Ausgabe 01 | 2019

startUPdate

Das Startup Magazin für Bayern

Startups im Rennen um die Mobilität von morgen

Sieger der Bayerischen Businessplan Wettbewerbe, Phase 1 | Seite 12

Aktuelle BayStartUP Finanzierungszahlen | Seite 26

givve: ein halbes Jahr nach dem 20 Millionen-Exit | Seite 28

BayStartUP

Inhalt

Editorial 3

Grußwort Hubert Aiwanger: Gerade in guten Zeiten Unternehmen gründen 4

Titelthema

Startups im Rennen um die Mobilität von morgen 5

Interview mit Tobias Wagner, Co-Founder ChargeX 6

Interview mit Florian Bachheibl, Geschäftsführer von Volabo 9

HVB: Wir tun viel dafür, dass wir für Startups ein guter Partner sind 10

InnoEnergy: Kontakte, Netzwerk, Expertise 11

Phase 1 der Bayerischen Businessplan Wettbewerbe 2019

Sieger und Nominierte im Münchener Businessplan Wettbewerb 12

Sieger und Nominierte im Businessplan Wettbewerb Nordbayern 16

Sieger und Nominierte im Businessplan Wettbewerb ideenReich 20

NürnbergMesse: Der ideale Start 22

Siemens: Fertigung mit Köpfchen 23

LfA: Erfolgreich gründen 24

AVNET: IoT und Konnektivität verändern die Lebens- und Arbeitswelt 25

EXIST: Mit EXIST auf dem Weg zur Mobilität 25

BayStartUP Finanzierungszahlen 26

Aktuelle Finanzierungsrunden 27

givve: ein halbes Jahr nach dem 20 Millionen-Exit 28

Exit für den HTGF bei Munich General Insurance Services 30

Highlight-Events / Unsere nächsten Workshoptermine 31

Impressum

Herausgeber: BayStartUp GmbH
Geschäftsführer: Dr. Carsten Rudolph
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
Leitung: Thyra Andresen | V.i.S.d.P.: Dr. Carsten Rudolph
Design: creationell.de | Druck: panta rhei c. m. | © BayStartUp GmbH

Phase 1 bei den Bayerischen Businessplan Wettbewerben

Phase 1 mit 255 Teilnehmer-Teams

Mit 255 Startups aus ganz Bayern legte die neue Wettbewerbs-Saison 2019 in der ersten Phase einen starken Start hin. Der Münchener Businessplan Wettbewerb liegt mit 129 Teilnehmern nah an der Rekordmarke aus dem Vorjahr, die Teilnehmerzahlen in Nordbayern steigen mit 84 eingereichten Businessplänen leicht an. 47% der Einreichungen haben einen klaren digitalen Schwerpunkt mit IT sowie IKT-nahen Themen, der Bereich Technologien steigt um rund 10% auf 25%. Aus den Bereichen Life Sciences und Dienstleistungen kamen 10% bzw. 18% der eingereichten Geschäftspläne. Weiter geht es bei den Bayerischen Businessplan Wettbewerben mit der Phase 2, bei der sich Startups noch bis 26. März 2019 bewerben können. Neben den Teilnehmern aus Phase 1 sind auch Neueinsteiger herzlich willkommen!

BEWERBUNGEN PHASE 2 BIS 26. MÄRZ
www.baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe.html

Erste internationale Venture Conference & Startup Demo Night am 21.5. in München

BayStartUP öffnet in Kooperation mit Invest in Bavaria und den Business Angels Europe erstmals die Türen für internationale Startups und Kapitalgeber. Was Sie hier erwartet, sowie detaillierte Informationen zu Startup-Bewerbungen, Tickets für Investoren und Corporates finden Sie auf www.venturecon-bavaria.com. Am Abend desselben Tages findet die nächste Münchener Startup Demo Night statt – besuchen Sie uns und rund 70 Startups in der Tonhalle, Anmeldungen sind ab sofort möglich über www.baystartup.de/termine. Nutzen Sie die Gelegenheit, alle Produkte der Startups auszuprobieren und die Teams kennenzulernen. Wir freuen uns auf Ideen aus allen Branchen – von High Tech, Bio Scienes, IoT über Mobilität und Lifestyle bis hin zu Gesundheit oder Sport.

www.venturecon-bavaria.com
www.baystartup.de/termine

Liebe Leser,

diese Ausgabe von startUPdate steht unter dem Titel „Startups im Rennen um die Mobilität von morgen“. Viele Millionen fließen in diesen Bereich, von den Medien werden Flugtaxis, Drohnenlieferdienste, eScooter und Park-Apps mit einer enormen Spannbreite von Euphorie bis Resignation diskutiert. Wo so viel Bewegung drin ist – im wahrsten Sinne des Wortes – ergeben sich immer besondere Chancen für Startups, ob durch neue Technologien oder Innovationen und Disruptionen in den Geschäftsmodellen.

Auch bayerische Startups sind bei der Entwicklung von neuen Geschäftsmodellen im Rennen um die Mobilität von morgen ganz vorne mit dabei. Sie integrieren Bekanntes und Bewährtes und machen das, was da ist, ein Stück besser. Startups können ausprobieren, können sehr flexibel und ohne Rücksicht auf die Historie agieren und so wirklich Neues hervorbringen. Genau da bieten sich auch Chancen für die Kooperation mit Konzernen und Unternehmen, die seit langer Zeit erfolgreich zeigen, dass sie ihren Markt kennen. Auch wir bei BayStartUP arbeiten zunehmend mit etablierten Unternehmen gerade aus dem bayerischen Mittelstand zusammen, um Startups und etablierte Unternehmen gezielt zusammenzubringen. Richtig vorbereitet und gemacht (!) haben solche Kooperationen das Potenzial, Startups schneller wachsen zu lassen und den etablierten Unternehmen den oft erhofften Innovationsschub zu liefern.

Unsere Finanzierungen bewegten sich mit rund 50 finanzierten Startups und 62 Mio. Euro im letzten Geschäftsjahr wieder auf einem sehr guten Niveau. Doch was sind 62 Mio. Euro wert angesichts von dreistelligen Finanzierungsrunden einzelner Unternehmen? Das BayStartUP Investoren-Netzwerk konzentriert sich auf die frühen Phasen der Startup-Entwicklung, hier setzen wir mit unserer Unterstützung an und legen so die Grundlage für weiteres Wachstum. Ohne diese Anfangsfinanzierung gelingt nur selten ein kraftvoller Start. Dass sich die Unternehmen gut entwickeln, zeigt sich daran, dass Startups, die vor einigen Jahren über unser Netzwerk finanziert wurden, inzwischen einige Hundert Millionen einsammeln. Allein die Finanzierungsrunden von Celonis, NavVis, Konux und eGym machten 2018 rund 100 Mio. Euro aus. Dass auch die Investoren profitieren, zeigt sich an erfolgreichen Exits wie dem von givve im letzten Jahr sowie jüngst von mobilversichert.

Insofern freue ich mich auf ein spannendes Jahr 2019 im Kreislauf des Startup-Geschehens,

Ihr

Dr. Carsten Rudolph

Gerade in guten Zeiten Unternehmen gründen

Innovation ist ein wichtiger Bestandteil und Treiber einer stabilen und zukunftsfähigen Wirtschaft. Startups und traditionelle Gründer tragen einen entscheidenden Teil dazu bei, dass neue Ansätze, Ideen, Technologien und Geschäftsmodelle umgesetzt werden. Das Bayerische Wirtschaftsministerium unterstützt Gründerinnen und Gründer, um eine Basis für eine erfolgreiche Wirtschaft zu legen.

Bayern ist der Wirtschaftsmotor Deutschlands und hat das Potenzial, auch Gründerland Nummer 1 zu werden. Wie kaum ein anderer Standort haben wir die Möglichkeit, Gründer und Anwenderindustrie sowie Wissenschaft und Forschung miteinander zu vernetzen und zu mobilisieren. Die Struktur der Unternehmen im Freistaat reicht von internationalen Technologiekonzernen über Mittelständler und traditionelle Gründer bis hin zu innovativen Startups. Internationale Labs und Hochschulen ergänzen das Umfeld ebenso wie unsere weltweit anerkannte Wissenschafts- und Forschungslandschaft, exzellente Universitäten, Netzwerke, Zugang zu Kapital und Plattformen. Diese optimale wirtschaftliche Umgebung ist nur einer von vielen Gründen, in Bayern das Wagnis einer Gründung einzugehen.

Gründerland Bayern stärken und ausbauen

Als neuer Wirtschaftsminister in Bayern ist es meine Aufgabe, Unternehmen im Freistaat die bestmöglichen Voraussetzungen für gesundes Wachstum zu schaffen und die bestehenden guten Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Lage aufrechtzuhalten und auszubauen. Unsere Betriebe und Firmen laufen stabil, aber wir brauchen mehr Neugründungen mit Innovationspotenzial. Hier spielt BayStartUP eine zentrale Rolle - das Netzwerk gehört zu den wichtigsten Anlaufstellen in Bayern für Startups auf Kapitalsuche. Es richtet sich mit seinen Angeboten gezielt an wachstumsorientierte Startups, Investoren und Industrieunternehmen.

Es muss in Bayern möglich sein, Startup-Unternehmen zu gründen unabhängig davon, ob sich die Gründer in einem Ballungszentrum oder auf dem Land befinden. Das gilt besonders für Hightech Gründungen, die enormes Potenzial aufweisen. Die Aktivitäten der Initiative Gründerland Bayern mit den Digitalen Gründerzentren in allen bayerischen Regionen sind dafür ein wichtiger Baustein.

DGZ als Katalysatoren für Bayerns Startup-Ökosystem

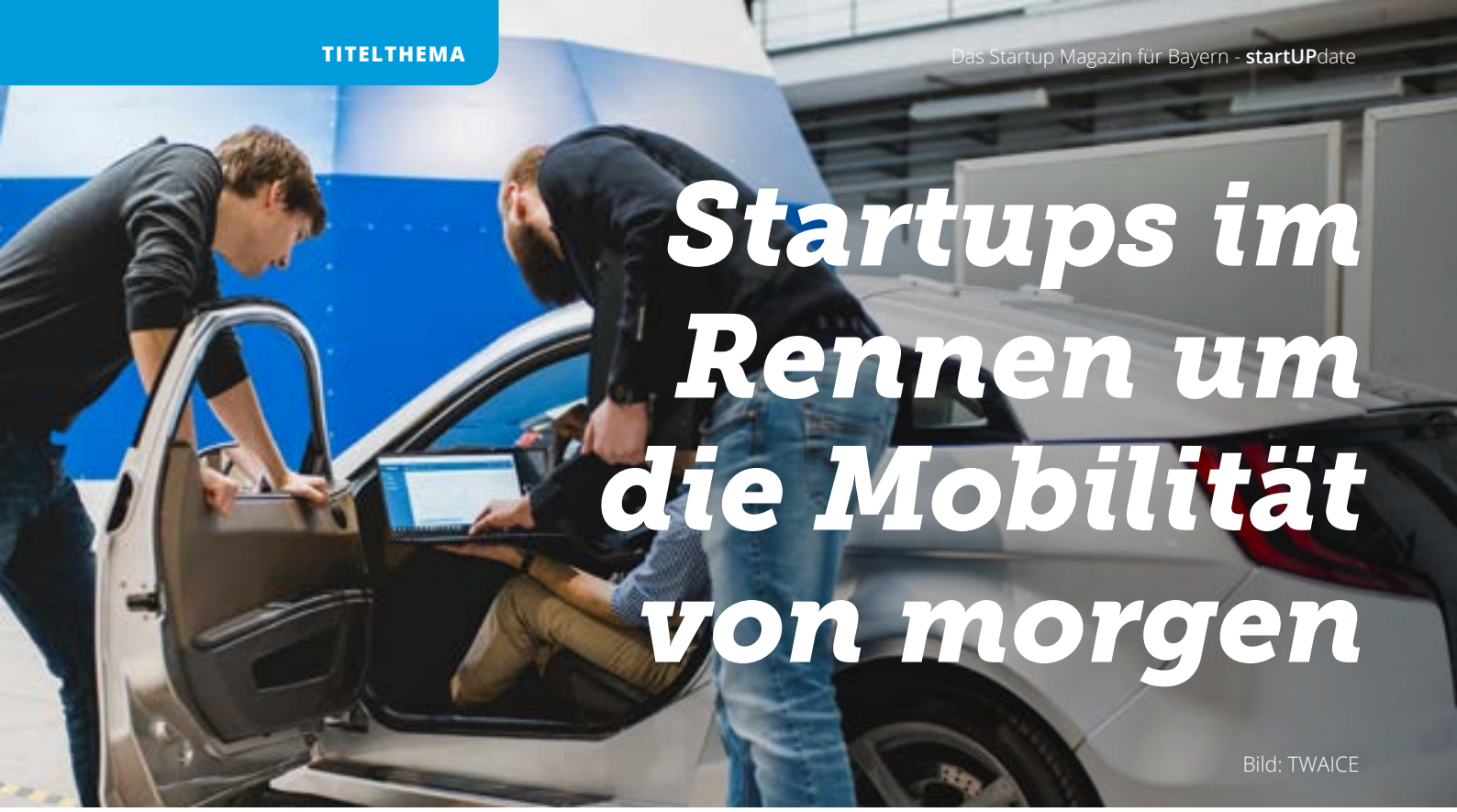
Insgesamt setzen wir über 330 Millionen Euro in den Jahren 2015 bis 2020 allein im Rahmen der Initiative Gründerland Bayern ein. Ebenso setzen wir im Bereich der Digitalisierung auf Gründerzentren. Ab diesem Jahr werden wir in allen Regierungsbezirken jeweils ein weiteres Digitales Gründerzentrum außerhalb der Ballungsräume einrichten. Diese werden sich ideal in unsere Gründerlandschaft einfügen.

Dass das Konzept funktioniert, zeigt die aktuelle Finanzierungsrunde des eHealth-Startups 8sense aus dem Stellwerk18 in Rosenheim, die auch dank der sehr guten Arbeit des BayStartUP Investoren-Netzwerks zu Stande kam.

Damit der Freistaat auch in Zukunft zu den stärksten Wirtschaftsregionen zählt, werden wir innovatives Unternehmertum konsequent weiter stärken. Die Startchancen für neue, frische Ideen sind derzeit besonders gut. Wer den Weg in die Selbständigkeit wagt oder auch sich durch eine gewerbliche Tätigkeit etwas dazuverdient, kurbelt die Wirtschaft an und kann mit unserer Unterstützung rechnen.

Es grüßt Sie herzlich, Ihr

Hubert Aiwanger
Bayerischer Staatsminister für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie



Startups im Rennen um die Mobilität von morgen

Bild: TWAICE

Pferd, Kutsche, Auto, Flugtaxi: der Startschuss für das Rennen um die Mobilität der Zukunft fiel schon lange vor der Idee, Fortbewegungsmitteln einen elektrischen Antrieb zu verpassen oder Privatpersonen in der Luft von A nach B zu transportieren. Egal ob auf globaler oder regionaler Ebene – eine Vielzahl an Interessen und Innovationen macht den Ausblick spannend wie nie, wie wir uns in Zukunft fortbewegen. Die Ziellinie ist noch nicht in Sicht, aber interessante Etappen mit Startup-Beteiligung sind garantiert.

