Ausgabe 03 | 2019

startUPdate

Das Startup Magazin für Bayern

Startups und die Gesundheit von morgen

Sieger der Bayerischen Businessplan Wettbewerbe, Phase 3 | Seite 12

Titelthema: Startups und die Gesundheit von morgen | Seite 5

Interview: air up sichert Markteintritt | Seite 26

BayStartUP

Titelthema

Inhalt

Editorial ... 3
Grußwort Hubert Aiwanger: Zukunftsmarkt Gesundheitswirtschaft ... 4
Titelthema: Startups und die Gesundheit von morgen ... 5
HVB: Mecuris: 3D-Druck für die digitale Medizin ... 11
Finale bei den Bayerischen Businessplan Wettbewerben 2019
Sieger und Nominierte im Businessplan Wettbewerb Nordbayern ... 12
Sieger und Nominierte im Münchener Businessplan Wettbewerb ... 16
LfA: Von Eigenkapital bis Kredit ... 15
13. Münchener Startup Demo Night in der TonHalle ... 19
BGG: Siegerdinner ... 20
Siemens: Treiber der digitalen Revolution ... 21
BayBG: BayBG Venture Capital – Bay... Wer? ... 22
Bayern Kapital: HighTech-Unternehmen benötigen stabile Finanzpartner ... 23
Neues aus dem BayStartUP Investoren-Netzwerk
Internationale Investorenkonferenz „VentureCon Bavaria“ ... 24
Interview: scoutbee ... 25
Interview: air up ... 26
Pape & Co.: Finanzbuchhaltung 4.0? Vom Pendelordner in die Cloud ... 28
HTGF: Startups für die Gesundheit von morgen – digitale Lösungen heute ... 29
Weickmann & Weickmann: Softwarepatente im 4IR-Zeitalter ... 29
Osborne Clarke: Schlanke Finanzierung über Wandeldarlehen? ... 30
Winter, Brandl et al.: Künstliche Intelligenz und Patente ... 30
BayStartUP-Saison-Rückblick 2019 ... 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 | Mitarbeit: Anna Schmitt | V.i.S.d.P.: Dr. Carsten Rudolph
Design: creationell.de | Layout: Julia Schneider | Druck: panta rhei c. m. | © BayStartUp GmbH

Finale bei den Bayerischen Businessplan Wettbewerben

Mit den Prämierungsveranstaltungen im Sommer 2019 schließt unsere diesjährige Wettbewerbssaison. Für die finale dritte Phase reichten zahlreiche Startups ihre starken Geschäftskonzepte ein und bringen damit wichtige Themen auf den Plan. Insgesamt 116 Teams nahmen aus ganz Bayern teil, darunter 41 im Businessplan Wettbewerb Nordbayern, 75 Startups aus ganz Südbayern im Münchener Businessplan Wettbewerb. Mit 46 % liegen Geschäftsmodelle aus dem Bereich IKT vorn, Technologie-Themen schließen sich mit 22 % an, Service & Sonstiges sowie Life Science sind mit 16 % gleichauf vertreten. Die Gewinner stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe vor!

BEWERBUNGEN 2020 AB HERBST
baystartup.de/bayerische-businessplan-wettbewerbe/anmeldung.html

Startup Demo Nights & Venture Conference „B2B“

Wo lassen sich hautnah die neuesten Trends aus der Gründerszene entdecken und live vor Ort ausprobieren? Unsere Startup Demo Nights in München und Nürnberg finden viermal jährlich statt und bieten einen perfekten Einblick in die Neuheiten der Startups aus der Region. Kommen Sie vorbei und erleben Sie die die Startup-Szene live vor Ort: Gründerteams mit Lösungen von Software oder Robotik über Lifestlye bis hin zu Healthcare stellen ihre Produkte vor. Wir starten am 9. Oktober 2019 in Nürnberg, am 13. November folgt das Münchener Event. Kostenfreie Anmeldungen für Besucher und Bewerbungen als Aussteller sind ab der kommenden Saison über unsere Website möglich.

Außerdem: Bis 10. September können sich Startups für Pitches auf der BayStartUP Venture Conference „B2B“ bewerben. Präsentieren Sie Ihre Geschäftsidee vor hochrangigen Investoren und knüpfen Sie wichtige Kontakte! Alle Bewerbungsdetails finden Sie auf Seite 24.

finanzierung@baystartup.de

Liebe Leser,

großartige Erfolge in der Therapie mancher Krankheiten, aber auch Pflegenotstand, explodierende Kosten oder monatelange Wartezeiten auf einen Arzttermin, kaum ein anderes Thema weckt in der öffentlichen Debatte so viele Emotionen wie die Gesundheit. Nicht nur die Politik schafft strukturelle Ansätze, um gegenzulenken – auch der Gründergeist ist geweckt.

Mit Konzepten von Startups entstehen Lösungen, die den Menschen helfen, sich mithilfe neuer Technologien besser mit ihrer Gesundheit auseinanderzusetzen. Nachdem bereits in den 1990er-Jahren zahlreiche Innovationen im Bereich Bio- und MedTech entstanden, ist mit dem heutigen Fokus auf die Digitalisierung ein wichtiger Meilenstein für die Etablierung neuer Geschäftsmodelle im Gesundheitssystem erreicht. Themen wie die digitale Kommunikation zwischen Arzt und Patient, die Prozessoptimierung beispielsweise in der Verwaltung von Krankenhäusern oder in Laboren können hierdurch effektiv vorangebracht werden. Die Ausrichtung an den Bedürfnissen der Patienten und das Thema Personalisierung der Medizin stehen ebenfalls auf der Agenda. Menschen können selbstbestimmter und präventiv an ihrer Gesundheit mitwirken – das ist eine gute Entwicklung. Was heute alles möglich ist, zeigen Unternehmen aus dem BayStartUP-Netzwerk. Wir stellen Ihnen in dieser Ausgabe einige ganz verschiedene Startups vor. Ihr Ziel: die Gesundheit von morgen voranzutreiben. Das reicht von Themen, die uns im Alltag beschäftigen, wie Migräne oder Rückenschmerzen, bis hin zu technologischen Innovationen, die eine Forschung in der Biotechnologie erst ermöglichen. Startups liefern hier oftmals das Handwerkzeug.

Dies spiegelt sich auch an den aktuellen Teilnehmer-Teams der Bayerischen Businessplan Wettbewerbe wider. Viele der eingereichten Geschäftskonzepte setzen auf Gesundheitsthemen und leisten damit einen elementaren Beitrag für die Gesellschaft. Von unseren Juroren haben wir nach den Endausscheidungen sehr positives Feedback zur Qualität aller Finalisten bekommen. Wir freuen uns, dass sich hier die zahlreichen Maßnahmen von Workshops bis zur individuellen Betreuung auszahlen. Wer sich im diesjährigen Saisonfinale der Wettbewerbe aus München und Nordbayern durchsetzen konnte, präsentieren wir auf den nächsten Seiten.

Ihr

Dr. Carsten Rudolph

Zukunftsmarkt Gesundheitswirtschaft

Mit einer intelligenten Gesundheitswirtschaft will die bayerische Politik die Digitalisierung in der Gesundheitsversorgung vorantreiben. Ziel ist, dass Menschen in allen bayerischen Regierungsbezirken von neuen Methoden, Verfahren und Ansätzen bei gleichbleibend hoher Versorgungsqualität profitieren.

Bild: StMWi

Durch digitale Lösungen können Wirtschaft, Wissenschaft und Gesundheitsversorgung dazu beitragen, Patienten ganzheitlich zu betreuen – von der Prävention über die Diagnostik und Therapie bis hin zu Reha oder Pflege. Startups bringen dabei heute schon eine Vielzahl neuer Konzepte auf den Markt. Das bayerische Wirtschaftsministerium will das regionale Startup-Ökosystem im Gesundheitsbereich weiter ausbauen und die Grundlage für innovative Digitalisierungsmaßnahmen im Gesundheitssektor schaffen.

Businessplan Wettbewerbe als Trend-Barometer

Dass neue Ansätze aus Biotechnologie, Medizintechnik oder E-Health in Bayern auch beim unternehmerischen Nachwuchs eine große Rolle spielen, zeigt sich auch in diesem Jahr bei den Bayerischen Businessplan Wettbewerben. In allen Phasen haben sich starke Teams mit spannenden Ideen aus dem Gesundheitsbereich beteiligt.

Die Aufhebung des Fernbehandlungsverbots in Deutschland erweitert dabei den Spielraum für neue Lösungen. Das bayerische Wirtschaftsministerium arbeitet daran, dass telemedizinische Angebote dauerhaft entwickelt und in die Fläche ausgeweitet werden. Unternehmensgründungen wollen wir nachhaltig unterstützen, damit Forschungsergebnisse zum Wohle der Patienten schnell zu marktfähigen Produkten werden. Dazu gehört auch, die Finanzierungssituation für junge, innovative Unternehmen zu verbessern, um die Dynamik und Kreativität des Gesundheitswirtschaftsstandortes Bayern weiter zu stärken.

Zukunftsmarkt Gesundheitswirtschaft – Ökosystem stärken

Um so nah wie möglich an Anwendern, Forschern und jungen Unternehmen zu sein, arbeiten wir unter anderem eng mit dem Cluster Medical Valley in der Europäischen Metropolregion Nürnberg zusammen. Mit dem Bau des Gründerzentrums Medical Valley Center Forchheim haben wir seit 2016 in Bayern ein technologieorientiertes Innovationszentrum mit dem Fokus auf Healthcare IT, das mit einer Investition von 10 Millionen Euro durch das bayerische Wirtschaftsministerium unterstützt wird.

Im Mai habe ich gemeinsam mit Bayerns Gesundheitsministerin Melanie Huml das neue Medical Valley Center Bamberg eröffnet und Förderbescheide in Höhe von insgesamt rund 11,5 Millionen Euro übergeben. Das Center besetzt als neues Anwendungszentrum im Gesundheitsbereich die wichtigen Zukunftsthemen Digitalisierung und E-Health, Pflege, Hygiene sowie Aus- und Weiterbildung. Bamberg erhält so eine direkte Anbindung in das Medizintechnik- und Gesundheitsspitzencluster. Damit geben wir einen langfristigen Impuls in die gesamte Wirtschafts- und Gesundheitsregion.

Lassen Sie uns mit starken Ideen, Institutionen und Anlaufstellen unser exzellentes Innovationsökosystem weiter stärken. Ich wünsche Ihnen allen gutes Gelingen,

Ihr

Hubert Aiwanger

Stellvertretender Ministerpräsident

Bayerischer Staatsminister für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie

Startups und die **Gesundheit** von morgen

Es bewegt sich etwas in Deutschlands Gesundheitssystem. Kostendruck, neue Technologien und Geschäftsmodelle bringen bestehende Strukturen ins Wanken. Smartphones werden zu Medical Devices, mit denen Nutzer sich intensiver mit ihrer Genesung befassen können: Patienten können sich aktiver in ihre Therapie einbringen. Neu entstehende Geschäftsmodelle ändern gleichzeitig die Machtverhältnisse zwischen Pharma-Riesen, Kassen und Patienten. Startups gestalten diesen Wandel wesentlich mit.

Bild: 8sense

In den nächsten Jahren könnte eine rapide Entwicklung in der Versorgung einsetzen. Versorgungswege werden effektiver und vernetzter, gleichzeitig übernehmen Patienten und Patientinnen immer mehr die Kontrolle über ihre eigene Gesundheit. Auch der Gesetzgeber fordert inzwischen aktiv digitale Lösungen: Bis 2021 soll die elektronische Gesundheitsakte kommen, und wir werden noch die Einführung des elektronischen Rezepts erleben. Dass vor knapp einem Jahr die digitale Fernbehandlung liberalisiert wurde, erleichtert neue Konzepte in der Telemedizin. Wichtige Eckpfeiler wie moderne Praxissoftware und eine elektronische Patientenakte müssen noch flächendeckend adaptiert werden.

Neue Wege, die Startups hier gehen und die wir in den letzten Jahren im BayStartUP-Portfolio sehen, fokussieren sich dabei vor allem auf vier Themenbereiche:

1. E-Health

2. Prozessoptimierung

3. Diagnostik

4. Tools für Unternehmen aus Med- und BioTech

Startups entwickeln hier seit Jahren spannende Lösungen. Sie reichen von Therapieassistenten über Medikamentenentwicklung, Konzepten für eine bessere medizinische Versorgung oder Analyse-Dienste, die in unsere individuelle DNA schauen bis hin zu lebensverlängernden Therapien. Bisher sind sie mit ihren Ansätzen aber häufig an den Hürden gescheitert, mit denen gerade junge Unternehmen am Gesundheitsmarkt zu kämpfen haben: Kassen können ihre Angebote nicht verschreiben, der Zugriff auf ausreichend (Start-)Kapital ist nicht immer gegeben, Zertifizierungen und Dokumentationspflichten binden enorme personelle und finanzielle Ressourcen – und manchmal fehlt auch schlicht das Verständnis für Digitales und neue Technologien bei Playern und potentiellen Kunden im Markt. „Für uns war es vor allem zu Beginn, vor drei Jahren, eine große Herausforderung, gegen Bürokratie und Regulatorik zu bestehen. Vieles war damals noch gar nicht auf digitale Produkte oder Prozesse anwendbar. Wir mussten sehr viel Überzeugungsarbeit leisten und diejenigen im Gesundheitssystem finden, die bereit waren, einem jungen motivierten Team mit neuen Ideen Vertrauensvorschuss zu gewähren“, sagt Gloria Seibert, Gründerin und Geschäftsführerin von Temedica.

„Ob Online-Sprechstunde oder automatisiertes Labor für schnellere, zuverlässigere Krebsdiagnosen: die Gesundheitsbranche beginnt zu erfassen, welche Möglichkeiten die Digitalisierung für den Patienten bringen kann“, sagt inveox-Geschäftsführerin Maria Sievert. „Für uns ist das genau der richtige erste Schritt in Richtung optimierter und personalisierter Versorgung der Zukunft, zum Wohl des Patienten“. Alle Player – nicht nur Startups – müssen dabei im Hinblick auf ihre Zukunftsfähigkeit unbedingt vermeiden, dass ihre Innovationen nicht zu Insellösungen werden. Neben Interdisziplinarität sei laut Sievert daher auch Interoperabilität eine der großen Anforderungen an Neu- und Weiterentwicklungen. Viele digitale Lösungen von Startups sind mittlerweile so reif, dass sie auch die besonderen Voraussetzungen des Gesundheitswesens bedienen können.

