

StartUPdate

DAS STARTUP MAGAZIN FÜR BAYERN



JAHRESAUSGABE 2025

Neue Finanzierungswege für Hidden Champions und den zukünftigen Mittelstand

Bayerische Businessplan Wettbewerbe

Das sind die „Startups to
watch“

Seite 10

**Startschuss für den
French-Bavarian Accelerator**
Zwei Länder, ein Ziel: Startups
über Grenzen hinweg stärken

Seite 20

**Erfolgreiche
Finanzierungsrunden**
Frisches Kapital für Bayerns
Top-Startups

Seite 28

Inhalt

Editorial	3
Neue Finanzierungswege für Hidden Champions und den zukünftigen Mittelstand.....	4
Mehr Geld und bessere Konditionen für Wachstum, Innovation, Transformation und Startups.....	8
ENDOLEASE: Die Zukunft der Medikamentengabe	
(1. Platz Businessplan Wettbewerb Nordbayern)	10
Sieger und Nominierte im Businessplan Wettbewerb Nordbayern	11
Mit BioExoTec dem Krebs einen entscheidenden Schritt voraus	
(1. Platz Münchener Businessplan Wettbewerb)	12
Sieger und Nominierte im Münchener Businessplan Wettbewerb	13
Sieger im Businessplan Wettbewerb Schwaben	14
Sieger im Businessplan Wettbewerb Ideenreich	15
Partnerschaft mit Business Angels: Langjähriger Erfolgsfaktor im Bayern Kapital-Portfolio	16
BayStartUP Angel-Akademie als Schlüssel zur besseren Frühphasenfinanzierung	17
VentureCon Bioeconomy – mit biobasierten Innovationen in eine nachhaltige Zukunft	18
Startschuss für den French - Bavarian Accelerator.....	20
Gründerland Bayern: Fundament für Unternehmertum im Freistaat	22
Welcher Versicherungsschutz ist unabdingbar für ein Startup?	24
Mehr als ein Klick – Gründungsberatung braucht echte Ansprechpartner	25
Rückblick Startup Demo Nights	26
Frisches Kapital für Bayerns Startups	28
Innovationskraft im Dialog: Wie Mittelstand und Startups gemeinsam auf Kurs gehen	32
Hörbar innovativ: Die Top 3 der Advanced Electronics Challenge im Podcast	34
Events und Termine	35

Impressum

Herausgeber: BayStartUp GmbH

Geschäftsführer: Dr. Carsten Rudolph,
Barbara Dombay

Am Tullnaupark 8 | 90402 Nürnberg

Agnes-Pockels-Bogen 1 | 80992 München

☎ +49 911 13 13 97 30

☎ +49 89 388 38 38 0

✉ info@baystartup.de

🌐 www.baystartup.de

Redaktionsleitung: Alexandra Bellanova | Mitarbeit: Thyra Andresen,

David Umeiers | V.i.S.d.P.: Dr. Carsten Rudolph

Design: Unibrand | Layout: Kamilla Becker, Pixel Campus |

Druck: panta rhei c. m. | © BayStartUp GmbH

Bildnachweise:

Andreas Gebert (S. 3, 18, 19, 26, 27), Athegus (S. 15), Audavis (S. 30),
Aumatis (S. 14), Avnet Silica (S. 34), Bert Willer (Titel, S. 22, 23, 26, 27), BioExoTec
(S. 12), BPIFrance (S. 20, 21), BreatheAssist (S. 11), Coredinate® (S. 30), DXI (S. 28),
Endolease (S. 10), ExoMatter (S. 29), fibclick (S. 14), Fidentis (S. 14), fiveD (S. 11),
German Medical Engineering (S. 30), LfA Förderbank Bayern (S. 9),
LipoCheck (S. 29), Loka AI (S. 15), Loyalift (S. 31), Luisa Wunderlich (S. 4, 5, 32,
33), Mansio (S. 29), Nimmsta (S. 30), Peak Quantum (S. 13), Pelicad (S. 29),
Quantum Systems (S. 28), Sedivention (S. 31), Sparkasse Nürnberg (S. 25),
Stellaris (S. 15), traplinked (S. 28), ubiMaster (S. 31), Versatile Robotics (S. 13),
Versicherungskammer Bayern (S. 24), Vestigas (S. 31)

Liebe Leserinnen und Leser des StartUPdates,

mit von nun an zwei Unterschriften unter diesem Editorial wollen wir unterstreichen, gemeinsam die Verantwortung für die Weiterentwicklung von BayStartUP zu übernehmen. Mit vereinten Kräften wollen wir die Startup-Landschaft in Bayern weiter stärken, unser Netzwerk auch international ausbauen und neue Impulse bei den Themen setzen, wo wir weitere Chancen für die innovative bayerische Wirtschaft sehen.

Ein Highlight in diesem Jahr war für uns die Auszeichnung im Ranking „Europe's Leading Start-up Hubs 2025“ von Financial Times und Statista. BayStartUP zählt zu den besten Hubs Europas und liegt deutschlandweit auf Platz 4. Eine Auszeichnung, die zeigt: Unsere Arbeit wirkt – für die Gründerinnen und Gründer im Freistaat ebenso wie für Investoren, Mittelstand und Politik.

Besondere Chancen sehen wir bei Startups, die den zukünftigen Mittelstand bilden wollen. Bei aller medialen Aufmerksamkeit für Unicorns und dreistellige Finanzierungsrunden ist viel Platz für die Entwicklung der zukünftigen Hidden Champions, also die Gründerinnen und Gründer, die ein profitabel wachsendes Unternehmen aufbauen und langfristig führen wollen. Wir sehen hier gerade „in der Fläche“ ein riesiges Potential und auch die Vorbilder im heutigen Mittelstand. Eine große Herausforderung ist für diese Unternehmen die Finanzierung: ihr Kapitalbedarf ist für klassische Bankkredite zu hoch, für die VC-Welt zu klein. Um diesen Unternehmen den Start zu erleichtern, sind wir dabei, neue Angebote in der Finanzierungslandschaft mitzugestalten.

Unverändert unterstützen wir ebenfalls die Startups, die ein globales Problem adressieren, technologisch vor-



reiter sind und ein hoch skalierbares Geschäftsmodell haben – und damit echtes Unicorn-Potenzial mitbringen. Zwei unserer früheren Wettbewerbsteilnehmer haben 2025 diesen Status erreicht: EGYM aus dem Jahr 2010 und Quantum Systems, Sieger im Jahr 2017.

Ob Unicorn oder Hidden Champion, für alle Startups ist eine gezielte Internationalisierungsstrategie wichtig. Mit Programmen wie dem „French-Bavarian Accelerator“ haben wir begonnen, Startups früh und maßgeschneidert auf ihrem Weg zu begleiten. Diese Kooperation mit der bpifrance ist für uns ein starker Anfang.

Die heutigen innovativen Mittelständler halten wir ebenso weiter im Blick. Mit der Veranstaltungsreihe „B2B Demo Days“, die wir weiter intensivieren werden, bringen wir gezielt ausgewählte Startups mit etablierten Unternehmen zusammen. Mit Erfolg: Es sind bereits einige Kooperationen oder schlicht Kundenbeziehungen entstanden.

Dass unser Ansatz wirkt, zeigen die Zahlen der letzten 10 Jahre: Über 5.500 betreute Startups, rund 650 Millionen Euro vermittelte Seed-Finanzierungen (die in Folgerunden zusammengenommen weitere 7 Mrd. Euro aufnehmen konnten), 4 Unicorns.

Wir blicken gemeinsam auf ein spannendes kommendes Jahr 2026, die 30ste Runde des Münchener Businessplan Wettbewerbs und viele Anknüpfungspunkte mit Ihnen.

Barbara Dombay & Dr. Carsten Rudolph
Geschäftsführung BayStartUP



Hubert Aiwanger
Bayerischer Staatsminister für Wirtschaft,
Landesentwicklung und Energie

„BayStartUP ist im Freistaat und deutschlandweit einzigartig mit seiner flächendeckenden Förderung für innovative Gründer. Das Team setzt Maßstäbe in der Unterstützung für Startups über alle Regierungsbezirke hinweg und stärkt Bayerns Position als einen führenden Standort für Technologie und Unternehmertum in Europa.“

Neue Finanzierungswege für Hidden Champions und den zukünftigen Mittelstand

In den letzten 30 Jahren hat sich Venture Capital in Deutschland und Europa etabliert und ist für viele Startups unverzichtbar geworden. Gerade in den letzten 10 Jahren hat sich in Bayern eine der führenden Szenen Europas entwickelt, was die jüngsten Zahlen aus den VC-Statistiken eindrucksvoll belegen. Die Businessplan Wettbewerbe waren von den ersten Wettbewerbsjahren Ende der 90er an prägend für diese Entwicklung: Das Bewertungsschema hat von Beginn an einen klaren Schwerpunkt auf die VC-Tauglichkeit der Einreichungen gelegt.



Dennoch zeigt sich, gerade auch mit den Erfahrungen der VC-Branche in Deutschland, dass nicht alle Startups in das klassische VC-Modell mit seinen Anforderungen an Hyperwachstum, konsequentem Exit-Streben und Governance-Strukturen passen. Die Gründe hierfür sind vielfältig. Einige Geschäftsmodelle operieren in hoch-profitablen, aber zu kleinen Nischen, in anderen Fällen planen die Gründerinnen und Gründer ein sehr langfristiges unternehmerisches Engagement ohne unmittelbare Exit-Absichten. Die heute sehr mittelständisch geprägte Industrie mit zahlreichen „Hidden Champions“, vor allem in den Regionen, ist hier für viele ein Vorbild.

Vor diesem Hintergrund ergibt sich eine Verantwortung für das Startup-Ökosystem – und auch für BayStartUP eine konsequente Weiterentwicklung. Ziel soll es sein, jedes Startup in seiner individuellen Wachstumslogik zu begleiten und tragfähige Finanzierungskonzepte für unterschiedliche Modelle zu entwickeln.

Was charakterisiert den „Mittelstand von morgen“?

Die deutsche Wirtschaft ist traditionell mittelständisch geprägt. Familienunternehmen, Hidden Champions, langfristiges Denken, finanzielle Unabhängigkeit und eine starke Kundenbindung bestimmen das Bild. Viele Gründerinnen und Gründer knüpfen bewusst an diese Werte an: Sie wollen kein schnelles Wachstum um jeden Preis, sondern über Jahrzehnte hinweg ein solides Unternehmen aufbauen. Die klassische VC-Logik – großes Marktvolumen, schneller Exit, exponentielles Wachstum – passt häufig nicht zu diesen Gründungsteams. Ihre typischen Wunschziele sind andere: ein stabiles Unternehmen mit regionaler Verwurzelung, mehreren hundert Mitarbeitenden, soliden Margen und einer engen Kundenbindung. Für viele Gründerpersonen ist das Unternehmen nicht ein Vehikel für den Exit, sondern eine Lebensperspektive. Sie wollen langfristig Verantwortung übernehmen und den Erfolg über viele Jahre begleiten.

Diese Unternehmen kombinieren Innovation mit einem klaren wirtschaftlichen Ziel, ohne auf radikale Skalierung zu setzen. Sie verfügen über skalierbare Produkte oder Dienstleistungen, wachsen jedoch bewusst schrittweise. Charakteristisch sind frühe Umsätze und belastbare Unit Economics, ein Fokus auf Deckungsbeiträge statt reiner Umsatzmaximierung, Kapitaldisziplin und transparente Governance sowie ein Finanzierungsmix aus Eigenkapital, Mezzanine und Fördermitteln, der zum Cashflow passt.

Startups mit mittelständischem Mindset haben in der Regel einen geringeren Kapitalbedarf, eine bessere Planbarkeit und eine ausgeprägte Zurückhaltung bei Ausgaben. Sie setzen auf Kundennähe, nutzen Dienstleistungen zur Querfinanzierung von Produktentwicklungen und entwickeln sich über viele Jahre hinweg stabil weiter. Ihre Wachstumsroute ist ambitioniert, aber nicht aggressiv: Aus frühen Umsätzen entstehen stabile Cashflows, die es erlauben, weiteres Wachstum aus dem eigenen Erfolg zu finanzieren.

„Als Vorreiter im neu entstehenden Textilrecyclingmarkt suchen wir ständig das Trade-off zwischen dem Potenzial, durch schnelles Wachstum eine starke Marktposition aufzubauen, und der notwendigen Zeit, langfristig funktionierende Strukturen zu etablieren. Unser Ansatz ist, die sich langsam entwickelnden Marktanforderungen nicht zu überholen, sondern gemeinsam mit unseren Kundenprojekten zu wachsen. So vermeiden wir übermäßige Vorentwicklungsleistungen, können aber gezielt und schnell in Lösungen investieren, die Kunden und Markt tatsächlich benötigen. Wir sind überzeugt, dass dieser Ansatz die Grundlage für ein langfristig stabiles Geschäftsmodell schafft. Für uns bedeutet das vor allem Investitionssicherheit: Keine übermäßig großen Finanzierungsrunden, sondern gezielte Investitionen in Geschäftsprozesse, die sich im Tempo des Markts entwickeln und dadurch nicht nur zügig rentabel, sondern langfristig relevant und stabil skalierfähig sind.“

(Angelique Thummerer, Co-Gründerin des Startups turns)



Zwischen Kredit und VC: Wie finanziert sich der zukünftige Mittelstand?

Ein großer Teil dieser Startups bewegt sich in einer kritischen Zone: Der typische Finanzierungsbedarf im mittleren sechsstelligen Bereich ist für klassische Bankkredite zu hoch, für Venture Capital wiederum zu niedrig.

Die Finanzierungslösungen sind in der Regel deutlich komplexer als im klassischen VC-Bereich, da sie meist aus einem Mix verschiedener Komponenten bestehen. Eigenkapital, etwa in Form von Angel-Investments, ist dabei besonders wertvoll: Der Investor partizipiert am Erfolg, während die Gründerinnen und Gründer ihre

unternehmerische Freiheit bewahren. Ergänzend kann eine Darlehenskomponente hinzukommen, für die der Gründer zwar in der Regel haftet, die aber im Vergleich zu einer reinen Fremdfinanzierung kleiner ausfallen und unter günstigeren Konditionen vergeben werden kann.

