

Innovationszentrum
Niedersachsen GmbH

Evaluation der Start-up-Zentren

durch das Innovationszentrum Niedersachsen

im Auftrag des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung

Hannover, April 2019

verfasst von: Dr. habil. August Dorn

Inhaltsverzeichnis

1.	Ausgangssituation.....	2
2.	Auftrag und Vorgehensweise bei der Evaluation	2
3.	Angaben zu den einzelnen Start-up-Zentren.....	4
	Hafven-Accelerator Smart City Hub, Hannover.....	4
	Mobilität und Innovation (MO.IN), Braunschweig.....	6
	Seedhouse, Osnabrück.....	8
	SNIC Life Science Accelerator, Göttingen.....	10
	Elevator Lüneburg, Lüneburg.....	12
	GO! Start-up-Zentrum, Oldenburg.....	14
	HI-Cube Accelerator, Hildesheim.....	16
	Venture Villa Accelerator, Hannover.....	18
4.	Zusammenfassung der Ergebnisse.....	20
5.	Fazit.....	26
6.	Handlungsempfehlungen.....	27

Anlage:

- Abkürzungen und Begriffe

1. Ausgangssituation

Das Programm „Förderung von Start-up-Zentren“ wurde auf zwei Jahre befristet und war als Anschubfinanzierung konzipiert. Die bezuschussten Start-up-Zentren wurden von der NBank aufgefordert zum 31.12.2018 Zwischenberichte zum ersten Jahr ihrer Förderung vorzulegen.

2. Auftrag und Vorgehensweise bei der Evaluation

Das Niedersächsische Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung hat am 06.11.2018 die Innovationszentrum Niedersachsen GmbH (IZ) damit beauftragt, eine Evaluation des Programms „Förderung von Start-up-Zentren“ durchzuführen. Die Evaluation soll als Entscheidungshilfe dienen, ob und gegebenenfalls in welcher Form das Programm weitergeführt werden soll. Grundlage der Evaluation sollen folgende Quellen sein:

- Zwischenberichte der Start-up-Zentren
- Gespräche mit den Geschäftsleitungen der Start-up-Zentren
- Fragebögen an die Start-up-Zentren und die geförderten Start-ups
- Expertengespräche

Folgenden Fragen sollte nachgegangen werden:

- a) Ist das Start-up-Zentrum attraktiv für Start-ups und warum? Wie wurden die Angebote des Start-up-Zentrums beworben? Wie viele Start-ups waren an einer Betreuung interessiert und wie viele wurden betreut? Welche Auswirkungen hatte das Branchenprofil auf die Arbeit des Start-up-Zentrums?
- b) Welchen Mehrwert sehen die Start-ups in der Betreuung durch das Start-up-Zentrum? Sind die Start-ups mit der Betreuung zufrieden? Welche zusätzlichen Dienstleistungen werden seitens der Startups nachgefragt?
- c) Welche Zusammenarbeit bestehen mit weiteren Akteuren? Wie haben die sich finanziell eingebracht? Welche weiteren Partner könnten sinnvoll sein? Wie hat sich das regionale Ökosystem durch das Start-up-Zentrum verändert? Welche Strahlkraft hat das Start-up-Zentrum in die Region und den ländlichen Raum?
- d) Kann sich, wie angestrebt, das Start-up-Zentrum nach 2 Jahren eigenständig tragen? Welche Maßnahmen wurden bisher ergriffen und könnten zusätzlich sinnvoll sein, um eine Verstetigung des Angebots zu ermöglichen? Bei welchen Start-up-Zentren wird eine Verlängerung der Förderung empfohlen?
- e) Welche Impulse/Hinweise können für eine mögliche Unterstützung des Start-up-Ökosystem im Rahmen der nächsten EU-Förderperiode gegeben werden?

3. Angaben zu den einzelnen Start-up-Zentren

Die folgende Auflistung der geförderten Start-up-Zentren enthält Informationen aus den Tätigkeitsberichten der Start-up-Zentren, aus Vor-Ort-Gesprächen mit den jeweiligen Geschäftsleitungen, sowie von Fragebögen an die geförderten Start-ups und die Geschäftsleitungen der Start-up-Zentren. Die Zufriedenheit der Start-ups mit der Betreuung durch das jeweilige Start-up-Zentrum wurde auf eine fünf-stufigen Skala von sehr zufrieden (1) bis sehr unzufrieden (5) abgefragt.

Hafven-Accelerator Smart City Hub, Hannover

Antragsteller: Hafven GmbH & Co. KG

Förderzeitraum: 01.01.2018 - 31.12.2019

1. Branchenprofil: Smart City.

2. Personen im Start-up-Zentrum: 3 (Hafven GmbH & Co. KG gesamt: 32).

3. Förderung: Landesmittel:131.167,44 Euro, Eigenmittel: 306.057,36 Euro (70%).

4. Anträge: 42, Betreute Start-ups: 8 (1.Batch:4; 2.Batch:4).

5. Angebotene Leistungen:

Start-ups werden für jeweils 6 Monate aufgenommen und im Hafven angesiedelt.

Projektbezogene Angebote umfassen Coaching, Training, Mentoring, Kontaktherstellung und Anbahnung zu Unternehmenspartnern, Vermittlung von Mitgründern und Personal, Business Angels und Investoren, Büroarbeitsplätze, Besprechungsräume und Prototypenwerkstätten.

6. Einschätzung der Erfolgsaussichten der betreuten Start-ups durch das Start-up-Zentrum:

Wahrscheinlichkeit in 5 Jahren noch am Markt zu sein: hoch: 10%, mittel: 30%, gering: 60%.

Potential zum High Flyer (Umsatz >10 Mio. Euro): 60%.

7. Angaben der betreuten Start-ups (basierend auf 4 Fragebögen).

a) Zufriedenheit der Start-ups mit dem Start-up-Zentrum: 1,0 (sehr zufrieden).

Alle 4 Start-ups gaben an, dass sie das Start-up-Zentrum weiterempfehlen würden.

Zufrieden waren die Start-ups mit dem Mentoring/Coaching, der Ausstattung und den

Räumlichkeiten. Als Verbesserungsmöglichkeiten wurden der Wunsch nach Seed-Kapital

und mehr Investitionen, auch durch öffentliche Geldgeber, genannt. Ein Start-up äußerte

auch den Wunsch nach mehr Räumlichkeiten (Überbuchung) und mehr Information für die Vorbereitung auf Coachings.

b) Allgemeine Angaben: Von den 4 befragten Start-ups hatte sich noch keins gegründet, bei

einem ist ein Gründung als GmbH geplant. Die 4 Start-ups beschäftigen insgesamt 10

Angestellte und ordneten sich selber den Branchen IT-Services, Internet,

Personalvermittlung und Property-Tech zu. Bei 3 Start-ups handelt es sich primär um ein

Software-Produkt und 1 Startup entwickelt ein primär technologiebasiertes Produkt. Die

Zukunftsaussichten schätzt ein Start-up positiv ein und ist auf Investorensuche, zwei sehen

ihre Perspektiven kritisch und ein Start-up hat seinen Betrieb bereits eingestellt.

c) Betreuung durch das Start-up-Zentrum: Die Start-ups sind hauptsächlich durch persönliche

Kontakte, teils in Kombination mit sozialen Medien, auf das Angebot des Start-up-

Zentrums aufmerksam geworden. Die vier Start-ups haben alle Räumlichkeiten des Hafven-Accelerator Smart City Hub genutzt. Als wichtigste Mehrwerte wurden die kreative und innovative Umgebung, persönliche Kontakte, die zur Verfügung gestellten Räumlichkeiten und die Werkstätten für Prototyping genannt.

- d) Angaben der Start-ups zum Standort: Die Start-ups waren mit dem Standort Hannover insgesamt sehr zufrieden. Als Kollaborationspartner wurden die Leibniz Universität Hannover, lokale Wirtschaftsförderer und regionale Unternehmen genannt. Als Verbesserungsmöglichkeiten für das regionale Ökosystem wurden bessere Kontakt- und Informationsplattformen für Unternehmer genannt.

8. Angaben des Start-up-Zentrums zum Standort:

Es bestehen Kollaborationen mit regionalen und überregionalen Institutionen in Form von Corporate Partnerships, Programm Partnern und Mentoring. Es bestehen ebenfalls Kontakte zu dem Entrepreneurship-Center der Hochschule Hannover und zu Instituten der Leibniz Universität Hannover.

9. Zukunftsperspektive:

Angaben der Geschäftsleitung des Start-up-Zentrums: „Der Hafven-Accelerator ist als langfristige Unternehmung auch über das Ende der Förderperiode hinaus geplant.“ „Das Programm wird durch die Corporate Partner [mit] finanziert. Im Gegenzug erhalten die Corporate Partner Zugang zu den für sie relevanten Innovationen und Technologien ...“ Allerdings stellt die Geschäftsleitung auch fest: „Insbesondere eine weitere Betreuung der Start-ups in der bisherigen Intensität wird ohne entsprechende Refinanzierung durch Fördermittel fragwürdig.“

10. Anmerkungen:

Der Hafven Accelerator Smart City Hub legt bei der Auswahl der geförderten Start-ups großen Wert auf einen positiven sozialen Impact, hohen Innovationsgrad und Skalierbarkeit.

Mobilität und Innovation (MO.IN), Braunschweig

Antragsteller: Braunschweig Zukunft GmbH

Förderzeitraum: 01.01.2018 - 31.12.2019

1. Branchenprofil: Mobilität.

2. Personen im Start-up-Zentrum: 2 (Braunschweig Zukunft GmbH gesamt: 15).

3. Förderung: Landesmittel:172.904 Euro, Kommune: 172.904 Euro (50%).

4. Anträge: 9, Betreute Start-ups: 7 (1.Batch:4; 2.Batch:3).

5. Angebotene Leistungen:

In maximal sechs Monaten sollen die Start-ups durch individuelles Coaching beim Aufbau und der Umsetzung ihres innovativen Geschäftsmodells unterstützt werden. Projektbezogene Angebote umfassen Beratungen durch den Gründungscoach des MO.IN, Fachberatungen durch externe Experten, Vernetzung mit Mentoren und Partnern, Coworking Space und Nutzung des Protohauses.

6. Einschätzung der Erfolgsaussichten der betreuten Start-ups durch das Start-up-Zentrum:

Wahrscheinlichkeit in 5 Jahren noch am Markt zu sein: hoch: 71%, mittel: 14%, gering: 14%.
Potential zum High Flyer (Umsatz >10 Mio. Euro): 29%.