Trendthema E-Health

Kurz zusammengefasst werden rein digitale Lösungsansätze von Startups häufig unter den Stichworten „Digital Health“ oder „E-Health“. Im Vordergrund stehen Anwendungen, die Behandlung und Betreuung von Patientinnen und Patienten unterstützen und dabei die Möglichkeiten nutzen,

die moderne Informations- und Kommunikationstechnologien bieten. Die Kommunikation untereinander, aber auch die Unterstützung bei der Vorsorge, Diagnose und bei Therapien stehen im Fokus. Ein wichtiges Puzzlestück im Kontext Digital Health sind digitale Therapieassistenten, die verschiedene Bereiche und Akteure im Gesundheitswesen miteinander verknüpfen. Bei vielen von ihnen sind die Geschäftsmodelle ohne eine intelligente Nutzung von Big Data oder Künstlicher Intelligenz nicht möglich.

neolexon aus dem WERK1 in München entwickelt mit Hilfe von digitalem Training via Tablet ein Therapiesystem, das Menschen mit Sprachstörung nach Hirnschädigung eine individuelle Therapie ermöglicht. Mit einer App für Therapeuten kann die Therapie organisiert, durchgeführt und angepasst werden. Eine App für Patienten ermöglicht das selbstständige Training zu Hause. Es wird vom behandelnden Sprachtherapeuten individuell für jeden Patienten angepasst – etwas, das bislang in der Praxis kaum möglich war, da meist nur ein begrenzter Wortschatz in Form von Fotokarten aus Papier zur Verfügung stand. Durch die neolexon-Datenbank kann der Therapeut auf 7.800 Wörter und 1.200 Sätze und die dazu gehörigen Fotos zugreifen. So übt der Patient gezielt die Wörter, die er im Alltag benötigt und die für seine spezifische Sprachstörung passend sind.

8sense, ein Unternehmen aus dem Digitalen Gründerzentrum in Rosenheim, entwickelt eine Plattform virtueller Coaching-Systeme, die bei der Bekämpfung von Rückenleiden helfen. Die Lösung, bestehend aus einem Sensor zum Anstecken am Kragen und einer mobile App, will Menschen befähigen, ihre Haltung und die Bewegung ihres Rückens und damit die Ursachen ihrer Rückenleiden besser zu verstehen. Haptisches Feedback eines Sensors, visuelle Darstellung, kombiniert mit interaktiven Übungen, motivieren den Nutzer eine gesunde Rückenhaltung einzunehmen. Im Alltag gibt der 8sense-Clip direktes Feedback durch sanfte Vibrationsmuster bei einer zu langen starren Haltung und hilft dem Träger, seine Position zu ändern und somit dynamischer zu sitzen. Der Coach visualisiert das Alltagsverhalten und will Verhaltensänderungen anstoßen. Im Gegensatz zu anderen Apps lernt der Coach nicht nur aus dem subjektiven Feedback des Users. Er berücksichtigt zusätzlich die Trainings- und Alltagserfassung durch den 8sense-Clip, das Verhalten aller anderen Nutzer und lernt aus Eingaben von Experten für individualisierte Trainingspläne.

VisionHealth bietet digitale Therapieförderung für Patienten mit Atemwegserkrankungen. Unter der Marke Kata wird eine breite digitale Plattform für Betroffene geschaffen. Im ersten Schritt hat VisionHealth eine intelligente App für Patienten entwickelt, um allein mit dem Smartphone der Patienten die Effektivität von Inhalationen zu steigern: Kata eliminiert Fehler in der Handhabung von Inhalatoren durch automatisiertes Inhalationstraining und sofortiges Feedback an die Patienten. Mithilfe eines Algorithmus erkennt die App das Inhalationsmanöver, bewertet die Effektivität und kann etwaige Fehler korrigieren, ohne dass ein medizinischer Experte vor Ort oder per Ferndiagnose unterstützen muss. Dazu bedient sich VisionHealth Technologien wie Künstlicher Intelligenz, Augmented Reality, Machine Learning und Computer Vision.

Foto: Climedo

„Wir denken und hoffen, dass sich Patienten mithilfe digitaler Lösungen selbstbestimmter um ihre Gesundheit kümmern können, um Krankheiten frühzeitig zu erkennen und möglichst verhindern zu können."

Veronika Schweighart,
Co-Founder Climedo

Temedica entwickelt digitale Lösungen, die Patienten über ihren Heilungsprozess begleiten und unterstützen, z.B. bei der Patientenversorgung im Therapie- und Präventionsbereich. Ärzte und Therapeuten können Therapieinhalte verordnen und anpassen sowie Fortschritte überprüfen. „Das Besondere an Temedica ist, dass wir nicht nur einen digitalen Begleiter für eine spezifische Erkrankung anbieten", erklärt Geschäftsführerin Gloria Seibert. „Vielmehr entwickeln wir auf Basis unserer bestehenden Produkte maßgeschneiderte digitale Lösungen für verschiedene medizinische Indikationen. Somit erreichen wir eine große Breite von Patienten mit vielen unterschiedlichen Erkrankungen." Machine Learning ermöglicht hier die langfristige medizinische Betreuung von Patienten. Dass der Bedarf für diese Konzepte da ist, zeigt sich auch dadurch, dass die Temedica-Produkte mittlerweile von vielen Krankenkassen erstattet werden, zum Teil ist das 2016 gegründete Unternehmen sogar direkt an die Systeme der Kassen angebunden.

Apps, die den Patienten mündiger machen

Dieser Prozess steht M-sense noch bevor. Das Startup zielt mit seiner App darauf ab, Patienten noch stärker in den Therapieverlauf mit einzubeziehen. M-sense hilft Menschen mit Migräne oder Spannungskopfschmerzen, die Anzahl ihrer Kopfschmerztage und des Medikamentengebrauchs zu reduzieren – um 30 bis 50 %. Die App M-sense ermöglicht es ihnen, ihre individuellen Auslöser zu analysieren und aktiv etwas gegen ihre Schmerzen zu unternehmen. M-sense war die erste Migräne- und Kopfschmerz-App, die in Deutschland als Medizinprodukt zertifiziert wurde, und ist bis heute das einzige Angebot, das neben Dokumentationsmöglichkeiten auch mehrere wirksame Therapiemethoden bereitstellt. Patienten können aus der App heraus einen Arztreport mit dem betreuenden Arzt teilen und durch den Medikamententracker eine angemessene Einnahme an Medikamenten erreichen. „Dadurch machen wir jeden Arztbesuch effizienter und unterstützen durch eine grafisch aufbereitete Auswertung Behandlung sowie Diagnose", sagt Geschäftsführer Florian Koerber. Über 220.000 Downloads sprechen für das Konzept. Nächstes Jahr wird aller Voraussicht nach das Digitale Versorgung-Gesetz in Kraft treten und die ärztliche Verschreibung von Angeboten wie dem von M-sense ermöglichen. Damit ist das Angebot dann nicht nur auf dem Gesundheitsmarkt zugelassen und erhältlich, sondern wird auch von den Krankenkassen erstattet.

Prozessoptimierung für Gesundheitswesen und Industrie

Durch die Digitalisierung nimmt das Thema Prozessoptimierung immer mehr Raum ein. Das umfasst sowohl Verwaltungsprozesse im Gesundheitswesen, aber auch die Effizienzsteigerung von Abläufen z.B. in Laboren im Zusammenspiel mit betreuenden ärztlichen Einrichtungen. Labore wollen Proben effizienter analysieren und mit einer genaueren Datenbasis ihre Analyseergebnisse an Ärzte und Krankenhäuser zurückspielen. Für diesen Bereich hat das Startup inveox eine Lösung entwickelt. Die Vision des Unternehmens: eine zuverlässige und schnellere Krebsdiagnose durch ein vollautomatisiertes, vernetztes Labor von der Vorbereitung des entnommenen Gewebes bis hin zur Analyse des Gewebeschnitts auf dem Objektträger. Der Ansatz verbindet eine Web-Plattform, intelligente Probenbehälter und einen Automaten, der mehrere Proben gleichzeitig verarbeiten kann und bisher manuelle und fehlerbehaftete Schritte im Labor ersetzt, speziell am Probeneingang. Arzt und Pathologe werden strukturiert und in Echtzeit automatisch über den aktuellen Stand der Probe informiert – vom Versand bis hin zur Diagnose.

Climedo bietet einen digitalen Assistenten, um Ärzte bei der sicheren und effizienten Durchführung von personalisierten Krebstherapien zu unterstützen. Während über 50 % aller klinischen Studien aktuell noch auf Papier durchgeführt werden, ermöglicht das Startup Fachleuten im Gesundheitswesen, über seine Plattform klinische Studien schneller durchzuführen und die Qualität und Zusammenarbeit von Ärzten, Patienten und Industriepartnern zu verbessern.

IT-Labs entwickelt die erste intelligente Versorgungsmanagementplattform für chronisch Kranke, die Mitarbeiter im Homecare- und Hilfsmittelmarkt über Smartphone, Tablet und PC unterstützt. Die Software erlaubt als Erste eine wirklich evidenzbasierte Ermittlung des Bedarfs an Produkten für den einzelnen Patienten. Anamnesedaten schränken die Auswahl an Produkten soweit ein, dass vom Benutzer der Software keine subjektive Entscheidung mehr nötig ist. Das stellt eine optimale Versorgung des Patienten mit Produkten auf Basis wissenschaftlicher Standards sicher.

Ganzheitliche Ansätze

Wie die Grenzen von Prozessoptimierung, Digital Health und klassischer Medizintechnik verschwimmen, zeigt sich deutlich am Beispiel von Mecuris. Das Münchner Medizintechnik-Startup entwickelt eine Online-Plattform, auf der Orthopädietechniker ohne CAD-Design-Kenntnisse patientenspezifische und CE-konforme Orthesen und Prothesen gestalten können. Gemeinsam mit dem Patienten können sie Wünsche bei Design, Farbe und Struktur verwirklichen. Kundenzufriedenheit und Akzeptanz der Versorgung steigen erheblich, Orthopädietechniker sparen Zeit und Kosten. Digitalisierung und 3D-Druck ermöglichen hier nicht nur ein Mehr an Individualisierung, sondern auch eine bessere Vernetzung zwischen Orthopädietechnikern und Hilfsmittelproduzenten. Die gesamte Prozesskette wird von Anfang an digitalisiert, damit entstehen dann auch neue Geschäftsmodelle. „All das zusammengenommen führt dazu, dass der Druck auf die Branche steigt und die Orthopädietechnik am Rande des digitalen Wandels steht", sagt Wolf-Peter Werner, CFO bei Mecuris. „Die Möglichkeiten, die uns Technologien wie industrieller 3D-Druck in der Gesundheitsbranche bieten, werden sich dabei rapide entwickeln, idealerweise hin zu mehr Lebensqualität und Lebensfreude für den Anwender." Early-Adopter dieser Möglichkeiten könnten sich laut Werner damit einen wertvollen Vorsprung verschaffen.

„Große Chancen sehe ich im perfekt personalisierten Management der eigenen Gesundheit und von Behandlungen. Wer es also schafft, die vielen verschiedenen Lösungen, die dazu benötigt werden, unter einen Hut zu bringen, für den stehen die Chancen extrem gut."

Stephan Huber

Business Angel

Bild: wellabe

Die Lösungen von morgen machen Diagnosen genauer, schneller und effizienter

„Gerade deutsche Startups im Bereich Life Sciences zeichnen sich oft durch eine sehr wissenschaftlich fundierte Basis aus", sagt Christian Leikert, Partner bei Creathor Ventures und zuständig für Healthcare-Investments. „Das gilt für alle Bereiche, die gegenwärtig im Fokus von Investoren sind: Gentherapie, Immunologische Ansätze und viele andere mehr." Die Forschungslandschaft in Deutschland sei dabei auch im internationalen Vergleich sehr gut aufgestellt, meint Andreas Huber von Bayern Kapital. „Verbesserungspotenzial gibt es dagegen noch bei der Umsetzung von Invention zur Innovation, wobei aber in den letzten Jahren hierzulande vermehrt Initiativen aller Art gestartet sind." Digitale Komponenten können zum Beispiel bei der Diagnostik, im Therapiebereich oder bei der Medikamentenentwicklung Anwendung finden. Hinter vielen dieser Ansätze steht das Ziel, personalisierte Lösungen für die Patienten zu entwickeln, anstatt wie bislang einen One-size-fits-all-Ansatz zu verfolgen.

So geht Plasmion als junges Unternehmen weit über einen reinen digitalen Ansatz hinaus. Das Startup bietet mit seiner patentierten SICRIT-Technologie eine Erweiterung für Laborgeräte an. Sie verwandelt die Geräte in eine „elektronische Nase". Labore können damit Proben erstmals durch Davorhalten direkt messen und andere Analysegeräte frei kombinieren. Die Technik des Startups ermöglicht erstmals den vollständig automatisierten Einsatz solcher Laborgeräte als „Geruchssensoren" nicht nur in der medizinischen Diagnostik, sondern auch in der industriellen Prozesskontrolle oder der Sicherheitsindustrie (z. B. Sprengstoffe).

wellabe (ehem. Bodylabs) hat ein mobiles Labor entwickelt, um Diagnostik zu den Menschen an ihren Arbeitsplatz zu bringen. In weniger als 20 Minuten werden über 60 Gesundheitswerte gemessen und in der wellabe-App ausgewertet. Mitarbeiter können in einem anschließendem Gespräch via Video-Konsultation mit einem Arzt ihren Gesundheitszustand besprechen. „Auf Basis dieser handfesten medizinischen Werte erhalten Nutzer nicht nur verständliche Erklärungen der Messwerte in der App, sondern auch personalisierte Präventionsprogramme", erklärt Geschäftsführer Michael Theodossiou von wellabe.