Das Rennen um die Mobilität von morgen ist eines, an dem Teilnehmer aus verschiedensten Bereichen aus Wirtschaft und Gesellschaft teilnehmen, zur Diskussion steht alles von neuen Antrieben und Fortbewegungsmitteln über effiziente Energiespeicherlösungen, vernetzte Mobilität oder dem autonomen Fahren bis hin zu Car- und Bikesharingmodellen. Startups sind in dieser Diskussion mittendrin und bringen uns die Zukunft mit neuen Ideen und Geschäftsmodellen ein Stück näher. Wir stellen spannende Lösungen von Teams aus unserem Netzwerk vor.

„Die Zukunft ist elektrisch“

Mit dem Lufttaxi schnell ins nächste Krankenhaus, oder die dringende Blutspende zum Unfallort: als Weltpremiere wurde kürzlich in Ingolstadt ein viersitziges, elektrisches Luftfahrzeug präsentiert. Im Rahmen der EU-Initiative Urban Air Mobility sollen auch Passagiere in Großstädten zukünftig, mit Lufttaxis, auf festen Routen zu wichtigen Zielen gebracht werden. Science Fiction und Wunschdenken? Nicht nur große Flugzeughersteller, auch Startups wie Lillium arbeiten am Traum vom ökonomisch und ökologisch effizienten Fliegen. Und sehen in den kleinen Fluggeräten einen Zukunftsmarkt. Elektromobilität ist in diesem Zusammenhang wohl eines der wichtigste Schlagworte. „Neben den Megatrends wie Carsharing oder autonomes Fahren ist aus unserer Sicht die Elektrifizierung des Straßenverkehrs besonders wichtig, weil sie einen maßgeblichen Beitrag zur Energiewende liefern kann. Sie ist eine wichtige Chance, Emissionen im Verkehrssektor schnell zu senken“, sagt Tobias Wagner, Co-Founder von ChargeX. „Die Zukunft ist für uns ganz klar elektrisch“. Mit einer innovativen Ladeinfrastruktur, deren Entwicklung durch eine aktuelle Finanzierungsrunde gesichert ist, will ChargeX das Aufladen von e-Autos erleichtern. Zielgruppe sind Immobilienbesitzer oder Unternehmen mit Elektroautos in der Dienstwagenflotte. Das Team sagt: viel wichtiger als ein Durchbruch der Ladeinfrastruktur im öffentlichen Raum sei es, Autos kosteneffizient und netzdienlich dort zu laden, wo sie ohnehin die meiste Zeit stehen. Und das ist eben zu Hause und am Arbeitsplatz. Das mache immerhin 80% aller Ladevorgänge aus.

Von der Ladesäule auf die Straße: in München arbeitet das Startup Sono Motors an einem Elektroauto, das viele Themen der modernen Mobilität vereinen soll. Das Auto selbst ist dabei nur ein Teil des Mobilitätskonzepts, das neben dem Thema Elektromobilität auch Ansätze wie Carsharing und Ridesharing integriert. Die Serienproduktion ist für die zweite Jahreshälfte 2019 avisiert und in Kooperation mit einem europäischen Auftragsfertiger geplant. Allerdings: seit Start der letzten Finanzierungsrunde im Herbst 2018 musste Sono Motors eingestehen, dass die Akkus im bislang einzigen Modell Sion doppelt so teuer werden als angekündigt.

Mit digitalen Zwillingen den Akku optimieren

Bis zur Hälfte der Kosten für ein e-Auto liegt in dessen Akku. Wie rentabel ein solches Fahrzeug am Ende ist, hängt entscheidend davon ab, wie gut seine Batterie genutzt werden kann. Die muss aktuell meist noch bereits bei 70% bis 80% ihrer Kapazität ausgetauscht werden, um eine zuverlässige Funktionsweise zu garantieren. Allerdings lässt sich ihr genauer Zustand und ihre Restlebensdauer bislang noch nicht genau bestimmen. Das Startup TWAICE hat eine Software entwickelt, die das ändern will. Mit Hilfe von digitalen Zwillingen informiert das Programm präzise über den Gesundheitszustand einer Lithium-Ionen-Batterie. Die Analyse der Batterien erfolgt online und cloud-basiert, das System kann u. A. die Batterielebensdauer vorhersagen und optimieren, Fehler in Batteriesystemen werden frühzeitig erkannt. Durch eine zusätzliche Optimierung von Betriebsstrategie, Ladevorgängen und Betriebsgrenzen der Batterien kann die Lösung von TWAICE eine erhebliche Verlängerung der Batterie-Lebensdauer erreichen. Betreiber von elektrischen Fahrzeugflotten können damit die Gesamtkosten ihres Betriebs um bis zu 25 Prozent senken.

Auch Volabo geht das Thema Effizienz an, und zwar über einen innovativen Antrieb. Anstelle von Kupferwicklungen im Stator verwendet das Team Aluminiumstäbe, die einseitig über einen Kurzschlussring abgeschlossen sind und einen Statorkäfig bilden. Das ISCAD („Intelligent Stator Cage Drive“) getaufte System kann entgegen herkömmlichen e-Antrieben in jedem Betriebspunkt einen maximalen Wirkungsgrad erzielen. „Das schaffen wir, indem wir den Motor intelligent machen: die Stäbe unseres Stators können durch eine Software individuell angesteuert werden. Der Motor kann sich bei uns permanent an das Lastprofil anpassen und somit eine bessere Ausnutzung der verfüg-

ChargeX

INTERVIEW MIT

Tobias Wagner, Co-Founder ChargeX

e-Ladestationen kennt man vom Straßenrand: Auto hinstellen, laden, weiterfahren. Mit einer eher langsameren Lade-Variante beschäftigt sich ChargeX. Das Unternehmen hat sich das Prinzip des Mehrfachsteckers als Vorbild genommen, um es dann auf das Laden von e-Autos zu übertragen.

Euer Pitch: Wer seid ihr und was macht ihr?

Wir entwickeln ein modulares Ladesystem, das speziell auf das Laden in Tiefgaragen oder beim Arbeitgeber ausgelegt ist. Es funktioniert wie eine Art Mehrfachsteckdose. Autos benötigen für ihre tägliche Mobilität nur eine vergleichsweise geringe Energiemenge. Überall vollwertige und somit teure Ladepunkte zu installieren ist viel zu kompliziert. Unser System beginnt mit einem Startmodul, das am Netz integriert wird und das erweitert werden kann. Die Fahrzeuge werden dann zeitversetzt und bedarfsorientiert aufgeladen und der verfügbare Netzanschluss wird nicht überlastet.

Was habt ihr mit der Mobilität von morgen zu tun?

Wir arbeiten daran, dass man mit deutlich weniger Investment und intelligenter Steuerung der Ladevorgänge mehr Ladestationen an Orten aufbauen kann, an denen der Energieanschluss begrenzt ist. Unsere Vision ist es eine Ladeinfrastruktur zu entwickeln, die den Menschen Zugang zur Elektromobilität ermöglicht. Wenn es eine Vielzahl von Lademöglichkeiten gibt und den Menschen bewusst wird, wie ihre alltägliche Mobilität aussieht, können wir die Mobilität der Zukunft bereits heute erleben.

Wer sind eure Mitbewerber?

Bei AC-Ladestationen gibt es bereits einige Anbieter. Die Konkurrenz setzt allerdings auf teure, intelligente Einzelladestationen. Wir entwickeln dagegen das erste vollwertige Komplettsystem mit mehreren Ladepunkten. Denn sobald das Startmodul am Netz angeschlossen ist, kann dieses um beliebig viele Erweiterungsmodule Plug&Play erweitert werden. Geladen wird sequentiell auf Basis eines intelligenten Ladealgorithmus, der dabei individuelle Mobilitätsdaten berücksichtigt und bedarfsorientiert die Fahrzeuge auflädt. Und genau so eine Lösung fehlt am Markt.

Was ist für die weitere Entwicklung im Mobilitätsbereich besonders wichtig?

Für uns ist die Elektrifizierung des Verkehrssektors der Schritt, der am schnellsten passieren muss. Daher soll unsere Lösung vor allem kurz- bis mittelfristig die Elektromobilität bei ihrem Durchbruch unterstützen. Wir wollen, dass unser System zur Benchmark in Tiefgaragen wird. Und das nicht in mehreren Jahrzehnten, sondern bereits innerhalb der nächsten 5 Jahre.

Bild: ChargeX

baren Batteriekapazität erreichen," sagt Florian Bachheibl, Geschäftsführer von Volabo. Die ‚Mobilität von Morgen' bedeutet für uns ganz klar vernetzte, autonom fahrende Fahrzeuge mit elektrischen, intrinsisch sicheren 48 V Antrieben."

Sensorik für Navigation und autonomes Fahren

Der Trend zur Urbanisierung formt heute schon die Schwerpunkte von Innovationen im Mobilitätsbereich. Ein wesentlicher Teil neuer Konzepte ist für die Stadt ausgelegt. Ein Grund, der für den urbanen Fokus häufig angebracht wird: mit der bestehenden Infrastruktur und traditionellen Mobilitätskonzepten ließe sich der massive Anstieg an Fahrzeugen kaum bewältigen. Autonomes Fahren ist eine Möglichkeit, unseren Verkehr effizienter zu gestalten. Das gilt auch für ländliche Regionen: sich autonom bewegende Fahrzeuge könnten hier eher dünne Verkehrsanbindungen überbrücken.

Viele Startups bringen gerade im Bereich Sensorik und Imaging echte Innovationen auf den Markt, die Voraussetzung für die Weiterentwicklung dieses Bereichs sind. Spannende Beispiele sind mehrfach ausgezeichnete Teams wie das Unternehmen Toposens, das einen 3D-Ultrasound-Sensor zum Erfassen, Zählen und Verfolgen von Objekten entwickelt hat, oder TerraLoupe, die Geobilddaten mittels Deep Learning ermitteln und so automatisiert ein digitales Abbild der Umwelt mit all ihren Informationen abbilden können.

„Damit Fahrzeuge selbstständig navigieren können, müssen sie ihre Umwelt erfassen. Was für uns Menschen die Augen sind, sind für selbstfahrende Fahrzeuge Sensoren", sagt Blickfeld-Geschäftsführer Mathias Müller. Sein Unternehmen baut LiDAR-Sensoren, eine laserbasierte Sensortechnologie. „LiDAR gilt als die Schlüsseltechnologie für den Schritt in die neue Mobilität," so Müller. Dabei handelt es sich um eine bereits vor längerer Zeit erfundene Methode zur optischen Abstands- und Geschwindigkeitsmessung. Blickfeld hat es geschafft, den herkömmlichen LiDAR-Aufbau deutlich zu vereinfachen und eine Kernkomponente neu erfunden. Die Innovation des Unternehmens beruht auf einem in Halbleiter-Technologie gefertigten Mikrospiegel, der durch eine besondere Fertigung skalierbar zu produzieren ist. Das Ergebnis ist ein sehr kleiner und leistungsfähiger Sensor, der einen wichtigen Baustein für die Sensorik autonom fahrender Fahrzeuge darstellt.

Für Startups gilt: Nischen besetzen, denn der Weg zum vollautonomen Fahrzeug ist lang

„Bei aller Begeisterung für zukünftige autonome (und irgendwann auch fliegende) Pkws auf unseren Straßen sehen wir weiterhin nur eine schrittweise Entwicklung hin zu einer großen Zahl von sich vollautonom bewegenden Fahrzeugen im allgemeinen Straßenverkehr", sagt Robert Gallenberger, Partner bei btov. Der VC zählt zu den europäischen Gesellschaften, die auch in Technologien aus dem Bereich moderne Mobilität investieren. „Viele Technologie-Startups im Bereich autonomes Fahren präsentieren uns moderne Geschäftsmodelle auf Basis monatlich wiederkehrender Umsätze pro Auto im Feld. Es ist allerdings fraglich, inwiefern diese Modelle gegenüber den etablierten Automobil OEMs bzw. den Tier1 Lieferanten als Kundengruppe wirklich durchsetzbar sein werden," sagt er.

Trotz des potentiell enormen Gesamtmarktpotentials von autonomen Fahrzeugen gäbe es auch substantielle Unsicherheiten, was das reale Umsatzpotential von Startups anbelangt. „Jedoch gibt es neben dem öffentlichen Straßenverkehr eine relevante Zahl von Nischen, in denen sich vollautonom fahrende Fahrzeuge deutlich schneller durchsetzen können. Startups, die diese Nischen besetzen um kurz bis mittelfristig nicht nur gutes Umsatzwachstum zu generieren sondern auch ‚real world'-Erfahrungen mit autonomen Fahrzeugen sammeln, die weit über Testflotten hinausgehen, finden wir besonders interessant."

Elektrifizierung gerade im Freizeit-Bereich

Ein Markt, in den elektronische Antriebe mit großer Dynamik bereits heute vordringen, ist der mobile Freizeit- und Fahrradmarkt. „Die positive Entwicklung bei der Elektrifizierung von Fahrrädern ist aus unserer Sicht nur logisch", erklärt Fazua-Geschäftsführer Johannes Biechele. „Im Freizeitbereich erreichen Fahrer Orte, die vorher nicht möglich gewesen wären und gerade in der Stadt wird das Fahrrad durch den Antrieb mehr und mehr zum Ersatz des Autos. Durch technische Entwicklungen können diese Vorteile noch weiter ausgebaut werden." Das Team von Johannes Biechele und Fabian Reuter hat es auch mit Unterstützung des BayStartUP Investoren-Netzwerks geschafft, seine e-Antriebe fest im

Elektomobilität erobert den Freizeitbereich. Bild: Fazua

Handel zu verankern. Bekannte Kunden sind CUBE, Focus, Bianchi, Fantic und Pinarello. Der Ansatz von Fazua fokussiert sich auf eine optimale Verbindung zwischen Mensch und Maschine, die Fahrern das Gefühl vermittelt, selbst das Zentrum der Kraftentfaltung zu sein und nicht der Motor. Beim integrierbaren *evation* Antriebssystem verschwinden Akku und Motor beinahe unsichtbar im Unterrohr der Räder. Das kommt besonders bei sportlichen Radfahrern gut an, entsprechend positiv ist die Resonanz im Rennrad- und Performancebereich. Biechele ergänzt: „In Zukunft werden sicher auch Elektrokleinstfahrzeuge Einzug in das Mobilitätsverhalten finden. Über technische Entwicklungen in Kombination mit digitalen Lösungen wird sich ein Großteil der Bevölkerung im Kurzstrecken-Bereich elektrisch unterstützt fortbewegen."

Neue digitale Geschäftsmodelle

Weder Fazua noch Startups wie Ridetronic, die mit ihren ultraleichten Rädern ebenfalls im e-Bike-Bereich unterwegs sind, machen beim Thema Hardware halt. Beide erweitern ihre Systeme um eine digitale Ebene, die Mensch und Technologie stärker miteinander verbindet. So können Ridetronic-Besitzer die elektrische Unterstützung via Handy an ihre Bedürfnisse anpassen und zum Beispiel Unterstützungs-Profile für bestimmte Strecken anlegen, Akkustand und Geschwindigkeit ablesen und sich zum Ziel navigieren lassen. Über die FAZUA-App erhalten Radfahrer Zugriff auf Daten, die ihnen Informationen über ihr Training und den Zustand ihres Fahrrads geben. Neben den Standardfunktionen wie Tachometer, GPS-Tracking, Navigation und einem technischen Überblick über den Zustand der Batterien können Fahrten mit Freunden geteilt werden, es gibt zudem eine direkten Zugang zum Fazua Service. Erweitert wird der Ansatz von Fazua durch die Anbindung des Systems an eine OEM-Plattform. Den OEM-Kunden die Möglichkeit zu geben, direkt mit ihren Fahrern zu kommunizieren, wird dabei ein wesentliches Merkmal für zukünftige Geschäftsmodelle sein.