7. Angaben der betreuten Start-ups (basierend auf 7 Fragebögen).

a) Zufriedenheit der Start-ups mit dem Start-up-Zentrum: 1,4 (sehr zufrieden)

Alle 7 Start-ups gaben an, dass sie das Start-up-Zentrum weiterempfehlen würden. Zufrieden waren die Start-ups vor allem mit der Beratung und den Räumlichkeiten. Als Verbesserungsmöglichkeiten wurden mehr Netzwerktreffen, mehr Räumlichkeiten und flexiblere Verwendungsmöglichkeiten der Fördermittel genannt.

b) Allgemeine Angaben: Von den 7 befragten Start-ups waren 5 als GmbH und 1 als GmbH und Co KG bereits gegründet, 1 Start-up befand sich in Gründung als GmbH. Die 7 Start-ups beschäftigten insgesamt 32 Angestellte und ordneten sich selber folgenden Branchen zu: IT/Mobilität, Navigation und Elektronik, Luftfahrt (unbemannte Luftfahrtsysteme), Technologie, AI & Security, Mikrotechnik, Luft und Raumfahrt. Bei 3 Start-ups handelt es sich primär um ein Software-Produkt und 4 Startups entwickeln ein primär technologiebasiertes Produkt. In Bezug auf ihre zukünftige Entwicklung schätzte ein Start-up seine Zukunftsaussichten als sehr gut ein, ein Startup machte keine Angaben, die übrigen planen an der Weiterentwicklung ihrer Geschäftsideen zu arbeiten.

c) Betreuung durch das Start-up-Zentrum: Die Start-ups gaben an hauptsächlich durch persönliche Kontakte auf das Angebot des Start-up-Zentrums aufmerksam geworden zu sein. Alle 7 Start-ups haben Räumlichkeiten des MO.IN genutzt. Als wichtigste Mehrwerte wurden das Coaching und die Vermittlung von Kontakten zu Kooperationspartnern und Investoren genannt.

d) Angaben der Start-ups zum Standort: Die Start-ups waren grundsätzlich mit Braunschweig zufrieden, sahen aber auch eine noch deutlich ausbaufähige Start-up Kultur, insbesondere im Vergleich zu Metropolen wie Berlin. Als Kollaborationspartner wurden vor allem die TU Braunschweig und andere regionale Hochschulen, sowie das DLR genannt. Neben einer größeren Start-up Szene bestand der Wunsch nach einer besseren Vernetzung und Kommunikation mit regionalen Unternehmen sowie nach mehr Investitions- und Seed-Kapital.

8. Angaben des Start-up-Zentrums zum Standort:

Es bestehen Kollaborationen und Kontakte mit dem Braunschweiger Gründungsnetzwerk (22 Partner u.a. IHK, AGV, BANSON, EZN), der TU Braunschweig, dem Accelerator borek.digital und den Coworking Spaces Bunker GmbH, TRAF0 Hub GmbH und Torhaus e.V. Eine Verzahnung mit bereits bestehenden Programmen, wie Helmholtz Enterprise, wird angestrebt.

9. Zukunftsperspektive:

Angaben der Geschäftsleitung: „Durch den stetigen Ausbau dieses Netzwerkes kann sich perspektivisch auch das MO.IN verstetigen. Die Pilotphase von zwei Jahren ist jedoch zu kurz, um sich bereits nach Ablauf der Förderperiode vollständig selbst zu tragen. Um die erzielten Erfolge bei der Unterstützung zum Aufbau von wirtschaftlich erfolgreichen Start-ups in Niedersachsen kontinuierlich fortzusetzen und auszubauen, ist eine über das Jahr 2019 hinausgehende anteilige Landesförderung der Start-up Zentren aus Landesmitteln überaus wichtig.“

10. Anmerkungen:

Das Programm des MO.IN schließt häufig an eine EXIST-Förderung an. Der zusätzlich eingerichtete W.IN (Accelerator für Wachstum und Innovation) soll Start-ups in der Wachstumsphase unterstützen und baut somit auf dem Programm des MO.IN auf.

Seedhouse, Osnabrück

Antragsteller: Innovatios Centrum Osnabrück GmbH

Förderzeitraum: 01.01.2018 - 31.12.2019

- 1. Branchenprofil:** Agrar- und Ernährungswirtschaft.
- 2. Personen im Start-up-Zentrum:** 2 (Innovatios Centrum Osnabrück GmbH insgesamt: 8).
- 3. Förderung:** Landesmittel:200.000 Euro, Beteiligungsgesellschaft: 450.000 Euro (69%).
- 4. Anträge: 48, Betreute Start-ups: 10** (1.Batch:4; 2.Batch:6).
- 5. Angebotene Leistungen:**

In einem 3-6 monatigen Programm werden den Start-ups individuelle Beratungen und Coachings, Hilfe bei der Geschäftsmodellentwicklung, Pitchtraining, Mentoring, Feedbackgespräche, sowie Büro-und Werkstattflächen angeboten. Zusätzlich werden Workshops zu verschiedenen Themen wie Gesellschaftsrecht, Marketing und Betriebswirtschaftslehre abgehalten.
- 6. Einschätzung der Erfolgsaussichten der betreuten Start-ups** durch das Start-up-Zentrum:

Wahrscheinlichkeit in 5 Jahren noch am Markt zu sein: hoch: 40%, mittel: 40%, gering: 20%.
Potential zum High Flyer (Umsatz >10 Mio. Euro): 10%.
- 7. Angaben der betreuten Start-ups** (basierend auf 7 Fragebögen).
 - a) Zufriedenheit der Start-ups mit dem Start-up-Zentrum: 1,1 (sehr zufrieden)
Alle 7 Start-ups gaben an, dass sie das Start-up-Zentrum weiterempfehlen würden. Sehr zufrieden waren die Start-ups mit der Beratung, den Informationsveranstaltungen und den vermittelten Kontakten. Als Verbesserungsmöglichkeiten wurden mehr Netzwerkveranstaltungen, mehr Fördergelder und eine besser ausgestattete Prototypenwerkstatt genannt.
 - b) Allgemeine Angaben: Von den 7 befragten Start-ups waren 3 als GmbH und 1 als GbR bereits gegründet, 3 Start-ups hatten noch nicht gegründet. Die 7 Start-ups beschäftigten insgesamt 28 Angestellte und ordneten sich selber folgenden Branchen zu: Digital Health, Tourismus & Reisen, Food, Heimtiernahrung, Agrar, IKT/Agrardienstleistungen, Agrarwirtschaft. 3 Start-ups verfolgen ein primär softwarebasiertes Produkt und 4 Startups entwickeln ein primär nicht softwareorientiertes Produkt. In Bezug auf ihre zukünftige Entwicklung planen 5 Start-ups für 2019 den Markteintritt, ein Start-up soll im Nebenerwerb weitergeführt werden und ein Start-up machte keine Angaben.
 - c) Betreuung durch das Start-up-Zentrum: 4 Start-ups gaben an durch das InnovationsCentrum Osnabrück, 2 durch persönliche Kontakte und 1 durch das Internet auf das Angebot des Start-up-Zentrums aufmerksam geworden zu sein. Alle 7 Start-ups haben Räumlichkeiten des Seedhouse genutzt. Als wichtigste Mehrwerte wurden die individuelle Beratung, die zur Verfügung gestellten Räumlichkeiten, der Netzwerkaufbau und der Kontakt zu anderen Gründern genannt.
 - d) Angaben der Start-ups zum Standort: Die Start-ups waren grundsätzlich mit dem Standort Osnabrück zufrieden, bemängelten aber teilweise eine schlechte Anbindung zum Stadtkern. Als Kollaborationspartner wurden unter anderem regionale Unternehmen, die Hochschule Osnabrück, das Deutsche Institut für Lebensmitteltechnik (DIL), die Universität Hannover und die TU Braunschweig genannt. Es wurde der Wunsch nach besseren

Netzwerkstrukturen für Start-ups und Gründer, sowie nach mehr Investitionskapital geäußert.

8. Angaben des Start-up-Zentrums zum Standort:

Es bestehen Kollaborationen und Kontakte mit den Wirtschaftsfördergesellschaften von Stadt und Landkreis Osnabrück, der neu gegründeten Seedhouse Beteiligungs GmbH (28 private Gesellschafter), sowie der Hochschule und der Universität Osnabrück.

9. Zukunftsperspektive:

Angaben der Geschäftsleitung: „Im September 2018 wurde die vorgeschaltete Seedhouse Beteiligungs GbR mit 28 Gesellschaftern gegründet [...] Jeder Gesellschafter hat über eine Einlage und über ein Aufgeld insgesamt 50.000 € in die Seedhouse Beteiligungs GbR eingebracht. [...] Es ist dabei durchaus die Absicht, dass die Seedhouse Beteiligungs GmbH nach Auslaufen der Förderung das Projekt insgesamt in eigener Regie übernimmt und es somit dauerhaft soweit möglich privatwirtschaftlich fortgeführt werden wird.“ Allerdings stellt die Geschäftsleitung auch fest: „Ein dauerhafter Betrieb ohne Zuwendungen von Dritten wird nur über einen begrenzten Zeitraum von ca. 2 Jahren funktionieren;“ und es bedarf „weiterer Unterstützung insbesondere hinsichtlich der institutionellen Kosten im Start-up-Zentrum.“

10. Anmerkungen:

Das Programm hat zur Gründung der Seedhouse Beteiligungs GbR geführt, die dazu beitragen kann, mehr Wagniskapital für Start-ups im Wirtschaftsraum Osnabrück verfügbar zu machen. Zusätzlich bringen die beteiligten Unternehmen durch Mentoring wertvolle betriebswirtschaftliche Erfahrung in das Programm des Start-up-Zentrums mit ein.