Die numares AG aus Regensburg entwickelt in-vitro-diagnostische Testsysteme für die klinische Diagnostik. Damit kann z. B. eine Vielzahl von Stoffwechselprodukten in Blut und Urin mittels einer Messung in kürzester Zeit identifiziert und quantifiziert werden. Dieses simultane Abbild des Stoffwechsels erlaubt unter anderem die Vorhersage sich entwickelnder Krankheiten wie Atherosklerose, es ist aber auch in der pharmazeutischen Entwicklung von großer Bedeutung. Da die Methode sehr schnell ist, können erstmals große Teile der Bevölkerung schnell und günstig untersucht werden. 2004 unter dem Namen lipoFit Analytic GmbH als Spin Off der Universität Regensburg gegründet, brachte dem Unternehmen 2013 der Groß-

auftrag einer US-Laborkette den wirtschaftlichen Durchbruch. Weitere Indikationsgebiete werden erschlossen, z. B. Onkologie oder Transplantation.

iThera Medical, eine 2010 gestartete Ausgründung des Helmholtz Zentrums München (HMGU), hat eine innovative bildgebende Technologie zur Diagnostik entwickelt. Sie wandelt Laserimpulse zu akustischen Signalen um, und diese zu dreidimensionalen Bildern. Neben der anatomischen Bildgebung liefert das Verfahren zudem funktionale sowie molekulare Informationen in Echtzeit. So lassen sich unter anderem Tumore und entzündliche Erkrankungen einfach, präzise und ohne invasive Eingriffe erkennen.

Die NanoTemper Technologies GmbH erforscht, entwickelt und produziert biophysikalische Labormessgeräte für die Grundlagenforschung und Wirkstoffentwicklung. Das Produktportfolio verfügt dabei über ein technologisches Alleinstellungsmerkmal: Es ermöglicht eine signifikante Zeitersparnis bei der Bestimmung biomolekularer Eigenschaften in Forschung und Entwicklung. So wird die durchschnittliche Testdauer von 144 Stunden auf nur 1,5 Stunden reduziert. Darüber hinaus wird um den Faktor 40 weniger Material für die Tests benötigt. Pharma-Konzerne können mithilfe der NanoTemper-Technologie in einer frühen Phase etwa drei Monate Entwicklungszeit einsparen.

Dynamic Biosensors, Finalist im Münchener Businessplan Wettbewerb 2010, ist im Bereich der Proteinanalytik unterwegs. Sein patentierte Analysesystem dient dazu, Medikamente auf ihre Wirksamkeit zu prüfen. Es erlaubt z.B. Wirkstoffkandidaten für die Pharmaforschung zu entwickeln. Arzneimittelhersteller können schnell, gezielt und effizient medizinisch-pharmazeutische Wirkstoffe herstellen, Pharmaforscher finden heraus, ob ein neues Arzneimittel sein Ziel im Körper finden wird und Krankheiten effizient bekämpfen kann.

Tools für die BioTech- und Pharma-Branche

Am Beispiel von Dynamic Biosensors zeigt sich, dass bei Medizin und Gesundheit von morgen inhaltliche Grenzen zunehmend verschwimmen. Das 2012 gegründete Technologieunternehmen hat das Potenzial, mit seinem Ansatz eine neue medizinische Diagnostik zu ermöglichen. Gleichzeitig gibt es der Branche ein wichtiges Werkzeug an die Hand, um Innovationen im Medikamenten- und Wirkstoffbereich überhaupt voranzutreiben. Genau das ist ein Bereich, in dem sich in den letzten Jahren weitere Teams aus dem BayStartUP Netzwerk haben etablieren können.

Bicoll bietet präklinische Dienst- und Forschungsleistungen im Bereich Wirkstoffentwicklung aus Naturstoffen und im Bereich Medizinalchemie an. Das biopharmazeutische Unternehmen mit Sitz in Martinsried hat sich auf die Entdeckung neuer Wirkstoffe in Pflanzen spezialisiert, die durch eine starke medizinische Chemie gestützt werden. Bicoll konzentriert sich dabei auf die Bereitstellung von Lösungen für Pharmazeutika, Kosmetika, Nutrazeutika (z. B. Nahrungsergänzungsmittel) und die Landwirtschaft.

Investoren-Insights

INTERVIEW MIT

Andreas Huber, Investment-Manager
Bayern Kapital

Wann sind Startups im Gesundheitswesen reif für den Exit?

Das hängt von dem Sektor ab, in dem sie tätig sind. In der Medizintechnik ist oft der Proof-of-Market Voraussetzung, in Verbindung mit Umsätzen in signifikanter Höhe. Für BioTech-Startups gilt nach wie vor, dass Verträglichkeit und Wirksamkeit, d.h. Abschluss der klinischen Phase II, gezeigt werden muss. Im Hype der letzten Jahre in den USA ist ein Exit hier inzwischen aber auch früher möglich. Umsatz und Profitabilität sind dagegen nicht entscheidend, sondern eher das Entwicklungsportfolio-Potenzial. Im Bereich Digital Health sind für Startup-Unternehmen u.a. Selektivverträge in signifikanter Anzahl oder Kooperationen mit Industriekunden ausschlaggebend – hier gibt es aber noch zu wenig Erfolgsbeispiele in Deutschland, um ganz klare Aussagen treffen zu können.

Wie entscheidet sich, ob ein IPO oder ein Trade Sale der richtige Exit für dieses Startup ist?

Im BioTech-Sektor gibt es nach wie vor einen „IPO-Hype“ in den USA, der nur zwischenzeitlich abgekühlt war. IPO ist aber manchmal dort nur Zwischenstation auf dem Weg zur Übernahme, es wurden auch hohe M&A-Aktivitäten in den letzten Jahren verzeichnet. BioTech-IPOs in Deutschland sieht man dagegen gar nicht: hierzulande fehlen z.B. branchenerfahrene Investoren und Analysten. Zudem gibt es am Anfang der Kapital-„Nahrungskette“, den VC-Fondsinvestoren, keine großen Pensionsfonds wie in den USA, die Anlagemöglichkeiten suchen. Das Bayern Kapital-Portfoliounternehmen Immunic hat sich z.B. über einen Reverse Merger Zugang zum amerikanischen Kapitalmarkt verschafft. In der Medizintechnik liegt der Fokus eher auf M&A-Aktivitäten als IPOs.

Was machen Startups nach einem Exit?

Sie bleiben häufig an Bord – gekauft wird für gewöhnlich „Regalmeter IP“ und das Know-How in den Köpfen, also werden diese Köpfe / Gründer zumindest für gewisse Zeit benötigt. Langfristig hängt das aber natürlich von der grundsätzlichen Unternehmensstrategie und -ausrichtung des Käufers ab, da kann es auch kurzfristig größere Korrekturen geben.

Erfolgreich am Markt etabliert hat sich auch das 2008 gegründete Life Science-Unternehmen ChromoTek, das Produkte für die biomedizinische und pharmazeutische Forschung entwickelt. ChromoTek ist dabei als Zulieferer innovativer Technologien für die forschende Industrie an einer frühen Stufe der pharmazeutischen Wertschöpfungskette tätig. „Wir statten Wissenschaftler auf der ganzen Welt mit innovativen Antikörper-Werkzeugen aus, um ihre Forschung für den nächsten Durchbruch zu beschleunigen. Sprichwörtlich geben wir den Forschern bessere Schaufeln an die Hand, um schneller Gold zu schürfen“, erklärt ChromoTek-Geschäftsführerin Marion Jung. „Unsere auf bestimmte Anwendungen zugeschnittenen Technologien profitieren von besonderen Eigenschaften von Alpaka-Nano-Antikörpern.“ Das Immunsystem von Alpakas und anderer kamelartiger Tiere stellt neben klassischen Antikörpern auch sogenannte Nanobodies her. Sie sind besonders klein, einfach aufgebaut und sehr stabil. „Ein solcher Nano-Antikörper ist wie ein Multi-Tool, das an andere Proteine, Nukleinsäuren oder chemische Moleküle und Farbstoffe angekoppelt werden kann. Im Labor können wir sie gezielt genetisch anpassen oder mit besonderen Eigenschaften ausstatten.“ Neben Anwendungen für die Forschung bieten Nanobodies erhebliches Potenzial in der medizinischen Diagnostik und Therapie. Besonders für innovative Therapieformen in der Immunonkologie bringen sie Vorteile.

Finanzierungschancen für Startups

In den vergangenen Jahren hat sich laut Andreas Huber, Investment Manager bei Bayern Kapital, die Finanzierungssituation für Startups allgemein verbessert. „VC-seitig ist heute mehr Geld im Markt als noch vor ein paar Jahren. Man sieht größere Runden vor allem auf internationaler Ebene.“ Die großen Pharmakonzerne würden Innovationen oft nur zukaufen und sich auf späte klinische Phasen der Entwicklung und Vertrieb konzentrieren. „Damit ergibt sich eine große Chance für Startups“.

„Momentan befindet sich viel Kapital in der Venture-Szene, attraktive Anlagemöglichkeiten sind begehrt“, erklärt auch Peter Graf von der BayBG. Neben VCs seien auch Corporates und CVCs in diesem Segment immer stärker unterwegs. „Auch die großen Medizintechnik- und Pharma-Unternehmen engagieren sich regelmäßig bei Startups. Gleichzeitig sehen wir auch immer mehr Investoren, die keinen spezifischen Branchenhintergrund im Gesundheitswesen, Life Science oder Medizintechnik haben“, so Graf. Als besonders aussichtsreich für Startups und Investments schätzen Experten aus dem BayStartUP Investoren-Netzwerk die Digitalisierung von Healthcare und Life Sciences ein – hier vor allem die Anwendung künstlicher Intelligenz. „Bei Creathor legen wir derzeit ein besonderes Augenmerk auf Lösungen, die digitale Komponenten enthalten, auch wenn es bislang noch nicht einfach ist, bewährte Geschäftsmodelle anzuwenden, da der Bereich erst in der Frühphase steckt“, sagt Christian Leikert. Da die Kapitalmärkte von den großen Unternehmen im Gesundheitssektor digitale Strategien erwarten, gibt es hier viele Exit-Chancen. Da in Deutschland der Gesundheitsmarkt sehr stark von den Krankenkassen beeinflusst wird, haben hierzulande vor allem die Lösungen Chancen auf Kapital, die neben den Interessen von Patienten und Konsumenten auch auf die Interessen der Krankenkassen abzielen. „Wenn ein Unternehmen es zum Beispiel schafft, den Austausch von Informationen zwischen Ärzten, Patienten, Krankenkassen, Laboren usw. zu vereinfachen, sparen Krankenkassen zum einen Kosten ein und Patienten werden zum anderen besser behandelt“, erklärt Privatinvestor Stephan Huber.

Die Entwicklung zwischen Deutschland bzw. Europa und den USA gehe derweil im Bereich Finanzierung weiter auseinander, beobachtet Christian Leikert, Partner bei Creathor Ventures und zuständig für Healthcare-Investments: „Es ist hierzulande nicht nur deutlich weniger Risikokapital zur Finanzierung junger Unternehmen im Gesundheitsbereich vorhanden, deutsche Firmen treten auch eher selten als Käufer für lokale Startups auf.“ Junge europäische Unternehmen müssen sich typischerweise bereits ab der Series B-Finanzierungsrunde im Ausland, insbesondere in den USA und Asien, nach Wachstumskapital umschauen. In den USA gibt es wesentlich größere Fonds und – auch nicht zu unterschätzen – einen zusätzlichen Exit-Kanal, die NASDAQ.

Luft nach oben

Durch optimale Verknüpfung von Medizin und IT können Patienten künftig auch von besseren Diagnosen und personalisierten Behandlungen bzw. Therapien profitieren. Zwei Themen stehen hier im Rampenlicht: Big Data und Künstliche Intelligenz – also einerseits die Erfassung und Visualisierung, andererseits die Nutzung von Daten. Startups sind dran an Konzepten und Geschäftsmodellen für eine personalisierte Medizin, die diese Schlüsseltechnologien einsetzen – auch wenn wir aktuell noch nicht allzu viele Beispiele sehen, die sich in diesem Bereich wirklich schon am Markt etabliert haben. Die Anforderungen bei der Erstattung von Leistungen steigen. Auch auf regulatorischer Seite erschweren Herausforderungen den Weg gerade von jungen Unternehmen in den Markt. Die Erwartungshaltung von Investoren wie Kunden, ein Mehr an Gesundheit zu schaffen bei geringeren Kosten heißt für Gründer: sie müssen möglichst schnell publizierte Evidenz zu Wirksamkeit und Kosteneffektivität schaffen, um für Ärzte, Patienten und Krankenkassen erster Ansprechpartner zu sein und zu bleiben.

Mecuris:

3D-Druck für die digitale Medizin

Mecuris ermöglicht es Orthopädietechnikern und Ärzten, individuell auf den Patienten ausgerichtete orthopädische Hilfsmittel digital zu designen und per 3D-Druck herzustellen.

Wolf-Peter Werner, CFO bei Mecuris

Die Idee zu Mecuris stammt aus zwei Vorprojekten: Eines zu Prothesen (künstliche Gliedmaßen) am Fraunhofer IPA Stuttgart, eines zu Orthesen (Schienen) an der LMU in München. Ein interdisziplinäres Gründerteam fand sich um diese „Kernzellen" herum zusammen und stellte bereits kurz nach der Gründung im Mai 2016 die ersten Prototypen auf der Branchenmesse OTWorld vor. Die Resonanz und das Interesse daran waren sehr groß. Bereits zwei Monate später konnte das Unternehmen erste Produkte verkaufen. Wolf-Peter Werner, einer der Mecuris-Geschäftsführer, geht im Interview ins Detail:

Wie genau erstellen Sie die orthopädischen Hilfsmittel?