> „Die neuen Trends ziehen eine tiefgreifende Änderung von Geschäftsmodellen nach sich, die sich am ‚Fit-for-Purpose' orientieren. Der Wettkampf der Scooter-Startups ist nur der Anfang einer neuer Fundraisingwelle."
>
> ***Dr. Tanja Emmerling***
> *Principal High-Tech Gründerfonds*

Softwarelösungen für inter- und multimodales Reisen

Bei neuen Lösungen geht es also nicht immer nur um die reine Fortbewegung – im Fokus der Startups stehen auch Geschäftsmodelle für Dienstleistungen und die Art, wie Verkehrsmittel miteinander verbunden werden. Die Idee: von der Bahn über Scooter und eBike ins Wochenende fahren, dank zunehmender Vernetzung. Konzepte, die unser Reiseverhalten effizienter und klimafreundlicher gestalten, werden derzeit stark von den Autoherstellern und den Betreibern der öffentlichen Nah- und Fernverkehre vorangetrieben. Allerdings: bei den übergreifenden Angeboten handelt es sich eher um Flickenteppich-Lösungen, die die Dienste der eigentlich dahinterstehenden Konzernmütter in den Vordergrund stellen.

Die Stiftung Warentest hatte in einem Produktvergleich 2018 „Qixxit" (Deutsche Bahn) als Sieger unter multimodalen Reiselösungen prämiert. Besonders überzeugt hatte die Tester eine Funktion, die die Reise von Tür zu Tür planen lässt. Doch ausgerechnet dieses Feature ist inzwischen passé, das heute zum Investment-Portfolio der Deutsche Bahn Digital Ventures GmbH gehörende Startup will europaweit expandieren und sich daher auf die Langstrecke konzentrieren. Die Wettbewerber Moovel (Daimler), Ally und FromAtoB – die 2009 noch als verkehrsmittelvergleich.de beim Münchener Businessplan Wettbewerb angetreten waren – mussten sich mit den hinteren Plätzen begnügen.

Einen bundesweiten Ansatz verfolgt die MVG als einer der Initiatoren der Brancheninitiative „Mobility Inside". Hier werden Softwarelösungen entwickelt und standardisiert, um eine Buchbarkeit von HandyTickets im ÖPNV deutschlandweit über eine App zu realisieren. Denn auch wenn bereits in vielen Verkehrsunternehmen und -verbünden Prozesse elektronisch abgebildet und Angebote bereits heute vernetzt sind, erfolgt dies lediglich auf lokaler Ebene oder innerhalb eines Verbundes. In einer Pilot-App für „Mobility Inside" will die MVG ermöglichen, dass ein Fahrgast beispielsweise ein Ticket von Frankfurt nach München buchen kann. Dieses setzt sich dann aus einem RMV, Deutsche Bahn und MVG Ticket zusammen. Der Kunde muss nur einen Bestellprozess abschließen und im Hintergrund werden die Einnahmen zwischen den drei Verkehrsunternehmen korrekt aufgeteilt.

Mobilität: Mehr als Elektro, und mehr als Stadt

Was passiert, wenn in der mehr oder weniger fernen Zukunft nach der Arbeit tausende Verkehrsteilnehmer in ihre autonomen Fahrzeuge steigen und gleichzeitig nach Hause wollen? Sparsame Elektroautos oder autonomes Fahren allein werden nicht dazu führen, die Zahl der Fahrzeuge auf den Straßen und Emission von Treibhausgasen deutlich zu verringern. Angesichts des weltweit steigenden Verkehrsaufkommens sind wirksamer Klimaschutz und Stauvermeidung nur möglich, wenn wir weniger Kilometer im eigenen Auto zurücklegen. Nimmt man die Bayerischen

Businessplan Wettbewerbe oder Startup Demo Nights als grobe Orientierung, tut sich in diesem Kontext im Startup-Bereich bisher jedoch eher wenig. Auch konzentrieren sich neue Mobilitätskonzepte vor allem auf die Ballungsräume. Kein Wunder, denn gerade hier erleben die Menschen Luftverschmutzung, Verkehr und Parkplatznot sehr intensiv. Dabei haben Startups mit neuen Lösungen in der Regel nicht die Motivation, noch mehr Fahrzeuge auf die Straßen zu bringen, sondern unser Unterwegssein wirklich zu erleichtern – und den Verzicht aufs eigene Auto.

Was den ländlichen Raum angeht untersucht das Projekt eE-Tour im Allgäu, wie sich „effiziente Elektromobilität und Tourismus" kombinieren lassen. Die Region zwischen Oberstdorf und Kempten ist dabei eine mehrerer Modellregionen des Nationalen Entwicklungsplans Elektromobilität der Bundesregierung. In dessen Rahmen untersucht man, wie sich Elektrofahrzeuge in den öffentlichen und individuellen Personenverkehr integrieren lassen. eE-Tour richtet sich dabei in erster Linie an die Urlauber in der Region, die in ihren Hotels Elektrofahrzeuge ausleihen und aufladen können. Als Fahrzeuge stehen nicht nur Autos, sondern auch Motorroller, Segways und Pedelecs zur Verfügung.

Noch in diesem Jahr sollen in Deutschland Elektro-Tretroller eine Zulassung für Straßen oder Gehwege bekommen. Sie gelten als umweltfreundlicher Lückenschluss zwischen öffentlichem Nahverkehr und dem Zielort von Pendlern und Reisenden und sollen vor allem kurze Autofahrten vermeiden helfen. Dass das Konzept funktioniert, zeigen Länder wie Österreich oder Schweden, in denen die e-Roller schon unterwegs sind. Startups fürs Roller-Sharing stehen schon in den Startlöchern, sie sind ein weiteres Puzzleteil für multi- und intramodales Unterwegssein. Eine Herausforderung für Reise- und Verkehrsappanbieter wird sein, die „letzten Meter" über den Roller ausreichend und international zu monetarisieren. Für Qixxit war das damals fehlende Geschäft ein Grund, seine Door2Door Funktion einzustellen.

Volabo

INTERVIEW MIT

Florian Bachheibl, Geschäftsführer von Volabo

Was uns morgen antreibt

Brennstoffzellen, e-Antrieb, Hybride – Autohersteller sind auf allen Ebenen dabei, neue Lösungen für Antriebe zu entwickeln. Dass man kein OEM sein muss, um technologisch ganz vorne dabei zu sein, zeigt Volabo.

Was ist das Besondere an eurer Technologie?

Wir haben den ersten e-Antrieb entwickelt, der hohe Leistungen bei sicheren Spannungen darstellen kann. Er ist dabei einfacher in der Fertigung, benötigt keine seltenen Erden und ist dennoch sehr effizient. Durch das niedrige Spannungsniveau von 48 Volt ist der ISCAD zudem intrinsisch elektrisch sicher – der Antrieb kann auch im Betrieb berührt werden.

Wie tragt ihr mit ISCAD zur Mobilität der Zukunft bei?

ISCAD revolutioniert die Elektromobilität! Konventionelle Elektroautos benötigen elektrische Antriebssysteme mit Batteriespannungen bis zu 800 V, um in Beschleunigung und Komfort den Verbrennern in nichts nachzustehen. Volabo stellt diesen Stand der Technik in Frage: wir machen extreme Performance (> 200 kW) bei sicheren Batteriespannungen möglich. Technologisch vereinfachen wir mit unserem Statorkäfig den Aufbau des Motors und ermöglichen so die Produktion günstiger Elektromotoren. Außerdem besteht bei uns seitens des Motors keine Abhängigkeit mehr zu den Monopolmärkten der seltenen Erden.

Welche Faktoren haben auf eure Vision von Mobilität einen besonderen Einfluss?

Das ist einserseits das Thema Umwelt und Ressourcen. Mobil zu sein, ist in der heutigen Gesellschaft ein Muss. Wie wir Mobilität heute leben ist jedoch nicht nachhaltig. Die Umweltbelastung ist zu groß und Erdöl ist ein fossiler Brennstoff, auf den wir nicht unbegrenzt zurückgreifen können. Außerdem sind Sicherheit und Kosten wichtige Aspekte. Heutige Elektroautos fahren mit Hochvoltsystemen, da hohe Leistungen bei niedrigen Spannungen bisher nicht realisiert werden konnten. Diese müssen jedoch aufwändig abgesichert werden und in Produktion, Wartung und Entsorgung müssen komplexe Schutzmaßnahmen ergriffen werden. Bei Niedervolt-Systemen könnten die Hersteller darauf verzichten und somit die Produktion sowie auch die Wartung deutlich vereinfachen.

Wir tun viel dafür, dass wir für Startups ein guter Partner sind

Elektrofahrzeuge sind im Kommen und rücken das Problem der flächendeckenden Lade-Infrastruktur in den Fokus. Die Lösung von MAGMENT: kontaktloses Laden – ob beim Parken oder beim Fahren. Dafür hat das Startup Magnet-Beton entwickelt, der Energieübertragung mit hoher Effizienz ermöglicht. Dadurch könnte ein neuer Standard entstehen: e-Fahrzeuge, die sich in Zukunft beim Fahren auf der Fahrbahn aufladen.

Wir haben Mauricio Esguerra, Gründer von MAGMENT, gefragt wie sein Team die Mobilität der Zukunft mitgestalten möchte und Julia Xanthopoulos aus dem Team Gründung und Nachfolge, wie ihn die HypoVereinsbank (HVB) dabei unterstützt.

Herr Esguerra, woran arbeitet MAGMENT gerade?

MAGMENT: Wir wollen kontaktloses Laden von Elektrofahrzeugen ermöglichen. Dafür haben wir unter Anderem ein so genanntes Retrofit-Kit entwickelt, mit dem man jede konventionelle zu einer kontaktlosen Ladestation aufrüsten kann. Unsere Pilotprojekte laufen, und wir erwarten, dass wir noch dieses Jahr in Serienproduktion gehen können.

Ihr wollt die Mobilität der Zukunft mitgestalten. Welche Rolle spielt euer Produkt dabei?

MAGMENT: Die Mobilität der Zukunft betrifft alle Fortbewegungsmittel – vom E-Bike bis zum Lkw. Dazu kommen Entwicklungen wie autonomes Fahren oder Smart Cities. Für all diese Entwicklungen brauchen wir eine funktionierende Infrastruktur. Und kontaktloses Laden ist dafür ganz wesentlich. Wir arbeiten auch an dynamischen kontaktlosen Ladesystemen wie eigenen Fahrspuren, auf denen man sein Fahrzeug beim Fahren aufladen kann, sowie Zukunftsprojekten wie dem Hyperloop.

Beim Banking habt ihr die HypoVereinsbank als Partner gewählt – warum?

MAGMENT: Wir hatten von Anfang an den Eindruck, das ist eine Startup-orientierte Bank, mit aufgeschlossenen Beratern, die sich auskennen und uns verstehen.

Frau Xanthopoulos, das hören Sie bestimmt gerne?

HVB: Das stimmt. Aber wir tun auch viel dafür, dass wir ein guter Partner sind. Wir haben ein Team, das auf Gründungsthemen spezialisiert ist. Wir hören genau hin, wenn es darum geht, was Gründer brauchen, und stellen uns entsprechend auf. So haben wir Deutschlands erste Onlineberatung speziell für Startups. Wir sind ortsunabhängig, per Telefon, E-Mail oder Videocall, schnell und unkompliziert für unsere Kunden zu erreichen.

Gründer haben oft nicht die Ressourcen, um Finanzen professionell zu managen. Was ist Ihnen bei einer Bank besonders wichtig?

MAGMENT: Da sind natürlich die Klassiker wie der Zahlungsverkehr. Für uns ist auch wichtig, dass wir bei typischen Startup-Fragen konkrete Antworten bekommen. Mit der HypoVereinsbank haben wir einen Partner gefunden, der uns auch auf Themen aufmerksam macht, an die wir nicht ausreichend gedacht haben.

Was sind Ihre nächsten Meilensteine und wie kann Sie die HypoVereinsbank dabei unterstützen?

MAGMENT: Da wir ab Februar 2019 mit mehreren Projekten starten, benötigen wir Kapital, um voll durchstarten zu können. Darüber hinaus müssen wir uns Gedanken zur effizienten Abwicklung unserer internationalen Transaktionen machen, um unseren Cashflow zu steuern. Denn wir sind schon auf dem Sprung zur Internationalisierung.

Was bietet die HypoVereinsbank den Startups außerhalb der Basisprodukte noch an?

HVB: Wir begleiten Startups bei der Internationalisierung, unterstützen bei der Investorensuche und haben verschiedene digitale Services im Angebot – von der Terminplanung über Recruiting bis zur Buchhaltung über unsere Kooperationspartner und noch vieles mehr.

JULIA XANTHOPOULOS
HVB TEAM GRÜNDUNG UND NACHFOLGE
julia.xanthopoulos@unicredit.de

WEITERE INFOS
www.hvb.de/gruendung

Kontakte, Netzwerk, Expertise

Seit 2010 hat InnoEnergy bereits mehr als 200 Startups aus dem Bereich nachhaltiger Energie-Innovationen unterstützt. Durch maßgeschneiderte Programme hilft InnoEnergy Startups, schneller und erfolgreicher an den Markt zu kommen. Wir haben mit dem Investor gesprochen.

Was ist der besondere Mehrwert, den InnoEnergy einem Startup bieten kann?

Startups haben mit InnoEnergy exzellente Chancen, weiteres Wachstumskapital zu erhalten und ein schnelles Wachstum zu realisieren. InnoEnergy ist nicht nur ein geduldiger, auf nachhaltige Energieinnovation spezialisierter Investor, sondern zusätzlich ein Partner mit einem sehr effektiven, europaweiten Netzwerk. Der aktive Einsatz dieses Netzwerks aus über 400 Partnern aus ganz Europa wird bei InnoEnergy aktiv gelebt, um den Startups möglichst effektiv mit den für sie relevanten Kontakten, vor allem zu Kunden, in Verbindung zu bringen. Des Weiteren verfügt InnoEnergy über eine eigene europaweit agierende Sales-Organisation. Ein von InnoEnergy unterstütztes Startup kann also davon ausgehen, bei dem Verkauf seiner Produkte in ganz Europa aktiv unterstützt zu werden. Schließlich kennt InnoEnergy die Motivationen, aber auch die Sorgen und Nöte von Gründern. Das gehört neben dem Fachwissen im Bereich Gründung, Finanzen und Energie-Innovationen zu dem wesentlichen Mehrwert, den InnoEnergy über eine effektive persönliche Betreuung bieten kann.

Was müssen Startups denn genau mitbringen, um aus Ihrer Sicht interessant zu sein?

Neben einer innovativen Geschäftsidee sehen wir uns vor allem die Teams sehr genau an. Die Erfahrung lehrt, dass möglichst breit gefächerte und exzellente Fähigkeiten im Gründungsteam relevant für den späteren Erfolg sind. Daneben interessiert uns, dass das Team ein schnelles Wachstum anstrebt. Dazu gehören Persönlichkeiten, die sich nicht mit einem „ordentlichen" Wachstum zufriedengeben und akzeptieren, dass schnelles Wachstum Geld und damit Anteile kostet.