SNIC Life Science Accelerator, Göttingen

Antragsteller: Gesellschaft für Wirtschaftsförderung und Stadtentwicklung Göttingen (GWG)

Förderzeitraum: 01.01.2018 - 31.12.2019

- 1. Branchenprofil:** Lebenswissenschaften und Medizintechnik.
- 2. Personen im Start-up-Zentrum:** 2 (GWG gesamt: 55).
- 3. Förderung:** Landesmittel: 150.000 Euro, Sparkasse: 150.000 Euro (50%).
- 4. Anträge: 14, Betreute Start-ups: 11** (1.Batch:5; 2.Batch:6).
- 5. Angebotene Leistungen:**

Gründungsteams sollen für bis zu sechs Monate im Accelerator aufgenommen werden. Projektbezogene Angebote umfassen Coaching, Training, Mentoring, Kontaktherstellung und Anbahnung zu Unternehmenspartnern, Vermittlung von Mitgründern und Personal, Business Angels und Investoren, Büroarbeitsplätze, Besprechungsräume und die Nutzung von Prototypenwerkstätten.
- 6. Einschätzung der Erfolgsaussichten der betreuten Start-ups** durch das Start-up-Zentrum:

Wahrscheinlichkeit in 5 Jahren noch am Markt zu sein: hoch: 45%, mittel: 19%, gering: 36%.
Potential zum High Flyer (Umsatz >10 Mio. Euro): 30%.
- 7. Angaben der betreuten Start-ups** (basierend auf 4 Fragebögen).
 - a) Zufriedenheit der Start-ups mit dem Start-up-Zentrum: 1,5 (sehr zufrieden)
Alle 4 Start-ups gaben an, dass sie das Start-up-Zentrum weiterempfehlen würden. Zufrieden waren die Start-ups vor allem mit der Beratung und dem Engagement des Leiters des Start-up-Zentrums, Dr. Dirk Kautz. Ein Start-up wünschte sich eine bessere Ausstattung der Büroräume. Als Verbesserungsvorschläge wurden eine längere Förderung über das 6 monatige Programm hinaus, ein Stipendium für den Lebensunterhalt, sowie die Vermittlung von Startfinanzierungen genannt.
 - b) Allgemeine Angaben: Von den 4 befragten Start-ups war 1 als GmbH, 1 als GmbH & Co. KG, 1 als UG und 1 noch nicht gegründet. Die 4 Start-ups beschäftigten insgesamt 21 Angestellte und ordneten sich selber folgenden Branchen zu: Software, optische Technologien, Life Science/Medizintechnik, IT. Bei 2 Start-ups handelt es sich um ein softwarebasiertes Produkt und 2 Start-ups entwickeln ein primär technologiebasiertes Produkt. Alle 4 Start-ups schätzen ihre Zukunftsperspektiven positiv ein.
 - c) Betreuung durch das Start-up-Zentrum: Ein Start-up gab an vom SNIC direkt angesprochen worden zu sein, die übrigen drei sind durch persönliche Kontakte auf das Angebot des Start-up-Zentrums aufmerksam geworden. Drei Start-ups haben Räumlichkeiten des SNIC genutzt, ein Start-up war in Räumlichkeiten des GöTec der GWG untergebracht. Neben den Räumlichkeiten sahen die Start-ups den größten Mehrwert in der Beratung und Fortbildung, sowie in der Möglichkeit regionales Networking zu betreiben.
 - d) Angaben der Start-ups zum Standort: Prinzipiell waren die Start-ups mit Göttingen zufrieden, halten aber das Start-up-Ökosystem für ausbaufähig. Als Kollaborationspartner wurden die Universitätsmedizin Göttingen, die Hochschule für Angewandte Wissenschaften und Kunst (HAWK), das Fraunhofer Anwendungszentrum für Plasma, die TU Chemnitz, der Photonik Inkubator Göttingen, das Max Planck Institut für Dynamische Systeme, sowie regionale Unternehmen und Wirtschaftsförderer genannt. Es bestand der Wunsch nach einer besseren Infrastruktur für Start-ups, einer besseren Vernetzung der

Akteure, einem „modernen Technologie Zentrum“, mehr Risiko-Kapital und mehr Sichtbarkeit.

8. Angaben des Start-up-Zentrums zum Standort:

Es bestehen Kollaborationen mit der Gründungsförderung der Universität und der Universitätsmedizin Göttingen, dem **High-Tech-Gründerfonds**, **lokalen Business-Angels**, mit den regionalen Netzwerken Gesundheitsregion (GRG), IT Cluster, Measurement Valley, Start-Up Göttingen und zu dem überregionalen Netzwerk BioRegionN. Zusätzlich engagieren sich die Life Science Unternehmen Sartorius, OttoBock, Evotec, B.Braun, Juno Therapeutics, KWS Saat und Repairon im Beirat des Accelerators und unterstützen die aufgenommenen Start-ups durch ihre Expertise und ihr persönliches Netzwerk.

9. Zukunftsperspektive:

Angaben der Geschäftsleitung: „Die kofinanzierenden regionalen Sparkassen haben die weitere Unterstützung des Accelerators grundsätzlich befürwortet. Auch der Projektträger GWG setzt sich wie die anderen Partner im SNIC für eine Verstetigung des Start-up Zentrum ein. Zur Finanzierung wird daneben aber ein finanzielles Engagement von Seiten der Wirtschaft nötig sein. Das prinzipielle Interesse daran zeigt sich dadurch, dass einige Firmen bereits jetzt Förderpartner des SNIC sind.“ Allerdings stellt die Geschäftsleitung auch fest: „Die Fortsetzung der Landesförderung für den SNIC-ACC ist daher wünschenswert, um die bisher erreichten Erfolge nicht zu gefährden.“

10. Anmerkungen:

Start-ups im Lifescience-Bereich sind besonders Kapitalintensiv. Im Gegensatz zu anderen Branchen, wurde der Finanzierungsbedarf von Start-ups im Lifescience-Bereich auf typischerweise mehrere Millionen Euro geschätzt. Dies wurde vor allem mit den umfangreichen Voraussetzungen bei der Zulassung von Medizinprodukten begründet.

Elevator Lüneburg, Lüneburg

Antragsteller: Wirtschaftsfördergesellschaft mbH für Stadt und Landkreis Lüneburg (WRG)

Förderzeitraum: 01.10.2017 - 30.09.2019

1. Branchenprofil: IT/Medien.

2. Personen im Start-up-Zentrum: 1 (WRG gesamt: 6).

3. Förderung: Landesmittel: 97.744 Euro; Stadt, Kreis, Sparkasse, u.a.: 97.744 Euro (50%).

4. Anträge: 18, Betreute Start-ups: 5.

5. Angebotene Leistungen:

Der Reifegrad der aufgenommenen Start-ups solle während eines Betreuungszeitraumes von maximal 6 Monaten für externe Investoren verbessert werden. Projektbezogene Angebote umfassen Coaching, Kontaktvermittlung zu Privatinvestoren und NSeed, Beratung/Förderung im Bereich Onlinemarketing/Innovationsförderung.

6. Einschätzung der Erfolgsaussichten der betreuten Start-ups durch das Start-up-Zentrum:

Wahrscheinlichkeit in 5 Jahren noch am Markt zu sein: hoch: 25%, mittel: 65%, gering: 10%.
Potential zum High Flyer (Umsatz >10 Mio. Euro): 0%.

7. Angaben der betreuten Start-ups (basierend auf 3 Fragebögen).

a) Zufriedenheit der Start-ups mit dem Start-up-Zentrum: 1,0 (sehr zufrieden)

Alle 3 Start-ups gaben an, dass sie das Start-up-Zentrum weiterempfehlen würden. Zufrieden waren die Start-ups vor allem mit der gut strukturierten Betreuung, der Geschäftsanalyse und der Vermittlung von Kontakten und Investoren. Ein Start-up wünschte sich eine bessere Vorbereitung des Investorenabends, sowie ein begrenztes finanzielles Budget zur freien Verfügung.

b) Allgemeine Angaben: Von den 3 befragten Start-ups waren alle als GmbH gegründet. Die 3 Start-ups beschäftigten insgesamt 4 Personen und ordneten sich selber folgenden Branchen zu: Medienbranche, Großhandel mit Getränken, Gesundheit. Bei einem Start-up handelt es sich um ein softwarebasiertes Produkt und 2 Start-ups entwickeln primär nicht-softwareorientierte Produkte. Alle 3 Start-ups sind zuversichtlich und planen ihre Geschäftsaktivitäten auszubauen.

c) Betreuung durch das Start-up-Zentrum: Alle 3 Start-ups gaben an vor allem durch persönliche Kontakte auf das Angebot des Start-up-Zentrums aufmerksam geworden zu sein. Zwei Start-ups haben Räumlichkeiten des Elevator Lüneburg in Anspruch genommen. Der Mehrwert des Start-up-Zentrums wurde vor allem im Coaching, in der Vermittlung von Kontakten und in der Investorensuche, beispielsweise durch den Matchingabend mit BANSON e.V., gesehen.

d) Angaben der Start-ups zum Standort: Grundsätzlich waren die Start-ups mit ihrem Standort und der Nähe zu Hamburg zufrieden, die meisten waren aber nicht direkt in Lüneburg ansässig. Als Kollaborationspartner wurden das Niedersächsische Institut für Qualitätsunterricht (NLQ), die Leuphana Universität Lüneburg, sowie regionale Unternehmen genannt. Es bestand der Wunsch nach einer besseren und flexibleren finanziellen Unterstützung für Start-ups.

8. Angaben des Start-up-Zentrums zum Standort:

Es bestehen Kontakte und Kollaborationen mit dem Landkreis Lüneburg, der Hansestadt Lüneburg, der Sparkasse Lüneburg, dem Wirtschaftsforum e.V., BANSON e.V., der nordmedia-

Film- und Mediengesellschaft Niedersachsen/Bremen mbH, der Leuphana Universität, der Innovations Kontakt Stelle (IKS) Hamburg, der Panasonic Europe GmbH und der Werum IT Solutions GmbH.

9. Zukunftsperspektive:

Angaben der Geschäftsleitung: „Grundsätzlich sehen wir diese Möglichkeit [der Weiterfinanzierung]. Allerdings ist die Projektlaufzeit von 24 Monaten zu gering um die Regionaleffekte ausreichend darstellen zu können. Um diese zu verstärken, ist auch eine stärkere Vernetzung des Betreuungsangebotes mit weiteren Finanzierungselementen (Innovationsförderung, NSeed, VC-Fonds) erforderlich. Weiterhin wird eine weitere Spezialisierung und enge Zusammenarbeit mit regional ansässigen Technologieunternehmen erforderlich sein, um im überregionalen Wettbewerb um Startups langfristig bestehen zu können.“

10. Anmerkungen:

Der Elevator Lüneburg steht in starker Konkurrenz mit der Freien und Hansestadt Hamburg um aussichtsreiche Start-ups. In diesem Zusammenhang ist neben Standortvorteilen auch die attraktive Förderung von Startups durch die Freien und Hansestadt Hamburg, beispielsweise durch das Programm InnoRampUp, zu nennen.