Eine weitere wichtige Säule stellen Fördermittel dar, die insbesondere für marktnahe Entwicklungsprojekte reichlich zur Verfügung stehen. Eigenkapital und Darlehen dienen hierbei häufig als notwendige Kofinanzierung. Auf diese Weise lässt sich auch ein mittlerer sechsstelliger Kapitalbedarf realistisch decken.

Voraussetzung für eine erfolgreiche Finanzierung ist ein detaillierter Finanzplan, der die Mittelverwendung transparent darstellt und – gerade bei Eigenkapitalanteilen – die potenziellen Renditen für Investoren klar aufzeigt. Ebenso entscheidend sind klare Marktsignale: Produkte und Dienstleistungen müssen eine Nachfrage erkennen lassen. Anders als im klassischen VC-Bereich sind hier auch Dienstleistungsumsätze wertvoll, da sie belegen, dass ein Startup in der Lage ist, Kundschaft zu gewinnen und zu binden. Gleichzeitig dienen diese Umsätze und Gewinne daraus vielen jungen Unternehmen als Grundlage für die Weiterentwicklung ihrer Produkte.

Benchmarks für Wachstumsmodelle ohne VC müssen gemeinsam entwickelt werden

Die Diskussion um KPIs in der Startup-Welt ist stark von VC-getriebenen Metriken geprägt. Typischerweise geht es um schnelles und starkes Skalieren: Von zehn Investments schaffen es vielleicht zwei, erfolgreich zu werden – diese müssen dann ein Vielfaches zurückspielen, damit sich ein Fonds rechnet. Entsprechend sind Kennzahlen wie „10x Growth“, hohe MRR-Multiples oder ambitionierte Wachstumsziele zentrale Bezugspunkte. Für Venture Capital-Investoren macht diese Logik Sinn, da ihr Geschäftsmodell auf wenigen großen Erfolgen beruht.

Für viele Startups und auch für private Investorinnen und Investoren greift dieses Modell jedoch nicht. Kontinuierliche Erträge können in einem Portfolio mit langfristiger Ausrichtung durchaus eine wertvolle Rolle spielen. Es fehlen jedoch klare Benchmarks und Erfahrungswerte für Unternehmen, die bewusst ohne VC-Logik wachsen möchten.

BayStartUP wird gemeinsam mit Gründerinnen, Gründern und Kapitalgebern alternative Modelle evaluieren und transparent machen. Ziel ist es, belastbare Vergleichswerte zu schaffen, die sowohl Startups als auch Investoren Orientierung bieten – und so eine eigenständige Investmentlogik neben dem klassischen VC-Weg ermöglichen.

„Wir haben hier in Deutschland super Lieferketten, wir haben tolle Universitäten, wir haben gut ausgebildete Leute, wir haben rechtlich saubere Umgebungen, wo Sachen auch solide aufgesetzt werden können. Wir müssen eigentlich nur die Bausteine zusammenbringen. Angel-Finanzierungen haben eine immer stärkere Rolle: Neben Kapital bringen Angels heute auch Wissen, Netzwerke und Umsetzungskompetenz ein – und helfen so, Unternehmen schneller zum Laufen zu bringen.“

(Thomas Wagner, Angel-Investor sowie Gründer & Geschäftsführer Intego)

Ein neues Kapitel für Kapitalgeber

Um den zukünftigen Mittelstand aufzubauen, braucht es in der Gründerszene mehr Offenheit für Finanzierungsmodelle zwischen klassischem VC und reinem Fremdkapital. Entscheidend sind dabei Transparenz über die vorhandenen Möglichkeiten sowie ein realistisches Erwartungsmanagement, sowohl auf Seiten der Investoren als auch der Startups.

BayStartUP arbeitet daran, diese beiden Seiten – Startups mit Mittelstands-Potenzial und Investoren, die den zukünftigen Mittelstand finanzieren möchten – gezielt zusammenzubringen. Im Fokus steht dabei ein gezielter Austausch, der Transparenz in die möglichen Finanzierungsmodelle bringt und Optionen aufzeigt. Gemeinsam mit Partnern wie Bayern Kapital, der LfA Förderbank Bayern, der BayBG und Privatinvestoren wie Business Angels oder Family Offices werden bestehende Finanzierungslücken geschlossen.

Damit erhalten technologisch spannende Startups unabhängig von ihrem Skalierungspotenzial ein Unterstützungsangebot. Gerade jene Gründerinnen und Gründer, die sich bislang in für sie unpassende Finanzierungsformen einfügen mussten, sollen künftig Zugang zu Modellen erhalten, die ihre Entwicklung besser unterstützen. So leistet BayStartUP einen Beitrag dazu, dass aus innovativen Startups der Mittelstand von morgen entstehen kann.

Interview mit Sophia Ostler, Managerin Investorennetzwerk

Wie geht BayStarUP vor, um die neuen Finanzierungswege zu ermöglichen?

Unser Ansatz war zunächst einmal, mit zwei ersten Veranstaltungen ergebnisoffen Investoren und Startups in den Austausch sowohl untereinander als auch miteinander zu bringen. Dabei ging es erst einmal darum, zu verstehen, welche Bedarfe da sind, Fragen zu beantworten und Handlungsfelder zu identifizieren. Das lief sehr gut und zu unserer großen Freude konnten wir im Rahmen dieser ersten Investorenforen und Founder Circles bereits erfolgreich zwei Gründerteams mit Investoren matchen und Finanzierungen ermöglichen.

Welche konkreten Angebote sollen noch entstehen?

Wir werden die Reihe der Investorenforen zum Thema „Zukünftiger Mittelstand“ fortführen. Der nächste Termin findet am 13. November 2025 in Nürnberg statt, die Anmeldung ist unter baystartup.de/termine möglich. Außerdem werden wir eine Reihe von Wissensangeboten schaffen, mit denen Investoren und Startups sich zum Thema „Finanzierungswege für den zukünftigen Mittelstand“ informieren können. In der Vorbereitung sind Formate wie ein Whitepaper und Webinare.

Das Interesse unter Gründerinnen und Gründern an einem Austausch mit ihrer Peer Group ist sehr groß – insbesondere bei Teams, die mittelständische Ambitionen verfolgen. Hier werden wir entsprechende Vernetzungsmöglichkeiten anbieten. Abschließend lässt sich sagen, dass der Bedarf insbesondere in den Regionen hoch ist und wir dem mit dezentralen Angeboten Rechnung tragen werden.



Sophia Ostler
Managerin Investorennetzwerk
Bei Interesse gerne melden unter ostler@baystartup.de.

Warum Hyper-Growth nicht zu jedem Startup passt

2Lock bietet effektiven Diebstahlschutz für E-Bikes. Im Gegensatz zu herkömmlichen Schlössern wird es direkt in das Fahrrad integriert. Damit wollen die Gründer nicht nur Fahrraddieben das Leben schwer machen, sondern auch den Nutzern einen nahtlosen und kontaktlosen Abschließprozess bieten. Eine ausgezeichnete Idee: Mit der Lösung gewann das Regensburger Startup den Businessplan Wettbewerb Nordbayern 2023. Für welchen weiteren Wachstumsweg sich das Team danach entschied, berichtet Co-Founder und CEO Benedikt Bäuml im Interview. Als Wirtschaftsingenieur verantwortet er die Bereiche Business Development, Sales und Investor Relations.

Wann war für euch klar, dass ihr mittelständische Skalierung anstrebt – und warum?

Als wir gestartet sind, hatten wir ehrlich gesagt noch gar kein klares Bild davon, was genau der Unterschied zwischen einem mittelständisch skalierten Unternehmen und einem stark wachstumsorientierten Startup ist. Erst mit der Zeit haben wir verstanden, wie unser Geschäftsmodell am lukrativsten funktioniert, wie die Marktmechanismen aussehen und welches Potenzial realistisch in unserem Ansatz steckt.

Dabei wurde uns bewusst, dass wir vermutlich nicht das Potenzial haben, ein Unicorn zu werden. Stattdessen haben wir gesehen, dass wir uns eher als „Hidden Champion“ positionieren können: ein Unternehmen, das in der Lage ist, eine Weltmarkttechnologie zu entwickeln, sie nachhaltig zu sichern und daraus ein solides Geschäftsmodell mit einer starken Rendite zu generieren – allerdings ohne den Druck, auf Teufel komm raus in die Unicorn-Liga vorzustößen. Diese Erkenntnis hat uns dann klar in Richtung einer mittelständischen Skalierung geführt.

Warum passt Hyper-Growth nicht zu euch?

Hyper-Growth setzt voraus, dass ein Unternehmen eine extrem starke Marktnachfrage nicht nur weckt, sondern auch sofort bedienen kann. Damit verbunden ist in der Regel ein rasanter Umsatzanstieg, der durch große Finanzierungsrunden zusätzlich befeuert wird. Für uns als Hardware-Startup in der Mobilitätsbranche ist dieses Modell jedoch nicht realistisch. Die Produktzyklen unserer

Kunden – insbesondere der OEMs bzw. Hersteller – sind sehr lang, und dieser Prozess lässt sich auch mit viel Kapital nicht wesentlich beschleunigen.

Selbst wenn wir versuchen würden, Wachstum auf diese Weise zu erzwingen, würden wir Gefahr laufen, an den Erwartungen großer Investoren zu scheitern, falls die Umsätze nicht schnell genug nachziehen. Stattdessen ist unser Weg bewusst langfristiger und nachhaltiger angelegt. Bis ein neues Produkt bei den Herstellern im Markt Fuß fasst, vergehen oft Jahre. Zunächst wird mit kleinen Serien gestartet, um zu prüfen, ob sich die Technologie bewährt. Erst danach folgen größere Aufträge. Genau deshalb passt ein Hyper-Growth-Ansatz nicht zu uns – unser Wachstum ist langsamer, dafür aber stabiler und nachhaltiger.

Was wünschst du dir von Investoren, die in mittelständisch-orientierte Startups investieren wollen?

Von Investoren, die in mittelständisch-orientierte Startups investieren wollen, wünsche ich mir vor allem eines: die Bereitschaft, die Eigenständigkeit dieser Unternehmen langfristig zu sichern. Unser Ziel muss es sein, dass junge Firmen nicht vorschnell in den Strukturen großer Konzerne verschwinden, sondern die Chance haben, eigenständig zu marktführenden Innovationsführern – zu den Hidden Champions von morgen – heranzuwachsen.



Mehr Geld und bessere Konditionen für Wachstum, Innovation, Transformation und Startups

Ein Gespräch mit Peter Leitenmayer, Experte für Technologie- und Innovationsfinanzierungen der LfA Förderbank Bayern

Herr Leitenmayer, die LfA hat 2025 umfangreiche Verbesserungen bei den Förderinstrumenten für Startups und Unternehmen vorgestellt. Was war der Anlass?

In einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld steht die heimische Wirtschaft vor großen Herausforderungen, der Finanzierungs-, Investitions- und Modernisierungsbedarf ist enorm. Die Bayerische Staatsregierung hat daher 2024 die Weiterentwicklung der LfA zur starken Mittelstands- und Transformationsbank beschlossen. Damit haben wir im ersten Halbjahr 2025 unser Förderangebot deutlich erweitert, um Gründern und Gründerinnen, kleinen und mittleren Unternehmen und jetzt auch größeren Mittelständlern noch attraktivere Finanzierungsmöglichkeiten anbieten zu können.

Wie sehen die Neuerungen bei den Darlehen aus?

Die Darlehenshöchstbeträge bei zahlreichen Kreditprogrammen wurden deutlich angehoben. Der Gründungs- und Wachstumskredit zur Finanzierung von Neugründungen, Betriebsübernahmen, tätigen Beteiligungen und für den Finanzierungsbedarf junger und etablierter Unternehmen wurde um die Förderung von Betriebsmittelfinanzierungen erweitert und der Darlehenshöchstbetrag von bisher 10 auf nunmehr 20 Millionen Euro angehoben. Gründungen und Unternehmensnachfolgen werden zu noch günstigeren Zinskonditionen gefördert. Beim universell einsetzbaren Universalkredit liegt der Darlehenshöchstbetrag jetzt bei 25 Millionen Euro statt vormals 15 Millionen Euro. In der Produktfamilie der Energiekredite wurden die Darlehenshöchstbeträge des Energiekredits Produktion und des Energiekredits Regenerativ von bislang jeweils 10 Millionen Euro auf 15 bzw. sogar 40 Millionen Euro je Vorhaben ausgebaut. Beim Energiekredit Regenerativ lassen sich auch Investitionen in die Erzeugung und Speicherung von Wasserstoff aus erneuerbaren Energien finanzieren. Zur Finanzierung der Wärmewende ist im 4. Quartal 2025 ein Ausbau des Energiekredits Wärme auf bis zu 50 Millionen Euro je Vorhaben vorgesehen.

Die Finanzierung digitaler und nachhaltiger Investitionen unterstützen wir zudem jetzt auch bei größeren Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 500 Millionen Euro.

Was wurde bei den Haftungsfreistellungen zur Risikoentlastung optimiert?

Die Risikoentlastungen durch Haftungsfreistellungen, mit denen sich die LfA anteilig an Ausfallrisiken aus Förderdarlehen beteiligt, sind deutlich ausgeweitet worden. Wenn keine ausreichenden Sicherheiten vorliegen, kann die LfA einen Teil der Ausfallrisiken übernehmen, wodurch die Hausbanken Förderdarlehen auch an Unternehmen geben können, die zwar keine ausreichenden Sicherheiten, wohl aber ein tragfähiges Geschäftsmodell haben. Speziell für Gründer und Startups ist das sehr interessant, weil junge Unternehmen häufig wenige Sicherheiten, aber vielversprechende Geschäftsmodelle haben. Ab sofort können in den Kreditprogrammen Gründungs- und Wachstumskredit, Energiekredit Produktion, Innovationskredit, Digitalisierungskredit und Universalkredit Darlehensbeträge von bis zu 5 bzw. 7,5 Millionen Euro zu 50, 60 bzw. 70 Prozent haftungsfreigestellt werden.

Wie sieht die Förderung der LfA von Startups generell aus?

Mit unserem Spezialprogramm für Gründer und kleine und mittlere Unternehmen, dem Gründungs- und Wachstumskredit, sowie den neuen Programmen Innovationskredit und Digitalisierungskredit haben wir hier attraktive Kreditangebote bei der Hand.

Neben Fremdkapitalangeboten bieten wir den bayerischen Startups sowie etablierten Unternehmen in Zusammenarbeit mit unserer 100-prozentigen Venture-Capital-Tochter Bayern Kapital GmbH sowie der BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH aber auch eine breite Auswahl an Eigenkapitalinstrumenten in allen betrieblichen Entwicklungsphasen an.