Gibt es Schwerpunktbereiche, in denen gezielt nach Innovationen gesucht wird?

Uns interessieren grundsätzlich alle Innovationen im Bereich nachhaltiger Energien, einschließlich Themen der Circular Economy. Gleichwohl setzen wir einzelne Schwerpunkte. So suchen wir derzeit im Rahmen eines globalen Calls nach den innovativsten Lösungen im Bereich elektrischer Energiespeicher. Am 21. März 2019 wird das Finale in Amsterdam stattfinden, der Gewinner erhält 100.000 Euro. Das passt zu dem umfassenden Engagement von InnoEnergy im Rahmen der European Battery Alliance. Insofern kann von einem Schwerpunkt im Bereich elektrischer Batterien und Elektromobilität gesprochen werden.

Fabian Sacharowitz, Business Creation Officer bei InnoEnergy für den DACH Raum

Was hat es denn mit der European Battery Alliance, die von InnoEnergy ja maßgeblich vorangetrieben wird, auf sich?

InnoEnergy ist mit einem offiziellen Mandat der EU Kommission sehr aktiv dabei, den Aufbau einer vollständigen europäischen Wertschöpfungskette für Batterien für die Elektromobilität zu unterstützen. Hierzu hat InnoEnergy die European Battery Alliance ins Leben gerufen, die aktuell bereits über 200 Mitglieder aus dem gesamten relevanten Ökosystem umfasst.

www.innoenergy.com

Die Top-Startups aus München

MÜNCHENER Businessplan Wettbewerb

Die besten zehn Geschäftsideen aus der ersten Phase im Münchener Businessplan Wettbewerb, dotiert mit je 500 Euro

B2RIDE

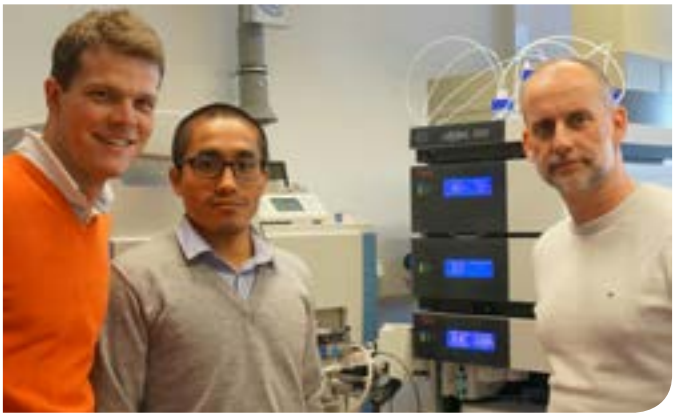
B2RIDE bietet Unternehmen eine smarte, firmenübergreifende Mitarbeiter-Mitfahr-Lösung mit einem optimalen Mix von Fahrzeugen, Mobilitätsgarantie für Not- und Pannenfälle, digitaler Parkplatz-Reservierung und weiteren Anreizsystemen zur Reduzierung von Parkraum- und Mobilitätskosten, Emissionen und Verkehr.

Team Dr.-Ing. Bernhard Edmaier, Josef Jaud , Eckhard Ball, Christiane Krause
Branche IKT, Mobility
Herkunft privat | Seefeld

Ebenbuild

Intelligente Beatmung mittels digitalem Zwilling der Lunge: Ebenbuilds Technologie erlaubt erstmals die personalisierte und präzise Vorhersage der optimalen Beatmungsweise anhand patientenspezifischer Computermodelle.

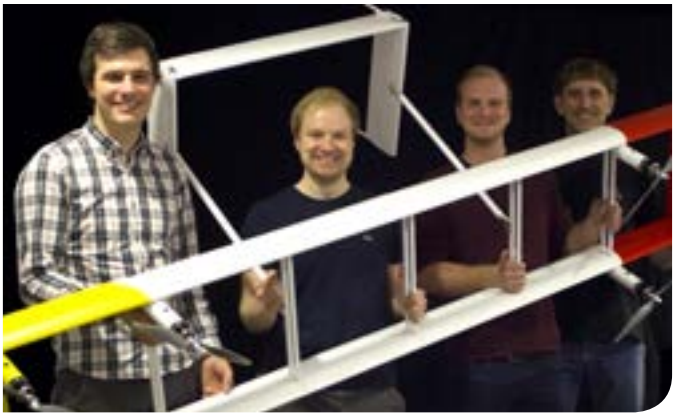
Team Kei Müller, Karl-Robert Wichmann, Jonas Biehler, Wolfgang Wall
Branche LIFE SCIENCE, Healthcare allgemein
Herkunft TU München | EXIST-Forschungstransfer



EpiQMAx

EpiQMAx misst Veränderungen der DNA. Sog. epigenetische Modifikationen können durch Umwelteinflüsse beeinflusst werden und bilden einen individuellen molekularen Fingerabdruck. Mithilfe der hochauflösenden Technologie der Massenspektrometrie und innovativen Softwarelösungen quantifiziert EpiQMAx die Modifikationen schnell, präzise und reproduzierbar für die private Industrie.

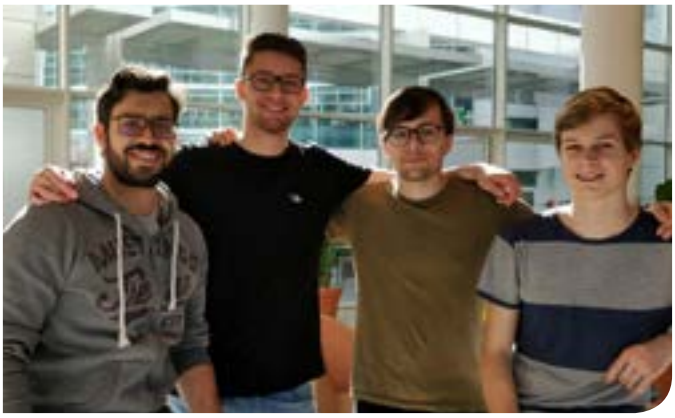
Team Dr. Moritz Völker-Albert, Victor Solis, Prof. Dr. Axel Imhof
Branche LIFE SCIENCE, Biotechnologie
Herkunft HS & LMU München | gefördert durch EXIST



kiteKRAFT

kiteKRAFT entwickelt und fertigt Flugwindkraftanlagen. Das System ersetzt konventionelle Windturbinen und nutzt nur deren effektivstes Element, die Flügelspitzen. Statt ihnen wird ein per Seil mit einer Bodenstation verbundener Kite genutzt. Dieser fliegt in Form einer liegenden acht und generiert mit acht Mini-Rotoren Strom.

Team Florian Bauer, Christoph Drexler, André Frirdrich Maximilian Isensee, Andreas Graf, Markus Schütz
Branche TECHNOLOGIEN, Maschinenbau
Herkunft TU München



LEVARU

LEVARU entwickelt digitale Arbeitswerkzeuge, um die Aufzugsmontage schneller, besser und günstiger zu machen. Im Detail geht es um die Führungsschienen, an denen die Kabine entlangfährt. Sie muss auf 0,2 mm adjustiert werden, um eine rüttelfreie Fahrt zu gewährleisten. Mit der Lösung von LEVARU soll u.A. der Arbeitsaufwand von einer Woche pro Schacht auf einen Bruchteil minimiert werden.

Team Julian Trummer, Wolfram Meiner, Swagat Chopra, Heitor Gartner
Branche TECHNOLOGIEN, Maschinenbau
Herkunft HS München

m-Bee GmbH i.G.

m-Bee entwickelt Leistungselektronik für einen modularen Aufbau von Batteriespeichersystemen – ausfallsicher, effizient und kostengünstig.

Team Christoph Dietrich, Dipl.-Ing. Arthur Singer, Martin Sprehe, Dipl.-Ing. Nam Truong
Branche TECHNOLOGIEN, Energie
Herkunft Universität der Bundeswehr München | EXIST-Forschungstransfer

mk2 Biotechnologies

Selektiv wirkende Peptide (kurzkettige Proteine) haben das Potential, kollateral wirkende chemische Substanzen wie z.B. Antibiotika zu ersetzen. mk2 Biotechnologies hat ein Verfahren entwickelt, das die Synthese hochreiner Peptide ohne „Flaschenhälse“ in der Produktion und somit Massenanwendungen erlaubt.

Team Dr. Konstantinos Antonopoulos, Dr. Sebastian Mangold, Dr. Marco Giuman, Christoph Kutzner
Branche LIFE SCIENCE, Biotechnologie
Herkunft TU München | EXIST-Forschungstransfer

Die Top-Startups aus München

MÜNCHENER Businessplan Wettbewerb

Die besten zehn Geschäftsideen aus der ersten Phase im Münchener Businessplan Wettbewerb, dotiert mit je 500 Euro

Pathox

Für Leberzirrhose gibt es noch immer keine optimalen Behandlungsmöglichkeiten, da die Leber im höheren Alter nicht regenerationsfähig ist. Pathox will eine patentierte Methode auf den Markt bringen, die die Leberzellen in einem Labor außerhalb des Körpers zusammen mit Zellen aus der Bauchspeicheldrüse regenerieren lässt. Ziel des Verfahrens ist es, eine Lebertransplantation zu vermeiden.

Team Dr.techn. Franziska Pühringer-Oppermann, Dr. Peter Frost, Prof. Dr. Eckhard Wolf
Branche LIFE SCIENCE, Biotechnologie
Herkunft privat | München, Krailling

presize.ai

Das Team hilft Mode-Online-Shops, die Retouren zu reduzieren, indem es Nutzern mit seiner Lösung die passende Größe vorschlägt. Die Nutzer drehen sich bekleidet einfach einmal vor ihrer Smartphone-Kamera im Kreis und erhalten Größenempfehlungen für jedes Produkt auf der Website.

Team Tomislav Tomov, Awais Shafique, Leon Szeli
Branche IKT, E-Commerce
Herkunft TU München | gefördert durch EXIST

Tjiko GmbH

Tjiko entwickelt ein Produktionskonzept für Fertigbadmodule in Holzbauweise. Durch eine zweistufige Konfigurations-Software wird eine individuelle Grundrissplanung sowie in 3D visualisierte Innenraumgestaltung von Badmodulen möglich. Die Modulbäder werden als „Legobaustein" geliefert und sind nach Montage sofort nutzungsfähig.

Team Lukas Schiffer, Markus Hoos, Jonathan Schock, Sebastian Hille, Quirin Braun, Daniela Heinert
Branche TECHNOLOGIEN, Bau
Herkunft Hochschule Rosenheim

Weitere Nominierte

Neben den Preisträgern waren diese Startups unter den besten 20 Teams:

adiutaByte

adiutaByte entwickelt Optimierungs-Algorithmen und entsprechende Software-Services für verschiedenste Planungsprobleme. So erhalten z.B. Pflegedienste die Möglichkeit ihre Planungsprozesse zu automatisieren.

Team Dr. rer. nat. Dustin Feld, Philipp Rinner, Vanessa Wolff, Eric Schricker
Branche IKT, Applikationssoftware
Herkunft Fraunhofer Gesellschaft | München

Deployables Cubed

Deployables Cubed entwickelt Aktuatoren für Nanosatelliten, die die Auffaltung von Antennen, Reflektoren oder Segeln initieren.

Team Thomas Sinn, Hugo Garcia-Hemme, Wolfgang Bauer, Wolfgang Sporrer
Branche TECHNOLOGIEN, Maschinen-/Anlagenbau
Herkunft privat | München

Industrial Tracking Systems AG

Das Startup entwickelt ein Predictive Maintainance System zur frühzeitigen Vorhersage beliebiger Störfälle und daraus resultierende Wartungsaktivitäten für die Industrie.

Team Dipl. -Inf. Andreas Wolf, Dipl. -Ing. Stefan Piechowski, Alexander Logothetis, Thomas Schaffer
Branche IKT, Maschinenbau
Herkunft privat | München

inSafe.ai

inSafe.ai entwickelt Softwarelösungen zur Automatisierung von funktionalen Sicherheitsanalysen technischer Systeme, insbesondere zur Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse (FMEA).

Team Florian Grigoleit, Arnold Bitner, Alexander Murgoci, Iliya Valchev, Prof. Dr. Peter Struss
Branche IKT, Applikationssoftware
Herkunft TU München | EXIST-Forschungstransfer

Syno-Dynamics GmbH

Syno-Dynamics nutzt mit seinen Hydrogeneratoren die Kraft des Wasserstrudels für günstige Stromversorgung netzferner Verbraucher und E-Mobilitätladestationen, ohne dabei das Ökosystem zu verändern.

Team Robert Suadicani, Stefan Schmidt, Lukas Matschijewski, Daniel Matschijewski
Branche TECHNOLOGIEN, Energie
Herkunft privat | Unterschleißheim

ConfigConnect

Durch einen zentralen Speicherort für Konfigurationen und vielfältige Bearbeitungshilfen ermöglicht die Lösung einen kollaborativen Umgang von Software-Konfigurationen bei gleichzeitiger Vermeidung von Fehlern.

Team Benjamin Gosse, Sergey Ragatsky
Branche IKT, Embedded/mobile und Systemsoftware
Herkunft privat | München

Galactify GbR

Die Software von Galactify befähigt Produktentwickler von komplexen Systemen, Zusammenhänge einfacher darzustellen, sodass auch Wenig-Nutzer diese intuitiv verstehen.

Team Maximilian Rieger, Gregor Hohmann
Branche IKT, Applikationssoftware
Herkunft privat | München

IndustryFusion

Basierend auf einem offenen Betriebssystem entwickelt IndustryFusion eine herstellerübergreifende Plug & Play Lösung, um Maschine, Fabrik und (optional) Cloud miteinander zu vernetzen.

Team Matthäus Mikulina, Konstantin Kernschmidt, Igor Mikulina
Branche TECHNOLOGIEN, Industrieautomation/Produktion
Herkunft privat | München

Mitakus analytics UG (haftungsbeschränkt)

Das Team entwickelt eine Software für Betriebsleiter von Kantinen, die hilft Überschüsse und somit Kosten zu reduzieren. Grundlage ist eine optimierte Menüplanung auf Basis von Nachfrage-Prognosen und KI.

Team Roman Wolkow, Firas Ben Hassan, Ramzi Chaaben-
Branche IKT, Applikationssoftware
Herkunft privat | München

The Imaging Source AI Labs GmbH

AI Labs bietet mit seinem Produkt “Pick & Load” eine intelligente und kosteneffektive Automatisierungslösung für die Be- und Entladung von CNC Maschinen für kleine und mittelständische metallverarbeitende Betriebe an.

Team Roman Piper, Oliver Fleischmann
Branche TECHNOLOGIEN, Industrieautomation/Produktion
Herkunft privat| München

Die besten Startups aus Nordbayern

Businessplan Wettbewerb NORDBAYERN

Die besten zehn Geschäftsideen aus der ersten Phase im Businessplan Wettbewerb Nordbayern, dotiert mit je 500 Euro

AB-Printing

Die Geschäftsidee von AB-Printing ist ein 3D-Drucker nach dem FDM-Prinzip in Delta-Bauweise. Durch den eingebauten automatischen Fünffach-Werkzeugwechsler können Werkzeuge einfach manuell oder während des Druckvorgangs automatisch ausgetauscht werden. Durch diesen Wechsel ist eine Kombination von bis zu fünf Materialien oder Farben in einem Druck möglich.