GO! Start-up-Zentrum, Oldenburg

Antragsteller: Technologie-und Gründerzentrum Oldenburg GmbH (TGO)

Förderzeitraum: 01.03.2018 - 28.02.2020

1. **Branchenprofil:** Energie, Gesundheit und Klimaschutz.
2. **Personen im Start-up-Zentrum:** 3 (TGO GmbH gesamt: 12).
3. **Förderung:** Landesmittel:200.000 Euro, Wirtschaftsförderung: 150.000 Euro (30%), Unternehmen: 150.000 Euro (30%).
4. **Anträge: 25, Betreute Start-ups: 10** (1.Batch:5; 2.Batch:5).
5. **Angebotene Leistungen:**

Start-ups werden für 120 Tage aufgenommen und erhalten ein Intensivcoaching +1 Monat im Coworking Space. Angeboten werden wöchentliche Workshops und andere Formate, Arbeitsplätze und Infrastruktur, Austausch mit anderen Start-ups und erfahrenen Entrepreneuren, Zugang zum Netzwerk aus Unternehmen, Verbänden & Hochschulen und Zugriff auf ein großes Investorennetzwerk.
6. **Einschätzung der Erfolgsaussichten der betreuten Start-ups** durch das Start-up-Zentrum:

Wahrscheinlichkeit in 5 Jahren noch am Markt zu sein: hoch: 50%, mittel: 40%, gering: 10%.
Potential zum High Flyer (Umsatz >10 Mio. Euro): 40%.
7. **Angaben der betreuten Start-ups** (basierend auf 10 Fragebögen).
 - a) Zufriedenheit der Start-ups mit dem Start-up-Zentrum: 1,2 (sehr zufrieden)

Alle 10 Start-ups gaben an, dass sie das Start-up-Zentrum weiterempfehlen würden. Zufrieden waren die Start-ups mit den angebotenen Workshops, dem Coaching, dem Netzwerk, den Kontakten zu Investoren, dem Ideenaustausch mit anderen Start-ups und der Geschäftsmodellentwicklung. Die meisten Start-ups wünschten sich eine Verlängerung der Betreuungsphase von 4 auf 6 Monate und eine bessere personelle Ausstattung des Start-up-Zentrums. Als verbesserungswürdig wurde teilweise die Einteilung und Einrichtung der Arbeitsplätze genannt (Telefon etc.). Zudem bestand der Wunsch nach einem begrenzten frei verfügbaren Budget, beispielsweise für Werbezwecke.
 - b) Allgemeine Angaben: Von den 10 befragten Start-ups waren 4 als GmbH, 2 als GbR, eines als KG, eines als OHG und 2 noch nicht gegründet. Die 10 Start-ups beschäftigten insgesamt 32 Personen und ordneten sich selber folgenden Branchen zu: Vermittlung von Kraftwagen/Carsharing/Flottenmanagement, Software, Gesundheit, Bio-Werkstoffe/Composite/Leichtbau, Gesundheit & Soziales, IT, IT-Sicherheit, Dienstleistung und Green Fashion. Bei 7 Start-ups handelt es sich um ein softwarebasiertes Produkt und 3 Start-ups entwickeln ein primär nicht softwarebasiertes Produkt. Zwei Start-ups planen eine Markterweiterung, vier planen in den kommenden drei Jahren den Markteintritt, zwei sind auf Investorensuche und zwei befinden sich noch in der Entwicklungsphase.
 - c) Betreuung durch das Start-up-Zentrum: Die Start-ups sind hauptsächlich durch persönliche Kontakte, sowie durch soziale Medien, Zeitungsberichte und Flyer auf das Angebot des Start-up-Zentrums aufmerksam geworden. Alle Start-ups haben Räumlichkeiten des GO! Start-up-Zentrums Oldenburg in Anspruch genommen. Der Mehrwert des Start-up-Zentrums wurde vor allem im Coaching, in der Netzwerkarbeit, den Workshops, dem Ideenaustausch mit anderen Start-ups, der Geschäftsmodellentwicklung, der Vorbereitung auf den Markteintritt und in Kontakten zu Investoren gesehen.

- d) Angaben der Start-ups zum Standort: Die Start-ups waren mit Oldenburg als Standort sehr zufrieden. Ein Startup aus Braunschweig hielt das dortige Gründer-Ökosystem für unterentwickelt. Ein Start-up war von Wismar nach Oldenburg umgezogen, um an dem Programm des GO! Start-up-Zentrums teilnehmen zu können. Als Kollaborationspartner wurden die Hochschule Oldenburg, die Universität Oldenburg, das OFFIS, der Oldenburger Energiecluster (OLEC), Behinderten Werkstätten, das Gründungs- und Innovationszentrum (GIZ) in Oldenburg, die EWE AG und andere Unternehmen und Wirtschaftsförderer aus der Region genannt. Es bestand der Wunsch nach mehr Räumlichkeiten/Coworking-Spaces in Oldenburg, nach einer besseren Vernetzung der Akteure und nach mehr Geld für Förderprogramme.

8. Angaben des Start-up-Zentrums zum Standort:

Das GO! Start-up-Zentrum wird fachlich durch die Wirtschaftsförderung der Stadt Oldenburg, der Oldenburgischen IHK und dem GIZ der Universität Oldenburg, sowie durch eine Vielzahl von Partnern aus Wirtschaft, Sparkasse/Banken und Versicherungen unterstützt.

Kooperationen im Bereich Energie bestehen mit dem Oldenburger Energiecluster OLEC e.V. im Bereich Gesundheit mit dem Netzwerk Gesundheitswirtschaft Nordwest und der VITA Akademie und im Bereich Klima mit dem Borderstep Institut für Innovation und Nachhaltigkeit geleitet von Prof. Dr. Fichter und dem Netzwerk Innovation & Gründung im Klimawandel geleitet von Herrn Dr. Hurrelmann.

9. Zukunftsperspektive:

Dem GO! Start-up-Zentrum ist es bereits gelungen aus dem ersten Batch 4 von 5 Teams Beteiligungskapital und potentielle Kooperationspartner zu vermitteln. Die Geschäftsleitung sieht aufgrund der bisherigen erfolgreichen Arbeit die Perspektive, das Leistungsangebot zu verstetigen: „Das Land Niedersachsen sollte als Initiator dieses Projektes hierzu seinen Anteil beitragen und sich finanziell derart einbringen, dass die nächsten drei Jahre dafür genutzt werden könnten, ein langfristiges und nachhaltiges „Geschäftsmodell“ für das Start-up Zentrum zu erarbeiten.“ Zusätzlich hält die Geschäftsleitung eine Förderung mit Landesmitteln für wichtig, um die Unabhängigkeit des Start-up-Zentrums zu gewährleisten und die Interessen der betreuten Start-ups und des Bundeslandes ausreichend berücksichtigen zu können.

10. Anmerkungen:

Das GO! Start-up-Zentrum in Oldenburg bietet mit 120 Tagen eines der kürzesten Programme an. In dieser Zeit wird ein besonders intensives Coaching und Begleitprogramm durchgeführt. Allerdings zeigen die bisherigen Erfahrungen, dass eine Ausweitung auf 6 Monate als sinnvoll erscheint.

HI-Cube Accelerator, Hildesheim

Antragsteller: HI-Cube GmbH

Förderzeitraum: 01.12.2017 - 30.11.2019

- 1. Branchenprofil:** Finanzdienstleistungen FinTech / InsureTech.
- 2. Personen im Start-up-Zentrum:** 4 (HI-Cube GmbH gesamt: 4).
- 3. Förderung:** Landesmittel: 174.462,40 Euro, HI-Cube GmbH: 174.462,40 Euro (50%).
- 4. Anträge: 15, Betreute Start-ups: 4** (1.Batch:4; 2.Batch(5)).
- 5. Angebotene Leistungen:**

Aufgenommene Start-ups werden für ca. 5 Monate betreut. Angebotene Module umfassen Grundlagen (Business Model Canvas, Strategie, Pitch Deck, Business Plan), Allgemeine Workshops (Social Media, Unternehmensrecht, Patente, Mitarbeiterführung), Unternehmensaufbau & Unternehmertum (Entwicklung von Marke und Branding, Finanzplan, Betriebsorganisation, Individuelles Coaching und Pitch-Training, u.a.) und Mentoring (Coaching & Vermittlung von Kontakten zum Zielmarkt, Scouting & Research, Unterstützung bei der Partnergewinnung).
- 6. Einschätzung der Erfolgsaussichten der betreuten Start-ups** durch das Start-up-Zentrum:

Wahrscheinlichkeit in 5 Jahren noch am Markt zu sein: hoch: 0%, mittel: 75%, gering: 25%.
Potential zum High Flyer (Umsatz >10 Mio. Euro): 0%.
- 7. Angaben der betreuten Start-ups** (basierend auf 3 Fragebögen).
 - a) Zufriedenheit der Start-ups mit dem Start-up-Zentrum: 1,0 (sehr zufrieden)
Alle 3 Start-ups gaben an, dass sie das Start-up-Zentrum weiterempfehlen würden. Zufrieden waren die Start-ups mit der Beratung, dem Netzwerk des Start-up-Zentrums und der Vermittlung von Kontakten. Als mögliche Verbesserungen wurden das Anbieten von „Anfängerkurse“ und die Aufnahme von mehr Start-ups, um den Erfahrungsaustausch zu verbessern, genannt.
 - b) Allgemeine Angaben: Von den 3 befragten Start-ups war eines als GmbH, eines als GbR, und eines noch nicht gegründet. Die 3 Start-ups beschäftigten insgesamt 5 Personen und ordneten sich selber folgenden Branchen zu: Agrar/Jobvermittlung, InsureTech und Finanzen. Alle 3 Start-ups arbeiten an softwarebasierten Produkten. In Bezug auf die zukünftige Entwicklung nannte ein Start-up rechtliche Probleme, ein Start-up bereitet einen Marktauftritt vor und das dritte Start-up plant kurzfristig ein langsames und mittelfristig ein beschleunigtes Wachstum.
 - c) Betreuung durch das Start-up-Zentrum: Die Start-ups sind vor allem durch persönliche Kontakte und soziale Medien auf das Angebot des Start-up-Zentrums aufmerksam geworden. Zwei der Start-ups haben Räumlichkeiten des Hi-Cube Hildesheim zur Verfügung gestellt bekommen, ein Start-up hat keine weiteren Räumlichkeiten benötigt. Der Mehrwert des Start-up-Zentrums wurde vor allem in der persönlichen Beratung, dem Zugang zum Netzwerk des Start-up-Zentrums und in der Vermittlung von Kontakten gesehen.
 - d) Angaben der Start-ups zum Standort: Die Start-ups bezeichneten die Infrastruktur in Hildesheim als gut. Zwei der drei Start-ups gaben an, aufgrund ihrer internetbasierten Dienstleistungen sehr standortunabhängig zu sein. Als Kollaborationspartner wurden regionale Unternehmen und Investoren genannt, allerdings gaben zwei Start-ups an mit

keinen weiteren Akteuren zusammenzuarbeiten. Es bestand der Wunsch nach mehr Fördergeldern, nach einer besseren Vernetzung der lokalen Akteure, sowie nach dem Abbau von bürokratischen Hürden, um den Zugang zu Investitionskapital zu verbessern.