MECURIS: Der Orthopädietechniker (OT) nutzt zur Erstellung eines maßgeschneiderten orthopädischen Hilfsmittels unsere Mecuris Solution Platform MSP. In wenigen Schritten kann er darauf die individuellen Werte und Maße seines Kunden eingeben und zusammen mit dem Anwender das Aussehen des Hilfsmittels festlegen. Das gibt dem Anwender des Produktes das Gefühl, das Aussehen seiner Prothese oder Orthese aktiv mitzugestalten und zu einem Teil seiner Selbst zu machen. Das erhöht die Lebensqualität des Anwenders erheblich, fördert die Akzeptanz der Versorgung und den selbstbewussten Umgang mit dem Hilfsmittel. Der OT hat durch die Implementierung des digitalen Workflows mehr Zeit für seinen Kunden und die kleinen aber wichtigen Details. Der Orthopädietechniker und wir sind dabei Partner: Wir bieten Antworten auf Probleme und Herausforderungen der einzelnen Betriebe und liefern das digitale Werkzeug, diesen zu begegnen. Die OTs sind mit ihrem Know-how aber immer die entscheidende Basis. Ohne ihre Erfahrung und ihr Gefühl für den Anwender werden unsere Produkte nicht funktionieren.

Wie funktioniert das Mecuris-Geschäftsmodell?

MECURIS: Wir ermöglichen es OTs, individuelle Prothesen und Orthesen aus dem 3D-Drucker zu erstellen. Dazu stellen wir Orthopädietechnikern eine intuitive, webbasierte Lösungsplattform zur Verfügung, die Mecuris Solution Platform. Auf ihr kann er ohne jegliche Vorkenntnisse in CAD-Design oder 3D-Druck individuell auf seinen Kunden hin angepasste orthopädische Hilfsmittel erstellen und bestellen. Wir lassen diese Produkte bei ausgewählten und geprüften 3D-Druckzentren produzieren. Zudem entwickeln wir zusammen mit OTs auf deren Fragestellungen hin innovative Software-Lösungen, die ihr tägliches Arbeiten erleichtern, Abläufe beschleunigen und Versorgungslücken schließen.

Wo steht Mecuris in der Unternehmensentwicklung?

MECURIS: Knapp ein Jahr nach der Gründung konnten wir uns im Jahr 2017 bereits über die weltweit erste CE-Kennzeichnung eines 3D-gedruckten Prothesenfußes freuen. Ende 2018 hatten wir Registrierungen von Orthopädietechnikern aus mehr als 30 Ländern auf unserer MSP. Aktuell bauen wir den Vertrieb für unsere Produkte auf, entwickeln weiter innovative Software-Lösungen für Herausforderungen bzw. Aufgabenstellungen der Branche und bereiten den Eintritt in den US-Markt vor.

Welche Kriterien waren ausschlaggebend für Ihre Zusammenarbeit mit der HVB?

MECURIS: Der Kontakt zur HVB kam ursprünglich über den Münchener Businessplan Wettbewerb. Schnell zeigte sich, dass die Kontoeröffnung und Kontoführung unkompliziert war – das funktioniert nicht mit jeder Bank. Die Zusammenarbeit ist wie zu erwarten auch sehr gut.

FLORIAN PESCH
HVB TEAM GRÜNDUNG UND NACHFOLGE
florian.pesch@unicredit.de

WEITERE INFOS
www.hvb.de/gruendung

Die Sieger-Startups aus Nordbayern

Businessplan Wettbewerb NORDBAYERN

Phase 3 im BPWN mit den drei besten Geschäftsideen, dotiert mit insgesamt 22.500 Euro.

1. Platz, 10.000 Euro

NeoVenti GmbH

Dezentrale Energieversorgung mit erneuerbaren Energien

Die innovative Kleinwindanlage von NeoVenti nutzt sowohl Wind- als auch Sonnenenergie zur dezentralen Energieversorgung. Dafür werden Windwalzen an Dachkanten montiert, wo eine höhere Windgeschwindigkeit als in der Umgebung vorherrscht. Die Lösung nutzt die Aufwinde an der Fassade und der Überströmung der Dachkante. Im Gegensatz zu Windrädern können industrielle Nutzer mehrere Windwalzen auf engem Raum – zum Beispiel auf Produktions- oder Lagerhallen – direkt nebeneinander einsetzen. Damit gibt es nun erstmals eine skalierbare Lösung zur Nutzung der Windenergie. Selbst bei starken Windgeschwindigkeiten ist eine Abschaltung nicht erforderlich. Zusätzlich installierte Photovoltaikflächen maximieren die regenerative Energiegewinnung.

Team Bernd Bedner, Rainer Stötzel, Dr. Michael Flämig, Dr. Frank Ebbing
Branche TECHNOLOGIEN, Energie
Herkunft privat | Diespeck

VITAS GmbH

Intelligentes Sprachdialogsystem, das auf Basis von KI entwickelt wird um telefonische Kundenanfragen für Unternehmen zu beantworten

VITAS entwickelt einen intelligenten Sprachassistenten auf Basis von Künstlicher Intelligenz (Deep Learning). Er soll für Unternehmen telefonische Kundenanfragen beantworten. Im Gegensatz zu heutigen Systemen müssen Anrufer keine Tasten drücken. Stattdessen führen sie einen Dialog, gefühlt wie mit einer realen Person. Die Verarbeitung wiederkehrender Standardanfragen (z. B. Terminverwaltung) erfolgt autonom und ist in bestehende Branchenlösungen integrierbar. Zum Portfolio gehören eine Standardsoftware für kleine und mittelständische Unternehmen sowie maßgeschneiderte Lösungen für Konzerne und Call-Center.

2. Platz, 7.500 Euro

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

3. Platz, 5.000 Euro

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

Syncosmo GmbH

Produktion hochwertiger Kosmetikprodukte, passgenau für jeden Hauttyp

Syncosmo aus Fürth entwickelt und produziert Kosmetikprodukte im Premium-Segment mit eigenen Produktionsanlagen in Deutschland. Die erste Eigenmarke ist bereits am Markt erhältlich und wird unter dem Namen „CONE – Professional Make-up“ vertrieben. CONE bietet eine große Produkt- und Farbauswahl von innovativen Make-up-Produkten für Visagisten, Endkunden und Händler. Farben mit über 100 Nuancen können erstmals nach einem exakten mathematischen Ansatz ausgewählt werden. Beratern und Verkäufern ist es damit möglich, Kunden für ihre Hautfarbe ein genau passendes Produkt zu empfehlen.

Die Nominierten aus Nordbayern

Businessplan Wettbewerb NORDBAYERN

Neben den Preisträgern waren diese Startups unter den besten sieben Teams in der Phase 3:

engeex GmbH

engeex entwickelt und vertreibt pneumatisch (mit Druckluft) angetriebene Exoskelette – technische Geräte, die von Menschen in der Logistik, Pflegewirtschaft und im Handwerk getragen werden können. Sie unterstützen diese im Arbeitsalltag beim Heben von schweren Lasten.

Team Benjamin Großmann, Thomas Schmid, Roman Weiß
Branche TECHNOLOGIEN, Maschinen-/Anlagenbau
Herkunft privat | Regensburg | gefördert durch EXIST

Futuro Farming GmbH

Futuro Farming entwickelt und vermarktet ein Frühwarnsystem für Kälberkrankheiten. Das Sensorsystem kann Kälberkrankheiten frühzeitig vorhersagen und dem Landwirt individuelle Handlungsempfehlungen in Echtzeit aussprechen.

Team Alexander Zacharuk, Daniel Kotter, Jens Eckberg, Patrick Zimmer, Stefan Weigl, Alexander Schoenenwald
Branche IKT, Kommunikationstechnologie
Herkunft privat | Regensburg

FAAREN GmbH

FAAREN ist eine Online-Plattform, auf der Besucher Autos zu einem monatlichen All-Inclusive-Festpreis abonnieren können. Den Fuhrpark bieten Autohändler direkt über die Seite faaren.com an.

Team Daniel Garnitz, Maximilian Renoth, Konstantin Stenzel, Fabian Hagen, Eike Ben Seifert
Branche IKT, Service-/und Dienstleistungsunternehmen
Herkunft Hochschule Würzburg/Schweinfurt | Rottendorf b. Würzburg

Grino Water Solutions GmbH

Grino Water Solutions hat eine effiziente, netzunabhängige und wartungsarme Wasserentsalzungs- sowie -reinigungsanlage entwickelt. Sie ermöglicht auf Basis von Solarenergie einen fairen und CO2-freien Zugang zu sauberem Trink- und Nutzwasser.

Team Alireza Derakhshan, Farzaneh Ahmadloo, Josef Schütz, Julian Göbel, Sebastian Hörlin
Branche TECHNOLOGIEN, Energie
Herkunft Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg| Erlangen | gefördert durch EXIST

Von Eigenkapital bis Kredit –

erfolgreich gründen mit staatlicher Förderung

Der Aufbau eines Unternehmens erfordert eine stabile Kapitalbasis. Die LfA Förderbank Bayern bietet vielfältige Finanzierungshilfen und unterstützt innovative Gründer mit einem verbesserten Angebot – startUPdate sprach darüber mit Peter Leitenmayer, Experte für Technologie- und Innovationsfinanzierungen der LfA.

Was sollten Gründer bei der Finanzierung ihrer Geschäftsidee beachten?

Ein durchdachter Businessplan mit einer umfassenden Finanzplanung ist Grundvoraussetzung auf dem Weg in die Selbständigkeit. Ich empfehle daher jedem Jungunternehmer, sich frühzeitig mit der Finanzierungsfrage zu befassen. Abhängig vom Geschäftsmodell und der jeweiligen Unternehmensphase kommen unterschiedliche Finanzierungsarten in Frage. Gerade technologieorientierte Startups lassen sich aufgrund hoher Anlaufverluste in der Regel nicht mit Fremdkapital finanzieren. In frühen Unternehmensphasen fehlen Kunden sowie Umsätze und die Gewinnschwelle ist weit entfernt. Hier kann Venture Capital die Initialzündung und Investoren mit dem adäquaten Know-how ein wichtiger Beitrag für den Unternehmenserfolg sein.

Und wann kommen Förderkredite ins Spiel?

Förderkredite kommen zumeist nach der Frühphase zum Einsatz – also wenn es beispielsweise um den Aufbau einer Produktion, die Markteinführung fertig entwickelter Produkte oder die Finanzierung erster Kundenaufträge geht. Beantragt und ausgezahlt werden Förderkredite über die Hausbank des Gründers, also die Sparkassen, Genossenschaftsbanken und Privatbanken. Dabei prüft die Hausbank zunächst das Vorhaben und die Bonität des Jungunternehmers sowie mögliche Kreditsicherheiten. Dieser Prüfung muss der Gründer standhalten. Dementsprechend sollte der Break-Even-Punkt zumindest absehbar sein.

Kann die LfA auch Existenzgründer unterstützen, die keine Sicherheiten haben?

Nicht ausreichende Sicherheiten sind für Gründer in der Tat häufig eine der größten Hürden bei der Finanzierung ihrer Ideen. Die LfA, als staatliche Spezialbank zur Förderung des Mittelstands im Freistaat, kann hier einspringen und der Hausbank des Startups einen Großteil des Kreditrisikos abnehmen. Über eine Haftungsfreistellung kann die LfA bis zu 70 Prozent des Ausfallrisikos übernehmen, bei einer Bürgschaft bis zu 80 Prozent. Das erleichtert die Kreditzusage erheblich.

Peter Leitenmayer (Bild: LfA)

Welche Finanzierungsangebote hält die LfA für Gründer konkret bereit?

Speziell zur Förderung innovativer Vorhaben und Unternehmen bietet die LfA ab August mit dem Innovationskredit 4.0 ein schlankes Produkt, bei dem auch neu gegründete Unternehmen gleich doppelt profitieren – denn zusätzlich zu sehr attraktiven Zinssätzen erhalten sie einen Tilgungszuschuss von 1 Prozent des Zusagebetrags. Für klassische gewerbliche Gründungsvorhaben bietet die LfA zudem den auf diese Zielgruppe zugeschnittenen Startkredit an. Beide Angebote zeichnen sich, zusätzlich zu sehr günstigen Konditionen, durch lange Darlehenslaufzeiten und tilgungsfreie Anlaufjahre aus. Neben Fremdkapital stellen wir auch Eigenkapital 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. Für jede Art von Gründung bieten wir somit passgenau Finanzierungsmöglichkeiten.

PERSÖNLICHE FÖRDERBERATUNG
Beratungssprechtage finden regelmäßig in den bayerischen Regierungsbezirken statt.
Tel. 0800 / 21 24 24 0 (kostenfrei)
www.lfa.de

Die Sieger-Startups aus München

MÜNCHENER Businessplan Wettbewerb

Die drei besten Geschäftsideen aus Phase 3, dotiert mit insgesamt 30.000 Euro

1. Platz, 15.000 Euro

presize.ai

Hilfe für Webshops: Künstliche Intelligenz erstellt automatisch ein 3D-Modell von einem Körper und ermittelt die optimale Kleidergröße.

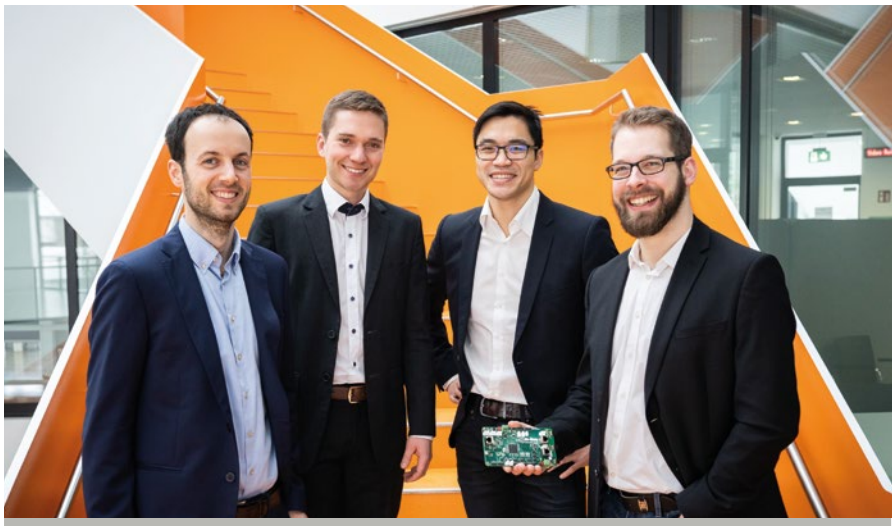
presize hilft Mode-Online-Shops, ihre Retouren zu reduzieren. Mit der Bereitstellung ihrer Software schlägt die Lösung Nutzern die passende Kleidergröße vor. Die Anwender drehen sich dafür bekleidet einfach einmal vor ihrer Smartphone-Kamera im Kreis und laden ein kurzes Video davon ins System. presize erstellt auf Basis des Videos ein 3D-Modell und extrahiert hieraus die Körpermaße mittels Computer Vision und Deep Learning. User erhalten so optimale Größenempfehlungen für jedes Produkt auf der Website und können ihre Bestellung gezielter aufgeben.