Team Adrian Beetz
Branche TECHNOLOGIEN, Maschinen- und Anlagebau
Herkunft privat | Coburg & Würzburg

campimo

campimo steht für camping intelligent mobility. Das Produkt besteht aus der Vermietung eines neuartigen eCampers mit dazugehörendem Mobilitätssystem sowie digital buchbaren Serviceleistungen – „Camping as a Service“. Außerhalb der Vermietung produziert der eCamper jährlich Solarstrom für bis zu 5.000 km Reichweite für ein Elektrofahrzeug.

Team Christian Teichgräber
Branche SERVICE UND SONSTIGES, Mobilität
Herkunft privat | Nürnberg

EcoWa

EcoWa bietet seinen Kunden eine Anlage zur Wasserentsalzung und -aufbereitung basierend auf einer netzunabhängig betriebenen Umkehr-Osmose Anlage. Anstelle umweltschädlicher Brennstoffe arbeitet das dynamische System mit Solarenergie – Batteriefrei.

Team A. Derakhshan, Farzaneh Ahmadloo, Josef Schütz, Sebastian Hörlin, Julian Göbel
Branche TECHNOLOGIEN, Energie
Herkunft FAU Erlangen-Nürnberg | gefördert durch das FLÜGGE-Programm

ESy-Labs GmbH

Die ESy-Labs GmbH verwendet mit der Technologie Elektrosynthese erneuerbar gewonnene Elektronen anstatt Chemikalien, um Verfahren zur Herstellung von organischen oder anorganischen Feinchemieprodukten zu entwickeln und lizenzieren.

Team Dr. Tobias Gärtner, Prof. Dr. Siegfried R. Waldvogel, Prof. Dr. Volker Sieber
Branche TECHNOLOGIEN, Chemie/Werkstoffe
Herkunft Fraunhofer Gesellschaft | Regensburg

Futuro Farming GmbH (ehem. smartabell)

Futuro Farming entwickelt ein Frühwarnsystem für Krankheiten bei Kälbern. Durch das präzise und kosteneffektive Sensorsystem kann die Lösung Krankheiten vorhersagen und dem Landwirt individuelle Handlungsempfehlungen in Echtzeit aussprechen.

Team Jens Eckberg, Daniel Kotter, Alexander Schoenenwald, Stefan Weigl, Alexander Zacharuk, Patrick Zimmer
Branche LIFE SCIENCE, Technologie & Sensorik
Herkunft OTH | Regensburg

HofladenBOX GmbH & Co. KG

Die HofladenBOX ist ein Online Marktplatz, der ein breites Angebot von Lebensmitteln direkt vom regionalen Erzeuger zum Endkunden vermittelt. HofladenBOX übernimmt die Kaufabwicklung, die Vermarktung und liefert an den Wunschort des Endverbrauchers innerhalb eines räumlich begrenzten Gebietes.

Team Mareike Schalk, Birgit Wegner, Justus Gentner
Branche SERVICE UND SONSTIGES, IT Dienstleistung
Herkunft privat | Fürth / Roßtal

Kinwa

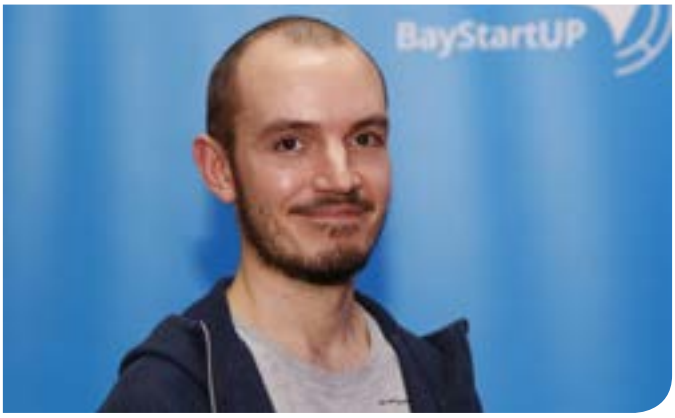
Kinwa vereint Informationen aus unterschiedlichen Quellen unter einem Dach und ermöglicht individuellen Personen oder Teams diese nach ihren Anforderungen zu organisieren.

Team Volker Waßmuth, Dominik Schmitt
Branche IKT, Internet und Web X.0
Herkunft privat | Würzburg

Die besten Startups aus Nordbayern

Businessplan Wettbewerb NORDBAYERN

Die besten Geschäftsideen aus der ersten Phase im Businessplan Wettbewerb Nordbayern, dotiert mit je 500 Euro



onsuma GmbH

onsuma ist ein KI-basierter Smart Shopping Assistant für den Lebensmitteleinkauf, über den Nutzer händlerübergreifend Warenkörbe für den wöchentlichen Einkauf erstellen, vergleichen, optimieren und bestellen können. Entlang der Customer Journey kooperiert onsuma bereits mit diversen Online-Lebensmittelhändlern (z.B. Edeka24).

Team Dr. Angelo Canzaniello, Michael Haase
Branche IKT, Internet und Web X.0
Herkunft privat | Nürnberg

packitgreen GmbH

packitgreen bietet eine ökologische Alternative zu Styropor für den Versand von temperatur- oder druckempfindlichen Lebensmitteln, Pharmaka und Waren. Die Transportverpackungen basieren auf dem nachwachsenden Rohstoff Jute, die durch einen Upcyclingprozess alter Kakaosäcke gewonnen wird. So lassen sich die Verpackungslösungen einfach vom Endkunden in der Biotonne entsorgen und kompostieren.

Team Alexandra Kletzsch
Branche SERVICE UND SONSTIGES, Handel
Herkunft privat | Nürnberg

Syncosmo GmbH

Syncosmo entwickelt und produziert hochwertige Makeup- und Kosmetikprodukte im Premiumsegment mit eigenen Produktionsanlagen in Deutschland. Das Team möchte mit dem Geschäftskonzept hoch-profitable Eigenmarken in verschiedenen Marktsegmenten platzieren. Ein Farbsystem für jede Hautfarbe mit über 100 Nuancen ist bereits am Markt erhältlich. Die Farben können erstmals über einen exakten mathematischen Ansatz ausgewählt werden.

Team Thiemo Baumann, Nelli Baumann
Branche SERVICE UND SONSTIGES, Handel
Herkunft privat | Fürth

Weitere Nominierte

Neben den Preisträgern waren diese Startups unter den besten 20 Teams:

Adigi GmbH

Adigi digitalisiert die Urlaubsberatung mittels Künstlicher Intelligenz: Durch Spracherkennung und Cognitive Computing können Urlaubsanfragen z.B. via E-Mail, Chat, Voice verstanden, interpretiert und mit individuell passenden Angeboten in Echtzeit automatisiert beantwortet werden.

Team Nicolas Götz
Branche IKT, Internet und Web X.0
Herkunft privat | Parkstein

DriveMate

DriveMate ist die erste digitale Fahrschule. Durch Online-Theorieunterricht und Tools für freiberufliche Fahrlehrer wird die stationäre Fahrschule abgelöst.

Team Franz-Jakob Morfeld, Carlo Veltri, Felix Koehn
Branche IKT, Applikationssoftware
Herkunft Universität Bayreuth

rBITech UG (haftungsbeschränkt)

Der ForestManager von rBITech ist ein Forstverwaltungssystem, das bei der täglichen Arbeit im Wald hilft und für effizientes und planbares Arbeiten im Forstwesen sorgt.

Team Melanie Bachinger
Branche IKT, Applikationssoftware
Herkunft privat |Regensburg

othermo GmbH

othermo bietet eine Überwachungs- und Optimierungslösung für die Betreiber von Energiezentralen.

Team Dr. Dennis Metz, Alexander Wellbrock, Marius Schrenk
Branche TECHNOLOGIEN, Energie
Herkunft Hochschule Aschaffenburg | gefördert durch EXIST

rateyourdive UG (haftungsbeschränkt)

Im Januar 2017 ist rateyourdive als weltweit erste Bewertungsplattform für Tauchlehrer/innen, Tauchschulen und Liveaboards gestartet. Der Tauchsport soll transparenter werden und die Suche nach dem nächsten Taucherlebnis einfach, wie eine Hotelbuchung.

Team Ricardo Wenzel
Branche IKT, Internet und Web X.0
Herkunft privat | Bayreuth

Craftplaces GmbH

Craftplaces entwickelt eine Plattform, mit der User Foodtrucks und andere Unternehmen mit wechselnden Standorten finden und buchen können.

Team Daniel Bendl, Markus A. Wolf
Branche IKT, Internet und Web X.0
Herkunft privat | Veitsbronn bei Nürnberg

Fox Connect

Fox Connect entwickelt eine herstellerübergreifende Kommunikationsplattform für Smart Home Geräte, die personalisierbar, intelligent, sicher und bezahlbar ist und über eine App gesteuert wird.

Team David Schwarzmann, Timo Purzner, Stephen Lange
Branche IKT, Kommunikationstechnologie
Herkunft HS Coburg

Modern Drive Technology GmbH

Das Team hat sich zum Ziel gesetzt, Ausfallzeiten von Baumaschinen durch Predictive Diagnostic zu reduzieren und möchte dies mit einem modularen und nachrüstbaren Sensorik-Baukasten lösen.

Team Johannes Stephan
Branche IKT, Telematik
Herkunft privat | Neumarkt i.d. OPf.

Ponf GmbH

PONF Modular ist eine auf KI und Deep Learning basierende Imaging-Lösung, die Ärzte, Chirurgen und Spezialisten beim Treffen sachdienlicher Entscheidungen unterstützt.

Team Raffaello Palandri
Branche TECHNOLOGIEN, MedTech
Herkunft privat | Nürnberg

VITAS GmbH

Ziel von VITAS ist die Entwicklung eines intelligenten Sprachdialogsystems auf Basis von Künstlicher Intelligenz, um telefonische Kundenanfragen für Unternehmen zu beantworten.

Team Thomas Wieczorek, René Straub, Tobias Bäumler
Branche IKT, Kommunikationstechnologie
Herkunft Nürnberg | gefördert durch EXIST

Die Sieger-Startups aus Südostbayern

Businessplan Wettbewerb IDEENREICH

Der Businessplan Wettbewerb ideenReich umfasst den Regierungsbezirk Niederbayern sowie die Landkreise Altötting und Mühldorf am Inn. Er ist dotiert mit insgesamt 2.250 Euro.

1. Platz, 1.000 Euro

Planbee-Project

PlanBee-Project vereinfacht Jungimkern den Einstieg in die Bienenhaltung. Durch einen sensorgestützen Bienenstock stellt das Team dem Bienenhalter per App einen persönlichen Bienen-Coach zur Verfügung, über den dieser jederzeit Einblick in seinen Bienenstock hat. Das System gibt dem Anwender Handlungsempfehlungen, um Eingriffe in den Bienenstock ideal zu steuern und die Gesundheit der Bienen langfristig zu fördern.

Team Gero Camp, Micha Günther, Joanne Lange, Pia-Violetta Taufertshöfer, Simon Riester, Andreas Wollinger, Simon Gölzhäuser
Branche IKT, Software
Herkunft privat | Stadt und LKR Passau

3. Platz, 500 Euro

engyneers

Der von den engyneers entwickelte elektronische Marktplatz für erneuerbare Energien (EMP) wird Angebot und Nachfrage von erneuerbar erzeugter Energie in Echtzeit zu einem individuellen Strompreis für einzelne Städte, Landkreise, Kommunen oder Netzgebiete zusammenführen. Das EMP wird ergänzend zum Großhandel wirken und ermöglicht erstmals die transparente Strombelieferung von Kunden durch die Erzeuger der erneuerbaren Energien ohne einen Energieversorger und ohne Beanspruchung einer EEG-Vergütung.

Team Michael Detke, Alexander Stoll, Nicolas Holzheimer
Branche IKT, Energie
Herkunft Hochschule Landshut

Weitere Nominierte

MoveMaster

Das Startup entwickelt einen Hybrid-Joystick als alternatives Steuergerät für PC-Gaming oder PC-Anwendungen.

Team Thomas Bredinin, Johann A. Meindorfer
Branche Technologien, PC-Hardware
Herkunft privat | LKR Deggendorf

Oabat

Oabat entwickelt ein Social Recruiting Netzwerk, in dem sich ausbildungsinteressierte Jugendliche mit Unternehmen aus der Region vernetzen, austauschen und für Praktika und Ausbildungsplätze bewerben können.

Team Nikoas Adjan, Veit Heller, Frederik Stoiber, Benedict Ammer
Branche IKT, Service- und Dienstleistungsunternehmen
Herkunft privat | Stadt und LKR Passau

Trainwear

Trainwear entwickelt die erste Trainingskleidung, die auf künstlicher Intelligenz basiert und persönliches Fitnesscoaching für jeden ermöglicht. Die Lösung besteht aus einer Trainingskleidung mit integrierter Sensorik und einer mobilen App.

Team Lorenzo Fürg, Jeevitha Prabhakara, Dr. Gerald Bauer, Gernot Bahle, Sven Ziegenspeck
Branche IKT, Embedded/mobile und Systemsoftware
Herkunft Universität Passau | gefördert durch EXIST

Wash@Work

Das Team übernimmt mit seinem Konzept unangenehme und stressige Arbeiten von Kfz-Besitzern im Rahmen der Kfz-Reinigung.

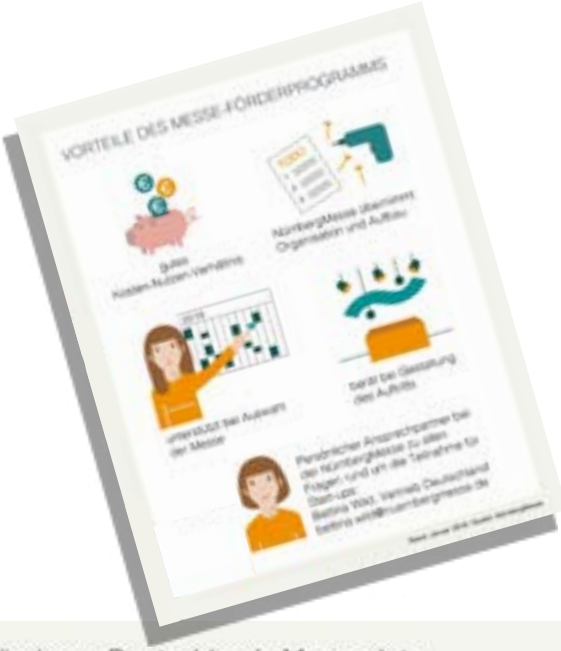
Team Philipp Tröger, Daniel Werner, Julian Greth, Johanna Faller, Christopher Kludzeweit
Branche SERVICE UND SONSTIGES, Service- und Dienstleistungsunternehmen
Herkunft privat | Stadt und LKR Landshut

2. Platz (dotiert mit 750 Euro)

Einen zweiten Sieger haben wir prämiert, das Team ist aktuell allerdings nicht zu einer Veröffentlichung bereit.

Der ideale Start

Für viele Startups bedeutet die erste Messeteilnahme ein Sprungbrett in den Markt. Jungen innovativen Unternehmen bietet die NürnbergMesse deutschlandweit das größte Angebot. Bereits über 1.200 Startups haben an den Fachmessen in Nürnberg teilgenommen. Für viele begann dort eine Erfolgsgeschichte.