8. Angaben des Start-up-Zentrums zum Standort:

Es bestehen Kollaborationen mit der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Hildesheim HI-REG und dem Unternehmerverband „Unternehmer Hildesheim“. Zusätzlich sind die Universität Hildesheim, das Institut für Versicherungsbetriebslehre an der Leibniz Universität Hannover und die Region Hannover mit eingebunden.

9. Zukunftsperspektive:

Die Geschäftsleitung stellt fest: „Diverse Gespräche mit Versicherern und anderen Partnern wurden geführt, ein reines Sponsoring zur vollumfänglichen Finanzierung des Accelerator Programms - wie ursprünglich angedacht - ist aber nicht realisierbar.“ Als zusätzliche Einnahmequellen sollen Beiträge der HI-Cube Gesellschafter, Mitgliedsbeiträge der Fördermitglieder, sowie Anteile an Startups (ca. 7,5% als Gegenleistung für die Betreuung durch HI-Cube) dienen. Die Geschäftsleitung schreiben: „Wir möchten anschließend noch ausdrücklich hervorheben, dass eine Fortsetzung der Förderung durch die NBank äußerst wünschenswert wäre“.

10. Anmerkungen:

„Es bestanden Schwierigkeiten geeignetes Führungspersonal zu rekrutieren. Dies spiegelt sich in dem zweimaligen Geschäftsführerwechsel im Jahr 2018 wieder, die sich nach relativ kurzer Zeit eigenen Startup Projekten widmeten“.

Venture Villa, Hannover

Antragsteller: Venture Villa Accelerator GmbH

Förderzeitraum: 01.01.2018 - 31.12.2019

1. **Branchenprofil:** Software und Webtechnologie.
2. **Personen im Start-up-Zentrum:** 3 (Venture Villa Accelerator GmbH gesamt: 6).
3. **Förderung:** Landesmittel:180.000 Euro, Hannover Impuls: 180.000 Euro (50%).
4. **Anträge: 82, Betreute Start-ups: 7** (1.Batch:3; 2.Batch:4).
5. **Angebotene Leistungen:**

In einem 100 Tage dauernden Intensivprogramm („Bootcamp“) sollen die betreuten Startups systematisch auf eine anschließende Seed-Finanzierung vorbereitet werden. Es werden Pitch-Trainings durchgeführt und ein professioneller Designer betreut die Teams bei der Erstellung eines Corporate Designs. Jedem Startup wird ein „Buddy“ aus der Venture Villa zugewiesen, der als Coach fungiert. Nach 100 Tagen findet ein Demo-Day statt, zu dem auch potentielle Geldgeber eingeladen werden. Durch die Teilnahme am Exist-Investmentforum, RuhrSummit, innovate und SLUSH, konnte zusätzliches Interesse von potentielle Investoren erzeugt werden.

6. **Einschätzung der Erfolgsaussichten der betreuten Start-ups** durch das Start-up-Zentrum:
Wahrscheinlichkeit in 5 Jahren noch am Markt zu sein: hoch: 100%, mittel: 0%, gering: 0%.
Potential zum High Flyer (Umsatz >10 Mio. Euro): 30%.
7. **Angaben der betreuten Start-ups** (basierend auf 7 Fragebögen).
 - a) Zufriedenheit der Start-ups mit dem Start-up-Zentrum: 1,2 (sehr zufrieden)
Alle 7 Start-ups gaben an, dass sie das Start-up-Zentrum weiterempfehlen würden. Zufrieden waren die Start-ups mit dem Coaching und Mentoring, dem Netzwerk, dem Investment durch das Start-up-Zentrum und den Einblicken in das VC-Geschäft. Vereinzelt wurde Kritik am Finanzierungskonzept und an unklaren Bewertungskriterien geübt und der Wunsch nach mehr Räumlichkeiten mit besserer IT-Infrastruktur und Mentoren Vor-Ort geäußert.
 - b) Allgemeine Angaben: Von den 7 befragten Start-ups waren 5 als GmbH, 1 als GbR, 1 als UG, und 1 noch nicht gegründet. Die 7 Start-ups beschäftigten insgesamt 30 Personen und ordneten sich selber folgenden Branchen zu: ITK, Softwareentwicklung, Software/Gaming, HR-Tech, Edtech/Software, IT/Productivity Software, Bildungsmedien und HR-Tech. Alle 7 Start-ups entwickeln softwarebasierte Produkte und sehen ihre Zukunft optimistisch, 3 gaben an 2019 am Markt aktiv zu sein.
 - c) Betreuung durch das Start-up-Zentrum: Die Start-ups sind durch Newsletter, den Gründungsservice der Leibniz Universität Hannover / der privaten Hochschule Göttingen, über das Internet und durch persönliche Kontakte auf das Angebot des Start-up-Zentrums aufmerksam geworden. Alle Start-ups haben Räumlichkeiten der Venture Villa in Hannover zur Verfügung gestellt bekommen. Der Mehrwert des Start-up-Zentrums wurde im Coaching, den zur Verfügung gestellten Räumlichkeiten, dem Netzwerk, dem Ideenaustausch mit anderen Start-ups, der finanziellen Bezuschussung und der Hilfe bei der Investorensuche gesehen.
 - d) Angaben der Start-ups zum Standort: Als positive Aspekte nannten die Start-ups die Infrastruktur, das Netzwerk, Coaching und Events. Als Kollaborationspartner wurden die Leibniz Universität Hannover, die Private Hochschule Göttingen, die hannoverimpuls GmbH

und das L35-Forschungsinstitut genannt. Es bestand der Wunsch nach mehr Außenkommunikation, mehr Förderung für Start-ups, günstigen Coworking Spaces und besseren Anschlussfinanzierungsmöglichkeiten.

8. Angaben des Start-up-Zentrums zum Standort:

Es bestehen Kollaborationen in Form von Coachings, Workshops und gemeinsamen Tagungen unter anderem mit: niedersächsischen Start-up-Zentren, hannoverimpuls, Region Hannover, Leibniz Universität Hannover, Innovationszentrum Niedersachsen, NBank, FutureX, Hafven, t3n, Deutsche Messe AG, EnjoyVenture Management GmbH, Madsack, snapOne AG, Tina Voss. Es bestehen zudem Kontakte zu dem Startup-Ökosystem Bremen und den Wissens- und Technologie-Transferstellen der Universität und Hochschule Osnabrück.

9. Zukunftsperspektive:

Die Geschäftsleitung schreibt: „Die Verstetigung ohne Förderung würde eine Verringerung der Aktivitäten insgesamt bedeuten. Zum Beispiel würde der Netzwerkaufbau und -pflege zu Investoren wegfallen. Eines der Hauptnachfragefaktoren unserer Startups. Außerdem wird durch den Wegfall der Fördermittel die Einbindung von zahlreichen Kunden und Investoren notwendig, dies bedeutet, dass die Ressourcen für die Startup Betreuung zurückgehen.“

10. Anmerkungen:

Die Venture Villa investiert direkt mit einer offenen Beteiligung (<10% bis zu 100.000 Euro) in die betreuten Startups. Dies hat vermutlich auch zu dem hohen Interesse in Form von 82 Bewerbungen beigetragen. Die benötigten Mittel für die Beteiligungen sollen in Zukunft über einen eigens dafür gegründeten Investment Club eingeworben werden.

4. Zusammenfassung der Ergebnisse

Die folgende Zusammenfassung beruht auf Daten aller 8 geförderten Start-up-Zentren und der von ihnen betreuten Start-ups. Als Informationsquellen dienten die Zwischenberichte der Start-up-Zentren, Fragebögen an die Geschäftsleitungen der Start-up-Zentren und an die betreuten Start-ups, Vor-Ort-Gespräche mit den Geschäftsleitungen der Start-up-Zentren, sowie die Produktinformation der NBank zur Förderung von Start-up-Zentren.

Eckdaten

- 1.3 Mio. Euro an Landesförderung wurden insgesamt bereitgestellt.
- 8 Start-up-Zentren mit insgesamt etwa 20 Beschäftigten wurden gefördert.
- 62 Start-ups mit insgesamt mehr als 169 Beschäftigten wurden betreut.

Leistungen der Start-up-Zentren

Das bisherige Angebot der Start-up-Zentren orientierte sich an den Vorgaben des Förderprogramms. In der Produktinformation der NBank wurden als förderfähig ausgewiesen:

- Unterstützung von Start-ups durch einen individuellen Coaching- und Vermittlungsprozess
- Intensivbetreuung im Gründungsprozess bzw. in der Seed-Phase
- Räumlichkeiten (Miete) für die Errichtung bzw. den Ausbau von Start-up-Zentren.

Die von den Start-up-Zentren implementierten Programme zur Betreuung der Start-ups basierten auf diesen Vorgaben und erstreckten sich auf Zeiträume von 100 Tagen bis zu 6 Monaten. Die meisten Start-up-Zentren hatten im ersten Jahr der Förderung 2 Batches mit typischerweise je 3-6 Start-ups aufgenommen. Folgende Leistungen wurden von allen Start-up-Zentren angeboten:

- 1) Räumlichkeiten. Diese wurden von den meisten Start-ups in Anspruch genommen. In größeren Städten war die Nachfrage stärker als in kleineren Städten.
- 2) Coaching und Mentoring. Diese Maßnahmen wurden primär von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Start-up Zentren durchgeführt und von den Start-ups durchweg positiv bewertet.
- 3) Workshops. Diese Veranstaltungen wurden zu speziellen Themen in der Regel von externen Experten wie Steuerberatern, Patentanwälten, usw. durchgeführt.
- 4) Hilfe bei der Investorensuche. Hierbei spielten die Netzwerke der Start-up-Zentren eine zentrale Rolle. Der typische Investitionsbedarf von Start-ups in der ersten Runde wurde mit 200.000-500.00 Euro beziffert. Eine Ausnahme bildete der Bereich Life Sciences/Medizintechnik, in dem teils Millionenbeträge notwendig sind.