Peter Leitenmayer
Experte für Technologie- und Innovationsfinanzierungen der LfA Förderbank Bayern

Wie hat die LfA das Angebot für Startups und Gründer verbessert?

Im Rahmen der VC4Startups-Initiative des Freistaats Bayern, mit der dieser dem Thema Risikokapital einen kräftigen Impuls gegeben hat, haben wir die Unterstützung insbesondere für junge Hightech-Unternehmen deutlich ausgebaut. Es werden neue Wagniskapitalfonds mit einem zusätzlichen Volumen von insgesamt 750 Millionen Euro geschaffen. So wird etwa mit der Neuauflage des Bayern Kapital Wachstums- und ScaleUp-Fonds mit einem Fondsvolumen von 500 Millionen Euro auch das maximale Investment pro Startup auf bis zu 50 Millionen Euro angehoben. Ziel ist es, zusammen mit privaten Kapitalgebern milliardenschwere Investitionen in bayerische Startups zu mobilisieren.

Darüber hinaus wird mit den beiden neuen Förderdarlehen Innovationskredit und Digitalisierungskredit u. a. die Entwicklung und Einführung innovativer und digitaler Geschäftsmodelle nicht nur mit sehr attraktiven Konditionen, sondern auch mit Tilgungszuschüssen gezielt gefördert. Jeweils drei Förderstufen in beiden neuen Krediten ermöglichen noch höhere Zinsvorteile für Unternehmen und Freiberufler: Je anspruchsvoller das Vorhaben ist, desto günstiger werden die Zinssätze. Kreditnehmer in der jeweiligen Basisförderstufe 1 erhalten außerdem einen Tilgungszuschuss von 1 bzw. 2 Prozent des Darlehensbetrages – so reduzieren sich Zins und Tilgung. Kreditnehmer in den höheren Förderstufen 2 und 3 können ergänzend

einen ERP-Förderzuschuss von aktuell bis zu 5 Prozent bei der KfW beantragen.

Und wie geht es weiter? Wird es weitere Verbesserungen geben?

Die Möglichkeiten, die uns der Freistaat Bayern mit den neuen und zusätzlichen Haushaltsmitteln kürzlich geboten hat, sind ein Meilenstein. Wir evaluieren ständig den Bedarf am Markt und entwickeln gemeinsam mit unseren Partnern, etwa Banken und Verbänden, Lösungen. Unser Ziel ist klar: Wir wollen weiterhin Wegbereiter für eine nachhaltige, innovative und wettbewerbsfähige Wirtschaft in Bayern sein.

LfA-Förderberatung

Bei der Auswahl der passenden Förderung steht die LfA-Förderberatung mit Rat und Tat zur Seite. Diese erfolgt telefonisch, persönlich oder per Videokonferenz. Regelmäßig finden auch in ganz Bayern Beratungstage in Kooperation mit regionalen Partnern statt.

Förderberatung

LfA München 089 / 21 24 - 10 00
LfA Nürnberg 0911 / 810 08 00
LfA Hof 09281 / 14 00 23 0
Internet www.lfa.de

1. Platz:

ENDOLEASE: Die Zukunft der Medikamentengabe



ENDOLEASE entwickelt das weltweit erste implantierbare System, das Medikamente präzise und in hoher Konzentration direkt in die Arterie freisetzt, die das Zielgewebe versorgt. So lassen sich Therapien lokal deutlich effektiver gestalten und systemische Nebenwirkungen erheblich reduzieren. Hinter dem Startup steht ein interdisziplinäres Team aus Medizin, Technik und Unternehmertum: Dr. med. Anna Fleischer (Ärztin und Wissenschaftlerin), Johannes Braig (Ingenieur und angehender Mediziner), Prof. Dr. Tomasz Jüngst (Experte für additive Fertigung), Dr. Heinz Schwer (Seriengründer in der Medizintechnik) und Dr. Eric Wittchow (Spezialist für Medical Devices und Regulatorik). Gemeinsam arbeiten sie mit Hochdruck an der Umsetzung ihrer visionären Technologie.

Wie seid ihr auf eure Geschäftsidee gekommen?

Die Idee entstand während einer interventionellen Gefäßdarstellung, bei der unsere Gründerin Anna Fleischer am eigenen Körper spürte, wie gezielt sich Kontrastmittel in die Zielregion leiten lassen. Der Gedanke lag plötzlich auf der Hand: Warum Medikamente nicht genauso präzise und direkt am Zielort freisetzen – und das nicht nur kurzzeitig auf einmal, sondern über längere Zeit hinweg, gesteuert durch ein abbaubares Implantat? Aus dieser medizinischen Beobachtung entwickelte sich eine Vision und schließlich eine Plattformtechnologie mit breitem Anwendungspotenzial.

Wie funktioniert eure Lösung?

ENDOLEASE ist ein Implantat, das sich im Körper nach einer gewissen Zeit von selbst abbaut. Es gibt Medikamente gezielt und kontrolliert in den Blutstrom einer Arterie ab – und zwar nach innen in Richtung des Blutes, nicht in die Gefäßwand. Dadurch gelangt der Wirkstoff direkt in die feinen Blutgefäße (Kapillaren), die das Zielorgan versorgen. Im Unterschied zu sogenannten Drug-Eluting Stents, deren Hauptaufgabe es ist, Gefäße offen zu halten, steht hier die präzise Medikamentenabgabe im Vordergrund. Das System ist sehr genau, flexibel einsetzbar und kann mit unterschiedlichen Wirkstoffen bestückt werden. Es handelt sich um eine Plattformtechnologie mit großem Potenzial – etwa in der Herzmedizin, Krebsbehandlung, Neurologie oder Transplantationsmedizin.

Wo steht ihr derzeit mit eurem Unternehmen und wie geht es nach dem Wettbewerb bei euch weiter?

Aktuell stehen wir vor der Herausforderung, die regulatorische Entwicklung mit der technischen Skalierung in Einklang zu bringen – beides ist komplex und ressourcenintensiv. Zudem müssen wir kluge strategische Entscheidungen treffen, um unser Produkt möglichst effizient und sicher in die klinische Anwendung zu bringen. Der nächste große Meilenstein ist die erweiterte präklinische Validierung. Parallel bereiten wir die regulatorische Einreichung vor und führen Gespräche mit strategischen Investoren. Der Wettbewerb hat uns hier Rückenwind gegeben und wir freuen uns auf die nächsten Schritte!

Was habt ihr aus dem Businessplan Wettbewerb Nordbayern mitgenommen?

Die Teilnahme war für uns eine sehr angenehme und spannende Erfahrung. Der strukturierte und äußerst hilfreiche Feedbackprozess hat uns geholfen, unseren Businessplan zu schärfen und unsere Stärken klarer zu kommunizieren. Wir haben wertvolle Kontakte geknüpft, wichtige Rückmeldungen erhalten und der Gewinn in allen drei Phasen war für unser gesamtes Team ENDOLEASE ein großer Motivationsschub. Wir empfehlen jedem Gründer ausdrücklich, diese großartige Chance zu nutzen! Es lohnt sich fachlich, strategisch und menschlich echt extrem.

Team: Dr. med. Anna Fleischer | Johannes Braig
Prof. Dr. Tomasz Jüngst | Dr. Heinz Schwer
Dr. Eric Wittchow | Michael Bartolf-Kopp
Franz Moser

Branche: Medizintechnik

Herkunft: Würzburg | Universitätsklinikum Würzburg



Weitere Sieger im Businessplan Wettbewerb Nordbayern

2. Platz: BreatheAssist

BreatheAssist hat ein Intensivbeatmungsgerät entwickelt, das die natürliche Atmung präzise unterstützt und die Dauer der künstlichen Beatmung deutlich verkürzt. Die Besonderheit: Eine Mess- und Steuereinheit am Patienten reagiert in Echtzeit auf jeden Atemimpuls. Der Tubuswiderstand wird erstmals vollständig ausgeglichen – so wird eine „elektronische Extubation“ ermöglicht. Das Ergebnis: weniger Lungenschäden, kürzere Beatmungszeiten, reduzierter Sauerstoffsbedarf und eine erhebliche Entlastung des medizinischen Personals.

Team: Dr. Navid Bonakdar | Negar Bonakdar | Catherine Schreiber | Gerson Ayllon

Branche: Medizintechnik | Intensivmedizin

Herkunft: Erlangen | FAU Erlangen-Nürnberg | EXIST-Forschungstransfer



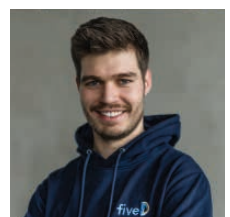
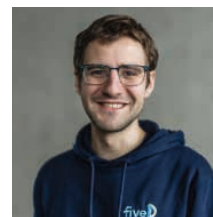
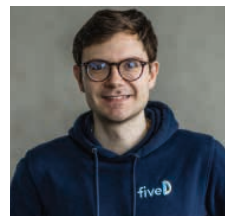
3. Platz: fiveD GmbH

fiveD entwickelt eine hochrealistische, KI-gestützte Radarsimulationsplattform für die beschleunigte, kostengünstige und präzise Entwicklung neuer Radarsysteme. Dank physikbasierter Modellierung können Sensorhardware und Signalverarbeitung effizient entwickelt, getestet und optimiert werden. Anwendung findet die Lösung u. a. in der Automobilindustrie, Luft- und Raumfahrt sowie im Bereich Automatisierung.

Team: Marcel Hoffmann | Dr.-Ing. Christian Schüßler | Lars Schwenger | Dr.-Ing. Michael Stelzig

Branche: Software | Simulationstechnologie

Herkunft: Erlangen | FAU Erlangen-Nürnberg



Diese Startups waren in Phase 3 des Businessplan Wettbewerbs Nordbayern außerdem nominiert:

- **BOORGEN** aus Möhrendorf bei Erlangen entwickelt mit Click2Build eine Software-Plattform für serielles Bauen.
- **LaMa Recycling Technologies** aus Würzburg arbeitet an einer Lösung, um bislang nicht wiederverwertbare Kunststoffabfälle aus der Industrie für den Stoffkreislauf nutzbar zu machen.
- **nara** aus Würzburg stellt eine KI-gestützte digitale Mitarbeiterin für den IT-First-Level-Support bereit, die per Sprache, Chat und Bildschirmerkennung IT-Probleme in Echtzeit löst.
- **Pelora** aus Erlangen ermöglicht präzise Indoor-Ortung von Gegenständen, Fahrzeugen und Personen über Bluetooth.
- **viatolea** aus Nürnberg bietet ein digitales Medizinprodukt zur Erkennung und Behandlung von Nahrungsmittelunverträglichkeiten.

1. Platz:**Mit BioExoTec dem Krebs einen entscheidenden Schritt voraus**

SIEGER
Münchener
Businessplan
Wettbewerb



BioExoTec entwickelt einen neuartigen Blut- und Speicheltest zur frühen Erkennung von Krebs, also dann, wenn noch keine Symptome auftreten und die Heilungschancen bei ca. 90 % liegen. Das Team bringt medizinische, wissenschaftliche und unternehmerische Expertise zusammen: Prof. Dr. Marie-Nicole Theodoraki ist HNO-Ärztin und Expertin für Exosomenforschung. Dr. Linda Hofmann ist promovierte Molekularbiologin mit Fokus auf Exosomen. Tobias Theodorakis verantwortet die regulatorische Entwicklung und Dr. Gaby Wiegand ist Unternehmerin mit langjähriger Erfahrung im Startup-Umfeld in den Bereichen Pricing, Strategie und Finanzierung.

Wie seid ihr auf eure Geschäftsidee gekommen?

Die Idee entstand an der Schnittstelle von Forschung und persönlicher Erfahrung: Marie-Nicole forschte in den USA an Exosomen, kleinen Partikeln im Blut, die wie molekulare Nachrichten aus Zellen wirken. Gleichzeitig erhielt ihr Großvater eine Krebsdiagnose, leider zu spät. Die Frage, ob man den Krebs früher hätte erkennen können, wurde zum Auslöser für ihren Fokus auf die Krebsfrühdagnostik.

Was ist das Besondere an eurer Lösung?

Unser Test analysiert sogenannte Exosomen. Das sind kleine, von Zellen abgegebene Partikel, die Informationen über die Zelle enthalten. Diese Exosomen werden von allen Zellen ständig abgegeben und dienen der Kommunikation der Zellen untereinander. Auch Tumorzellen geben kontinuierlich spezifische Exosomen ins Blut oder in den Speichel ab. Wir haben eine Methode entwickelt, diese Signaturen zu identifizieren und daraus präzise und frühzeitig Krebsnachweise abzuleiten. Das Besondere: Exosomen ermöglichen eine Früherkennung bereits im Krebsstadium 1, deutlich früher und breiter einsetzbar als bisherige Ansätze wie ctDNA oder zirkulierende Tumorzellen, die entweder häufig erst im Spätstadium von Tumoren nachweisbar sind und/oder nicht in allen Tumorentitäten vorliegen.

Welche nächsten Schritte stehen jetzt für euch an?

Medizinische Diagnostik ist kein Sprint, sondern ein Langstreckenlauf und wir arbeiten an dem Thema bereits seit 2016. Derzeit haben wir einen Test für Kopf-Hals-Tumoren, der patentiert ist und in einem klinischen Labor funktioniert. Aktuell läuft eine große Validierungsstu-

die mit über 800 Patientenproben. Die nächsten Schritte: Abschluss der Studie, Auswertung der Daten und Produktentwicklung. Außerdem erweitern wir den Test momentan auf vier weitere Krebsarten. Parallel dazu entwickeln wir ihn so weiter, dass er in jedem kommerziellen Labor eingesetzt werden kann. Die Technologie steht. Jetzt geht es um Umsetzung, Partnerschaften und klinische Validierung.

Wie schätzt ihr die aktuelle Lage für Startups ein?

Das Marktumfeld ist herausfordernder geworden, besonders für Startups in der Frühphase. Gleichzeitig ist die Relevanz innovativer Lösungen gerade im Gesundheitsbereich größer denn je. BayStartUP bietet dabei einen wertvollen Rahmen: Finanzierung, Vernetzung, Know-how – aber auch ganz konkret Orientierung, welche nächsten Schritte sinnvoll sind. Für uns war die Unterstützung in der Frühphase ein echter Beschleuniger.