Es gab neue wichtige Kontakte, mit denen wir auch heute noch zusammenarbeiten“, beschreibt Gründer Ludwig Gerlinger rückblickend die erste Messeteilnahme mit seinem Unternehmen BABO Beverages. Das Jungunternehmen, das mit seinem blauen Bier bei der TV Show „Höhle der Löwen“ Bekanntheit erlangte, startete nach den Teilnahmen an der BrauBeviale 2015 und 2016 durch.

Startrampe für „BABO Beverages“ war ein Gemeinschaftsstand für „junge innovative Unternehmen“. In diesem Messeprogramm fördert das Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) bundesweit jährlich Teilnahmen bei rund 60 Messen. Gefördert werden kleine Unternehmen mit Sitz in Deutschland, die jünger sind als zehn Jahre. Insgesamt bis zu drei Mal können sie an einem geförderten Gemeinschaftsstand der gleichen Veranstaltung teilnehmen.

Deutschlandweit größtes Angebot für Startups

Drei wertvolle Gelegenheiten, die ausgeschöpft werden – rund 80 Prozent beträgt die Wiederholungsquote der Startups. Eines von ihnen ist die IT-Seals GmbH. Nach der Messepremiere auf der it-sa 2016 in Nürnberg, nahmen die IT- Experten auch an der it-sa 2017 und der it-sa 2018 in der Startup-Area teil. „Gerade diese Messe bietet bestes Potenzial, um mit IT-Sicherheitsverantwortlichen aus aller Welt ins Gespräch zu kommen“, so Mitgründer David Kelms.

Den Markt kennenlernen und sich mit potenziellen Kunden austauschen – die NürnbergMesse bietet für „junge Innovative“ das größte Angebot in Deutschland. So finden 2019 12 der 63 vom BMWi geförderten Gemeinschaftsstände auf Fachmessen in Nürnberg statt, zum Beispiel auf der BrauBeviale (Getränketechnologie), POWTECH (Schüttguttechnologie) oder FachPack (Verpackung).

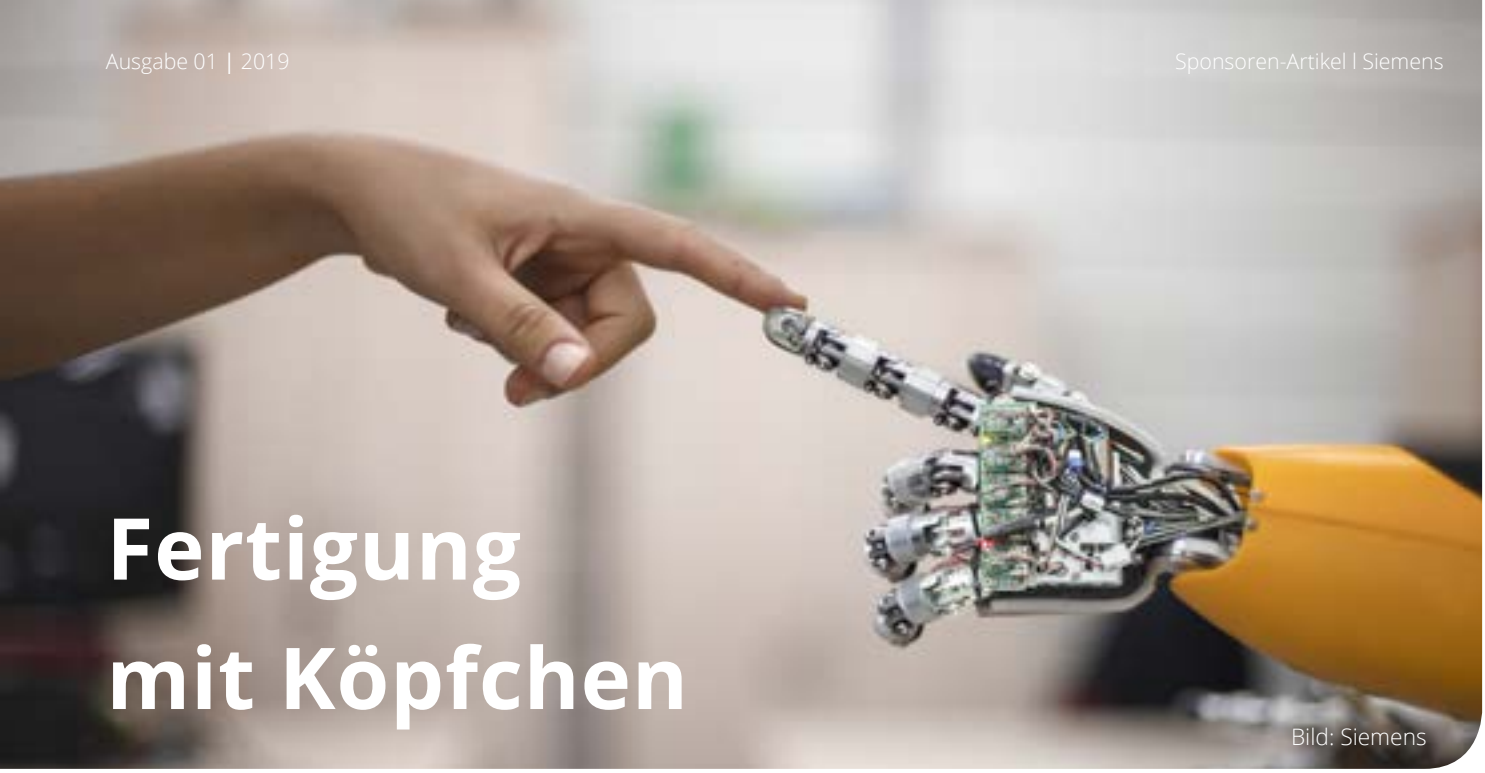
Gutes Kosten-Nutzen-Verhältnis

Ein wichtiger Vorteil der Gemeinschaftsstände ist das gute Kosten-Nutzen-Verhältnis: Ohne großes Risiko können die Jungunternehmen erste Messeerfahrung sammeln. Denn hinsichtlich der Kosten unterscheidet sich die Teilnahme deutlich von einem selbst organisierten Messeauftritt. Außerdem profitieren die Gründer vom Know-how der Startup-Experten der NürnbergMesse, die sich um die Organisation kümmern.

Bereits rund 1.200 Unternehmen haben seit 2007 am Förderprogramm oder an einer Startup-Area in Nürnberg teilgenommen. Auch die Gründer von „Emils Bio-Manufaktur“ aus Freiburg haben über eine geförderte Messebeteiligung 2011 ihr erstes Ticket zur Weltleitmesse BIOFACH gezogen. „Dass wir überhaupt teilnehmen konnten, war nur durch den geförderten Gemeinschaftsstand möglich,“ so Jens Wages, einer der beiden Gründer der Bio-Manufaktur, die heute fest etabliert ist in Deutschlands Bio-Segment – eine weitere Startup-Erfolgsgeschichte.

WEITERE INFORMATIONEN UND KONTAKT
Der „Startup-Hub“ der NürnbergMesse:
www.nuernbergmesse.de/NMstartup-hub

ANSPRECHPARTNERIN UND EXPERTIN FÜR STARTUPS
Bettina Wild
Vertrieb Deutschland, NürnbergMesse
startups@nuernbergmesse.de
Tel. +49 (0) 911 86 06 81 78



Fertigung mit Köpfchen

Bild: Siemens

Die Industrie wird mehr und mehr digital. Laufend werden Daten generiert, verarbeitet und analysiert. Die Datenmengen aus der Fertigung sind die Grundlage, um digitale Abbilder ganzer Anlagen und Systeme zu erzeugen.

Mit diesen digitalen Zwillingen lassen sich längst Planung und Design von Produkten und Maschinen sowie der Fertigungsbetrieb flexibler und effizienter gestalten – bis hin zur schnelleren Produktion individualisierter Produkte in hoher Qualität und zu einem bezahlbaren Preis.

Doch was wäre, wenn die Maschinen und Prozesse selbstständig Erkenntnisse aus den Datenmengen gewinnen könnten und ihre Prozesse bereits im laufenden Betrieb optimieren würden? Das Potenzial wäre enorm. Die gute Nachricht ist: es lässt sich heute schon schrittweise erschließen – dank künstlicher Intelligenz (KI).

KI und Industrie 4.0

In den Datenmengen einer Fabrik können mittels intelligenter Softwarelösungen Trends und Muster erkannt werden, die dabei helfen, effizienter oder energiesparender zu fertigen. So werden Anlagen stetig weiter optimiert, ohne dass ein Bediener eingreift. Mit steigender Vernetzung kann die KI-Software lernen, auch „zwischen den Zeilen" zu lesen. Dadurch lassen sich viele komplexe Zusammenhänge in Systemen aufdecken, die der Mensch noch nicht oder nicht mehr überblicken kann. Intelligente Software mit der entsprechend intelligenten Analysetechnik ist bereits verfügbar.

Insgesamt 62 Prozent der großen Unternehmen nutzen im Jahr 2018 laut einer PwC-Studie bereits KI-Technologie. Siemens bietet Lösungen im Service mit vorausschauender Wartung, aber auch im Engineering und bei der Qualitätsprüfung. Außerdem unterstützen Cloud-Lösungen wie MindSphere und intelligente Applikationen dabei, Prozesse laufend zu optimieren und somit die Effizienz und Verfügbarkeit von Maschinen zu steigern. Ob die Datenverarbeitung über eine Cloud-Lösung oder lokal (beispielsweise über Edge Computing) erfolgt, hängt von den Anforderungen des Anwenders ab. In vielen Fällen ist eine Kombination aus Edge und Cloud sinnvoll, um das Beste aus beiden Welten zu vereinen.

MindSphere

Über MindSphere, das cloudbasierte, offene IoT-Betriebssystem von Siemens, können Produkte, Anlagen, Systeme und Maschinen verbunden werden. Es ist eine der wichtigsten Grundlagen für den Einsatz von KI in der Industrie, denn es ermöglicht, die Fülle der generierten Daten aus dem Internet der Dinge (IoT) anhand umfangreicher Analysen für Optimierungen, Simulationen und Entscheidungen zu nutzen.

Mithilfe des digitalen Zwillings lassen sich verschiedene Szenarien virtuell testen und intelligente Entscheidungen zum Beispiel zur Optimierung der Fertigung und der Produkte treffen. So wird die Produktion noch zuverlässiger und effizienter und die Unternehmen werden wettbewerbsfähiger. Eine Studie von Roland Berger zeigt: intelligente, digital vernetzte Systeme und Prozessketten könnten bis 2035 zusätzliches Wachstum von rund 420 Milliarden Euro allein in Westeuropa bringen.

www.siemens.com/magazin/industrie

Erfolgreich gründen

mit den Fördermitteln der LfA

Eine gute Planung ist entscheidend auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmer. Doch nur das nötige Startkapital verschafft den Freiraum, der beim Unternehmensaufbau benötigt wird. Die LfA Förderbank Bayern unterstützt Gründer mit einem umfassenden Angebot.

Neben der nötigen Begeisterung und dem Willen etwas zu bewegen gehören ein durchdachter Businessplan und eine umfassende Finanzplanung zu den Grundvoraussetzungen auf dem Weg in die Selbständigkeit. Wer sich selbständig macht, sollte sorgfältig kalkulieren, wie viel Startkapital benötigt wird und ob dafür Unterstützung aus fremden Quellen erforderlich ist. Hier kommt die LfA ins Spiel, die als staatliche Förderbank die Aufgabe hat, Gründer sowie kleine und mittlere Unternehmen mit Förderkrediten, Risikoübernahmen und Eigenkapital zu unterstützen.

In die Selbständigkeit mit dem Startkredit

Für den Start in die Selbständigkeit bietet die LfA den speziell auf Gründer zugeschnittenen Startkredit an. Der Startkredit zeichnet sich durch sehr günstige Zinssätze, flexible und lange Darlehenslaufzeiten von bis zu 20 Jahren sowie bis zu drei tilgungsfreie Anlaufjahre aus. Das schafft Planungssicherheit und schont die Liquidität in der Anfangsphase. Neben Neugründungen, der Anschaffung eines ersten Warenlagers oder einer Betriebsübernahme können auch Gründungen im Nebenerwerb oder eine Unternehmensnachfolge gefördert werden. Innerhalb des fünfjährigen Beantragungszeitraums für Existenzgründer sind zudem bereits begonnene Investitionen förderfähig.

Fehlende Sicherheiten – wir haben die Lösung

Beantragt und ausgezahlt wird der Startkredit über die Hausbank des Unternehmers, also die Sparkassen, Genossenschaftsbanken und Privatbanken. Das hat den Vorteil, dass der Jungunternehmer seinen Ansprechpartner von der Antragstellung bis zur letzten Auszahlung behält. Bei nicht ausreichenden Sicherheiten – häufig eine der größten Hürden für Gründer bei der Finanzierung ihrer Ideen – kann die LfA beispielsweise mit einer Haftungsfreistellung einspringen und der Hausbank des Unternehmensgründers bis zu 70 Prozent des Kreditrisikos abnehmen. Das erleichtert den Kreditzugang erheblich.

Eigenkapital für alle Fälle

Neben Fremdkapital stellt die LfA den bayerischen Gründern auch Eigenkapital über Beteiligungsgesellschaften aus der LfA-Gruppe zur Verfügung. Die LfA-Tochter Bayern Kapital finanziert junge und innovative Technologieunternehmen von der Seedphase bis hin zur Wachstumsphase mit Venture Capital.

Bei Existenzgründern im Handel, Handwerk, in der Industrie oder im Dienstleistungsbereich hilft die LfA gemeinsam mit der Bayerischen Beteiligungsgesellschaft BayBG, ebenfalls ein Unternehmen der LfA-Gruppe. Die BayBG beteiligt sich mit Kapital am Unternehmen, mischt sich aber nicht aktiv in die Geschäftsführung ein. Die Beteiligung läuft in der Regel zehn Jahre und deckt Summen zwischen 20.000 und 250.000 Euro ab.

Rechtzeitig informieren

Gründer sollten sich in jedem Fall frühzeitig mit Finanzierungsfragen auseinandersetzen, um die verschiedenen Möglichkeiten zu kennen. Für eine umfassende und kostenfreie Beratung können sich Existenzgründer direkt an die LfA wenden oder einen der regelmäßig stattfindenden Beratungssprechtage besuchen.

Bild: LfA

Förderberatung
LfA München: Tel. 0800 / 21 24 24 0 (kostenfrei)
LfA Nürnberg: Tel. 0911 / 810 08 00
LfA Hof: Tel. 09281 / 14 00 23 0

INTERNET
www.lfa.de

IoT und Konnektivität verändern die Lebens- und Arbeitswelt

Welche Zukunft gibt es für diese neuen Technologien, und welches Potenzial?

In der Vergangenheit waren Innovationen eher auf klar definierte vertikale Marktsegmente wie Transport, Industrie oder Gebäude- & Hausautomatisierung bezogen. Mit immer intelligenterer Vernetzung können Lösungen jetzt auch über und mit verschiedenen anderen Segmenten entwickelt werden. Beispiel Smart City und Automotive. Mobilität und Konnektivität sind gefragter denn je. Sie eröffnen nicht nur neue Möglichkeiten, sondern durch die neuen Technologien entstehen neue innovative Geschäftsmodelle. Autos, die zu reservierten Parkplatz am Einkaufsziel führen und gleichzeitig per Armaturenbrett über den Autobatteriestatus und mögliche Ladeoptionen informieren. Bezahlen im Shop ist kontaktlos - automatisch über eine App. Diese enthält nicht nur Vouchers für die Parkgebühr sondern auch die neusten Shoppingangebote. Beim Fahren informieren intelligente Verkehrsleitsysteme über die beste Geschwindigkeit, um einen schnellen und optimalen Verkehrsfluss zu unterstützen. Und was passiert gleichzeitig zu Hause? Man kontrolliert das Alarmsystem und ermöglicht dem Paketboten Zugang zur Garage.