Die Qualität und Wirksamkeit der einzelnen Programme und Leistungen kann nach einer lediglich einjährigen Laufzeit noch nicht abschließend beurteilt werden. Eine differenzierte Betrachtung der Programme der verschiedenen Start-up-Zentren erscheint daher zum jetzigen Zeitpunkt nicht sinnvoll. Seitens der Geschäftsleitungen der Start-up-Zentren wurde mehrfach der Wunsch geäußert, die bisherigen Erfahrungen nutzen zu können, um ihr jeweiliges Programm zu überarbeiten und den Bedürfnissen der Start-ups besser anpassen zu können.

Um geeignete Start-ups für das Programm auszuwählen zu können, ist eine ausreichende Zahl an hochwertigen Bewerbungen erforderlich. Grundsätzlich führt eine zu geringe Anzahl an Bewerbungen zu Einschränkungen bei der Auswahl, eine zu große Zahl an Bewerbungen kann aber auch demotivierend auf antragstellende Start-ups wirken und zu einem übermäßigen Aufwand bei der

Begutachtung und der Auswahl führen. Eine Bewilligungsquote zwischen 10% und 50% erscheint sinnvoll. Bisher wurde ein Großteil der Start-ups durch persönliche Kontakte auf das Programm aufmerksam. Um eine Rekrutierung der geeignetsten Start-ups sicherzustellen, sollten die Start-up-Zentren ihre Werbemaßnahmen überdenken und gegebenenfalls ausweiten.

Sowohl von den Geschäftsleitungen der Start-up-Zentren als auch von den geförderten Start-ups wurde vielfach der Wunsch geäußert, die Fördermittel flexibler und unbürokratischer einsetzen zu können, auch vor dem Hintergrund, dass 50-70% der Mittel fremdfinanziert waren.

Insgesamt wurden relativ zum Fördervolumen von 1,3 Mio. Euro sehr umfangreiche Betreuungsleistungen durchgeführt. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Start-up-Zentren, die geförderten Start-ups, die regionalen Wirtschaftsförderer und die teilweise ehrenamtlich tätigen Mentoren zeigten alle ein sehr großes Engagement. Dies trug auch zu einer hohen Öffentlichkeitswirksamkeit des Programms und zu mehr Sichtbarkeit der Start-up Szene in Niedersachsen insgesamt bei.

Angaben zu den geförderten Start-ups

Von den insgesamt 62 geförderten Start-ups, haben wir von 46 Angaben in Form von ausgefüllten Fragebögen erhalten. Auf einer Skala von 1 (sehr zufrieden) bis 5 (sehr unzufrieden), wurde die Arbeit der Start-up-Zentren im Durchschnitt mit 1,18 bewertet. Alle befragten Start-ups gaben an, dass sie ihr Start-up-Zentrum weiterempfehlen würden. Positiv hervorgehoben wurden vor allem die persönliche Betreuung durch das Start-up Zentrum, die zur Verfügung gestellten Räumlichkeiten, die Vermittlung von Kontakten und der Austausch mit anderen Start-ups. Vereinzelt gab es an den als zu kurz empfundenen Programmdauern. Auch Wünsche nach einer besseren personellen Ausstattung der Start-up-Zentren, nach mehr Fördermitteln und nach mehr Flexibilität bei der Mittelverwendung, wurden genannt.

Die meisten Start-ups gaben an, mit regionalen Akteuren wie Hochschulen, Wirtschaftsförderern und Unternehmen zusammenzuarbeiten. Es bestand eine deutliche Korrelation zwischen den Branchenschwerpunkten der Start-up-Zentren und den Produkten der von ihnen betreuten Start-ups. Allerdings ließen sich viele Start-ups nicht eindeutig einer Branche zuordnen und eine flexible Handhabung des Branchenprofils erscheint sinnvoll. Die unten stehende Verteilung der Start-ups auf verschiedene Branchen soll daher lediglich als Anhaltspunkt dienen.

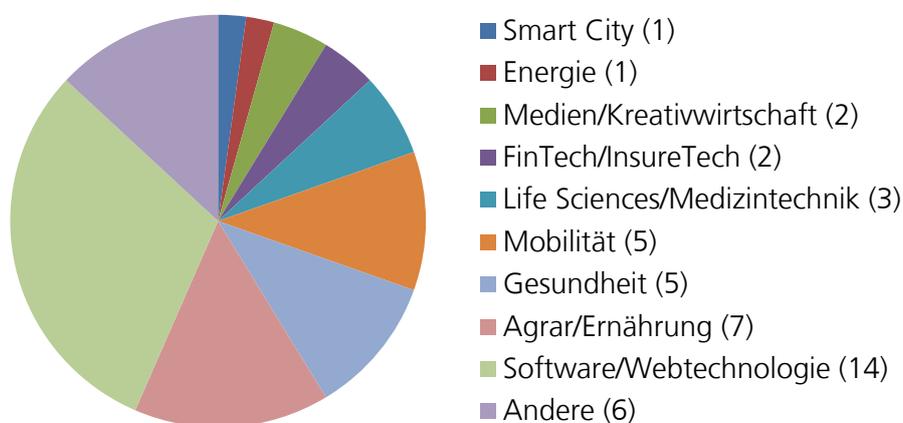


Abbildung 1: Verteilung der Start-ups (gesamt:46) auf verschiedene Branchen.

Ewa 65% der Start-ups arbeiteten an primär softwareorientierten Produkten wie Apps, Plattformen oder Internetbörsen, während 35% an primär nicht-softwareorientierten Produkten wie Nahrungsmitteln, Kleidung oder technologischen Geräten arbeiteten. Start-ups, die nicht reine Softwareprodukte herstellen, benötigen neben Büroarbeitsplätzen auch Werkstätten, Labore oder Freiflächen um ihre Produkte zu entwickeln, zu testen und herzustellen.

Durchschnittlich arbeiteten in den betreuten Start-ups 2,7 Personen. Eine Größenverteilung der Start-ups nach Personalstärke ist in Abbildung 2 unten dargestellt.

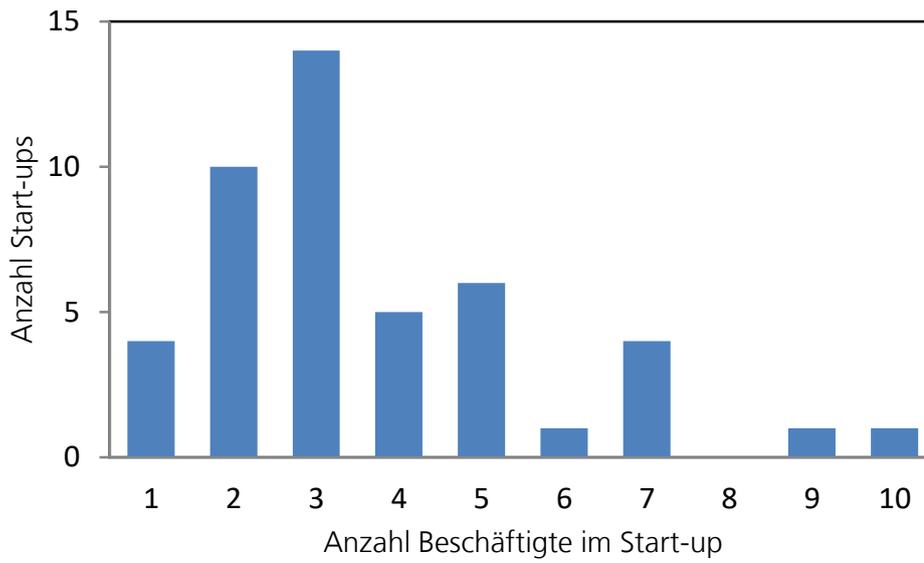


Abbildung 2: Größenverteilung der geförderten Start-ups nach Zahl der Beschäftigten.

Von den 46 befragten Start-ups hatten sich 34 bereits gegründet. Die GmbH war mit 23 Start-ups (50%) die am häufigsten gewählte Unternehmensform, gefolgt von der GbR mit 5 Start-ups (11%), der GmbH & Co. KG mit 2 Start-ups (4,3%), der UG mit 2 Start-ups (4,3%), der OHG mit 1 Start-up (2,2%) und der KG mit 1 Start-up (2,2%) (siehe auch Abbildung 3).

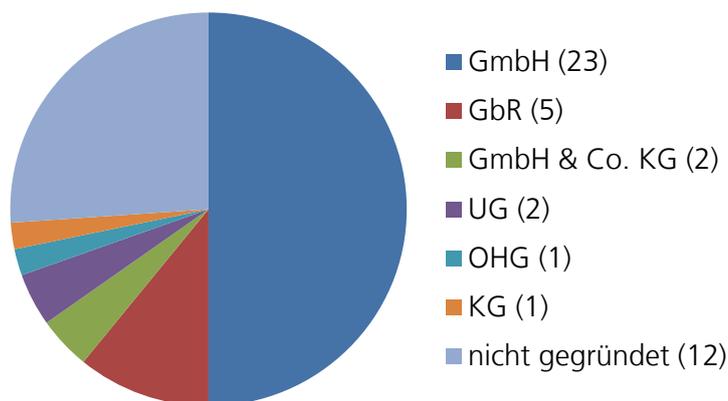


Abbildung 3: Unternehmensformen der geförderten Start-ups (gesamt:46).

Die Geschäftsleitungen der Start-up-Zentren schätzten die Erfolgsaussichten der von ihnen betreuten Start-ups sehr unterschiedlich ein. Während die Venture Villa in Hannover die Wahrscheinlichkeit in 5 Jahren noch am Markt zu sein bei 100% der von ihnen betreuten Start-ups mit hoch einschätzte, waren dies beim HI-Cube in Hildesheim 0%. Die über alle Start-up-Zentren gemittelten Werte sind in Abbildung 4 dargestellt. Das Potential zum „high Flyer“, von uns definiert als ein Start-up mit einem Jahresumsatz von über 10 Mio. Euro, wurde im Durchschnitt bei 25% der betreuten Start-ups gesehen.