Team: Prof. Dr. Marie-Nicole Theodoraki
 Dr. Linda Hofmann | Tobias Theodorakis
 Dr. Gaby Wiegand

Branche: Medizintechnik | Biotechnologie

Herkunft: München | Technische Universität München



Weitere Sieger im Münchener Businessplan Wettbewerb

2. Platz: Peak Quantum

Das Team von Peak Quantum arbeitet an robusten Prozessoren für Quantencomputer. Mit einer neuartigen, fehlergeschützten Architektur werden die Quantum Processing Units (QPUs) zehnmal zuverlässiger als bisherige Modelle. Damit schafft Peak Quantum eine Voraussetzung dafür, Quantencomputer in der Industrie nutzbar zu machen, etwa für komplexe Simulationen oder Optimierungsaufgaben.

Team: Leon Koch | Dr. Thomas Luschmann | Alexander Schult
Dr. Max Werninghaus | Ivan Tsitsilin | Kedar E. Honasoge
Daniil Bazulin | Prof. Stefan Filipp
Branche: Quantum Computing
Herkunft: Garching bei München | Walther Meißner Institut /
Technische Universität München |
EXIST-Gründungsstipendium



3. Platz: Versatile Robotics

Das Robotik- und Automatisierungs-Startup Versatile Robotics, ein Spin-off des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt (DLR), bringt Robotern Fingerspitzengefühl bei. Das heißt, die neuartige Steuerungssoftware macht Maschinen präziser, schneller und sicherer. Damit werden sie auch für feinfühligere oder komplexe Aufgaben einsetzbar, etwa in der Logistik, in Fertigungsprozessen oder in der Zusammenarbeit mit Menschen in sensiblen Bereichen.

Team: Dr. Johannes Engelsberger | Stefanie Brandl |
Ulrich Köhler | Adrian Prinz
Branche: Robotik
Herkunft: Weßling | Deutsches Zentrum für Luft- und
Raumfahrt e.V. (DLR) | EXIST-Forschungstransfer



Diese Startups waren in Phase 3 des Münchener Businessplan Wettbewerbs außerdem nominiert:

- **agentix** aus der TU München entwickelt eine KI-Plattform, mit der Unternehmen komplexe Arbeitsabläufe automatisieren können, ganz ohne Programmierkenntnisse.
- **Legalian** digitalisiert und automatisiert den kompletten Prüfungsprozess rund um die Geldwäscheprävention, von der Risikoanalyse bis zur Mandantenkommunikation.
- **Linque** aus der LMU München entwickelt photonische Chips, die Informationen mithilfe von Licht verarbeiten, eine Technologie, die energieeffizienter und schneller ist als herkömmliche Halbleiter.
- **Onyx Biotech** macht die Medikamentenentwicklung effizienter mit einer Simulationssoftware, die voraussagt, wie sich High-Tech-Medikamente während des Reinigungsprozesses verhalten, ein bislang aufwändiger Vorgang.
- **OVRLAY** entwickelt mit Obsphera eine Softwarelösung, mit der Unternehmen aus normalen Fotos und Videos automatisch realistische 3D-Modelle erstellen können: schnell, kosteneffizient und ohne Spezialwissen.

Das sind die Sieger im Businessplan Wettbewerb Schwaben 2025

**Businessplan
Wettbewerb
Schwaben**



1. Platz: FIDENTIS

FIDENTIS nutzt eine eigene 3D-Drucktechnologie, um edelmetallhaltige Zahnprothesen vollautomatisiert im industriellen Maßstab herzustellen. Zahnverlust ist eine verbreitete Zivilisationskrankheit, während die Zahl gut ausgebildeter Zahntechniker in Deutschland sinkt. Mit der skalierbaren Technologie von FIDENTIS kann die Versorgung mit Teleskopprothesen weltweit sichergestellt werden.

Team: Max Horn | Timo Schröder | Lukas Langer |
Johannes Lauer
Branche: Medizintechnik
Herkunft: Augsburg | Spin-off Fraunhofer IGCV |
EXIST-Forschungstransfer



2. Platz: Aumatis

Aumatis ermöglicht die Herstellung komplexer Metallbauteile mit einem kompakten und kostengünstigen Schreibischgerät. Das Startup automatisiert den etablierten Feingussprozess und Bauteile sind in 90 Minuten hergestellt – ohne Fachkenntnisse oder spezielle Infrastruktur. Es lassen sich beliebige Geometrien und Wandstärken ab 0,5 mm fertigen – ideal für Prototyping und Kleinserien.

Team: Dr.-Ing. Christoph Rehekampff | Felix Pancheri
Branche: Maschinenbau
Herkunft: Landsberg am Lech | privat



3. Platz: fibclick

fibclick entwickelt eine Softwarelösung zur automatisierten Produktionsplanung in der Leichtbauindustrie. Ein digitaler Zwilling simuliert KI-basiert die Materialflüsse, aufwendige Testversuche entfallen. Unternehmen können ihre Planungszeiten dadurch um bis zu 50 % reduzieren und ihr Produktportfolio um komplexere Bauteile erweitern.

Team: Niklas Paprotta | Jonas Wilfert | Isa Taflan
Branche: Leichtbau
Herkunft: Augsburg | Universität Augsburg |
EXIST-Gründerstipendium



Ebenfalls nominiert waren:

eeule, ModelForge und ZWEIFACH JA

Sieger-Startups im Businessplan Wettbewerb Ideenreich 2025

*Businessplan
Wettbewerb
Ideenreich*



1. Platz: Athegus

Athegus entwickelt mit hospOS das erste hersteller-unabhängige, modulare Roboter-Management-System zur Personalentlastung und Verbesserung der Gesundheitsversorgung. Es integriert Roboter und Gebäudetechnik in einem intelligenten System, das ohne technische Expertise bedienbar ist. Hauptanwendungsfelder sind Orientierung und Transport, was dem Fachkräftemangel in der Pflege entgegenwirken und die Versorgungsqualität erhöhen soll.

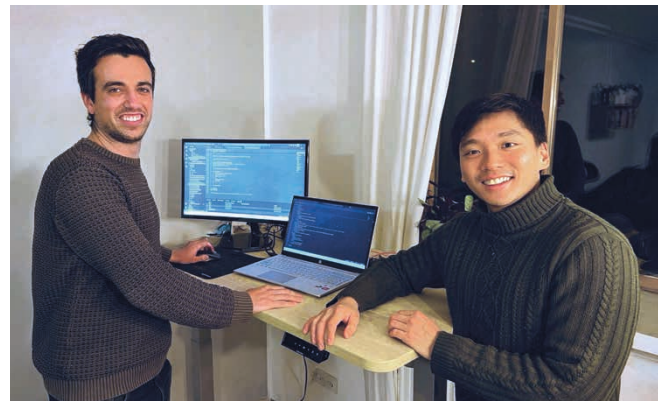
Team: Sebastian Schmidt | Stefan Fischer | Tobias Greiler
Branche: Gesundheitswesen | Robotik
Herkunft: Deggendorf | Technische Hochschule Deggendorf |
EXIST Forschungstransfer



2. Platz: Loka AI

Loka AI bietet eine KI-gestützte Lösung zur internen Kandidatensuche für Executive-Search-Firmen. Durch den Einsatz lokaler KI-Modelle werden Profile unter Einhaltung strenger Datenschutzanforderungen analysiert und mit relevanten Informationen angereichert, um die Suche effizienter zu gestalten. Dadurch wird die Suche nach geeigneten Kandidaten vereinfacht und beschleunigt.

Team: Markus Binder | Ha Do
Branche: HR-Tech
Herkunft: Kirchberg im Wald | Universität Regensburg



3. Platz: Stellaris

Stellaris entwickelt eine Plattform für Weltraumerlebnisse und macht Angebote wie Zero-G-Flüge oder Astronautentrainings zugänglich. Mit dem Space Explorers Club, einem innovativen UI und einer engagierten Community bietet das Startup neue Möglichkeiten für Raumfahrtbegeisterte.

Team: Michael Fürk
Branche: Dienstleitungen | Tourismus
Herkunft: Deggendorf | privat



Ebenfalls nominiert waren:

Fruity Oats, KitchenKeeper und myCistern

Partnerschaft mit Business Angels:

Langjähriger Erfolgsfaktor im Bayern Kapital-Portfolio

Ob finanzielle Rendite, ‚Impact‘ für Mensch und Umwelt oder Weitergabe des eigenen unternehmerischen Wissens an die nächste Generation: So verschieden die Motive eines Business Angels, so unterschiedlich ist auch der Mehrwert, den er oder sie für ein Startup in der Gründungs- und Wachstumsphase stiftet.

Als erfahrener VC-Investor ab der Frühphase arbeitet Bayern Kapital seit vielen Jahren sehr aktiv als Finanzierungspartner mit Business Angels zusammen. Einige der erfolgreichsten Bayern Kapital-Investments sind auf gemeinsame Erst- und Follow-on-Finanzierungen mit Business Angels in der (Pre-)Seed-Phase zurückzuführen. Welche Faktoren bewiesen sich dabei wiederkehrend als große Wertstifter in der Angel-Arbeit?

Die Erfahrung aus 30 Jahren Venture Capital zeigt: Von Vorteil für das Startup ist grundsätzlich, statt vieler kleinteiliger Angel-Tickets eher qualitativ hochwertige Angels mit großen Investments an Bord zu holen. Natürlich muss dabei stets das Cap Table im Blick behalten werden – eine ausgewogene Mischung und strategische Ergänzung der Angel-Investoren kann ebenso wertvoll sein. Idealerweise sind die Profile der Angels heterogen mit komplementären Fähigkeiten und Netzwerken. Dann nämlich können sie den eigentlichen Hebel ihrer Engagements, der über das rein Finanzielle hinausgeht, am besten ausspielen – neu-deutsch gern „Smart Money“ genannt. Der „Smart“-Faktor hängt im Einzelnen von der individuellen Situation des Startups und vom Konsortium ab.

EGYM, Easy2Parts, Munich Quantum Instruments: Beispiele für erfolgreiche Angel-Setups

Ein Paradebeispiel aus dem Bayern Kapital-Portfolio ist EGYM (smarte Fitnessgeräte, EGYM Wellpass). Das heutige Unicorn wurde ursprünglich durch den HTGF und Bayern Kapital zusammen mit Business Angels finanziert. Entscheidender Hebel, den die Business Angels entfalten, war weniger eine technologische Expertise, sondern Erfahrung im Aufbau größerer Unternehmen, insbesondere auch in der Gestaltung von Finanzierungen. Die Business Angels schafften hier eine wichtige Grundlage für das spätere Wachstum.

Ein anderes Erfolgsbeispiel ist Easy2Parts (intelligente Supply-Chain-Plattform für Beschaffung von Fertigungsbauteilen): Alle dort investierten Business Angels sind bzw. waren im produzierenden Gewerbe in führenden Positionen tätig und unterstützen das Easy2Parts-Team unter anderem als Sparringpartner, in Form von Intros zu potenziellen Partnern und Kunden und bei der Evaluierung der Marketingstrategie und des Pricings.

Ebenfalls wichtig ist das Engagement der Business Angels bei Munich Quantum Instruments (Einzelphotonen-Detektoren, Schlüsselkomponente für verschiedene Quantentechnologien). Dort unterstützt das Angel-Konsortium unter anderem beim Aufbau von Strukturen und Vertrieb in einem technologisch hochanspruchsvollen Umfeld. Auch bei vielen weiteren der aktuell über 120 Portfoliounternehmen von Bayern Kapital, etwa bei StrategyBridgeAI oder Symphera, spielen Business Angels eine wichtige, unterstützende Rolle bei der erfolgreichen Etablierung von Technologien und Geschäftsmodellen. Welchen Beitrag Business Angels in jedem Fall leisten, hängt oft vom individuellen Background der Angels, der Gründer und dem Setup im Konsortium ab.

Bayern Kapital kann schon ab der Pre-Seed-Phase private Investments bis zu 50:50 spiegeln. Damit ist Bayern Kapital einer der wenigen VCs, die bereit sind, bereits früh in Zukunftstechnologien zu investieren und die Zusammenarbeit mit Business Angels schätzen. Auf der jährlichen Angel-Akademie von BayStartUP gibt Bayern Kapital regelmäßig Tipps und Einblicke in Co-Investments mit institutionellen VCs im bayerischen High-Tech-Ökosystem. Rückfragen zur Zusammenarbeit mit Bayern Kapital beantwortet Investor Relations Manager Dominik Neumüller unter neumueller@bayernkapital.de.

Einsteigen, vernetzen, weiterentwickeln:

Die Angel-Akademie als Schlüssel zur besseren Frühphasenfinanzierung

Nach einem zurückhaltenden Investitionsjahr 2024 hat der deutsche Wagniskapitalmarkt Fahrt aufgenommen. So verzeichnete das KfW VC-Dashboard im zweiten Quartal 2025 ein Plus von 45 % im Vergleich zum Vorquartal. Damit schloss das erste Halbjahr 2025 mit einem Dealvolumen von knapp 4 Mrd. Euro ab und die Investitionen in deutsche Startups stiegen das dritte Halbjahr infolge.

Angel-Investoren spielen hierbei eine entscheidende Rolle: Über die letzten Jahre hinweg waren sie an mindestens 75 % aller Frühphasenfinanzierungen über BayStartUP beteiligt und stellten jährlich zwischen 30 und 45 % des investierten Kapitals. Angels sind oft die ersten externen Kapitalgeber: Sie agieren als Sparringspartner, unterstützen mit ihrem Netzwerk und bereiten den Weg für Folgeinvestoren. Dadurch legen sie den Grundstein für den Erfolg von Startups – ohne „Angel Money“ wären Unternehmen wie Flix oder AirUp kaum möglich gewesen.

Das BayStartUP-Investorennetzwerk wächst stetig, angetrieben vom hohen Interesse an frühen Startup-Investments und der starken Qualität der Gründerteams. Viele Angels sehen darin nicht nur wirtschaftliches Potenzial, sondern auch die Chance, Innovationen aktiv mitzugestalten und gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen. Wer sich hier engagieren möchte, sollte die Spielregeln und „Usancen“ der Startup-Szene, die häufig auch für Angels mit langjähriger unternehmerischer Erfahrung Neuland sind, gut kennen.