Träume einer entfernten Zukunft?

Kaum: immer mehr Datenmengen werden mit dem Wachstum der Sensoren in Autos, der Stadt und Zuhause generiert. Viele strategische Schritte werden benötigt, um den maximalen Nutzen zu erreichen und Lösungen für Herausforderungen zu finden. Bei Avnet Silica reduzieren wir die Komplexität, indem wir den Use-Case-Ansatz vorantreiben und unterstützen. Marktkenntnisse auf kommerzieller und technischer Seite, ein starkes Netzwerk von Markt- und Technologieführern im Bereich Halbleiter sowie Software-Engineering sind die wichtigsten Elemente. Über unsere „Turnkey-Solutions“ können Ideen sehr rasch in Lösungen umgesetzt werden.

Marco Giegerich
Director Vertical Markets & 3rd Party Management
bei Avnet Silica

Mit EXIST auf dem Weg zur Mobilität

Innovative Mobilität etabliert sich im Straßenverkehr.

Immer mehr Menschen nutzen Pedelecs, wie E-Bikes und teilweise motorisierte Fahrräder, um entspannt den täglichen Arbeitsweg zu bestreiten, im gehobenen Alter eine Entlastung körperlicher Anstrengung zu nutzen oder um größere Distanzen in ländlichen Regionen zu überwinden. Dem Verkauf von E-Bikes wird, so der Zweirad-Industrie-Verband (ZIV), auch für 2019 eine überdurchschnittliche Entwicklung prognostiziert.

Bild: ParkHere

Die EXIST-geförderte Fazua GmbH aus Ottobrunn konnte sich am Markt der Pedelecs erfolgreich etablieren. Eine Auszeichnung in drei Kategorien beim Design & Innovation Award 2018 sowie wichtige Investoren tragen dazu bei, das Unternehmenswachstum nun auch personell verstärken zu können.

Ebenfalls ging die ParkHere GmbH für innovative Mobilität einen großen Schritt. Mithilfe der EXIST-Förderung entwickelte das Müncher Startup ein energieautarkes Parksystem über Sensoren auf Parkflächen und revolutioniert das Parken in von Autos überlasteten Städten. Neben vielfältigen Auszeichnungen und Wettbewerben zeugen auch die Pilotprojekte in Ingolstadt, München und Berlin vom Erfolg der Idee. Das Förderprogramm von EXIST bietet innovativen Absolventen auch im Bereich der Mobilität einen Freiraum zur Entwicklung und Gründung neuer Systeme, Techniken, Produkte und vieler weiterer Ideen.

HIER GEHT'S ZUM ERSTEN SCHRITT
www.exist.de

Aktuelle Finanzierungszahlen, Investments und Exit-News aus dem BayStartUP Investoren-Netzwerk

Starke Finanzierungszahlen und ein wachsendes Investoren-Netzwerk

Von Medizintechnik über 3D-Druck bis hin zu Apps für Last-Minute-Flüge – bayerische Startups sind breit aufgestellt. Auch bei Investoren kommen sie gut an, wie die Finanzierungszahlen aus dem BayStartUP Investoren-Netzwerk belegen.

62,7 Mio. Euro Gründungs- und Wachstumskapital vermittelte BayStartUP in 50 Finanzierungsrunden im Geschäftsjahr 2018. Davon kamen 42,7 Mio. Euro von Venture-Capital-Unternehmen, öffentlichen Kapitalgebern und strategischen Investoren, 20 Mio. von Business Angels. 26% der Finanzierungsrunden entfallen auf die Pre-Seedphase, 52% auf die Seedphase und 22% auf die Serie A. 44 der finanzierten Teams sind jünger als drei Jahre. Insgesamt bewegten sich die Finanzierungsrunden im Geschäftsjahr 2018 zwischen 50.000 und 6 Mio. Euro. Die höchste Investition durch einen Business Angel lag bei knapp 2 Mio. Euro. Das BayStartUP Investoren-Netzwerk gehört damit zu den wichtigsten Anlaufstellen in Deutschland für Startups auf Kapitalsuche. Zu den erfolgreich finanzierten Startups gehören Unternehmen wie Temedica, All3DP, Inecosys und Wealthpilot. Ein wichtiger Faktor auf dem Weg zur erfolgreichen Unternehmensgründung ist immer wieder auch die Teilnahme an einem der Bayerischen Businessplan Wettbewerbe. Über die Hälfte der finanzierten Teams 2018 hatte zuvor daran teilgenommen.

Business Angels an drei Viertel aller Deals beteiligt

Nicht wegzudenken aus der Frühphase sind die Privatinvestoren bzw. Business Angels. Sie waren an drei Viertel aller Deals beteiligt. Für die Startups ist der Einstieg eines Business Angels häufig der Beginn einer langen Partnerschaft. So gehen Business Angels, die in der ersten Runde erfolgreich investiert haben, in der Regel auch in der nächsten Finanzierungsrunde mit. Und die vergangenen Jahre belegen: eine gezielte Kontaktanbahnung zwischen Startups und Investoren ist besonders relevant mit Blick auf eine langfristige Zusammenarbeit.

Zuwachs im Investoren-Netzwerk

Das BayStartUP Investoren-Netzwerk konnte im vergangenen Jahr 40 neue Business Angels als Mitglieder gewinnen. Eine gute Entwicklung: Startups haben über BayStartUP inzwischen Kontaktchancen zu rund 300 privaten sowie über 100 institutionellen Investoren. Auf zunehmendes Interesse stößt das Finanzierungsthema auch bei Unternehmern aus dem deutschen Mittelstand.

Lernen Sie 100 Startups an einem Tag kennen!

Mit der VentureCon Bavaria öffnet BayStartUP in Kooperation mit Invest in Bavaria und dem Business Angels Europe Club erstmals die Türen für internationale Unternehmen und Investoren. Auf der exklusiven Venture Conference haben Venture Capital Firmen, Business Angels und Corporate Ventures Zugang zu besten Förder- und Vernetzungsmöglichkeiten.

Für Investoren bieten wir:
Kompakte Pitching-Sessions von vielversprechenden, vorselektierten und investitionsbereiten Startups mit bewährten Konzepten und bemerkenswertem Potenzial; Networking mit Gründern und potenziellen Co-Investoren und die Exklusive Investor's Guided Tour über die Startup Demo Night.

Corporates finden bei uns:
Startup Pitches für Corporates zu aktuellen Industriethemen; Startup-Industrie-Kooperationen; 1on1-Meetings und Networking mit Unternehmen, Branchenführern und Startups.

Kapitalspritze für 8sense

HealthTech Startup erhält 7stellige Finanzierung

Für die Weiterentwicklung ihrer Plattform für virtuelles, sensorgestütztes Gesundheitscoaching erhält 8sense eine Seed-Finanzierung in siebenstelliger Höhe. Zu den Investoren gehören der High-Tech Gründerfonds, die Thieme-Gruppe und ein Business Angel aus dem BayStartUP Investoren-Netzwerk. Die ersten Produkte auf der 8sense-Plattform sind ein smarter Clip, den man am Kragen trägt, und eine Mobile-App. Sie sollen demnächst auf den Markt kommen und Menschen dabei helfen, rückengerechter zu sitzen und zu trainieren. „Das Kapital ist vor allem dazu da, das Produkt in den Markt einführen zu können. Dazu müssen wir den Algorithmus zur Analyse von Körperbewegungen weiterentwickeln und sehr viel Marketing machen“, sagt Christoph Tischner, 8sense-Geschäftsführer.

8sense sitzt im Stellwerk18, einem der Digitalen Gründerzentren in Bayern. „Wir haben über die Wirtschaftsförderung Rosenheim vom Stellwerk18 erfahren. Für uns war sofort klar, dass wir die Vorteile eines großen Netzwerks nutzen und uns nicht abschotten wollen“, so Christoph Tischner. Sehr nützlich waren bisher auch der Austausch mit anderen Gründern sowie das Coaching durch BayStartUP: „Es hilft sehr, wenn man einen Sparringspartner hat, der einen auch mal kritisch hinterfragt.“

www.baystartup.de/finanzierung-finden

www.stellwerk18.de

Plasmion überzeugt Investoren

Rund 1 Mio. Euro für Augsburger Startup

Plasmion schließt erfolgreich eine Investitionsrunde mit starkem Konsortium ab. Neben den VC-Partnern Bayerische Beteiligungsgesellschaft (BayBG) und High-Tech Gründerfonds (HTGF) ist auch ein erfahrener Business Angel aus dem BayStartUP Investoren-Netzwerk mit an Bord. Plasmion hat eine neuartige Ionenquellen-Technologie für die Massenspektrometrie entwickelt, die nicht nur die bestehende chemische Analytik in Labors vereinfacht und verbessert, sondern auch industriell als hochempfindliche „elektronische Nase“ z.B. zur Sprengstoffdetektion, der Geruchs- und Qualitätskontrolle in der Lebensmittelindustrie oder in der Prozesssteuerung bei der Produktion von Industriegasen genutzt werden kann. Mit dem Investment kann das Unternehmen jetzt verstärkt Märkte in der Industrie angehen und weiter Personal aufbauen, zudem den internationalen Vertrieb und die Laboranalytik personell verstärken. Plasmion siegte im Businessplan Wettbewerb Schwaben 2018 und belegte auch im Münchener Businessplan Wettbewerb 2018 einen der Siegerplätze. Aktuell setzen bereits mehrere Analyselabors, zum Beispiel in den Medizin-, Pharma- oder Umweltforschung die „Plasmion-Nase“ ein.

Digitalisierung der Logistik

2 Mio. Euro für Blackbox Solutions

Immer zu wissen, wo sich die Ware gerade befindet und in welchem Zustand sie ist, ist ein Traum für alle Unternehmen, die Waren lagern und transportieren. Das Startup Blackbox Solutions hat dafür eine Lösung entwickelt, und zwar mit Sensoren, die anders als bisherige GPS-basierte Anwendungen industrielle Assets sowohl unter freiem Himmel als auch in Gebäuden orten können. Das Konzept hat nun auch Investoren überzeugt: Ein privater Investor aus dem BayStartUP Investoren-Netzwerk, der High-Tech Gründerfonds sowie Bayern Kapital investieren einen siebenstelligen Betrag. Weil das Startup sich zudem Mittel aus dem Bayerischen Programm zur Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen (BayTOU) sichern konnte, stehen insgesamt rund 2 Mio. Euro zur Verfügung.

Unternehmen bringen die vernetzten Sensoren von BLACKBOX Solutions an Waren und Ladungsträgern an. Ort und Zustand – etwa die Temperatur – ermitteln die Sensoren dann automatisch und übertragen die Daten von fast überall an die IT-Systeme der Unternehmen. Das funktioniert zu vergleichsweise geringen Kosten und kabellos über öffentliche Funknetze. Batteriebetrieben können die Sensoren von Blackbox Solutions über Jahre autark „im Feld“ bleiben. Die Technologie ermöglicht so ein vollständiges und durchgängiges digitales Abbild realer Warenflüsse – ohne dass die Integration in eine bestehende Funkinfrastruktur nötig ist.

Gründer Dr.-Ing. Wolfgang Vogl sagt: „Im Vorfeld hat uns das BayStartUP-Team ideal unterstützt und geholfen, einen privaten Investor aus dem BayStartUP Investoren-Netzwerk von unserer Lösung zu überzeugen. Mit dem HTGF im Lead ist gemeinsam mit Bayern Kapital und dem Privatinvestor ein schlagkräftiges Konsortium zur Finanzierung entstanden.“

baystartup.de/blog

INTERVIEW MIT

Patrick Löffler, Geschäftsführer givve

givve: ein halbes Jahr nach dem 20 Millionen-Exit

Das Münchener Finanztechnologie-Startup givve gehört seit Mitte 2018 zur französischen Unternehmensgruppe Up, einem Anbieter von Mitarbeiterbindungsprogrammen und Zahlungsdiensten. Der strategische Investor hatte givve im Juli letzten Jahres für 20 Millionen Euro übernommen. Ursprünglich mit BonaYou gestartet, wollten Patrick Löffler und Alexander Klaiber 2010 die Payment-Welt erobern. Seit September 2018 wird givve in die französische Up Group integriert. Wir blicken mit Patrick Löffler zurück auf das letzte halbe Jahr.

Wie hast du den Exit erlebt – und was hat sich seitdem getan?

Den Prozess haben wir im Mai 2017 begonnen – ursprünglich mit dem Ziel, einen strategischen Investor zu finden. Fünf spannende potentielle Investoren hatten wir zum Schluss, die dann alle so gute Angebote gemacht hatten, dass schnell klar wurde, dass es kein strategische Investment wird, sondern auf einen Exit hinausläuft. Mit Up waren wir dann von Januar bis Juni 2018 in Gesprächen bis zum erfolgreichen Deal. Ein Exit kommt nicht von heute auf morgen. Schon bei der Due Diligence bekommen beide Seiten eine erste Arbeitsprobe voneinander und man lernt das Unternehmen sehr gut kennen. Ich musste lernen: du bist beim Notar, unterschreibst diesen riesen Vertrag, aber bis zum tatsächlichen Exit dauert es dann noch. Denn es gibt bestimmte Auflagen und Meilensteine, die dafür erfüllt werden müssen. Das kann dann noch einmal richtig viel Arbeit bedeuten – ich hatte das völlig unterschätzt. Erst wenn alle *closing conditions* erfüllt sind fließt das Geld an die Gesellschafter, erst dann ist der Exit offiziell. Das war bei uns im Juli der Fall. Dann erst geht die Integration los, die Fachabteilungen werden involviert – IT und Management lernen ihren neuen Chef kennen. In diesem Schritt stecken wir gerade immer noch.

Wie ist es, als Startup zu einem Konzern zu gehören?

Wir haben mit Up einen sehr guten Partner: Urlaub im August und Mittagessen, das auch mal zwei Stunden dauern kann. Im Ernst: Die Franzosen arbeiten wirklich hart, aber Essen und Kultur sind super wertvoll und Teil der Integration. Zudem ist es bei uns ja nicht so, dass wir plötzlich woanders zur Arbeit gehen. Wir haben unsere eigenen Büros, gerade ziehen wir aus eigener Motivation um. Und: in unserem konkreten Fall ist Up eine Genossenschaft, ein Kooperativ. Hier schaut man allein schon deshalb auf menschliches Miteinander, weil die Vorstandsvorsitzende von einem Gremium gewählt wird, das sich selbst alle vier Jahre einer Wahl stellen muss.

Behaltet ihr eure Startup-Strukturen im Konzern?

Tatsächlich haben sich bisher keine Strukturen geändert, wir haben es auch geschafft, seit dem Exit alle Mitarbeiter zu halten. Die Up-Leute verstehen sich als Unterstützer und sind für uns wertvolle Berater mit viel Erfahrung, auch in der Zusammenarbeit mit Startups. Das Unternehmen weiß: wir haben bewiesen, dass wir für sie den deutschen Markt aufrollen können. Für uns ist das Agieren eher leichter geworden – bei der Budgetplanung sprechen wir nur noch mit einem Ansprechpartner anstatt mit zehn Gesellschaftern. Den Startup-Spirit halten wir hier nach wie vor hoch.