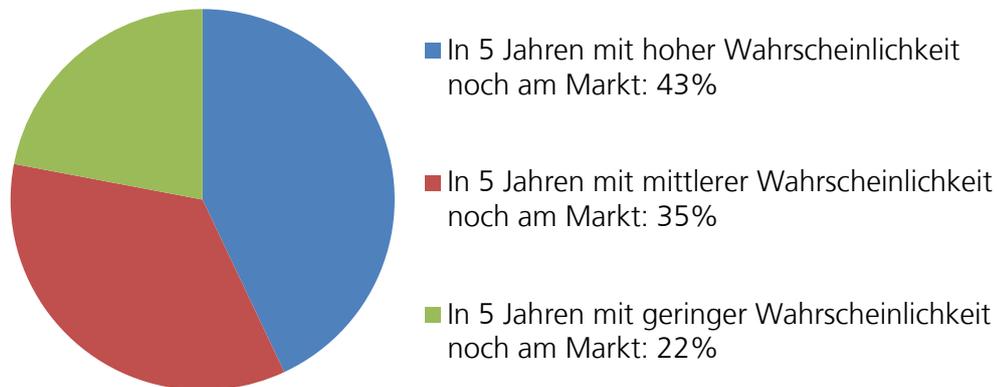


Abbildung 4: Einschätzung der Überlebenswahrscheinlichkeit der geförderten Start-ups durch die Start-up-Zentren (gemittelt).

In wieweit sich die von den Start-up-Zentren prognostizierten Erfolgsaussichten für die von ihnen betreuten Start-ups tatsächlich bewahrheiten, wird sich erst in mehreren Jahren zeigen. Wie zielführend die verschiedenen Programme und Arbeitsweisen der einzelnen Start-up-Zentren sind, kann daher noch nicht abschließend beurteilt werden. Als objektive Erfolgskriterien können neben dem Fortbestehen der Start-ups auch deren Jahresumsätze, Personalstärke und das eingeworbene Investitionskapital dienen.

Angaben zu den Standorten

Die Start-up-Zentren gaben an mit Hochschulen, Wirtschaftsförderern und Unternehmen ihrer Region gut vernetzt zu sein. Auch die Mehrheit der Start-ups gab an mit Akteuren aus den Bereichen Hochschule, Wirtschaftsförderung und regionaler Wirtschaft zusammenzuarbeiten. Die Qualität und Nachhaltigkeit der Zusammenarbeit und der Netzwerke muss sich in den kommenden Jahren noch erweisen. Fast alle der geförderten Start-ups kamen aus der Region in der auch das jeweilige Start-up-Zentrum beheimatet war. Die betreuten Start-ups waren generell zufrieden mit ihrem Umfeld. Teilweise wurde der Wunsch nach mehr Gründer-Kultur und einem aktiveren Start-up-Ökosystem geäußert. Auf die Frage, ob sie die räumliche Präsenz und den Austausch mit anderen Start-ups für wichtig halten, ergab sich auf einer Skala von 1 (sehr wichtig) bis 5 (völlig unbedeutend), ein Durchschnittswert von 1,57. Es bestand eine Tendenz, dass Start-ups in metropolen Umgebungen die räumliche Nähe zu anderen Start-ups für wichtiger hielten als dies bei Start-ups in dezentraler Lage der Fall war. In wieweit der ländliche Raum für Start-ups ein geeignetes Umfeld ist bleibt unklar. Einerseits kann der ländliche Raum Vorteile bieten, wie geringere Mieten und die Heimatverbundenheit von Gründern. Auch ein regionaler Bezug der inhaltlichen Ausrichtung eines Start-ups kann für eine Ansiedlung im ländlichen Raum sprechen. Andererseits können aber ein kleines oder nicht vorhandenes Gründer-Ökosystem und ein Mangel an qualifizierten Arbeitskräften hemmend wirken.

Als wichtigste Maßnahme, um die Attraktivität ihres Standortes zu verbessern, wurde seitens der Geschäftsleitungen der Start-up-Zentren der Wunsch nach „Ideen-Kapital“ in einer Größenordnung von bis zu 100.000 Euro geäußert. Diese Pre-Seed-Förderung soll es potentiellen Gründern ermöglichen unbürokratisch neue Konzepte zu testen und Geschäftsmodelle zu entwickeln. Die Rekrutierung von Start-ups durch die Start-up-Zentren war überwiegend regional ausgerichtet. Um während des Programms ihren Lebensunterhalt bestreiten zu können und um auf nationaler Ebene attraktiver zu sein, wäre ein Gründerstipendium sehr hilfreich. Nennenswerte internationale Sichtbarkeit kann nur erzielt werden, wenn das Programm auch in englischer Sprache angeboten würde.

Wirkung der Branchenprofile

In der Förderrichtlinie war vorgesehen, dass Start-up-Zentren über ein Branchenprofil verfügen oder sich einem oder mehreren Zukunftsfeldern nach RIS3 zuordnen lassen sollten. Die Spezialisierung soll die regionalen Stärken widerspiegeln.

Auf dem Fragebogen zur Selbstauskunft der Geschäftsleitungen der Start-up-Zentren, antworteten auf die Frage, ob sie die Zuordnung von Branchenprofilen für sinnvoll halten, 6 mit ja und 2 mit nein. In Vor-Ort Gesprächen vertraten die Geschäftsleitungen der Start-up-Zentren übereinstimmend die Auffassung, dass ein Branchenprofil einerseits nützlich sein kann, um ein Netzwerk und Expertise in einem bestimmten Bereich aufzubauen. Dies kann als Alleinstellungsmerkmal dienen, um hochwertige Start-ups anzuziehen und kann die Qualität der Betreuung steigern. Andererseits sollte ein vorhandenes Branchenprofil aber nicht exklusiv wirken. Besonders vielversprechende Start-ups sollten unabhängig von ihrer genauen thematischen Ausrichtung und dem vorhandenen Branchenprofil immer aufgenommen werden können.

Zukunftsperspektiv der Start-up-Zentren

Vorgesehen war eine auf zwei Jahre befristete Förderung, die mit der Hoffnung verbunden war, dass sich die Start-up-Zentren nach dieser Zeit selber weiterfinanzieren können. Alle Start-up-Zentren haben bereits eine Kofinanzierung von mindestens 50% organisiert und scheinen diese im Falle einer weiteren Bezuschussung mit Landesmitteln auch weiterhin aufrechterhalten zu können. Grundsätzlich kommen die bisherigen Quellen der Kofinanzierung auch für eine Verstetigung der jeweiligen Start-up-Zentren in Frage. Mögliche Einnahmequellen für die Start-up-Zentren sind:

- 1) Betreute Start-ups zahlen für die erhaltenen Leistungen. Diese Variante scheint bei den typischerweise knappen Ressourcen von Start-ups wenig aussichtsreich.
- 2) Start-up-Zentren erhalten als Gegenleistung Beteiligungen an den betreuten Start-ups. Diese Art der Finanzierung ist schwer berechenbar und greift, wenn überhaupt, erst nach Jahren. Selbst bei High-Tech-Start-ups, wie sie im Photonik Inkubator in Göttingen mit Summen von je 1-2 Mio. Euro gefördert werden, erscheint dieses Modell herausfordernd.
- 3) Gelder aus der Wirtschaft. Unternehmen beteiligen sich finanziell an den Start-up-Zentren und erhalten im Gegenzug Zugang zu aktuellen Entwicklungen und Technologien. Dieses Konzept wird bereits von Konzernen wie bspw. SAP in unternehmenseigenen Start-up-Zentren umgesetzt. Allerdings ist die Unabhängigkeit der betreuten Start-ups in diesem Modell eingeschränkt.

- 4) Übernahme der Start-up-Zentren als Teil der regionalen Wirtschaftsförderung. Diese Variante erscheint am realistischsten und am sinnvollsten. Um diesen Schritt zu begründen, wäre der Nachweis objektiver und nachhaltiger Erfolge der Start-up-Zentren hilfreich.

Alle Start-up-Zentren halten eine weitere Bezuschussung durch Landesmittel in ihrer jetzigen Situation für sehr wünschenswert, um ihren Leistungsumfang beibehalten zu können, um ihre Unabhängigkeit zu wahren und um nachweisbare Erfolge zu erzielen.

Anmerkungen

Es war ein sehr großes Engagement aller beteiligten Start-up Zentren, Start-ups, Wirtschaftsförderer, Privatunternehmen und ehrenamtlich tätiger Personen zu verzeichnen. Das Programm „Förderung von Start-up-Zentren“ hat daher signifikant zu einer öffentlichkeitswirksamen Belebung der Gründerszene in Niedersachsen beigetragen.

Die unterschiedlichen Programme und Philosophien der einzelnen Start-up-Zentren können auch als Stärke gesehen werden, weil sie es Start-ups ermöglichen das für sie am besten passende Umfeld zu wählen. Dies ist ein weiterer Grund, der für eine flexible Handhabung der Branchenprofile spricht. Insgesamt ist das Programm in seiner jetzigen Form sehr stark auf Beratung ausgelegt. Um High-Tech-Start-ups hervorzubringen, die im Erfolgsfall hochwertige Arbeitsplätze und hohe Umsätze generieren, sind umfangreichere Fördermaßnahmen notwendig. Ein Beispiel kann der Photonik Inkubator in Göttingen sein. In diesem Konzept werden Teams mit einem Budget von 1-2 Mio. Euro für 2 Jahre gefördert, um eine Technologie zu einem marktfähigen Produkt zu entwickeln.

5. Fazit

Start-up-Zentren sind ein geeignetes Instrument, um Start-ups zu fördern. Relativ zu der Fördersumme von insgesamt 1,3 Mio. Euro, hat das Programm zu einer starken Belebung der Start-up-Szene in Niedersachsen beigetragen. Die befragten Start-ups waren mit der Betreuung durch die Start-up-Zentren sehr zufrieden und gaben alle an, dass Sie das Programm anderen Start-ups weiterempfehlen würden. Die Start-ups wurden vor allem durch persönliche Kontakte und Soziale Medien auf das Programm aufmerksam. Auf die insgesamt 62 geförderten Start-ups kamen 253 Bewerbungen. Eine deutliche Korrelation zwischen den Branchenprofilen der Start-up-Zentren und den Produkten der von ihnen betreuten Start-ups war zu erkennen. Grundsätzlich haben aber die Start-up-Zentren ihr jeweiliges Branchenprofil bei der Auswahl von Start-ups flexibel gehandhabt. Die geleistete Förderung in Form von Beratung und Räumlichkeiten, die Zufriedenheit der geförderten Start-ups, sowie das große Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Start-up-Zentren und vieler regionaler Akteure, sprechen sehr stark für eine Weiterführung des Programms.