Genau hier setzt die Angel-Akademie von BayStartUP an. Mit drei fokussierten Tracks bietet die Akademie Orientierung, Vertiefung und strategischen Weitblick für Angels jeder Erfahrungsstufe. Angel-Investoren, die noch am Anfang stehen, erhalten Orientierung und Tipps für einen leichten Einstieg. Investoren, die ihre Startups nach dem Erstinvestment proaktiv bei den nächsten Schritten unterstützen möchten, erhalten Unterstützung bei der Weiterentwicklung ihres Portfolios. Für sehr erfahrene Angel-Investor*innen mit einem gut gefülltem Startup-Portfolio bietet ein Special Track Raum für den Austausch zu Szenarien, Krisenstrategien und neuen Finanzierungs-

modellen. Gemeinsam werden Handlungsoptionen diskutiert und Erkenntnisse im Netzwerk weitergegeben.

Die Teilnehmenden erhalten fundierte Einblicke in zentrale Fragestellungen rund um Startup-Investments: praxisnah, aktuell und strategisch relevant. Unter anderem geht es um konkrete Herausforderungen und Chancen im Investmentprozess oder unterschiedliche Finanzierungsstrategien, für „Hidden Champions“ ebenso wie für zukünftige „Unicorns“. Auch zukunftsweisende Themen wie der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) in der Venture-Capital-Welt werden intensiv beleuchtet. Wie verändert KI schon heute die Art und Weise, wie Investments gesourct, geprüft und entschieden werden? Welche neuen Spielregeln ergeben sich daraus für Angel-Investoren – und was bedeutet das für Startups, deren Erfolg zunehmend durch datenbasierte Analysen beeinflusst wird?

Ziel ist es, Know-how zu vermitteln, den offenen Austausch unter Investorinnen und Investoren zu fördern und das Bewusstsein für relevante Entwicklungen und Risiken zu schärfen. So werden Angel-Investoren nicht nur in ihrer Rolle als Kapitalgeber, sondern auch als strategische Begleiter und Mitgestalter von Innovationen gestärkt.

Save the Date:

Die nächste Angel-Akademie findet **von 26.–27. Februar 2026 im Kloster Holzen** statt.

.....



Alle Informationen und Anmeldung unter:
angel-akademie.baystartup.de.

VentureCon Bioeconomy

Wirtschaft neu denken – mit biobasierten Innovationen in eine nachhaltige Zukunft

Was haben Altkleider, Agrarreststoffe, Mikroalgen und künstliche Intelligenz gemeinsam? Sie alle spielen eine Rolle in den Geschäftsmodellen der Startups, die bei der diesjährigen VentureCon Bioeconomy ihre Ideen präsentierten. Die Konferenz war ein starkes Signal für eine neue, biobasierte Wirtschaftsweise und eine Plattform, die nachhaltige Innovationen mit Kapital und Knowhow zusammenbringt.



Zukunft.Bioökonomie.Bayern.: Rahmen für Wandel

Die Investorenkonferenz wurde im Auftrag des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie durchgeführt. Sie ist Teil des Maßnahmenpakets der Bioökonomiestrategie Zukunft.Bioökonomie.Bayern., die unter Federführung des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie umgesetzt wird. Die bayerische Staatsregierung ebnet mit dieser Bioökonomiestrategie den Weg zu einer nachhaltigen und ökologisch verantwortungsvollen Lebens- und Wirtschaftsweise in Bayern. Die Bioökonomie ermöglicht einen grundlegenden Strukturwandel von einer auf fossilen Rohstoffen basierenden Wirtschaft in eine zukunftsfähige, nachhaltige, kreislaufgeführte und biobasierte Wirtschaftsweise.

Investoren als Treiber der Transformation

Das Programm setzte auf einen Wechsel aus Fachimpulsen, Investoreninterview und Startup-Pitches. In ihrer

Keynote unterstrich Isabelle Canu vom Green European Tech Fund die Rolle von Investoren bei der Gestaltung nachhaltiger Wirtschaftssysteme:

„Inmitten geopolitischer Spannungen und ökologischer Kipppunkte stehen wir vor einer einmaligen Chance, Europas Wettbewerbsfähigkeit durch Transformationen neu zu definieren. Europa hat alle nötigen Ingredienzien, um bei nachhaltigen und digitalen Cleantech-Geschäftsmodellen global führend zu sein. Venture-Capital-Investoren haben die Verantwortung die wirtschaftlich aussichtsreichsten nachhaltigen Geschäftsmodelle zu finanzieren und gemeinsam mit den Gründerteams zu skalieren. Europa muss massiv in transformative Technologien investieren, denn mittel- und langfristig sind es vorrangig Umwelt- und Klima-Risiken, die unseren Wohlstand gefährden.“

Isabelle Canu

Green European Tech Fund





Dr. Michael Brandkamp, Managing Partner des European Circular Bioeconomy Fund (ECBF), meint dazu:

„Wenn wir die Augen verschließen, wird der Klimawandel nicht verschwinden! Vielmehr wird es für uns überlebenswichtig, die Wirtschaft so zu gestalten, dass die Natur erhalten bleibt. Dafür brauchen wir eine biobasierte Kreislaufwirtschaft. Bioökonomie-Startups werden in Zukunft, wenn die Gesellschaft wieder aufwacht, die dringend benötigten Innovationen für die großen Unternehmen liefern, die das Thema heute vernachlässigen. Aber diese Startups brauchen einige Jahre, um erfolgreich zu sein. Deshalb ist es heute attraktiv, in die Bioökonomie zu investieren.“

Von der Vision zum Geschäftsmodell: Bioökonomie mit Marktpotenzial

Was biobasierte Innovation in der Praxis bedeutet, zeigten dann 17 Startups, die handverlesen für die VentureCon ausgewählt wurden. Gemeinsam war ihnen nicht nur ein hohes technologisches Niveau, sondern auch ein klares Verständnis dafür, wie sich ökologische Wirkung mit wirtschaftlicher Skalierbarkeit verbinden lässt.

Die Bandbreite der vorgestellten Lösungen reichte von chemischen Grundbausteinen aus recyceltem Kunststoff bis zu neuen Wertstoffkreisläufen für die Textilindustrie. So ersetzt HeyCircle Einwegverpackungen durch ein wiederverwendbares Versandsystem mit digitaler Lösung zur Reduktion von Abfall und Emissionen. Caurus wiederum entwickelt ein KI-basiertes Löschesystem zur luftgestützten Waldbrandbekämpfung und setzt damit auf mehr Präzision und Sicherheit im Einsatzfall. WeSort.AI setzt auf künstliche Intelligenz, um industrielle Abfallströme zu analysieren und präzise zu sortieren – mit dem Ziel, Recyclingquoten deutlich zu erhöhen und Brandrisiken zu minimieren. Und RadicalDot entwickelt Verfahren, um aus bisher nicht recycelbaren Plastikmischungen wieder verwertbare chemische Bausteine zu gewinnen – ein potenzieller Gamechanger für die Kunststoffindustrie.

Die präsentierten Geschäftsmodelle beweisen: Bioökonomie ist kein Schlagwort, sondern ein Innovationsfeld mit Substanz – und ein wachsender Markt, der ökologische

Verantwortung mit unternehmerischem Potenzial verbindet. Auch Wirtschaftsstaatssekretär Tobias Gotthardt zeigte sich begeistert:

„Die präsentierten Innovationen machen Mut, sie stehen für echten Fortschritt und berechtigten Optimismus. Wir sehen einen Ausblick, wie Ressourcenschutz, neue Arbeitsplätze und wirtschaftlicher Erfolg Hand in Hand gehen können. Genau solche Lösungen brauchen wir, um die großen ökologischen und ökonomischen Herausforderungen unserer Zeit zu meistern.“

Tobias Gotthardt
Wirtschaftsstaatssekretär

Fazit: Die Bioökonomie ist kein Trend – sie ist ein wirtschaftliches Zukunftsfeld

Mit der VentureCon Bioeconomy brachte BayStartUP die strategischen Ziele der Bioökonomiestrategie in die Umsetzung: Biobasierte Technologien sichtbar machen, Netzwerke stärken, Kapital mobilisieren. Die Veranstaltung hat gezeigt, dass Impact, Innovation und Investition zusammengehören – und dass Bayern auf einem guten Weg ist, Vorreiter einer nachhaltigen Wirtschaftsweise zu werden.



Startschuss für den French-Bavarian Accelerator

Zwei Länder, ein Ziel: Startups über Grenzen hinweg stärken



Christoph Pfaff vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie, ergänzt:

„Das Programm sendet ein wichtiges Signal: Wir wollen unser europäisches Innovations-, Wirtschafts- und Startup-Ökosystem nachhaltig stärken und weiterentwickeln. Wenn wir gegenüber der Konkurrenz aus China und den USA bestehen wollen, brauchen wir einen gemeinsamen europäischen Weg.“

Ziel ist es, konkrete Partnerschaften aufzubauen, Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren und die Gründung von Vertriebs- oder Produktionsstrukturen zu begleiten. Gleichzeitig schafft das Programm Raum für strategischen Dialog und langfristige Kooperationen, die von einem starken europäischen Netzwerk getragen werden. Das Programm zielt darauf ab, grenzüberschreitende industrielle Kooperationen aufzubauen, neue Märkte zu erschließen und langfristige Geschäftsbeziehungen zu fördern.

Im Mittelpunkt steht die praktische Unterstützung der Gründerinnen und Gründer – mit Trainings, Standortbesuchen und individuellen Coachings.

Wenn Startups international wachsen wollen, benötigen sie mehr als nur eine gute Idee: Sie brauchen Zugang zu Märkten, Netzwerken und Know-how. Genau hier setzt der neu ins Leben gerufene French-Bavarian Accelerator an, der bayerische und französische Startups gezielt beim Markteintritt im jeweils anderen Land unterstützt. Das Programm ist im Frühjahr dieses Jahres mit einer ersten Gruppe ausgewählter Unternehmen gestartet, die nun Schritt für Schritt ihre internationale Expansion vorbereiten.

Der French-Bavarian Accelerator wird von BayStartUP und Bpifrance mit Unterstützung von Gründerland Bayern und dem Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie organisiert.

„Die Einführung des French-Bavarian Accelerators ist ein wichtiger Schritt zur Stärkung der strategischen Beziehungen zwischen Frankreich und Deutschland in einem geopolitischen Kontext, der dies notwendig macht. Gemeinsam können wir ein dynamisches und wettbewerbsfähiges Ökosystem schaffen, das den technologischen und industriellen Herausforderungen der Zukunft gewachsen ist.“

Matthieu Heslouin

Executive Director für Business Support bei Bpifrance



Die teilnehmenden Unternehmen profitieren von einem strukturierten Fahrplan zur Internationalisierung, verbunden mit echten Geschäftsanbahnungen und engem Austausch mit Clustern und Investor*innen.

Ob Robotik, Energie, Fertigung oder digitale Industrieprozesse: Der Accelerator richtet sich an technologieorientierte Startups, die bereit sind, den nächsten Schritt zu gehen und dabei auf partnerschaftliche Unterstützung setzen. Die Initiative zeigt: Internationalisierung ist kein Selbstzweck, sondern eine gemeinsame Aufgabe – und eine Chance für starke Verbindungen über Grenzen hinweg.



Diese Startups sind dabei:

Aus Bayern:

- **Leanbyte** sichert prozessbezogenes Fachwissen und qualifiziert Mitarbeiter standortübergreifend in mehreren Sprachen.
- **NanoStruct** bietet Lebensmittellaboren ein Sensorsystem, das Krankheitserreger wie Listerien und Salmonellen in wenigen Minuten erkennt.
- **SCIO Technology** entwickelt kompakte, modulare Batteriesysteme für den mobilen und industriellen Einsatz.
- **ubiMaster** liefert Nachhilfe- und Finanzbildungsangebote als digitale Mitarbeiterbenefits für Banken und Unternehmen.
- **Workerbase** bringt mit seiner KI-basierten Plattform Echtzeittransparenz, automatisierte Workflows und digitale Assistenz direkt in die Fertigung.

Aus Frankreich:

- **Bioxegy** entwickelt intelligente und nachhaltige bioinspirierte Technologien.
- **DFM Europe** automatisiert mit seiner Plattform ATN industrielle Prozesse von der Konstruktion bis zur Produktion und steigert so die betriebliche Effizienz.
- **LIUM** schützt kritische Infrastrukturen mit KI-gesteuerten Überwachungsballons, die autonom und dauerhaft im Einsatz sind.
- **Lynxter** bietet modulare 3D-Drucker für den professionellen Einsatz, die durch ein offenes System flexibel in Material, Software und Hardware kombinierbar sind.
- **Numalis** ermöglicht den sicheren Einsatz von KI in der Industrie durch Tools zur Validierung von Robustheit und erklärbarer Entscheidungsfindung.
- **Percipio Robotics** entwickelt hochpräzise modulare Robotersysteme für die Mikromontage in Elektronik, Photonik und Biomedizin.
- **Sintermat** industrialisiert das Flash-Sintern und produziert leistungsfähige Materialien aus Metall-, Verbund- oder Naturpulvern für Anwendungen von Luftfahrt bis Luxusindustrie.
- **Sirfull** bietet Softwarelösungen zur vorausschauenden Instandhaltung und Lebenszykloptimierung von Industrieanlagen.

Gründerland Bayern:

Fundament für Unternehmertum im Freistaat

Startup-Boom in Bayern? Und wie! Längst ist klar: Der Freistaat ist nicht nur für Berge, Brezn und Bier bekannt, sondern auch für Startups, High-Tech und eine lebendige Gründerszene. Und das nicht nur in München, sondern von Aschaffenburg bis Passau, von Coburg bis Kempten. Ein Grund dafür: Gründerland Bayern.

Seit 2014 sorgt die Gründungsinitiative des Bayerischen Wirtschaftsministeriums dafür, dass gute Ideen nicht in Schubladen verschwinden, sondern in Gründerzentren, Labs und mit einer Vielzahl von Unterstützungsangeboten ihren Weg finden. Gründen und Unternehmertum ist keine einsame Mission, sie ist ein Teamsport und benötigt exzellente Ausstattung.



Gründerland Bayern unterstützt junge Unternehmerinnen und Unternehmer in jeder Phase ihrer Gründungsreise. Dabei geht es nicht nur um Beratung, sondern um hand-feste Infrastruktur, Finanzierung, Events und Sichtbarkeit. Unter dem Dach von Gründerland Bayern werden Ressourcen gebündelt, Partner vernetzt und Gründung als gesamtgesellschaftliche Zukunftsaufgabe positioniert.

