiative Gründermotor, 2023

Alle Rechte vorbehalten

THE Start-up  
LÄND

  
Baden-Württemberg  
MINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND KUNST

# 2023 war uns ein Fest!

Wir danken unseren Partnern  
und dem gesamten Ökosystem für  
die großartige Zusammenarbeit.

2024 ist bereits jetzt schon  
viel geplant – wir freuen uns drauf!



**GRÜNDER** MOTOR

**Next Generation Mittelstand**