Team	Tomislav Tomov, Awais Shafique, Leon Szeli, Anees Tahir, Alexandra Zaitseva, Jake Lydon, Khurram Wasim, Haseeb Danyal, Florian Windolf
Branche	IKT, E-Commerce
Herkunft	TU München | München | gefördert durch EXIST

m-Bee GmbH

Leistungselektronik für den modularen Aufbau von Batteriespeichersystemen

m-Bee entwickelt Leistungselektronik für einen modularen Aufbau von Batteriespeichersystemen, die als Schlüsselkomponenten für die Integration erneuerbarer Energieerzeugung und die Elektromobilität gelten. Der klassische Aufbau, bestehend aus problematischen Hochvoltbatterien mit aufwendigem Batteriemanagementsystem und einem zentralen Wechselrichter, wird durch die m-Bee-Technologie grundlegend verändert. Bisher statische, passive Batterien werden mit m-Bee zu dynamischen, aktiven Komponenten.



2. Platz, 10.000 Euro

Team Christoph Dietrich, Arthur Singer, Martin Sprehe, Nam Truong
Branche TECHNOLOGIEN, Energie
Herkunft Universität der Bundeswehr München | München | gefördert durch EXIST

3. Platz, 5.000 Euro

Team Dr. Miguel Molina, Dr. Maria Laparidou, Dr. Pedro Gómez, Kai Riemenschneider, Gilberto Lem
Branche LIFE SCIENCE, Biotechnologie
Herkunft TU München | München | gefördert durch EXIST

ORBEM

Klassifizierung von Eiern hinsichtlich Befruchtung und Geschlecht mithilfe künstlicher Intelligenz

Der ORBEM GENUS ist eine neue Technologie, die zwei Probleme der Geflügelindustrie lösen soll: die jährliche Verschwendung von mehr als 9 Milliarden unbefruchteten Eiern und das unnötige Töten von 7 Milliarden männlichen Eintagsküken. Die GENUS ist eine KI-gesteuerte Bildgebungstechnologie, die Eier berührungsfrei untersucht und automatisch nach ihrem Befruchtungsstatus oder dem Geschlecht des Kükens sortiert. Mit dieser Technologie kann man Milliarden von Eiern für den menschlichen Verzehr in den Markt einführen, das Kükentöten vermeiden und Energie, Kosten und Abfall einsparen.

Die Nominierten aus München

MÜNCHENER Businessplan Wettbewerb

Neben den Preisträgern waren diese Startups unter den besten Teams in Phase 3:

Dermagnostix

Point-of-Care-Plattform für die molekulare Diagnostik von Hauterkrankungen

Dermagnostix setzt auf die Technologie LabDisk, ein vollautomatisiertes, mikrofluidischen Analysesystem zur Point-of-Care-Diagnostik. Mit PsorEx-LabDisk entsteht der erste molekulare Test weltweit zur Unterscheidung von Psoriasis und Ekzem.

Team Dr. med. Natalie Garzorz-Stark, PhD, MHBA, Prof. Dr. med. Kilian Eyerich, PhD, Prof. Dr. rer. nat. Stefanie Eyerich, Dr. ing. Katharina Dormanns, Prof. Dr. Dr. Fabian Theis
Branche LIFE SCIENCE, Healthcare allgemein
Herkunft TU München | München

Ebenbuild

Beatmung mittels digitalem Zwilling der Lunge

Ebenbuilds Technologie ist eine Kombination aus medizinischer Bildgebung, künstlicher Intelligenz und physikbasierter Simulation. Sie erlaubt erstmals die personalisierte und präzise Vorhersage der optimalen Beatmungsweise von Patienten mit Akutem Lungenversagen anhand patientenspezifischer Computermodelle der Lunge.

Team Dr. Kei Müller, Dr. Karl-Robert Wichmann, Dr. Jonas Biehler, Anastasia Leonova, Prof. Dr. Wolfgang Wall
Branche LIFE SCIENCE, Healthcare allgemein
Herkunft TU München | München | gefördert durch EXIST

Erium GmbH

Optimierte Fertigungs- und Entscheidungsprozesse

Erium verbessert Fertigungs- und Entscheidungsprozesse durch die Kombination aus Machine Learning und dem Wissen der jeweiligen Prozessexperten. Mithilfe der Software-Plattform HALerium reduzieren Unternehmen aus der produzierenden Industrie Kosten, stabilisieren Prozesse und arbeiten ressourcenschonender.

Team Dr. Theo Steininger, Dr. Maksim Greiner
Branche TECHNOLOGIEN, Industrieautomation/Produktion
Herkunft privat | München

Repulping Technology GmbH & Co. KG

Verfahren zur Wiederverwertung von Faserstoffen aus Altpapier und Verbundmaterialien

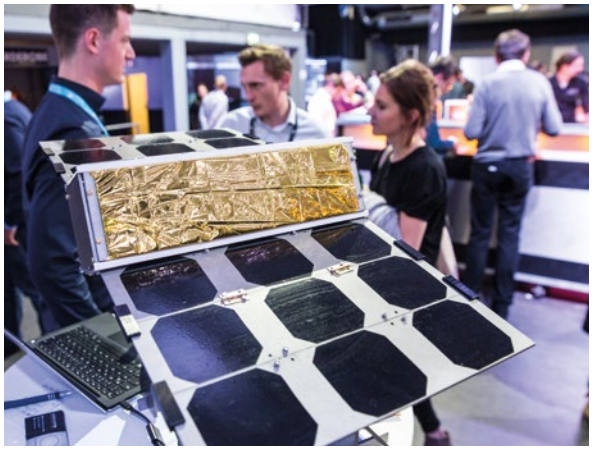
Die Repulping Technology macht schwer verwertbare Altpapiere und darin enthaltene Verbundstoffe recyclebar. Mit dem Kavitationsstofflöser entsteht ein neues Verfahren, das die vollständige Trennung von Composites, wie z. B. Coffee-to-go-Cup, oder auch nassfesten und krafthaltigen Altpapieren ermöglicht.

Team Ulrich Neumüller, Stephan Wucherer, Jakob Kratzer
Branche TECHNOLOGIEN, Umwelttechnologie
Herkunft privat | Aichach-Friedberg

13. Münchener Startup Demo Night in der TonHalle

Rund 70 Aussteller präsentierten am 21. Mai ihre Produkte auf der 13. Münchener Startup Demo Night. Die Besucher ließen sich auch vom lang anhaltenden Starkregen nicht abhalten und kamen zahlreich in die TonHalle, um die Geschäftsideen der Startups live zu erleben: vom autonom folgenden Golftrolley über den mobilen Grill bis zum essbaren Trinkhalm – Startups aus den unterschiedlichsten Branchen waren vor Ort. Die Startup Demo Nights bieten viermal jährlich in München und Nürnberg die optimale Gelegenheit zum Networken und Kennenlernen spannender Neuheiten. Startups, die sich für die nächsten Startup Demo Nights in München oder Nürnberg bewerben möchten, brauchen ein Produkt, eine Lösung oder mindestens einen Prototypen zum Vorzeigen am eigenen Aussteller-Stand, ein kontaktfreudiges Gründerteam und viele Visitenkarten für neue Kontakte. Für die Teilnahme als Aussteller unbedingt unsere Website im Auge behalten!

baystartup.de/termine



BGG-Siegerdinner

„Die Startups von heute sind der Mittelstand von morgen“

Wie können Startups, Investoren sowie Vertreter aus Wirtschaft und Politik enger zusammenarbeiten? Die Bayerische Garantiegesellschaft mbH nimmt sich diesen Fragen an und bringt auf ihrem jährlichen Siegerdinner in exklusivem Rahmen Vertreter der Gründerszene zusammen.

Das BGG-Siegerdinner ist eine ideale Gelegenheit für Politik, Industrie und Startups, sich auf Augenhöhe auszutauschen sowie gemeisterte und anstehende Herausforderungen zu diskutieren. Startups wie FAZUA, scoutbee, VOLABO und Kumovis – alles Sieger aus den Finalphasen der Bayerischen Businessplan Wettbewerbe der vergangenen Jahre – gaben spannende Einblicke in ihre ersten Schritte der Unternehmensgründung. So unterschiedlich ihre Wege auch waren, sie alle standen zu Anfang vor den gleichen Aufgaben: Wie kann ich Verständnis für meine Lösung schaffen und einen Nachweis für ihren Beitrag zum Ökosystem bringen? Wie lässt sich aus einem regionalen Gründungsumfeld dennoch national oder international denken?

Roland Weigert, Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie, sagt: „Die Werdegänge der Unternehmen, die sich hier heute Abend präsentieren, zeigen: Kooperation und Austausch auf allen Ebenen zwischen allen Partnern ist immens wichtig für den Unternehmenserfolg. Wir bieten hier in Bayern außerordentlich gute Start- und Wachstumsbedingungen. Damit können die Startups von heute zum Mittelstand von morgen werden.“

Dies stünde exemplarisch für die hohe Innovationskraft in Bayern und zeige, wie ein Zusammenspiel der Akteure zum Vorteil für alle würde. Ein gemeinsames Arbeiten zu gestalten, sei dabei eine der wesentlichen Aufgaben einer unternehmerfreundlichen Wirtschaftspolitik. Es zeige sich, dass eine Offenheit etablierter Unternehmen in Richtung Gründertum, der Mut der Startups, sich mit ihren Neuheiten selbstbewusst auf dem Markt zu präsentieren und die Entscheidungen der Politik den Grundstock für eine zukunftsfähige Partnerschaft legen.

„Eine gute Kommunikation von Gründerinnen und Gründern mit der bestehenden Industrie ist zentrales Thema“, ergänzt Gerald Karch, Geschäftsführer von der BGG. „Ich gratuliere allen Teams zu ihrem Engagement und Unternehmergeist. Ihre Geschichten sind der Ausgangspunkt für offene Diskussionen und neue Lösungsansätze.“

Über die BGG

Die BGG ist eine Selbsthilfeeinrichtung der bayerischen Wirtschaft. Sie ist nicht auf Gewinnerzielung ausgerichtet. Mit der BGG-Garantie wird die teilweise Rückzahlung von Beteiligungskapital auf Antrag der Beteiligungsnehmer abgesichert. Ziel ist es, selbständige unternehmerische Existenzen zu fördern und bei der Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen in Bayern mitzuwirken.

Geschäftsführung BGG:
Gerald Karch, Gabriele Rinderle

WEITERE INFOS & KONTAKT
www.bggmb.de
info@bggmb.de

Treiber der digitalen Revolution

Heute werden komplexeste Produkte und Prozesse in der virtuellen Welt entwickelt, getestet und optimiert, bevor sie in der realen Welt hergestellt werden. Dafür werden die zukünftigen Produkte als Softwaremodelle erstellt und simuliert – als sogenannter digitaler Zwilling.

Moderne Produktionsanlagen existieren heute längst nicht mehr nur in der physischen Welt. Egal, ob es Fräsmaschinen, Fließbandroboter, vollautomatisierte Lager, Klimaanlagen oder Beleuchtungssysteme sind, sie senden Signale an Rechner und Server vor Ort und ermöglichen so eine ständige Momentaufnahme des aktuellen Zustands einer Fabrik. Das hilft den Betreibern an Steuerpulten nicht nur, zu wissen, was in ihren Werken passiert. Sie können die Informationen auch dazu nutzen, die Produktivität zu steigern, die Sicherheit zu gewährleisten und rasch Anpassungen an sich wandelnde Bedingungen vorzunehmen. Dabei gibt es ein digitales Werkzeug, das diesen Prozess kontinuierlicher Optimierung heute wie kein anderes erleichtert – den „digitalen Zwilling".

Digitale Zwillinge sind virtuelle Ebenbilder der Produkte, Maschinen, Prozesse oder gar ganzer Produktionsanlagen, die alle relevanten Daten und Simulationsmodelle enthalten – sei es zu einer Elektronikschaltung, einer Fabrik, zu Schienenfahrzeugen oder Gebäuden. Digitale Zwillinge erlauben nicht nur, Produkte schneller zu entwerfen, zu simulieren und herzustellen, sie ermöglichen es auch, sie je nach Wunsch besonders günstig, leistungsstark, robust oder umweltfreundlich zu gestalten. Zudem kann der virtuelle Doppelgänger ein Produkt wie ein digitaler Schatten durch alle Stufen der Wertschöpfungskette begleiten – von der Herstellung über den Betrieb bis hin zum Service oder gar Recycling. Nahtlos verknüpft er so idealerweise drei Ps: Produkt, Produktion und Performance.

Siemens setzt digitale Zwillinge selbstredend auch für eigene Produkte ein, sei es beim Design von Gasturbinen, in Fabriken wie dem Siemens-Elektronikwerk Amberg oder Neubauten wie dem Siemens Campus in Erlangen. Doch die Bedeutung der Digitalisierung für das Unternehmen geht weit darüber hinaus. So ist es die zentrale Aufgabe der am 1. April 2019 ins Leben gerufenen Siemens Operating Company „Digital Industries" (DI), Industrieunternehmen die Möglichkeiten der Digitalisierung zu offerieren.

Aber den virtuellen Doppelgänger gibt es nicht nur für Produkte, sondern auch für komplette Fabrikanlagen und ihre Prozesse. So setzt ein deutscher Hersteller automatisierter Verpackungs- und Abfüllanlagen für Sondermaschinen neuerdings ganz auf mit Siemens-Software entwickelte digitale Zwillinge. Das Unternehmen geht davon aus, dass es seine Anlagen damit bis 2020 deutlich schneller entwickeln kann.