Gründungsland Nr. 1

Dass die Strategie aufgeht, zeigen die Zahlen: Bayern war 2024 führend bei den Startup-Gründungen in Deutschland. Basierend auf dem startupdetector report 2024/25 wurden 550 Startups im Freistaat gegründet, mehr als in jedem anderen Bundesland. Der Trend setzt sich 2025 fort: Im ersten Halbjahr wurden 343 neue Startups gegründet, was einen Zuwachs von 23 Prozent im Vergleich zum Vorjahr bedeutet und den bundesweiten Durchschnitt von 9 Prozent übertrifft.

Auch bei der Finanzierung liegt Bayern vorn: 2024 flossen 2,33 Milliarden Euro an Venture Capital an bayerische Startups – mehr als nach Berlin (2,17 Milliarden Euro). Das neue bayerische VC4Start-ups-Programm bringt weitere 750 Millionen Euro, um Co-Finanzierungen von bis zu 50 Millionen Euro pro Startup zu ermöglichen.

Standortvorteil: Überall zu Hause

Was Bayern so besonders macht: Powerzentren für Gründungen gibt's nicht nur in München. Die gut ausgebaute Infrastruktur der 19 Digitalen Gründerzentren an 30 Standorten beispielsweise gibt es in allen Regierungsbezirken. Gründerinnen und Gründer erhalten hier ein Zuhause, Coaching und Mentoring sowie Zugang zur gesamten Gründerland Bayern Community.

Ein gutes Beispiel dafür ist die Founders Factory. Im Sommer 2025 wurde die neue DZ.S Founders Factory in Augsburg eröffnet – 3.000 Quadratmeter, 50 top-ausgestattete Büros, Co-Working-Flächen, Café und jede Menge Raum für Ideen. Bayerns Wirtschaftsstaatssekretär Tobias Gotthardt betonte zur Eröffnung die Bedeutung der Founders Factory als deutliches Signal für die Stärkung des Gründungsstandorts Augsburg. 70 % der Flächen waren schon zum Start vergeben. Ein klarer Fall von Nachfrage übertrifft Angebot.



Ein starkes Netzwerk braucht starke Partner

Hinter Gründerland Bayern steht neben Infrastruktur und Förderung eine starke Community aus Partnern wie BayStartUP, Bayern Innovativ, Invest in Bavaria, Bayern Kapital, über 60 Gründerzentren, Hochschulen, die Kammern und viele mehr. Diese Akteure bringen ihre Expertise, Reichweite und Programme ein und bilden ein Netzwerk, das Gründerinnen und Gründer von der Idee bis zur Skalierung begleitet.



Beim Gründerland Bayern Community Event im Juni 2025 kamen 170 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus Politik, Wissenschaft, Wirtschaft und dem Startup-Ökosystem zusammen, um Herausforderungen und Best Practices der Gründungsförderung im offenen Austausch zu diskutieren. Im Fokus standen Themen wie KI in der Gründerberatung, Infrastruktur und regionale Kooperationen.

Beim Netzwerktreffen der bayerischen Gründerzentren im Juli 2025 trafen sich über 60 Vertreterinnen und Vertreter in der neuen Founders Factory in Augsburg. In Workshops, Barcamps und beim Sommerfest wurde diskutiert, geplant und gefeiert. Wie sehen die Gründerzentren der Zukunft aus? Welche Angebote treffen den Nerv? Und wie stärkt man Synergien zwischen Stadt und Land?



Mittendrin statt nur dabei

Beim Munich Startup Festival setzte Gründerland Bayern mit der Session „Startup-Finanzierung leicht gemacht“ einen praxisnahen Akzent. Zusammen mit BayStartUP, Bayern Innovativ und dem Startup 2Lock wurden Finanzierungsstrategien, Investorentypen und Fördermöglichkeiten besprochen. Der Austausch bot wertvolle Erfahrungen und konkrete Tipps aus der Praxis. Volle Ränge und

viele Fragen aus dem Publikum zeigten: Die Session bot einen echten Mehrwert für alle, die sich auf den Weg zu einer soliden Finanzierung machen wollen.

Highlight: Bayerische Gründungstage

Die Bayerischen Gründungstage 2025 waren ein Highlight für Gründerinnen, Gründer und Gründungsinteressierte in Bayern. Initiiert von Gründerland Bayern, vernetzen sich hier Startups, Unterstützer und Gründungsinteressierte aus dem gesamten Freistaat. Die Veranstaltung lebt vom Engagement der Gründerland Bayern Community, die eigenständig Programme gestaltet und Netzwerke öffnet. So entsteht eine bayernweite Veranstaltungsreihe, die die Vielfalt der bayerischen Gründerszene sichtbar macht und Gründerinnen und Gründer direkt in ihrer Region stärkt. Ein echtes Gemeinschaftsprojekt – von Bayern für Bayern. Über 64 Institutionen boten in diesem Jahr Workshops, Pitches und Hands-on-Angebote für Gründungsinteressierte und Profis. Ob Tech-Startups aus Regensburg oder Sozialunternehmen aus Oberfranken – hier war für alle was dabei.

Politische Unterstützung und strategische Perspektive

Die Erfolge des Gründerland Bayern sind kein Zufall:

*„Bayern bleibt der beliebteste
Gründerstandort in Deutschland.
Unsere Startup-Politik wirkt.“*

Hubert Aiwanger, Wirtschaftsminister Bayern

Bayern denkt über seine Landesgrenzen hinaus: Bei der EU machen wir uns für Startup-freundliche Rahmenbedingungen stark, Angebote wie Delegationsreisen, Matchmaking-Programme oder der französisch-bayerische Akzelerator unterstützen unsere Startups bei der Erschließung ausländischer Märkte.

Mit überzeugenden Zahlen, starker Infrastruktur und Finanzierung sowie einem Netzwerk engagierter Partner zeigt der Freistaat, wie konkrete Gründungsförderung aussieht. Die Weichen für weiteres Wachstum sind gestellt, und die nächsten Gründergenerationen können auf ein starkes Fundament bauen.

Gründerland Bayern ist kein leeres Versprechen, sondern ein Ort für Macherinnen und Macher.

Bayern ist Startup-Land. Und das nicht nur in den Ballungszentren, sondern in allen Regionen.

Mehr unter: gruenderland.bayern

Welcher Versicherungsschutz ist unabdingbar für ein Startup?

Startups stehen oft unter hohem Innovationsdruck – dabei darf der passende Versicherungsschutz nicht vernachlässigt werden. Denn schon kleine Fehler oder unvorhersehbare Ereignisse können erhebliche finanzielle Folgen haben.



Olaf Grünewald
Versicherungskammer Bayern

Die Betriebshaftpflichtversicherung schützt vor Ansprüchen Dritter, z. B. bei Personen- oder Sachschäden durch betriebliche Tätigkeiten. Für Startups mit eigenen Produkten ist die erweiterte Produkthaftpflichtversicherung essenziell – sie greift auch bei Ansprüchen wegen fehlerhafter Verarbeitung oder Rückrufkosten.

Wer Software, Plattformen oder Beratungsleistungen anbietet, sollte eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abschließen. Sie deckt echte Vermögensschäden ab, z. B. durch Fehlberatung oder Programmierfehler.

Rechtlich kann ein Startup schnell in die Haftung als (Quasi-) Hersteller geraten, etwa durch Importe oder Umverpackung – ein unterschätztes Risiko.

Mit zunehmender Digitalisierung ist eine Cyberversicherung unverzichtbar. Sie schützt bei Datenverlust, Hackerangriffen oder Betriebsunterbrechung infolge von Cybervorfällen.

Zum Schutz der Betriebswerte sind Inhaltsversicherung (Einrichtung, Vorräte) und die Elektronikversicherung (Hardware, IT) ratsam. Ein solider Versicherungsschutz schafft Vertrauen bei Kunden und Investoren – und sichert die unternehmerische Zukunft. Wir stehen mit Rat und Tat zur Seite und konnten schon vielen Startups helfen. Euch und dir auch?

Kontakt:

Versicherungskammer Bayern
Versicherungs- und Vorsorgevermittlung GmbH
Olaf Grünewald

• Tel (0911) 810 299 0
• Fax (0911) 810 299 99
• olaf_gruenewald@vvm.vkb.de
• www.vvm.vkb.de

VER | SICHER | UNGS
KAMMER
BAYERN

V V M Versicherungskammer Bayern
Versicherungs- und
Vorsorgevermittlungs GmbH

Mehr als ein Klick – Gründungsberatung braucht echte Ansprechpartner

Ein Gespräch mit Anton Kasak, Berater für Existenzgründungen der Sparkasse Nürnberg

Anton, du begleitest seit über 16 Jahren Menschen in die Selbständigkeit. Was begeistert dich an deiner Arbeit?

Es ist schon sehr beeindruckend zu sehen, wie Gründerinnen und Gründer mit ihrer Idee wachsen und sich weiterentwickeln, auch wenn mal etwas nicht klappt. In all diesen Jahren sind viele neue Unternehmen an den Start gegangen, die wir im Team begleiten und durch Finanzierungen möglich machen konnten.

Bei vielen Onlinebanken lassen sich heute Konto inkl. Kredit oft mit wenigen Klicks digital abschließen. Warum braucht es dann noch eine Sparkasse?

Weil jede Gründung einzigartig ist. Ein rein digitaler Prozess sieht nur Zahlen, wir sehen die Menschen und die Gründungsidee dahinter. Persönliche Beratung bedeutet, das Geschäftsmodell, die Ziele und auch Unsicherheiten zu verstehen. Daraus entsteht eine Finanzierungsstrategie, die nicht nur heute, sondern auch in Zukunft funktioniert.

Viele Onlinebanken werben zudem mit kostenfreien Gründerkonten. Das klingt verlockend. Gibt es da einen Haken?

Ich weiß, dass man gerade am Anfang sehr auf die Kosten achtet – jeder Cent ist verplant und zählt. Aber ein Konto sollte nicht nur günstig sein, sondern auch stabil und verlässlich. In unseren Kontopaketen stecken transparente Leistungen für die Abwicklung des Zahlungsverkehrs. Zusätzlich hat man einen direkten Ansprechpartner, kann sich digital oder persönlich beraten lassen und erhält Zugang zu digitalen Services im OnlineBanking. Durch unser Spezialistenmodell steht den Gründer*innen zudem ein ganzes Spezialistenteam zu weiteren Finanzthemen, wie z. B. Leasing, zur Seite.

Was man nicht vergessen darf: Bei anderen Anbietern bleiben Leistungen auf Dauer selten kostenlos, wodurch später ungeplante Kosten entstehen. Bei uns wissen Gründerinnen und Gründer von Anfang an, wie ihr Konto aufgebaut ist. Das schafft Planungssicherheit und zahlt sich später aus. Denn ein stabiles Finanzmanagement hat z. B. auch einen positiven Einfluss auf das Rating.

Du sprichst das Rating an. Warum ist das so wichtig?

Ein gutes Rating beeinflusst Zinsen und Fördermöglichkeiten. Diese sind für viele Gründer*innen besonders attraktiv, da sie sehr gute Konditionen haben. Daher sind sie bei uns auch ein fester Bestandteil im Finanzierungspaket. Solche Programme gibt es allerdings nur über eine Hausbank. Reine Onlinebanken bieten das meistens nicht an. Mit einer gut durchdachten Finanzstrategie lässt sich das Rating von Anfang an positiv gestalten – deutlich besser, als wenn man zu einem schnellen Online-Kredit greift.

Wie unterstützt ihr Gründerteams über die Finanzierung hinaus?

Wir öffnen Türen und bringen Gründerteams mit den passenden Partnern zusammen. Unser Netzwerk umfasst regionale Partner wie BayStartUP, Hochschulen oder öffentliche Stellen. Den passenden „Match“ zu finden funktioniert bei uns so gut, weil wir unsere Gründerinnen und Gründer persönlich kennen und ihre Vorhaben wirklich verstehen.

Dein Schlusswort für alle, die gerade gründen?

Digitale Tools sind schnell und vor allem bequem. Aber der echte Vorsprung entsteht durch persönliche Kontakte – mit Fachwissen, Erfahrung und einem starken Netzwerk im Rücken.



Gregor Klose und Anton Kasak
Berater für Existenzgründungen bei der Sparkasse Nürnberg

Startup Demo Nights – Wo Bayerns Innovationen leuchten

Wenn 3D-gedruckte Zahntechnik, asiatische Dumplings aus dem Automaten, KI-Tools für den Einkauf und Wasserstoffflugzeuge für Katastropheneinsätze in einer Halle aufeinandertreffen, dann ist wieder Startup Demo Night. Mit jährlich über 2.000 Besucher*innen und mehr als 200 ausstellenden Startups zählt sie zu Bayerns größten und beliebtesten Gründerevents. Unter dem Motto „Innovationen zum Anfassen und Ausprobieren“ präsentieren Gründerinnen und Gründer ihre Prototypen live. Ob Investoren, Corporates, Mittelstand oder Gründer-Kollegen: Hier kommen alle zusammen, die die Zukunft nicht verpassen wollen.

In München verwandelte sich die Tonhalle erneut in ein echtes Technologie-Schaufenster. Die Bandbreite reichte von MedTech wie BioExoTec, deren innovativer Blut- und Speicheltest bestimmte Krebsarten frühzeitig und nicht-invasiv erkennt, über DeepTech wie Peak Quantum mit neuartigen, fehlergeschützten Quantencomputer-Prozessoren, bis hin zu Industrie- und Handwerkslösungen wie FIDENTIS, die 3D-Druck in die Zahntechnik bringen. Auch Lösungen aus Klimatechnologie, Robotik, KI, Mobilität und FoodTech zeigten, wie breit und dynamisch die Startup-Landschaft in Bayern ist. Die Stimmung? Noch größer als die Vielfalt: intensive Gespräche bis spät in den Abend, neue Kontakte und der gemeinsame Spirit, etwas zu bewegen.