Haben sich deine Erwartungen an den Exit erfüllt?

Mein – unser – Wunsch waren einerseits leichtere Entscheidungsprozesse zum Beispiel für Investitionen, marktgerechte Gehälter, um persönlich finanziell durchatmen zu können, und es war uns ein Anliegen den Cap Table zu verschlanken. Das hat sich alles erfüllt.

Wie gehst du mit der neuen Situation um?

So einen Exit gemacht zu haben, das ist schon fast unfair gegenüber allen, die das nicht erleben – ich habe noch

nie so viel gelernt. Von einem Kollegen habe ich das große Kompliment bekommen, dass ich in dem Jahr, das der Exit gedauert hat, mich in meinem Umgang noch einmal professionalisiert habe und reifer geworden bin. Die größte Aufgabe für mich als Geschäftsführer ist, die Leute bei den Veränderungen mitzunehmen, man ist da so eine Art Coach. Wenn man in solchen Situation schafft, das Team zusammenzuhalten, ist das ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Wie reagiert man, wenn der ursprüngliche Businessplan nicht so erfüllt werden kann, wie mit den Investoren geplant?

Das ist echt hart. Wir waren mit BonaYou damals schon 10 Leute, dann stellst du fest: das funktioniert nicht. Du kannst dann zusperren, oder schauen, was es für andere Möglichkeiten gibt. Wir sind dann von B2C auf B2B gewechselt – und standen plötzlich wieder ohne *proof of concept* da. Wenn du es in dieser Situation dann schaffst deine Investoren zu überzeugen, hat das seinen Preis. Du verlierst viele Anteile, kannst plötzlich nicht mehr in den Urlaub fahren, weil es nur noch vier Mitarbeiter gibt. Du startest wie von vorne, nur dass du jetzt eine Historie hast, inklusive Jahresabschlüssen. Wir haben nie aufgegeben, und es hat keiner mehr verstanden, dass Alexander Klaiber, der sich mit mir die Geschäftsführung teilt, und ich das bis zum Schluss durchgezogen haben. Dieses echte dranbleiben und nicht aufgeben, bis zum bitteren Ende den Willen zu haben, das musst du haben als Gründer. Wenn du das aus irgendwelchen anderen Gründen machst, dann klappt das nicht.

Wann ist der richtige Zeitpunkt zu pivoten?

Da gibt es keine Standartantwort. In der Retrospektive klingen viele Pivot-Stories ähnlich, aber die Details in der Situation sind völlig unterschiedlich. Es kommt auf den Markt, die Kapitalgeber, deine Marktreife an. Wenn das Investoren-Umfeld sagt: wir geben dir nur noch Geld, weil du als Person uns überzeugt hast… Mit den Gesellschaftern haben wir ein gutes Verhältnis aufrecht erhalten, auch wenn es damals Auseinandersetzungen gab. Wir haben alles sehr transparent gespielt. Und das hat super geholfen.

Pivot: von BonaYou zu givve

Schlecht fanden Investoren den Ansatz von der Prepaid-MasterCard BonaYou nicht, es investierten unter anderem Business Angels aus dem Investoren-Netzwerk von BayStartUP. 2014 folgte der Pivot: aus dem B2C orientierten BonaYou wird givve, eine individuell gestaltbare Gutschein-Prepaidkarte, die Firmen an ihre Mitarbeiter vergeben können, um damit steuerbegünstigt tanken oder einkaufen zu können. Die Investoren gehen den Wechsel zum B2B Unternehmen mit und forcieren den Wandel. Erfolgreich: zum Zeitpunkt der Übernahme nutzen givve in Deutschland mehr als 350.000 Menschen.

INTERVIEW MIT

Stephan Signer, Business Angel

Die Investoren-Perspektive

Stephan Signer tätigte sein erstes Angel-Investment 2013, beobachtet die Startup-Szene in Deutschland aber schon seit den berühmten Blasen-Zeiten. Er hat über 30 Jahre Erfahrung als Führungskraft in der IT-Branche. Als einer der Business Angels, die aus dem BayStartUP Investoren-Netzwerk in BonaYou investiert hatten, gibt er startUPdate exklusiv Insights zum Exit bei givve.

Hatten Sie eine zeitliche Vorstellung von Ihrem Engagement bei BonaYou / givve?

Nein, mir war ziemlich klar, dass es irgendwann einen Exit geben wird, aber ich habe nicht überlegt wie und wann. Der Kontakt entstand im Herbst 2013 auf einem BayStartUp Angel-Meeting, das war eines meiner ersten Investments und so etwas kann man schlecht planen.

Welche Rolle nimmt ein Business Angel in einem Exit Prozess ein? Wie kann man sich hier einbringen?

Das ist sehr stark abhängig vom Profil des Angels. Wir hatten bei givve einen sehr gut besetzten Beirat mit viel Erfahrung. Ich konnte mich so alle drei bis vier Wochen mit dem Management austauschen und konnte eigene Erfahrungen aus meiner Zeit im Großkonzern einbringen, bei der ich auf der Käuferseite saß. Das Volumen war da ein Anderes, aber die Prozesse sind dieselben. Der Gründer hat das Dilemma, nicht nur den Käufer zufriedenzustellen, sondern auch die Altinvestoren und gleichzeitig noch das Geschäft am Laufen zu halten. Da kann er Unterstützung gut gebrauchen. Zwei andere Angels aus dem Beirat haben das Team sehr eng begleitet und zum Teil auch an den Gesprächen teilgenommen und moderiert. Wichtig war, dass wir alle auf einer Wellenlänge lagen.

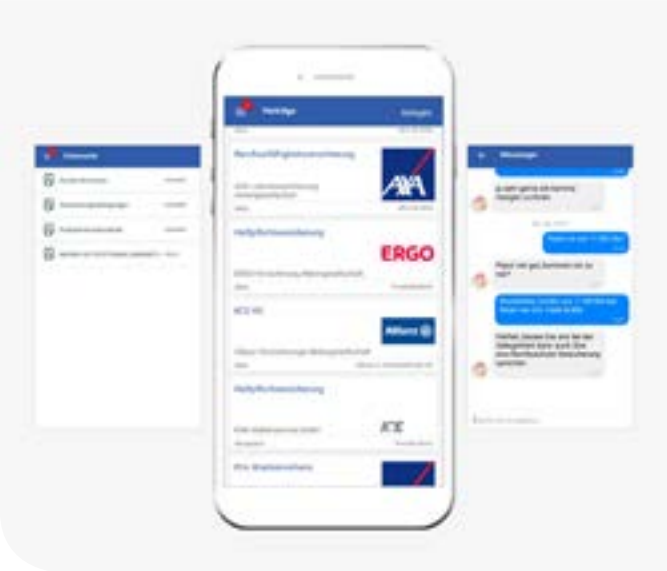
Hat sich das Investment wirtschaftlich für Sie ausgezahlt?

Es ist wirtschaftlich sehr erfolgreich gewesen, allerdings ist über den Zeitraum auch eine Menge Energie reingeflossen. In Summe war es ein sehr lohnendes Investment für mich. Besonders wichtig ist mir: neben dem wirtschaftlichen Ergebnis wünsche ich dem Team im neuen Umfeld viel Erfolg und weiterhin zielorientiertes Arbeiten zur Markterschließung.

INTERVIEW MIT

Manuel Ströh, Munich General Insurance Services (MGIS)

Exit für den HTGF bei Munich General Insurance Services



Unter der Marke „mobilversichert" bietet das Insurtech-Startup Munich General Insurance Services (MGIS) auf einer Plattform Unterstützung für Versicherungsmakler. Damit erhalten Vermittler eine digitale Infrastruktur, die ihre Arbeit erleichtert und sie gegenüber den neuen Online-Wettbewerbern auf Augenhöhe bringt.

Seit 2015 ist der High-Tech Gründerfonds in dem Münchner Insurtech investiert. Jetzt verkaufen der Frühphaseninvestor, den MGIS über den BayStartUP Beratertag kennenlernte, die Gründer und Business Angels ihre Anteile an der Firma. Das Unternehmen geht zu 100% an eine Tochter der Degussa Bank Gruppe. Unter dem neuen Eigentümer Prinas Montan soll „mobilversichert" weiter wachsen, das Technologieangebot kontinuierlich ausgebaut werden.

Der Meilenstein „Exit" ist erreicht. Wie geht es Ihnen damit?

Ich hatte bisher wenig Zeit, darüber nachzudenken. Die Integrationsphase ist in vollem Gange, es gibt also weiterhin extrem viel zu tun. Aber ich freue mich sehr auf das, was vor uns liegt. Wir haben das Baby mobilversichert auf die Welt gebracht. Jetzt ist es extrem spannend, es dabei zu begleiten, wie es mit einem starken Partner an der Seite erwachsen wird.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen, mobilversichert zu starten?

Ausschlaggebend waren die Erfahrungen, die ich mit meinem ersten Startup return-to.me gemacht habe. Return-to.me ist weltweiter, internetbasierter Fund-Service für verlorene Gegenstände. Auf der Suche nach Kooperationspartnern habe ich im Jahr 2012 mehrere Versicherer getroffen. Letztlich sind wir mit keinem Player ins Geschäft gekommen, aber alle waren von unseren technischen Lösungen begeistert. Tatsächlich zählten wir zu den ersten Anbietern, die die Beziehung zum Versicherungskunden und zum Makler auf digitale Beine stellen konnten. Dieser Vorsprung plus das riesige Marktpotenzial im Bereich Versicherung waren letzten Endes entscheidend dafür, dass wir mobilversichert an den Start gebracht haben.

Haben Sie damals mit einem größeren Exit gerechnet?

Ich habe immer fest an den Erfolg von mobilversichert und an die Technologie dahinter geglaubt. Im digitalen Versicherungsmarkt sind Makler immer stärker auf zukunftsweisende Produkte und Services angewiesen. Zum einen, weil ihre Kunden das erwarten, aber auch, weil sie auf Augenhöhe mit den neuen Online-Konkurrenten sein müssen. Das war die Motivation, um unsere Technologieangebote voranzutreiben. Der Exit jetzt ist eine tolle Bestätigung, dass wir richtiglagen.

Wie lange hat es vom Erstinvestment bis zum Exit gedauert?

Insgesamt hat es rund fünf Jahre gedauert. In dieser Zeit sind wir durch mehrere Finanzierungsrunden gegangen. Alle Investoren sind bis zum Exit dabeigeblieben.

Was passiert mit den Mitarbeitern von mobilversichert – werden alle Angestellten übernommen?

Das gesamte zehnköpfige Team bleibt an Bord. Alle freuen sich darauf, mit neuer Schlagkraft das Technologieangebot weiter auszubauen. Unsere Zielsetzung ist, Makler und deren Kunden mit smarten digitalen End-to-End-Prozessen in der Finanzdienstleistung zu unterstützen. Diesem Ziel sind wir jetzt einen großen Schritt nähergekommen.

Haben Sie bereits ein nächstes Ziel?

Ich bleibe CEO von mobilversichert und werde den Unternehmensausbau weiter vorantreiben. Parallel mache ich aber auch erste Gehversuche als Business Angel. Ich selber habe in der frühen Phase von mobilversichert sehr von der Unterstützung durch Investoren und Ratgeber wie BayStartUP profitiert. Jungen Gründern auf den Weg zu helfen ist daher für mich der nächste logische Schritt.

Highlight-Events

Wir freuen uns darauf, Sie auf unseren Networking-Veranstaltungen zu treffen

VERANSTALTUNG			
BayStartUP Venture Conference	28.03.2019	9:30 - 15:00	München
Prämierung Businessplan Wettbewerb Nordbayern Phase 2	15.05.2019	ab 18:30	Nürnberg
VentureCon Bavaria - BayStartUP erste internationale Venture Conference	21.05.2019	ab 13:00	München
Startup Demo Night Prämierung & Prämierung Münchener Businessplan Wettbewerb Phase 2	21.05.2019	ab 18:30	München
Prämierung Businessplan Wettbewerb Nordbayern Phase 3	18.07.2019	ab 18:00	Nürnberg
Prämierung Münchener Businessplan Wettbewerb Phase 3	24.07.2019	ab 18:30	München

Unsere nächsten Workshoptermine

Ausgewählte Experten aus dem BayStartUP-Netzwerk schulen Startups in 4-stündigen Fachworkshops. Sie sind speziell auf die Bedürfnisse von Startups in der Gründungsphase und danach zugeschnitten. Wettbewerbsteilnehmern empfehlen wir unsere bayernweiten Grundlagenworkshops aus der Business Planning-Reihe.

SEMINAR / VERANSTALTUNG	DATUM	UHRZEIT	ORT
Erfolgs- und Liquiditätsplanung	04.04.2019	17:00 - 21:00	München
Bewertung des Startups durch VC-Investoren und übliche Vertragsklauseln	09.04.2019	17:00 - 21:00	München
Pitchen vor Investoren	10.04.2019	17:00 - 21:00	München
Best Practice in Marketing und Vertrieb	06.05.2019	17:00 - 21:00	München
Employee Stock Option Plan (ESOP) für Startups	13.05.2019	17:00 - 21:00	München
Aufbau von (Finanz-) Prozessen	22.05.2019	17:00 - 21:00	München

WEITERE DETAILS, TERMINE ZU BUSINESS PLANNING WORKSHOPS UND ANMELDUNG UNTER
baystartup.de/termine

BayStartUP

BayStartUP-Termine

Auf den Events von BayStartUP kommen die Player der bayerischen Gründerszene zusammen.

Zu unseren Highlights zählen die teils exklusiven Prämierungs-veranstaltungen der Bayerischen Businessplan Wettbewerbe sowie die Startup Demo Nights in München und Nürnberg.

Auf unseren Venture Conferences präsentieren sich wachstums-orientierte junge Top-Unternehmen aus unserem Netzwerk auf der Suche nach Seed- und Wachstumskapital.

PRÄMIERUNG
BPW Nordbayern Phase 2

15.05.2019 Nürnberg

PRÄMIERUNG **BPW München**
Phase 2 & STARTUP **Demo Night**

21.05.2019 München

VENTURECON BAVARIA
BayStartUP **Venture Conference**

21.05.2019 München

ALLE INFOS ZU DEN EVENTS & ANMELDUNG UNTER
baystartup.de/termine

Sponsoring-Partner

HypoVereinsbank Unternehmer Bank Member of UniCredit

LfA Förderbank Bayern Beratung. Finanzierung. Erfolg.

SIEMENS Ingenuity for life

Rödl & Partner

Nürnberg Messe

SWM

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

Bayern Kapital Venture Capital für Bayern

eit InnoEnergy Knowledge Innovation Community

Bayerische Garantie Gesellschaft für mittelständische Beteiligungen

Gefördert durch

Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie

Stand 02/2019

Avnet Silica

DIEHL Ventures GmbH

EXIST | Existenzgründungen aus der Wissenschaft

High-Tech Gründerfonds

Osborne Clarke

Pape & Co. GmbH
Steuerberatung • Wirtschaftsprüfung

Pinsent Masons

Steuerteam GmbH
Steuerberatung • Wirtschaftsprüfung

Weickmann & Weickmann
Patent- und Rechtsanwälte

WINTER • BRANDL • FÜRNISS HÜBNER • RÖSS • KAISER • POLTE Partnerschaft mbB
Patent- und Rechtsanwaltskanzlei

Fördervereine Innovatives Unternehmertum
Nordbayern & Südbayern e.V.