All das bereitet der viel beschworenen Industrie 4.0, das heißt der Digitalisierung industrieller Prozesse, stetig den Weg. Im Elektronikwerk Amberg ist sie allerdings heute schon Standard. Täglich registrieren dort Sensoren Millionen Prozessinformationen aus der Herstellung von Simatic-Steuerungen, die mithilfe des offenen IoT-Betriebssystems MindSphere einem virtuellen Modell der Fabrik zugeordnet werden – und dann helfen, die Produktion zu optimieren. Die Folgen sind extrem hohe Prozessgenauigkeit und so gut wie kein Ausschuss.

www.siemens.de/stories

BayBG Venture Capital – Bay... Wer?

Die Firmierungen von BayStartUp, Bayern Kapital und BayBG führen bei Newcomern in der bayerischen Venture Capital- und Startup-Community manchmal zu Verwechslungen.

BayStartUP bringt als Netzwerk Investoren, Startups und Unternehmen zusammen. „Bayern Kapital" ist der öffentliche Seedinvestor und begleitet mit dem Wachstumsfonds Bayern auch spätere Unternehmensphasen. „BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft" ist mit aktuell rd. 315 Mio. € investiertem Kapital eine der größten Beteiligungsgesellschaften für den Mittelstand. Das spezialisierte Venture-Capital-Team investierte in den vergangenen Jahren über 90 Mio. € in mehr als 50 Tech-Firmen und realisierte über 60 Anschlussfinanzierungen.

Die Voraussetzung für Venture Capital von der BayBG

Wichtig ist: Ihr Unternehmen hat die Seedphase erfolgreich abgeschlossen und kann erste Markterfolge vorweisen. Oder Sie stehen in einer späteren Unternehmensphase vor neuen Wachstums- oder Internationalisierungsherausforderungen und benötigen zusätzliches Eigenkapital.

Geschäftsmodell und Marktpotenzial

Sie vermitteln uns die Eckpfeiler Ihres Geschäftsmodells vom Kundennutzen über die Wertschöpfung bis zum Ertragsmodell. Wir investieren branchenübergreifend, lediglich einige Bereiche, z.B. Biotech-Wirkstoffentwicklung, schließen wir aus. Ihr Unternehmen sollte zunächst im DACH-Markt Fuß fassen, bevor Sie den Weltmarkt „aufrollen". Als grobe Richtgröße müssen Sie für Ihr Produkt ein weltweites Marktpotenzial von mind. 500 Mio. € aufzeigen, wenn Sie Venture Capital einwerben wollen.

Ihre Präsentation

Wir benötigen keinen umfangreichen Businessplan. Überzeugen Sie uns mit einer professionellen Präsentation von ihrem Geschäftsmodell. Zeigen Sie uns einen Forecast für das laufende Geschäftsjahr und eine nachvollziehbare Planung für die beiden Folgejahre.

Vom Erstgespräch zur Investition

Nach einem Erstgespräch starten wir auf der Grundlage eines Letter of Intents eine tiefergehende Due Diligence, die bei positivem Verlauf in eine Beteiligung mündet. Bei optimaler Vorbereitung können wir diesen Prozess bis zum Vertragsabschluss (Closing) innerhalb von acht Wochen abschließen. Die BayBG investiert jährlich in 5-6 bayerische Unternehmen, davon regelmäßig auch in am Businessplan Wettbewerb teilnehmende Unternehmen, wie zuletzt „Plasmion" (Sieger 2018).

Die BayBG als Partner auf Zeit

Anders als klassische VC-Gesellschaften ist die BayBG nicht als zeitlich limitierter Fonds, sondern als „Evergreen-Fonds" konzipiert: D.h. die BayBG reinvestiert Rückflüsse aus Beteiligungen, unterliegt keinem Exit-Druck und beim Ausbau des Portfolios nicht den Restriktionen eines begrenzten Fondsvolumens. Als Finanzinvestor sind wir Partner auf Zeit und legen im Beteiligungsvertrag unseren Ausstieg an. So hat die BayBG zahlreiche Erfolgsgeschichten geschrieben: Neben erfolgreichen Trade Sales, z.B. auch der IPO der nfon AG 2018.

Die BayBG-Vorteile

1. Privatrechtliche Gesellschafterstruktur; damit kann die BayBG Spiegelpartner für öffentliche Investoren wie HTGF, coparion und Bayern Kapital sein.
2. Bereitschaft zur Mezzanine-Finanzierung in einer späten Unternehmensphase.
3. Evergreen-Fonds-Struktur
4. Stabiler und verlässlicher Investor

BayBG Venture Capital

Die BayBG beteiligt sich in der Startup-Phase im ersten Schritt mit bis zu 1,5 Mio. € und rechnet gedanklich das gleiche Volumen nochmals für Nachfinanzierungen ein. In der Later-Stage-Phase sind Investments bis 7 Mio. € pro Unternehmen möglich. Aktuell zählt das Portfolio mehr als 30 Unternehmen, z. B. IDnow, iThera Medical, NavVis, mercateo, Open-Xchange oder tado.

Sprechen Sie uns als Gründer oder Investor mit Ihrem Unternehmen an!

Dr. Marcus Gulder, Leiter Venture Capital
marcus.gulder@baybg.de

WEITERE INFOS
www.baybg.de

HighTech-Unternehmen benötigen stabile Finanzpartner

Bayern Kapital ist die Venture Capital-Gesellschaft des Freistaats Bayern und hat seit 1995 rund 270 Startups erfolgreich begleitet. Roman Huber, Geschäftsführer von Bayern Kapital, betont: „Bei der Finanzierung mit VC-Kapital für Startups kommt es oft auf das Stehvermögen der Gründer an."

Aus Sicht eines Investors sind Frühphasen-Beteiligungen im High-Tech-Bereich eine der spannendsten, aber auch herausforderndsten Varianten. Einer besonderen Tech-Idee von der Skizze zum Marktdurchbruch zu verhelfen, ist nicht nur kapitalintensiv, sondern erfordert auch viel Zeit und Engagement. Ein Gründerteam – sei es aus den Bereichen IT, Life Sciences oder Engineering – auf dem Weg zum Durchbruch zu begleiten, dauert nicht selten bis zu zehn Jahre. Daher benötigen nicht nur die Gründerteams einen langen Atem und viel Durchhaltevermögen, sondern auch die Kapitalgeber. Doch genau in dieser Herausforderung entfaltet sich die besondere Stärke von staatlichem Beteiligungskapital, wie es von Bayern Kapital von der Seed- bis zur Wachstumsphase angeboten wird.

Erfolgsfaktor für HighTech-Gründungen

In Bayern gab es in den vergangenen Jahren eine Vielzahl an sehr erfolgreichen HighTech-Gründungen. Ein erheblicher Erfolgsfaktor dafür ist, dass private und staatliche Beteiligungsgesellschaften kraftvoll und ausdauernd Hand in Hand agieren. Das erhöht die Erfolgswahrscheinlichkeit erheblich. Staatliche Investoren wie Bayern Kapital sind keine Wettbewerber für private Beteiligungskapitalgeber, sondern ein langfristig orientierter, verlässlicher und kompetenter Kooperationspartner. So kann gemeinsam die Gründerszene bestmöglich unterstützt und die Versorgung mit ausreichend Beteiligungskapital sichergestellt werden. An unseren Hochschulen gibt es ein großes Reservoir an spannenden Ideen und Innovationspotenzial, für deren Realisierung leistungsfähige Venture-Capital-Geber eminent wichtig sind – privat und staatlich.

Dass dies in Bayern außerordentlich gut funktioniert, zeigen die Fakten: Seit Gründung vor 24 Jahren hat Bayern Kapital rund 300 Millionen Euro Beteiligungskapital, davon allein mehr als 100 Millionen in den vergangenen fünf Jahren, in rund 270 innovative High-Tech-Unternehmen aus verschiedensten Branchen investiert. Das Volumen der Investments kann dabei zwischen 250.000 Euro und acht Millionen Euro – hier mit dem Wachstumsfonds Bayern – betragen. Wichtige Voraussetzung: neben Bayern Kapital als staatlichem Investor muss sich mindestens ein privater Kapitalgeber in gleicher Höhe beteiligen. In Kooperation

mit Business Angels kann die Finanzierungsquote von Bayern Kapital bis zu 70 % erreichen. Mehr als 7.500 Arbeitsplätze sind so dauerhaft in zukunftsfähigen Unternehmen im Freistaat entstanden.

Es ist nicht übertrieben zu behaupten, dass wir in Bayern ein hohes Niveau an Gründungen – sowohl mit Blick auf die Anzahl, aber auch auf die Qualität – im HighTech-Bereich haben. Das gilt nicht nur für die Region München, sondern auch in vielen anderen Teilen Bayerns. Dieses hohe Niveau gilt es zu behaupten. Dafür sehen wir viel Potenzial für die kommenden Jahre – im wissenschaftlichen Bereich aber auch außerhalb. Diesen Ideen zum Durchbruch zu verhelfen ist eine Aufgabe, die staatliche und private VC-Kapitalgeber gleichermaßen und in Kooperation bewerkstelligen können. Denn erfolgreiche HighTech-Startups benötigen stabile Finanzpartner.

Roman Huber, Geschäftsführer Bayern Kapital
info@bayernkapital.de

WEITERE INFOS
www.bayernkapital.de

Neues aus dem BayStartUP Investoren-Netzwerk

Top-Startups aus Deutschland und Europa pitchen vor über 90 Investoren auf der „VentureCon Bavaria“

Über 90 Investoren haben auf der VentureCon Bavaria, der internationalen Investorenkonferenz von BayStartUP, die Gelegenheit genutzt, die spannendsten Tech- und Digital-Startups aus Europa kennenzulernen. Neben deutschen und internationalen Venture-Capital-Gesellschaften, strategischen Investoren und öffentlichen Fördermittelgebern waren auf der VentureCon Bavaria auch zahlreiche Vertreter und Mitglieder der größten europäischen Business-Angel-Netzwerke vertreten. Über 130 Tech- und Digital-Startups hatten sich beworben, die spannendsten Teams haben wir gemeinsam mit unseren Partnern Invest in Bavaria und dem Business Angels Europe Club zum Pitch gebeten. Die Unternehmen kamen aus Branchen wie E-Mobilität, CleanTech, Künstliche Intelligenz, Machine Learning in der Fertigung, Predicitve Maintenance, Logistik, E-Health, Drohnenanwendungen und IoT. Insgesamt 16 Technologie-Startups aus Deutschland und Europa präsentierten sich ausführlich vor dem großen Investorenpanel. Weitere ausgewählte Teams hatten zudem die Gelegenheit, ihr Startup vor einem Kreis von Global Playern und Hidden Champions aus dem industriellen Umfeld zu präsentieren.

Internationales Networking

Die VentureCon Bavaria ist Teil der Reihe der BayStartUP Venture Conferences. Die Veranstaltung möchte Gründern, Investoren und Unternehmen eine internationale Plattform zum Austausch bieten. Ziel ist, grenzüberschreitende Investitionen zu fördern und Startups und Investoren aus verschiedenen Ländern zu vernetzen. So bot sich für Investoren, Startups und Unternehmen die seltene Gelegenheit, auch intensiv mit Business Angels der größten Business-Angel-Netzwerke Europas zu netzwerken – darunter die Paris Business Angels aus Frankreich und BAN Flanders aus Belgien.

Möglich wurde das auch Dank der Kooperation mit dem Business Angels Europe Club. Der BAE-Club wurde 2013 von einer Gruppe gleichgesinnter Business Angels gegründet. Bis heute versammelt der Club 13 Angel-Netzwerke – zu denen auch BayStartUP zählt – aus elf Ländern. Der Fokus liegt darauf, Startups mit internationalem Potenzial aufzubauen und die Verbindungen der Investmentgruppe zu nutzen, um die Entwicklung der Unternehmen zu beschleunigen.

Bis 10. September zum Pitchen für die Venture Conference „B2B“ bewerben!

Auf den BayStartUP Venture Conferences präsentieren herausragende Tech- und Digital-Startups aller Branchen ihre Geschäftsideen. Nach Rückmeldung der Investoren vor Ort gehört die Event-Reihe zu den qualitativ hochwertigsten in der Kapitalmarkt-Branche. Interessierte Startups können sich bis zum 10. September 2019 für die nächste Konferenz mit dem BayStartUP 2Pager (Download: www.baystartup.de) bewerben. Bitte senden Sie das ausgefüllte Dokument an finanzierung@baystartup.de. Bewerbungsvoraussetzung ist ein wachstumsorientiertes Geschäftsmodell mit klarem B2B-Fokus, ein innovatives Produkt oder eine innovative Lösung sowie ein ausgereiftes Business-Konzept.

INTERVIEW MIT

Gregor Stühler und Fabian Heinrich,
Management Directors scoutbee

KI für den Einkauf

Die Software von scoutbee soll bei Großunternehmen die Suche nach neuen Lieferanten deutlich verkürzen. Neben Audi und Airbus setzen auch bereits große OEMs darauf, TMG Consulting aus Stuttgart versorgt als Partner zudem Mittelstandskunden mit der Lösung. Ende 2018 hat das Startup 3,5 Millionen Euro Wagniskapital erhalten. Im Juni haben die Würzburger eine Serie-A in Höhe von 10,6 Millionen Euro abgeschlossen.

Wie reagieren Einkaufsabteilungen, wenn ihr da mit dem Thema KI ankommt – ist man offen für das Thema?

Wenn man bedenkt, dass vor 2–3 Jahren kaum jemand einordnen konnte, welche Auswirkungen KI überhaupt hat, verbessert sich das Verständnis im Hinblick auf die Vorteilhaftigkeit grundsätzlich. Mit der Hilfe von KI kann sich der Mensch vermehrt auf wertschöpfende und kreative Aufgaben konzentrieren und die automatisierbaren Jobs der KI überlassen. Das kommt langsam in den Köpfen an.

Ihr arbeitet seit der Seedrunde mit einem internationalen Investor zusammen: Warum, und was bedeutet das für ein Unternehmen wie euch?