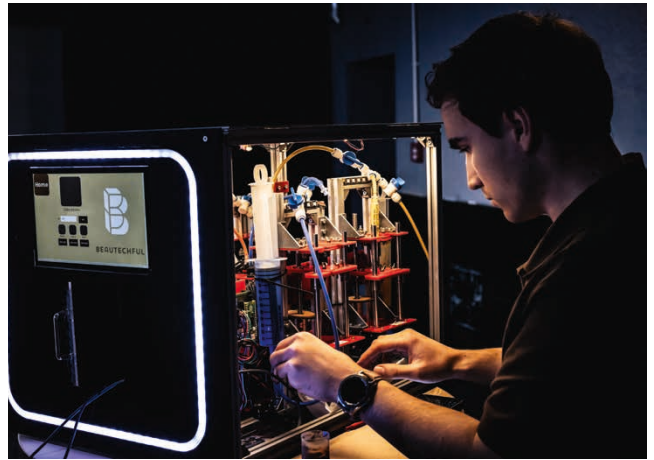
Die nordbayerische Startup-Szene stand der Innovationsvielfalt nicht nach: Aus dem Bereich MedTech präsentierten Startups wie BreatheAssist ein neuartiges Intensivbeatmungsgerät, ENDOLEASE eine implantierbare Plattformtechnologie zur präzisen Medikamentenfreisetzung und StrokeCap eine mobile, strahlenfreie Lösung zur Schlaganfall-Diagnostik. Gleichzeitig zeigten Unternehmen wie fiveD mit ihrer hyper-realistischen Radar-Simulation das Potenzial von DeepTech und Künstlicher Intelligenz. Auch nachhaltige und soziale Innovationen waren vertreten – etwa CompactGreens mit automatisierten Greenwalls für Innenräume oder LaMa Recycling Technologies, die Kunststoffabfälle mithilfe innovativer Verfahren wieder in den Stoffkreislauf integrieren.

Auch in der vergangenen Saison waren rund um die Startup Demo Nights ergänzende, zielgruppenspezifische Formate geboten:

- Die B2B Demo Night richtete sich gezielt an den produzierenden Mittelstand. Ausgewählte Industrie-Startups präsentierten Lösungen, die sofort einsetzbar sind. Von Sensorik über Robotik bis zur smarten Qualitätskontrolle.
- Im Rahmen der VentureCon bekamen Investoren beim Pre-Visiting vorab exklusive Einblicke in ausgewählte Startups. Ein Türöffner für spätere Kooperationen und Investments.
- Beim Business-Angel-Abend in Nürnberg traf sich die regionale Frühphasen-Invest-Szene zum vertraulichen Austausch.
- Für angehende Gründerinnen und Gründer gab es zusätzlich einen Live-Workshop mit Bayern Kapital: „Wie tickt ein VC – und wie manage ich meine Kapitalsuche professionell?“ Ein Muss für alle, die mit ihren Fragen einmal in die Gedanken eines VCs schlüpfen wollten, um die Prozesse besser zu verstehen und schließlich ihre eigene Kapitalsuche zu optimieren.

Wer wissen will, wohin sich Tech, Gründung und Industrie in Bayern bewegen, sollte beim nächsten Mal unbedingt dabei sein: in Nürnberg am 13.11.25 und 12.03.26, in München am 20.05.26.





Aktuelle Finanzierungsmeldungen

Quantum Systems schließt 160-Mio.-Euro-Runde ab

Das BayStartUP-Alumni-Unternehmen Quantum Systems hat eine Series-C-Finanzierung über 160 Mio. Euro bekannt gegeben. Angeführt von Balderton Capital, mit Beteiligung von Airbus, HENSOLDT und weiteren internationalen Playern, steigt das gesamte Funding auf nunmehr 310 Mio. Euro. Quantum Systems entwickelt KI-gestützte Drohnen für zivile und militärische Aufklärung und zählt heute zu Europas Top-Playern im Verteidigungs- und Technologiemarkt. Die Mittel fließen in den Ausbau von Produktion, Technologie und globaler Präsenz. BayStartUP unterstützte das Unternehmen, das 2017 den Münchener Businessplan Wettbewerb für sich entschied, in der Gründungs- und Wachstumsphase.



traplinked sichert sich 1,8 Mio. Euro – IoT statt Giftködter

Das Nürnberger Startup traplinked digitalisiert mit seiner IoT-Plattform die Schädlingsbekämpfung und hat in einer Extended-Seed-Runde 1,8 Mio. Euro frisches Kapital eingesammelt. Die Finanzierung kam über das BayStartUP-Investorennetzwerk zustande. Zu den neuen Investoren zählen u. a. Bayern Kapital, Scholl Venture Partner, D11Z, die superangels sowie zwei Business Angels, die das Team bei der BayStartUP Angel-Akademie kennenlernte. Die Finanzierung fließt in die Skalierung, den Vertrieb und die nächste Generation des kamera-basierten Systems TOM.



DXI sichert sich Pre-Seed- Finanzierung für digitale Kundenzwillinge

Das Münchner DeepTech-Startup DXI hat sich über das BayStartUP-Investorennetzwerk ein starkes Funding gesichert. Zu den Investoren zählen der High-Tech Gründerfonds sowie mehrere namhafte Business Angels aus dem KI- und SaaS-Umfeld. DXI entwickelt digitale Kundenzwillinge, mit denen Unternehmen ihre Kundenbeziehungen deutlich besser verstehen und gezielt steuern können. Mit dem frischen Kapital soll die Lösung zur nächsten Stufe weiterentwickelt werden: vollautonomen digitalen Kundenzwillingen.



ExoMatter erhält 1,7 Mio. Euro für KI-gestützte Materialforschung

Das DeepTech-Startup aus München hat mit Unterstützung von BayStartUP erfolgreich eine Pre-Seed-Finanzierungsrunde über 1,7 Mio. Euro abgeschlossen. Investoren aus dem BayStartUP-Netzwerk sind Vanagon Ventures als Lead-Investor sowie Bayern Kapital, weitere Kapitalgeber sind 212 Next, ZAKA VC und Bloomhaus Ventures. Mit seiner Plattform bringt ExoMatter erstmals KI-gestützte Effizienz in die Materialentwicklung: Statt jahrelangem Trial-and-Error simuliert die Software potenzielle Werkstoffe molekular und bewertet sie nach technischen, ökologischen und wirtschaftlichen Kriterien. Mit dem Investment wird das Startup seine Materials R&D-Plattform weiter automatisieren und skalieren.



Pelicad schließt sechsstellige Pre-Seed-Runde ab – KI trifft 3D-Visualisierung

Das PropTech-Startup Pelicad konnte sich eine sechsstellige Pre-Seed-Finanzierung aus dem BayStartUP-Investorennetzwerk sichern – Lead-Investor ist Bayern Kapital. Das Gründerteam entwickelt eine AI-gestützte Plattform zur Visualisierung von Bauprojekten auf Basis von 3D-Daten. Die Finanzierung fließt in die Produktweiterentwicklung und Kundengewinnung auf dem deutschen Markt, mit Blick auf eine langfristige internationale Skalierung.



LipoCheck sammelt 2,5 Mio. Euro ein – digitale Versorgung für Lipödem-Patientinnen

Das HealthTech-Startup LipoCheck hat eine Seed-Finanzierungsrunde über 2,5 Mio. Euro abgeschlossen. Die Lösung digitalisiert erstmals die gesamte Versorgung von Lipödem-Patientinnen. Von der ersten Verdachtsdiagnose bis zur Therapiebegleitung. Unterstützt wurde das Team intensiv durch das BayStartUP-Coaching sowie die Vernetzung im Investoren-Netzwerk. Mit dem frischen Kapital, unter anderem von TGFS, dem Family Office Prange und erfahrenen Angel-Investoren, plant LipoCheck den internationalen Markteintritt und die technologische Weiterentwicklung seiner Plattform.



MANSIO holt sich siebenstellige Seed-Finanzierung

Mit einer Software für Relay-Transporte digitalisiert MANSIO den Lkw-Fernverkehr und adressiert gleichzeitig Fahrermangel, hohe Kosten und CO₂-Emissionen. Statt tagelanger Fahrten übernimmt ein Fahrer nur einen Streckenabschnitt. Der Trailer wird auf halber Strecke übergeben. So entstehen attraktivere Arbeitsbedingungen, durchgängige Zweischichtsysteme und neue Perspektiven für den Einsatz von E-LKW. Dafür gab es Rückenwind von Investoren: Eine siebenstellige Seed-Finanzierung, angeführt von STS Ventures und dem MobilityFund, kam durch das BayStartUP-Investorennetzwerk zustande. Mit dem Kapital plant das Startup die europaweite Skalierung.



AUDAVIS digitalisiert die Wirtschaftsprüfung – Seed-Finanzierung über 1,1 Mio. Euro

Das KI-Startup AUDAVIS hat erfolgreich eine Seed-Finanzierung in Höhe von 1,1 Mio. Euro gesichert. Die Runde wurde vom High-Tech Gründerfonds (HTGF) angeführt und erhielt Unterstützung von Investoren aus dem BayStartUP-Investorennetzwerk. Mit dem Kapital werden die Sieger des Münchener Businessplan Wettbewerbs 2024 die Entwicklung ihres innovativen „Artificial Auditor“ vorantreiben – einer KI, die Wirtschaftsprüfern als Co-Pilot zur Seite steht und die Prüfung von Finanzdaten effizienter und detaillierter gestaltet.



NIMMSTA schließt Pre-Series-A-Finanzierung über rund 5 Mio. Euro ab

Die Runde wurde von Swiss Post Ventures angeführt, beteiligt sind außerdem Alpha Future Funds, GEBHARDT Fördertechnik, Companisto sowie weitere Investoren. Das Münchener Startup und Finalist im Münchener Businessplan Wettbewerb 2022 entwickelt die Industrial Smart Watch HS 50, die Barcode-Scanner, Touch-Display und Workflow-Guidance kombiniert und so für mehr Effizienz in Logistik und Produktion sorgt. Mit dem frischen Kapital will NIMMSTA weiter skalieren, neue Produktgenerationen einführen und den Markteintritt in weiteren Branchen vorantreiben.



COREDINATE® fusioniert mit der Nomadia-Gruppe

COREDINATE®, Spezialist für mobile Sicherheits- und Kontrolllösungen, schließt sich der französischen Nomadia-Gruppe an. Mit der Integration in die Nomadia-Gruppe kann COREDINATE® sein Angebot mit KI-basierten Optimierungsfunktionen erweitern und seine europäische Expansion vorantreiben. Mit Nomadia erhält das Startup die Expertise in den Bereichen Routenoptimierung, Arbeitsschutz für Alleinarbeiter und KI-gestützte Planung. So können die Drittplatzierten des Businessplan Wettbewerbs Nordbayern 2014 ihre innovativen SaaS-Lösungen noch weiterentwickeln.



German Medical Engineering wird Teil der Thomas Group

Das Erlanger Medizintechnikunternehmen German Medical Engineering (GME) wird Teil der Thomas Group, um gemeinsam im Bereich therapeutischer Licht- und Lasersysteme zu wachsen und neue Märkte zu erschließen. GME hat 2012 als Finalist beim Businessplan Wettbewerb Nordbayern teilgenommen. Jetzt setzen sie ein klares Zeichen für Kontinuität und Zukunftsfokus. Denn: Marke und Geschäftsführung bleiben bestehen.



ubiMaster sichert sich 7 Mio. Euro Series-A

Das EdTech-Startup ubiMaster erhält in einer Series-A-Finanzierungsrunde 7 Mio. Euro. Mit an Bord: Owl Ventures, Bayern Kapital, amberra, Auxxo, Zanichelli Ventures und MPA Capital. ubiMaster bietet Schülerinnen und Schülern ab Klasse 5 persönliche Lernhilfe per Chat und Videocall – flexibel, individuell und täglich verfügbar. Ziel der Runde ist die Skalierung bestehender Bildungsangebote und die Expansion in internationale Märkte. Hier setzt ubiMaster u. a. auf das Internationalisierungsprogramm „French-Bavarian Accelerator“ von BayStartUP.



Sedivention erhält 800.000 Euro für neuartige Adipositas-Therapie

Das Medtech-Startup Sedivention entwickelt ein minimalinvasives Device zur einmaligen Behandlung von Fettleibigkeit – ohne Operation, Implantat oder Dauermedikation. Für diesen neuartigen Ansatz wurde das Team 2023 beim Münchener Businessplan Wettbewerb ausgezeichnet. Auch der High-Tech Gründerfonds (HTGF) ist überzeugt und finanziert das Unternehmen mit einer Pre-Seed-Runde in Höhe von 800.000 Euro. Das frische Kapital soll in die präklinische Forschung und Produktentwicklung fließen.



8 Mio. Euro für VESTIGAS: Digitalisierung der Bau-Logistik nimmt Fahrt auf

Die Sieger im Businessplan Wettbewerb Ideenreich 2022 sichern sich 8 Mio. Euro in einer Series-A-Finanzierungsrunde. Mit dabei sind Project A Ventures, b2venture und Realyze Ventures. Das frische Kapital fließt in die Expansion in der DACH-Region und Europa, den Teamaufbau sowie die Weiterentwicklung der digitalen Plattform. VESTIGAS digitalisiert die Materialflüsse auf Baustellen, insbesondere die Lieferscheinprozesse, senkt Reibungsverluste und spart damit der Bauindustrie jährlich Milliardenbeträge.



Loyalift sichert sich 750.000 Euro Pre-Seed-Finanzierung

Das Münchner Startup Loyalift hat über das BayStartUP-Investorennetzwerk eine sechsstellige Pre-Seed-Runde über 750.000 Euro abgeschlossen. In das KI-basierte Analyse-Startup investieren unter anderem Bayern Kapital, Superangels, Marc Schuler (Scrape Ventures), Scholl Venture Partner sowie weitere Business Angels. Loyalift entwickelt eine Plattform zur Echtzeitanalyse von Markenwahrnehmung, Nutzerreaktionen und Content-Resonanz auf Social Media, Streaming- und Nachrichtenplattformen. Mit dem Kapital wird das Team die Technologie weiterentwickeln und die steigende Nachfrage nach skalierbaren, KI-basierten Marketing-Analytics-Tools bedienen.





Innovationskraft im Dialog:

Wie Mittelstand und Startups gemeinsam auf Kurs gehen

Das Pilotprojekt „Kooperation Mittelstand & Startups“ von BayStartUP und Bayern Innovativ bringt seit zwei Jahren etablierte – insbesondere mittelständische – Unternehmen und Startups direkt zusammen. Das Pilotprojekt wurde vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie ins Leben gerufen. Ziel ist es, neue tragfähige Strukturen zu entwickeln, die über das hinausgehen, was dem Mittelstand derzeit angeboten wird. Auf diese Weise soll das Innovationspotenzial von Startups auch für mittelständische Unternehmen nutzbar gemacht werden. Gleichzeitig soll das Projekt mehr erfolgreiche Kooperationen zwischen Mittelstand und Startups ermöglichen.