Die Start-up-Zentren bieten neben Räumlichkeiten vor allem Coaching- und Mentoring-Dienstleistungen an, mit denen die Start-ups sehr zufrieden waren. Zusätzlich helfen die Start-up-Zentren bei der Suche nach Investoren und bieten Start-ups die Möglichkeit sich untereinander auszutauschen. Seitens der Start-ups bestand der Wunsch nach einem Stipendium für den Lebensunterhalt und nach der Möglichkeit Fördermittel flexibler einsetzen zu können. Seitens der Start-up-Zentren wurde zusätzlich der Wunsch nach Pre-Seed-Kapital geäußert, um neue Ideen schnell und unbürokratisch testen zu können. Insgesamt ist das Angebot der Start-up-Zentren ein wertvoller Baustein, um Start-ups zu unterstützen. Um Hightech Start-ups effektiv zu fördern sind aber zusätzliche Mittel für Forschung, Entwicklung und Personal notwendig, wie dies beispielsweise beim Photonik Inkubator in Göttingen der Fall ist. Wichtig ist auch eine bessere Verknüpfung der Start-up-Zentren mit den Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen in Niedersachsen.

Sowohl die Start-up-Zentren als auch die geförderten Start-ups arbeiteten mit Wirtschaftsförderern, regionalen Unternehmen und Hochschulen zusammen. Finanziell brachten sich vor allem Kommunen und lokale Wirtschaftsförderer ein, aber auch private Unternehmen wurden beispielsweise durch Beteiligungsgesellschaften mit Mitgliedsbeiträgen eingebunden. Die Netzwerke berücksichtigen die wesentlichen Akteure, sind aber noch im Aufbau begriffen. Die Betreuung der Start-ups fand in erster Linie Vor-Ort in den Start-up-Zentren statt. Es wurden aber auch einzelne Start-ups extern in eher ländlicher Umgebung betreut. Bisher haben die Start-up-Zentren zu einer deutlichen Verbesserung der Vernetzung von Start-ups mit Wirtschaftsförderern und Unternehmen geführt. Der gesamte Einfluss der Start-up-Zentren auf die jeweiligen regionalen Ökosysteme wird sich erst über einen längeren Zeitraum zeigen.

Um ihre bisherigen Leistungen in vollem Umfang und mit der bisherigen Unabhängigkeit weiterführen zu können, gaben alle Start-up-Zentren an, eine weitere Bezuschussung mit Landesmitteln zu benötigen. Alle 8 Start-up-Zentren zeigen sehr vielversprechende Ansätze. Eine weitere Förderung der Start-up-Zentren wird nachdrücklich empfohlen, um die bisherige Arbeit fortzusetzen und um den Start-up-Zentren die Möglichkeit zu geben, ihre nachhaltige Bedeutung für das Lokale Start-up-Ökosystem zu demonstrieren.

Die Leistungen der Start-up-Zentren bezogen sich bisher vor allem auf Beratung und das zur Verfügung stellen von Räumlichkeiten. Um nicht-softwareorientierte Hightech Start-ups zu unterstützen, sind entsprechende Labore und Werkstätten, sowie Seed-Kapital für aufwendigere Produktentwicklungen und eine enge Verzahnung mit den Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen notwendig. In der kommenden EU-Förderperiode sollte Niedersachsen verstärkt entsprechende Infrastrukturmaßnahmen wie Labore und Werkstätten angebunden an Wissenschaftseinrichtungen für High-Tech Start-ups fördern.

6. Handlungsempfehlungen

Das Programm „Förderung von Start-up-Zentren“ hat zu einer deutlichen Steigerung der Aktivitäten im Bereich Start-ups und Gründungen in Niedersachsen beigetragen. Aufgrund der hohen Zufriedenheit der geförderten Start-ups und der deutlich sichtbaren positiven Impulse durch die Start-up-Zentren, wird empfohlen das Programm im bisherigen Umfang für weitere 3-5 Jahre zu fördern. Die Landesförderung ist wichtig, um die Unabhängigkeit der Start-up-Zentren zu unterstützen und um Partner für die Kofinanzierung zu gewinnen. Der Erfolg und die Nachhaltigkeit der Maßnahmen können erst über einen längeren Zeitraum hinweg genauer beurteilt werden. Aufgrund der Komplexität des Themas sollten die Start-up-Zentren Erfahrungen aus der ersten Förderphase aufnehmen und bei einer möglichen Weiterführung berücksichtigen. Als Erfolgskriterien sollten in einer erneuten Ausschreibung folgende Aspekte aufgenommen werden:

- Überlebensfähigkeit der geförderten Start-ups
- Anzahl der entstandenen Arbeitsplätze
- Höhe der erzielten Investitionen in die geförderten Start-ups
- Positive Auswirkungen auf das regionale Start-up-Ökosystem

Auf folgende Fragen sollten Start-up-Zentren im Falle einer Neuausschreibung eingehen:

- Bewerbung des Programms. Wie wird sichergestellt, dass ein angemessener Bewerberpool an Startups mit hoher Qualität generiert werden kann? Anhand welcher Auswahlkriterien sollen die geeignetsten Start-ups identifiziert werden?
- Programm. Wie können bisherige Erfahrungen eingebracht werden? Wie können die Programmdauer und die Angebotenen Maßnahmen optimiert werden, um den oben genannten Erfolgskriterien am besten gerecht zu werden?
- Investorensuche. Wie können Start-ups nach Durchlaufen des Programms bei der Suche nach Investoren unterstützt werden, beispielsweise auch bei der Einwerbung von NSeed?

Branchenprofile sollten beibehalten, aber offen und flexibel gehandhabt und bei Bedarf auch neu ausgerichtet werden können. Soweit möglich, sollte eine flexiblere Verwendung der Mittel gestattet werden.

Im Rahmen der Evaluation sind über das Programm „Förderung von Start-up-Zentren“ hinausgehende mögliche flankierende Maßnahmen sichtbar geworden, die das Start-up-Ökosystem in Niedersachsen weiter befördern könnten (vgl. Empfehlungen zum Wissens –und Technologietransfer Niedersachsen 2018):

- Die Bereitstellung von „Ideen-Kapital“ bis ca. 100.000 Euro in der Pre-Seed-Phase, mit dem Konzepte und Geschäftsideen schnell und unbürokratisch getestet werden können.
- Die Einführung eines Gründerstipendiums, um den Lebensunterhalt einfach und unbürokratisch in der Startphase eines Start-ups zu sichern.
- Die Verfügbarkeit von Seed-Kapital und den Zugang dazu (z.B. über die Start-up-Zentren) weiter verbessern.

Die EU-Kommission fordert in ihrem „Investment Guidance on Cohesion Policy Funding 2021-2027 for Germany“ unter anderem die Förderung des Technologietransfers vom öffentlichen in den privaten Sektor und insbesondere von innovativen Start-ups. Hier sollte Niedersachsen auf die Förderung von High-Tech-Umgebungen wie Inkubatoren und Acceleratoren hinwirken, die es Start-ups ermöglichen innovative technologieorientierte Produkte zu entwickeln. Der Photonik Inkubator in Göttingen kann hierfür als Beispiel dienen.

Abkürzungen und Begriffe

Accelerator: Einrichtung zur Förderung des Wachstums von Start-ups

AG: Aktiengesellschaft

AGV: Arbeitgeberverband

AI: Artificial Intelligence, dt. künstliche Intelligenz

BANSON e.V.: Business Angel Netzwerk in Niedersachsen

Business Angel: Person die Start-ups finanziell und durch Beratung fördert

Coaching: Beratung

Coworking Space: Gemeinsame Arbeitsstätte für Personen wie Freiberufler oder Start-ups

DIL: Deutsches Institut für Lebensmitteltechnik

DLR: Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt

Edtech: Education Technologies, dt. Bildungstechnologien

Elevator: Start-up-Zentrum in Lüneburg

EU: Europäische Union

Exist: Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie für Ausgründungen aus Universitäten und Hochschulen

EZN: Erfinderzentrum Norddeutschland GmbH

FinTech: Finanztechnologien

GbR: Gesellschaft bürgerlichen Rechts

GIZ: Gründungs- und Innovationszentrum

GmbH: Gesellschaft mit beschränkter Haftung

GmbH & Co. KG: Gesellschaft mit beschränkter Haftung & Compagnie Kommanditgesellschaft

GO!: Start-up-Zentrum in Oldenburg

GöTec: Göttinger Technologie- und Gründerzentrum

GWG: Gesellschaft für Wirtschaftsförderung und Stadtentwicklung Göttingen

GRG: Netzwerk Gesundheitsregion Göttingen

Hafven: Start-up-Zentrum und Coworking Space in Hannover

HAWK: Hochschule für Angewandte Wissenschaften und Kunst

HI-Cube: Start-up-Zentrum in Hildesheim

HR-Tech: Human Resources Technology, dt. Personalmanagement-Technologien

IHK: Industrie- und Handelskammer

IKT: Informations- und Kommunikationstechnologie

InnoRampUp: Förderprogramm für Start-ups der Freien und Hansestadt Hamburg

InsureTech: Versicherungs-Technologien

IT: Informationstechnologie

IZ: Innovationszentrum Niedersachsen GmbH

KG: Kommanditgesellschaft

KI: Künstliche Intelligenz

Life Sciences: Lebenswissenschaften

Makerspace: Werkstatt für Kreative

Mentoring: Berufliche Begleitung und Beratung

MO.IN: Start-up-Zentrum Mobilität und Innovation in Braunschweig

NBank: Investitions- und Förderbank des Landes Niedersachsen

NLQ: Niedersächsisches Institut für Qualitätsunterricht

NSeed: Förderprogramm der NBank für Start-ups

OFFIS: An-Institut für Informatik der Universität Oldenburg

OHG: Offene Handelsgesellschaft

OLEC: Oldenburger Energiecluster e.V.

Pitch: Kurzvortrag zur Geschäftsidee eines Start-ups

Property-Tech: Gebäude-Technologien

RIS3: Regionale Forschungs- und Innovationsstrategie für intelligente Spezialisierung der EU

Seedhouse: Start-up-Zentrum in Osnabrück

Smart City: technische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Innovationen für Städte

SNIC: SüdniedersachsenInnovationsCampus, hat zum Ziel Wissenschaft und Wirtschaft stärker zu vernetzen

Start-up: neu gegründetes Unternehmen mit einer innovativen Geschäftsidee, die skalierbar ist.

Start-up-Zentrum: Einrichtung die Start-ups fördert, z.B. durch Beratung und Räumlichkeiten

TGO: Technologie- und Gründerzentrum Oldenburg GmbH

UG: Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)

VC: Venture Capitalist, dt. Risikokapitalgeber

Venture Villa: Start-up-Zentrum in Hannover

W.IN: Accelerator für Wachstum und Innovation in Braunschweig

WRG: Wirtschaftsfördergesellschaft mbH für Stadt und Landkreis Lüneburg