Für uns war es wichtig, schon relativ früh einen internationalen Investor dabei zu haben, sodass wir bei der Internationalisierung sowie Expansion nach USA sowohl wertvollen Input als auch Unterstützung bekommen. Ferner haben wir hier bei der Seed-Runde schon vorausschauend an die nachfolgende Series A gedacht.

Die Series A wurde dann in einer verhältnismäßig kurzen Zeitspanne geschlossen. Wie kam es dazu?

Wir hatten über das Jahr 2018 hinweg nach unserem finalen Product Launch ein sehr starkes Marktfeedback, was von einem exorbitanten Wachstum in Q4 2018 noch getoppt wurde. Hierbei haben wir uns dann strategisch entschieden, dass es Sinn macht, frühzeitig weiter Kapital aufzunehmen, um das Wachstum in diesem Maße weiter zu fördern und auch unser Produkt weiter auszubauen.

Wie ist denn insgesamt der Stand eurer Internationalisierungsbestrebungen?

Mit unserem innovativen Ansatz revolutionieren wir nicht nur den Scout-to-Source-Prozess, sondern digitalisieren hierbei eine Branche; dadurch fällt es uns relativ leicht, die Aufmerksamkeit von potenziellen Kunden zu gewinnen, und schon heute kommen Industrieunternehmen aus ganz Europa auf uns zu. Ferner haben wir für den amerikanischen Markt in Washington D.C. ein Büro eröffnet. Als Herausforderungen sehen wir definitiv die lokalisierte und individuelle Ansprache – ferner befinden wir uns mit unserem Produkt im B2B-Enterprise-Geschäft, wo der persönliche Kontakt mit dem Kunden sehr wichtig ist. Dies resultiert häufig in längeren Vertriebszyklen, aber auch in größeren Einkaufskörben.

Gibt es am amerikanischen Markt andere Anforderungen an eure Lösung als in Europa/DE?

Tendenziell ja. Die USA importieren traditionell Produkte aus China, Kanada und Mexiko. Diese machen fast 50 % des Importvolumens aus. Dadurch ergeben sich andere Herausforderungen im Einkauf. Das Produkt selbst und der USP sind jedoch unverändert.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den neuen und alten Investoren?

Unsere Investoren beraten und helfen uns in vielen Bereichen. Sei es bei der Akquise von top Talenten, Ausrichtung am Markt, Optimierung der Business Operations oder Strukturierung der Technologie-Teams. Nach der Seed-Runde haben sich die Anforderungen an das Unternehmen vor allem hinsichtlich Strukturen, Prozessen und Reportings deutlich verändert. Heute sind wir wesentlich professioneller und automatisierter aufgestellt. Die Reportings und KPIs dienen den Investoren häufig als Entscheidungsgrundlage bzgl. möglicher Optimierungen, da sie das mit Ihren vielen anderen Portfolio-Firmen vergleichen können.

Spielen Business Angels als beratende Instanzen bei euch zu diesem Zeitpunkt in eurer Unternehmenshistorie noch eine Rolle?

Unsere Angels sind erfahrene Akteure im Markt, wie bspw. Michael Mücke von Mücke und Sturm. Mit Ihrer Jahrzehntelangen Industrie-Erfahrung unterstützen sie uns auch heute noch mit Industrie-Insights und helfen uns als Sparringspartner bei Produkt- und Vertriebskonzepten.

Bild: air up

INTERVIEW MIT

Fabian Schlang, COO air up

Simon Nüsch, Geschäftsführer & Head of Sales and Marketing air up

air up sichert Markteintritt

Geschmack durch Duft – auch durch Unterstützung von Kapitalgebern aus dem BayStartUP Investoren-Netzwerk kann air up nun den Markteintritt gestalten. Ab dem 1. August 2019 sollen die innovativen Trinkaufsätze im Handel erhältlich sein.

Wer seid ihr und was macht ihr?

Fabian: Wir von air up haben ein Trinksystem entwickelt, das Wasser nur über Duft aromatisieren kann. Dadurch ermöglichen wir Geschmack ohne Zucker, Zusätze oder Kalorien.

Simon: Fabian hat mit Lena, Tim und Jannis das Startup gegründet – damals noch unter dem Namen ten-ace. 2017 habe ich die vier kennengelernt, als ich noch an meinem eigenen Startup vendl gearbeitet habe. Nachdem sich im Skalierungsszenario gezeigt hat, dass vendl wirtschaftlich nicht aussichtsreich ist, habe ich mich dem air-up-Team angeschlossen. Zu fünft haben wir das letzte Jahr gemeinsam den Marktstart für air up vorbereitet, der nun im August stattfinden wird.

Der Getränkemarkt ist doch ein Haifischbecken, jedes Jahr gibt es zahlreiche neue Getränke von den marktbeherrschenden Konzernen bis hin zu Startups. Warum meint ihr, dass ihr Euch in diesem Markt durchsetzen könnt?

Fabian: Das stimmt, Getränke-Startups gibt es wie Sand am Meer. Geschmack nur durch Duft hat aber überraschenderweise noch niemand vor uns gemacht, weshalb wir sehr zuversichtlich sind, dass wir mit dieser gesunden und nachhaltigen Weltneuheit den Zahn der Zeit treffen und hoffentlich viele Anhänger finden. Denn Softdrinks mit unnötigem Zucker sind nach wie vor einer der Hauptgründe von Fettleibigkeit, koronaren Herzerkrankungen und Diabetes in unserer Gesellschaft.

Wie funktioniert air up?

Simon: Es ist es sehr simpel: Man füllt einfach stilles oder sprudeliges Wasser in die air-up-Flasche, wählt seinen Lieblingsgeschmack und setzt den entsprechenden Duft-Pod auf das Kopfteil auf. Durch Saugen am Mundstück entsteht ein Sog, der nicht nur das Wasser, sondern auch Luft von außen durch den Duft-Pod in den Mund befördert. Jetzt kommt das retronasale Riechen ins Spiel: Im Rachenraum steigt die aromatisierte Luft aus dem Wasser auf und wird am Riechzentrum als Geschmack wahrgenommen. So hat man also die eigene Wahrnehmung an der Nase herumgeführt und erspart seinem Körper die Aufnahme von nachweislich gesundheitsschädlichen Süßungsmitteln, Stabilisatoren oder Säureregulatoren.

Will ich nicht, wenn ich eine Apfelschorle trinke, auch Vitamine zu mir nehmen?

Fabian: Leider ist in einer Apfelschorle deutlich mehr Zucker als Vitamine. Und im schlimmsten Fall auch noch andere unschöne Zusätze. Für den Körper wäre es dann besser, einfach einen richtigen Apfel zu essen als den konzentrierten Fruchtzucker zu trinken.

Wie funktioniert euer Geschäftsmodell – was verkauft ihr?

Simon: Im ersten Schritt kauft sich unser Kunde ein Starterset mit unserer air-up-Flasche und fünf Duft-Pods in unterschiedlichen Geschmacksrichtungen. Wenn er diese verbraucht hat, weiß er im Idealfall, was seine Lieblingssorten sind und kann diese im Dreier- oder Sechser-Pack nachkaufen. Die Duft-Pods sind jederzeit austauschbar und 100 % natürlich. Nach etwa fünf Litern verliert der Geschmack dann an Intensität und ein neuer Duft-Pod wird benötigt. Dadurch haben wir im besten Fall regelmäßig wiederkehrende Umsätze durch die Pod-Verkäufe.

Welche Kundengruppe wollt ihr damit ansprechen?

Fabian: Wer unsere Kernzielgruppe wird, ist zum aktuellen Zeitpunkt schwer zu sagen. Grundsätzlich sprechen wir alle Menschen an, denen normales Wasser manchmal etwas zu langweilig schmeckt. Mit dem Nachhaltigkeits-Aspekt und dem modernen Design holen wir natür-

lich die jüngere Gerneration ab, aber Wasser trinken und damit gesünder sein will natürlich jeder.

Ist das denn ökologisch nachhaltig, wenn Kunden immer wieder die „Pods" nachkaufen? Was unterscheidet euch von Lösungen wie der von Nespresso?

Fabian: Wir sind tatsächlich sehr viel nachhaltiger, als es für manche auf den ersten Blick scheinen mag. Abgesehen davon, dass wir nicht mit Aluminium, sondern mit recyclebarem Kunststoff arbeiten, spart unser Pod viel Plastik ein. Im Vergleich zu herkömmlichen Getränkelösungen, die oft in PET-Flaschen verkauft werden, verbrauchen wir 25- bis 50-mal weniger Kunststoff pro Liter. Und wenn wir schon beim Gewicht sind: natürlich ist auch die CO2-Bilanz sehr viel schöner, wenn man anstatt abgefüllten schweren Plastikflaschen kleine, leichte Duft-Pods durch Deutschland fährt. In Zahlen verbrauchen wir dabei bis zu 500-mal weniger CO2 im Transport!

Viele Food-Startups treten in Fernseh-Shows auf – war das für Euch kein Thema?

Fabian: Doch, es stand tatsächlich mal im Raum, bei der Höhle der Löwen mitzumachen, damals waren wir aber leider noch nicht bereit für den Marktstart. Und wir hatten 2017 auch schon mal einen Beitrag bei Galileo. Da wir daraufhin sehr viel positives Feedback erhalten haben, hoffen wir natürlich, dass sich ab August noch ein paar andere Gelegenheiten ergeben, um air up im TV zu präsentieren.

Simon, Du warst vor einiger Zeit noch mit vendl unterwegs. Wie hast du den Transit zu air up wahrgenommen?

Simon: Es ist schon sehr traurig, wenn man 2,5 Jahre Arbeit sich in Luft auflösen sieht. Aber irgendwie hat es mich gereizt, nochmal wirklich was zu bewegen und nicht die sichere Variante der Strategieberatung oder vgl. zu wählen. Der Transit war super einfach, weil die vier super für air up brennen und nicht ihre Egos, sondern die Sache in den Vordergrund stellen.

Eure Ratschläge für (angehende) Gründer?

Fabian: Startups sind eine sehr eigene Welt, weil man sehr oft vor ungelösten Problemen steht und sich einfach trauen muss, neue Wege zu gehen. Wenn es gut geht, fein. Wenn Fehler passieren, gesteht sie euch offen ein. Ihr lernt dann sogar mehr, als wenn es gut läuft.

Simon: Maximiert Zufälle! Vieles von dem, was uns bei air up zu dem geführt hat, wo wir jetzt stehen, kommt von Begegnungen, die man gar nicht ansteuern kann, weil man nicht weiß, dass es sie gibt. BayStartUp ist für mich ein solcher Zufallsmaximierer, der das auf der Finanzierungsseite macht wie kein anderer im deutschsprachigen Raum, wenn nicht sogar in Europa.

Fabian: Es gibt gute Tage aber auch unterirdische Tage. Das wichtigste ist: weitermachen und den Glauben an die Sache nicht verlieren. Irgendwann kann es nur bergauf gehen.

INTERVIEW MIT

Stephan Huber, Business Angel

Aus Investoren-Sicht

Das Unternehmertum ist Stephan Hubers große Leidenschaft: Er möchte Menschen eine Chance geben und ihnen helfen, ihr Unternehmen weiterzuentwickeln. Daher begleitet er Gründer als Sparringspartner und Querdenker auf ihrem Weg und lässt sie über seine finanzielle Stärke als Privatinvestor hinaus aktiv an seiner Erfahrung bei der Skalierung von Unternehmen teilhaben.

Wie kommen Sie an qualifizierten Dealflow?

Ca. 40 % meiner Investments werden über Venture-Capital-Firmen an mich herangetragen. Die restlichen Investments entspringen meinem beruflichen und privaten Netzwerk. Organisationen wie BayStartUP spielen hier eine zentrale Rolle, um Startups aus ganz unterschiedlichen Bereichen kennenzulernen.

Wie kam es zu Ihrem Investment bei air up?

Ich habe das Team im März auf einer Venture Conference von BayStartUP kennengelernt, was der Auftakt für eine Reihe weiterer Gespräche und schlussendlich für meine Beteiligung am Unternehmen war.

Anhand welcher Kriterien und Prozesse entscheiden Sie, ob Sie in ein Startup investieren?

Für mich sind Produkt, Zahlen und Team wesentlich. Das Produkt sollte etwas bieten, was es so vorher noch nicht gab. Die Zahlen und das Marktpotenzial dazu müssen natürlich ebenfalls stimmen. Das absolut entscheidende Kriterium ist letztendlich das Gründerteam: Hat es den nötigen Drive? Stimmen der Fokus und die Vision? Ist ein starker Teamzusammenhalt da? Stimmt die Chemie zwischen dem Team und mir? Der Plan auf dem Papier ist schön und gut – aber können die Gründer das alles auch umsetzen?

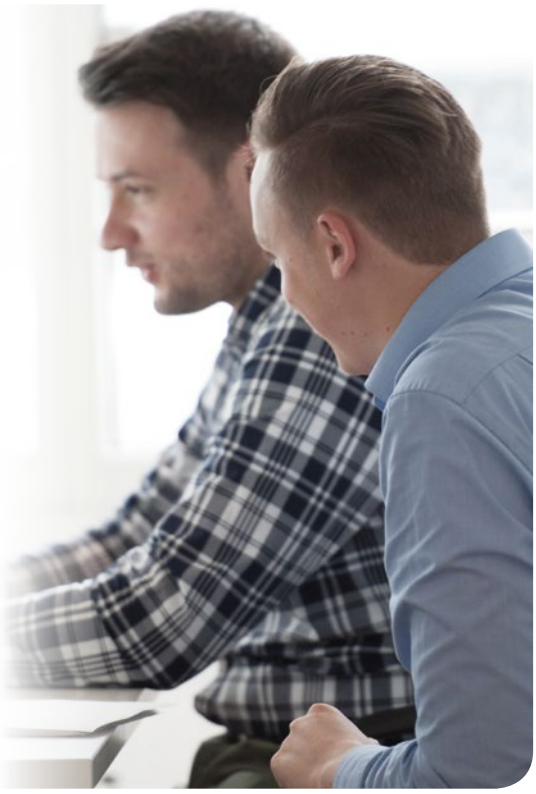
Womit hat air up Sie überzeugt?