Die neuen Veranstaltungsformate – wie die „B2B Demo Days“ und die „Kooperationsgespräche Mittelstand und Startups“ – bieten weitaus mehr als nur Möglichkeiten zur Vernetzung. Sie sind speziell auf die tatsächlichen Anforderungen des Mittelstands zugeschnitten. Im Zentrum steht dabei, den konkreten Technologiebedarf mittelständischer Unternehmen mit den innovativen Lösungen von Startups zusammenzuführen. So entstehen passgenaue Kooperationsprojekte, die initiiert und erfolgreich in die Praxis umgesetzt werden.

B2B Demo Days: Branchenfokus trifft Begegnung

Die B2B Demo Days sind eine Reihe messeähnlicher Formate mit verschiedenen Branchenschwerpunkten. Sie

bringen insbesondere Mittelständler, aber auch Industrie und generell potenzielle Auftragnehmer mit Startups auf Augenhöhe zusammen.

Den Auftakt gab es in Nürnberg, wo 20 innovative B2B-Startups zusammenkamen, um produzierenden Unternehmen ihre praxisnahen Lösungen vorzustellen. Von KI, Software und Sensorik bis zur Prozessoptimierung waren als Aussteller u. a. dabei: AR-basierter Vertrieb mit Robotop, KI im Einkauf mit Easy2Parts und CO₂-Footprint-Berechnung mit Telusio. Letztere kamen vor Ort mit der ANSMANN AG ins Gespräch. Maren Hack, Nachhaltigkeitsmanagerin und Compliance-Beauftragte bei der ANSMANN AG, sagt: „Die regulatorischen Anforderungen machen es unumgänglich, den CO₂-Fußabdruck der von uns verkauften Produkte zu berechnen. Wir wollten sicherstellen, dass wir den Anforderungen gerecht werden und gleichzeitig nachhaltige Wettbewerbsvorteile schaffen.“ TELUSIO überzeugte mit einer Software, die Werkstoffe automatisch erkennt, Emissionswerte zuordnet und ISO-konforme Berichte erstellt. Die erfolgreiche Berechnung des ersten CO₂-Fußabdrucks ist bereits erfolgt und bildet die Grundlage für die weitere Skalierung ihrer Partnerschaft.

Weiter ging es in Augsburg, wo rund 20 handverlesene B2B-Startups ihre Lösungen aus KI, Robotik, IIoT und Predictive Analytics für den produzierenden Mittelstand

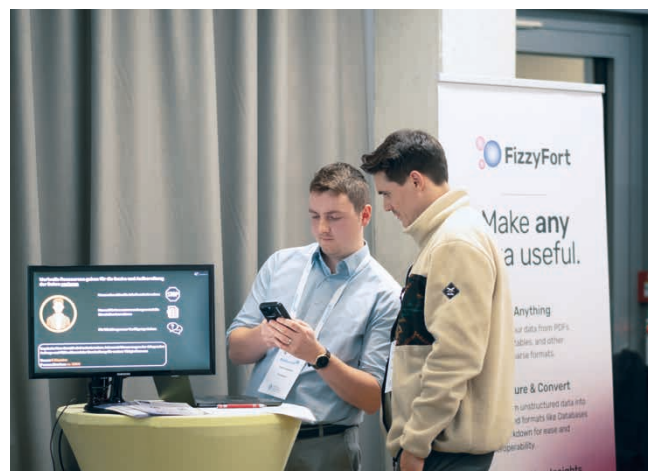
vorstellten. Die Atmosphäre war direkt und persönlich: Da vorab allen Teilnehmern die ausstellenden Startups mitgeteilt wurden, konnten die Entscheider*innen aus Unternehmen an den Startup-Ständen direkt in Kooperationsgespräche einsteigen. Eines der teilnehmenden Startups war Qualiwise, das zu den Siegern des Münchener Businessplan Wettbewerbs 2024 gehörte. Qualiwise präsentierte vor Ort seine KI-gestützte QM-Plattform und konnte damit das Interesse der Technischen Hochschule Augsburg wecken. Derzeit befindet sich das Startup in der ersten Phase einer Umsetzungsplanung.

In Regensburg stand die Zukunft des Handels im Mittelpunkt – und auch hier konnte das Veranstaltungsformat seine Stärken voll ausspielen. Insgesamt 16 Startups präsentierten innovative Lösungen für unterschiedlichste Herausforderungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Das Spektrum reichte von digitalen Tools zur Optimierung von Lieferketten und KI-gestütztem Personalmanagement bis hin zu neuen Ansätzen zur Verbesserung der Customer Journey.

Das Publikum war ebenso vielfältig wie die präsentierten Themen. Vom inhabergeführten Küchenstudio bis hin zum großen Lebensmittel-Filialisten waren zahlreiche Vertreterinnen und Vertreter unterschiedlichster Handelsunternehmen vor Ort. Für viele von ihnen war es der erste direkte Kontakt mit der Startup-Welt und sie kamen nicht nur mit offenen Fragen, sondern vor allem mit großem Interesse und konkretem Bedarf. So bot das Event eine wertvolle Plattform für Austausch, Inspiration und den Beginn möglicher Kooperationen.

Kooperationsgespräche Mittelstand-Startups: Kuratiertes Matchmaking

Bei diesem Format hatten mittelständische Unternehmen die Möglichkeit, ihre konkreten Lösungsbedarfe in einem Suchfeldergespräch mit unseren Experten vorab genau zu erfassen. Beispielsweise in den Bereichen Automatisierung, Robotik oder dem Einsatz von KI in der Produktion. Auf dieser Grundlage wurden aus rund 60 Bewerbungen gezielt für jeden Teilnehmer passende Startups ausgewählt, um eine möglichst hohe Passgenauigkeit und damit realistische Kooperationschancen zu gewährleisten. In vorab terminierten, 30-minütigen Gesprächen mit Kurz-Pitches hatten die Unternehmen die Gelegenheit, direkt mit mehreren Startups potenzielle Anknüpfungspunkte und gemeinsame Projekte auszuloten. Das kuratierte Matching-Format erwies sich dabei als effektives Instrument zur Förderung konkreter Kooperationen zwischen Mittelstand und Startups. So kamen beispielsweise BHS Corrugated und trinnovative zusammen. Das Startup trinnovative fungiert als agiler Entwicklungspartner für digitale Innovationslösungen. Dabei gelten die frühzeitige Einbindung aller relevanten Beteiligten und ein kontinuierlicher Austausch als zentrale Erfolgsfaktoren. Bereits



zwei konkrete Pilotprojekte wurden identifiziert und werden aktuell im Workshop-Format weiterentwickelt, mit dem Ziel, trinnovative im Anschluss mit der Prototypenentwicklung zu beauftragen. Langfristig soll das Startup als strategischer Entwicklungspartner für digitale Innovationsprojekte bei BHS Corrugated etabliert werden.

Ein weiteres Match gab es zwischen KERLING Kunststofftechnik und PCB Arts. Gemeinsam entwickeln sie eine Machine-Vision-Lösung zur automatisierten Qualitätskontrolle in der Fertigung. Das Ziel besteht darin, Defekte an Bauteilen in Echtzeit direkt „on the edge“, also ohne Cloud-Anbindung, zu erkennen. PCB Arts ist für die vollständige Umsetzung verantwortlich und zentraler Ansprechpartner für alle technischen Komponenten – von der Kamera und Beleuchtung bis hin zum neuronalen Netz. Trotz mehrfacher Anpassungen an der Fertigungsmaschine konnte durch enge Abstimmung eine funktionsfähige Lösung realisiert werden, die sich mittlerweile in der finalen Phase befindet: Das System ist bereits im Zielprozess integriert, letzte KI-Optimierungen laufen.

Fazit: Mit dem „B2B Demo Day“ und den „Kooperationsgesprächen“ wurde eine neue Plattform geschaffen, die insbesondere dem Mittelstand zielgenau Zugang zu technologischer Innovation ermöglicht. Nach der positiven Resonanz und den tollen Ergebnissen, werden die Formate mit bis zu 6 Veranstaltungen pro Jahr fortgesetzt.

Save the Date:

Der nächste Demo Day findet am **12.11.2025** in **Nürnberg** statt.

.....



Jetzt anmelden unter
<https://mittelstand-startups.baystartup.de/>



Hörbar innovativ:

Die Top 3 der Advanced Electronics Challenge im Podcast

Wie gelingt es Startups, mit Hardware-Innovationen echte Probleme zu lösen – und dabei Jury und Publikum zu begeistern? In einer dreiteiligen Podcast-Reihe stellt Avnet Silica gemeinsam mit seinen Partnern Renesas und Altium die drei Erstplatzierten der Advanced Electronics Challenge 2025 vor. Die Episoden geben einen Einblick in die Visionen, Technologien und persönlichen Geschichten der vielversprechendsten Hardware-Startups des Wettbewerbs.

Die Advanced Electronics Challenge wurde in Kooperation mit BayStartUP ins Leben gerufen, um technologieorientierten Gründungen eine Bühne zu bieten, die nicht nur mit Ideen, sondern mit funktionalen, marktnahen Produkten überzeugen. Die Jury aus Expert*innen für Technologie, Venture Capital und Marketing wählte die drei besten Teams aus über 50 Bewerbungen. Ihre Geschichten erzählen wir jetzt – im Podcastformat.

Wasser neu denken mit CiX Greentech

Den Auftakt macht CiX Greentech, die mit ihrer innovativen Wasseraufbereitungstechnologie den dritten Platz belegten. Timo Fromm und Rudolf Borchardt berichten, wie ihr Startup mithilfe von Diamantelektroden und Strom selbst hartnäckige Mikroschadstoffe wie PFAS, Hormone und Viren aus Abwässern entfernt. Was nach Forschungslabor klingt, ist längst marktreif: Das System ist kompakt, energieeffizient und sofort einsetzbar – ein echter Gamechanger für Wasserqualität und Umweltschutz.

Zyklusgerechte Innovation mit Belle Health

Belle Health sichert sich den zweiten Platz – das Femtech-Startup widmet sich den gesundheitlichen Auswirkungen hormoneller Veränderungen bei Frauen. Die Gründerin

Victoria Schöffel und der Mitgründer Rafael Schaidler stellen eine Kombination aus einem Smart-Ring und Therapie-App vor, die Frauen darin unterstützt, Symptome des prämenstruellen dysphorischen Syndroms (PMDD) besser nachzuvollziehen und zu behandeln. Grundlage bilden Echtzeitdaten und evidenzbasierte psychologische Ansätze.

Leise Revolution mit Hydronauten

Den ersten Platz belegt Hydronauten mit einer Technologie, die im Hintergrund Großes bewirkt: Ihre „Quiet Hydro Technology“ nutzt Prinzipien der aktiven Geräuschunterdrückung, um Pumpensysteme nicht nur leiser, sondern auch deutlich energieeffizienter zu machen. CEO Johannes Büker und CTO Paul Werner zeigen im Gespräch auf, wie ihre Lösung bis zu 30 % Strom spart, Vibrationen reduziert und sogar zur Netzstabilisierung bei erneuerbaren Energien beitragen kann – eine stille Innovation mit großer Wirkung.

Die drei Episoden machen deutlich: Hardware-Innovation lebt – und sie braucht mehr als nur eine gute Idee. Sie erfordert technisches Können, Marktnähe, Mut und Partner, die fördern statt fordern. Genau dafür steht die Advanced Electronics Challenge. Die Podcast-Reihe „We Talk IoT“ von Avnet Silica macht diese Reise nun hörbar – für Gründer*innen, Investoren und alle, die sich für die Zukunft der Elektronik begeistern.

Jetzt alle Folgen von
„We Talk IoT“ abrufen!



Events und Termine

Wir freuen uns auf persönliche Begegnungen und spannende Ideen!

VERANSTALTUNG

			
Startup Demo Night	13.11.2025	18:00-22:00	Nürnberg
Startup Demo Night	12.03.2026	18:00-22:00	Nürnberg
VentureCon	20.05.2026	12:00-17:30	München
Startup Demo Night	20.05.2026	18:00-22:00	München

BAYERISCHE BUSINESSPLAN WETTBEWERBE

Abgabe-Deadlines

Phase 1	13.01.2026
Phase 2	24.03.2026
Phase 3	09.06.2026

Prämierungen



12.03.2026
06. oder 07.05.2026
29.07.2026

Prämierungen



04.03.2026
20.05.2026
22. oder 23.07.2026

Jetzt registrieren und Infos erhalten: www.baystartup.de/businessplan-wettbewerbe

Alle Termine unter Vorbehalt, aktuelle Informationen unter: www.baystartup.de/termine

Fördervereine Innovatives Unternehmertum – Mitglied werden

Hinter BayStartUP stehen als Gesellschafter zwei Fördervereine mit Mitgliedern aus der bayerischen Wirtschaft und der Gründerszene. Gemeinsames Ziel ist es, die Gründung und das Wachstum von bayerischen Unternehmen zu fördern.

Wir freuen uns über neue Mitglieder, von Startups über Kommunen bis hin zu etablierten Unternehmen aus der Region! Als Mitglied im süd- oder nordbayerischen Förderverein tragen Sie die Unterstützungsangebote durch BayStartUP mit.

Sie können über die Mitgliederversammlungen unsere Aktivitäten mitgestalten und Details über Startup-Förderung erfahren. Dabei profitieren Sie vom starken Netzwerk der Vereinsmitglieder in ganz Bayern.

Informationen und Mitgliedsanträge unter www.baystartup.de/baystartup/unsere-foerdervereine

Ein Dankeschön an unsere Partner 2024 / 2025



AVNET SILICA

BayBG Venture Capital

Bayern Kapital
Venture Capital für Bayern

NÜRNBERG MESSE

ODDO BHF

Pape & Co.
Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung

DIEHL Ventures

Steuerteam Landsberg | München
Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung

EXIST | Existenzgründungen aus der Wissenschaft

Versicherungskammer Bayern
Versicherungs- und Vorsorgevermittlung GmbH

High-Tech Gründerfonds

Weickmann & Weickmann | Patent- und Rechtsanwälte

Osborne Clarke

Winter Brandl | Patentanwälte

Sparkasse Nürnberg

Fördervereine Innovatives Unternehmertum
Nordbayern und Südbayern e.V.

Stadtsparkasse München