Mit seinem innovativen Produkt und seinem starken Team. Besonders beeindruckt hat mich, dass das air-up-Team es geschafft hat, in sehr kurzer Zeit Zugang zu Schlüsselfiguren in der Getränkeindustrie zu bekommen. So konnte es seine Produkte bei Herstellern und im Handel strategisch platzieren – eine überragende Leistung!

Mit welcher Erwartungshaltung gehen Sie in Ihre Investments?

Meine Erwartung an die Startups ist, dass sie innerhalb von 3–5 Jahren ihre Produkte erfolgreich im Markt platziert haben und mit einem positiven Operating Cashflow auf eigenen Beinen stehen können.

Expertenwissen aus dem BayStartUP-Netzwerk



Seit Jahren arbeiten wir bei BayStartUP mit Experten zusammen, die uns nicht nur als Sponsoren unterstützen, sondern auch Startup-Unternehmern in unseren Fachworkshops mit Rat und Tat zur Verfügung stehen.

In mehrstündigen Seminaren vermitteln sie als Referenten grundlegendes Wissen zu den verschiedensten unternehmerischen Herausforderungen, praxisnah und mit kompakten Hintergrundinformationen zu Themen aus Management und Unternehmensführung, Finanzierung sowie Wachstum und Business Development.

Lernen Sie auf den nächsten Seiten einige unserer Partner kennen!

Finanzbuchhaltung 4.0? Vom Pendelordner in die Cloud

Vielfältige Softwarelösungen wollen digital den Finanzprozess erleichtern. Doch klare interne Abläufe für Startups können (bis heute) durch Software nicht ersetzt werden.

Es könnte so einfach sein. Rechnungen, Reisekosten, Waren, Personal – alle Kosten und Einnahmen laufen mittels Klick in eine App. Ein weiterer Klick, und die App spuckt die gewünschten Auswertungen aus: von offenen Posten bis zum Bericht für die Investoren. Eigentlich – meint man – sollte diese automatisierte Finanzbuchhaltung auch für (noch) kleine Unternehmen, die sich die ERP-Systeme großer Anbieter nicht leisten können oder wollen, in einer digitalen Welt bereits möglich und erschwinglich sein. Eigentlich!

Und ja: Es gibt Software-Lösungen für diesen oftmals ungeliebten Teil der Buchhaltung, die auch für Startups und KMUs sinnvoll sind – immer häufiger auch als Cloud-Lösungen. Doch leider ist die Eierlegende Wollmilchsau, die den kompletten Prozess von der Rechnung bis zum Investoren-Reporting vollständig und nahtlos abbildet, noch nicht dabei. Die Unternehmen führen deshalb einzelne Prozessschritte mit unterschiedlichen Programmen oder manuell durch. Das birgt nicht nur die Frage „Wer macht Was Womit?“, sondern ist auch für die Schnittstellen dazwischen oft eine echte Herausforderung. Abhilfe schaffen hier nur klare interne Prozesse, die a) auch bei weiterhin starkem Wachstum langfristig funktionieren, b) Mitarbeitern risikofrei Verantwortung übertragen und c) durch mehr Effizienz auch Kosten sparen.

Wie geht man bei der Prozessentwicklung vor?

Am einfachsten ist es, sich Hilfe bei denen zu holen, die mit den Ergebnissen weiterarbeiten: den eigenen Steuerberatern. Sind diese IT-affin und kennen sich auf dem veränderungsfreudigen Markt der digitalen Lösungen aus, können Unternehmer und Berater gemeinsam die Abläufe und ihre Einbindung erarbeiten. Und so den gewünschten Output, vom Investoren-Report bis zum Jahresabschluss, für beide Seiten optimal gestalten.

Arthur Pape
Partner bei Pape & Co. GmbH
www.pape-co.de

Startups für die Gesundheit von morgen – digitale Lösungen heute

Friedrich Nietzsche wird zugeschrieben, dass er Gesundheit als „Dasjenige Maß an Krankheit" definiert „... das es mir noch erlaubt, meinen wesentlichen Beschäftigungen nachzugehen." Modern gesagt: körperliches, geistiges und soziales Wohlergehen eines Menschen ist im Optimum. Das wird aktuell recht gut vermessen. Startups wie 8sense entwickeln Sensoren für Sitzhaltung, Preventicus misst den Herzrhythmus und unzählige Startups weitere Vitalparameter. Seit der Ärztetag im Mai 2018 die Beschränkungen für die Fernbehandlung lockerte, war die Hoffnung groß, auch für Therapien neue Behandlungswege umsetzen zu können. Dort wo es schnelles Internet gibt, sind Anbieter wie die Münchner Teleclinic GmbH am Start, die mit etwa 250 Ärzten in Deutschland Online-Sprechstunden anbietet. Hier sind im Vergleich zu den USA, wo telemedizinische Angebote im ländlichen Raum 2012–2017 um über 1.200 % wuchsen, aber noch viele Hürden zu überwinden.

Dazu zählen Grundlagen wie schnelles Internet, Lösungen für Ärzte elektronisch abzurechnen oder Rezepte zu erstellen. Die Bertelsmann Stiftung sieht in einer Studie zum Stand der Telemedizin von 11/2018 Deutschland unter 17 Industriestaaten nur auf Platz 16. Aber auch tradierte Strukturen im Gesundheitswesen sind eine große Bremse. Dabei sind bestimmte Krankenversicherer wie die Techniker, Barmer oder Allianz offen für innovative digitale Lösungen, unterstützen Startups oder investieren in Risikokapitalfonds. Auch private Klinikketten richten Hackathons aus und bieten Startups Know-how und Infrastruktur an. Wir sehen die Startups erfolgreich, die digitale (Gesundheits-) Geschäftsmodelle in einem engen und tradierten Umfeld durchkämpfen können. Hockeystick-Umsatzkurven sind da eher selten. Gefragt ist ein flexibles und wenigstens mittelfristig finanziertes Geschäftsmodell, was Kooperationen mit Pharma, Krankenhäusern und Zahlern ermöglicht, Budgets für Marketing und Vertrieb einwirbt und das nötige IT Backend etablieren kann.

Eine IP-Strategie hilft dabei, Mehrwerte zu schaffen, Ziele zu definieren und zu kontrollieren und Ressourcen sinnvoll einzusetzen. Hierfür braucht es Energie – der Einsatz lohnt sich!

Dr. Martin Pfister
Senior Investment Manager beim HTGF
www.high-tech-gruenderfonds.de

Softwarepatente im 4IR-Zeitalter

Unsere Ideen sind nicht patentierbar, denn wir machen nur Software." Diese oder ähnliche Aussagen hört man immer wieder von Startups in ihren Pitches oder bei Diskussionen in Workshops. Tatsächlich gibt es beim Patentschutz für Software einige Einschränkungen und für viele gute Ideen bleibt eine Patentierung von vornherein ausgeschlossen. Andererseits ist heutzutage gerade im High-Tech-Bereich ein Großteil aller Patente auf sogenannte computerimplementierte Erfindungen gerichtet. Hierzu gehören softwarebasierte Verfahren zur Steuerung von Geräten und Anlagen, Programme für den Betrieb von Netzwerken und Kommunikationsschnittstellen, Software für die Verschlüsselung, Speicherung und Übertragen von Daten usw. Im Bereich des Internets der Dinge sowie der künstlichen Intelligenz vervielfachte sich die Zahl der beim Europäischen Patentamt eingereichten Patentanmeldungen in den letzten 10 Jahren um den Faktor 2,4. Das Patentamt erkennt im Zusammenhang mit der Vierten Industriellen Revolution sogar einen Trend zu einer Super-Software-Technologie.

Wie unterscheide ich als Startup nun, ob meine Softwareidee patentierbar ist oder nicht? Hierzu hat sich ein dreistufiger Test bewährt: Im ersten Schritt formuliere man den Kern der Idee in Worten, möglichst kurz und genau. Was macht meine Software? Im zweiten Schritt ziehe man von diesem Kern gedanklich alles ab, was an sich bereits bekannt ist, sodass man nur den wirklich neuen Teil der Idee erkennt. Was genau macht meine Software anders als andere? Im dritten Schritt schließlich ziehe man von diesem verbleibenden Teil gedanklich alles ab, was nicht technisch ist, also z. B. Geschäftsideen, Form- und Farbgestaltungen oder nicht-technische Dateninhalte wie etwa personenbezogene Daten, Finanzdaten, Reisedaten etc. Bleibt etwas übrig? Etwas Technisches, Neues? Voilà! Dies ist die Basis für Ihr erstes Software-Patent.

Dr. Frank Feller
Patentanwalt und Partner bei Weickmann & Weickmann
www.weickmann.de

Schlanke Finanzierung über Wandeldarlehen?

Investoren zu finden ist nicht einfach, ebenso wie die Verhandlung der Vertragswerke. Es gibt viele potenzielle Streitpunkte. Die Verträge sind zudem komplex und mit nicht unerheblichen Kosten (Notar, Anwalt) verbunden. Wie wäre es, wenn man sich diesen Aufwand sparen könnte, z. B. durch den Abschluss eines Wandeldarlehens? Ein solches kann man sich sogar kostenlos auf der Webseite des German Standards Setting Institutes herunterladen. Man lässt damit die schwierigen Themen zunächst offen und verspricht dem Investor einfach die Rechte, die Investoren der nächsten Finanzierungsrunde auch bekommen. Bis dahin wird der Investor als Darlehensgeber sozusagen geparkt, Gründer können als Alleingesellschafter ungestört weitermachen.

Klingt nach der einfachen Lösung, ist es aber leider nicht. Zumindest dann nicht, wenn das Darlehen quasi in jedem Fall gewandelt werden soll, selbst dann, wenn es zu keiner Folgefinanzierungsrunde kommt. Eine solche Zwangswandlung wird üblicherweise von Investoren gefordert. Sie erwarten für das hohe Risiko keine Darlehensrückzahlung und –verzinsung ihres Investments, sondern die Teilnahme an der Wertsteigerung des Unternehmens. Entsprechend sieht der Muster-Wandeldarlehensentwurf auch eine Zwangswandlung vor.

Problem ist nur, dass es in diesem Fall keine Referenz einer Folgefinanzierung gibt. Es bleibt Gründern und Investoren damit nicht erspart, letztlich alle Themen im Verhältnis von Gründern zu Investoren vertraglich zu regeln, die sich bei einer normalen Finanzierungsrunde auch stellen. Der einzige Unterschied ist, dass diese Regelungen erst in der Zukunft greifen, wenn gewandelt wird. Damit relativiert sich der vermeintliche Vorteil des Wandeldarlehens doch sehr stark. Und zum Notar muss man dann leider auch.

Dr. Martin Sundermann
Partner bei Osborne Clarke
www.osborneclarke.com

Künstliche Intelligenz und Patente

Können Startups Erfindungen im Bereich Künstlicher Intelligenz (KI) und maschinellen Lernen (ML) mit einem Patent schützen?

KI und ML werden gerne als Schlüsselindustrie für den digitalen Wandel bezeichnet. In Deutschland gelten derzeit Berlin und München als Hot Spots der KI-Szene. Zahlreiche Startups nutzen diese Technologie für ihre Produkte und Dienstleistungen. Auch kleine und mittelständische Unternehmen und Konzerne investieren kräftig in diese Technik. Der Trend hinsichtlich der KI spiegelt sich auch im Patentwesen wider.

So verzeichnen sowohl das Deutsche Patent- und Markenamt als auch das Europäische Patentamt in München im Bereich KI in den letzten Jahren eine stark ansteigende Zahl von Patentanmeldung. Startups stehen häufig vor der Frage, ob sie ihre Erfindungen mit einem Patent schützen können. Für Erfindungen in den klassisch technischen Bereichen – wie im Maschinenbau – ist dies vergleichsweise einfach zu beantworten. Dagegen ist es etwas komplizierter, die Patentfähigkeit von Erfindungen im Bereich KI zu beurteilen. Um patentierbar zu sein muss, die KI einen Beitrag zum technischen Charakter der Erfindung leisten. Dies ist dann der Fall, wenn entweder

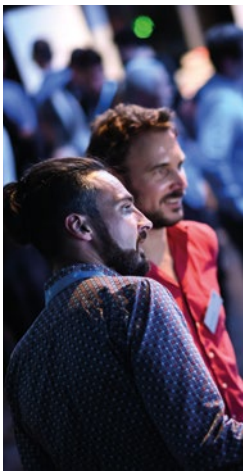
a) die KI an eine spezifische technische Umsetzung angepasst ist oder b) die KI auf einem spezifischen Technologiefeld angewendet wird.

Ein Beispiel für a) wäre, wenn ein Convolutional Neural Network auf besondere Weise in einem Grafikprozessor abgebildet wird. Als Beispiel für b) kann angesehen werden, wenn ein neuronales Netz in einem Herzüberwachungsgerät zum Identifizieren unregelmäßiger Herzschläge eingesetzt wird. Somit besteht für Startups durchaus die Möglichkeit, ihre Erfindungen im Bereich KI mit Patenten zu schützen.

Michael Schüller
Partner, Patentanwalt bei Winter, Brandl et al.
www.wbetal.de

Saison-Rückblick BayStartUP 2019

Internationale Investorenkonferenz „VentureCon Bavaria“, Startup Demo Nights in München und Nürnberg, Prämierungen der Bayerischen Businessplan Wettbewerbe. Wir blicken zurück auf einige der Highlight-Events der Saison 2019 und sagen Danke an alle Partner, die uns unterstützen.



BayStartUP

BayStartUP-Termine

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

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

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

BAYSTARTUP VENTURE CONFERENCE „B2B“

21.10.2019 Nürnberg

MÜNCHENER **STARTUP DEMO NIGHT**

13.11.2019 München

STARTUP DEMO NIGHT NÜRNBERG

09.10.2019 Nürnberg

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

BayernKapital – Venture Capital für Bayern

eit InnoEnergy – Knowledge Innovation Community

Bayerische Garantie Gesellschaft für mittelständische Beteiligungen

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.

Gefördert durch

Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie

Stand 02/2019