

Quo vadis Startup-Szene?

Auch jetzt erfolgreich sein

Seite 4

**25 Jahre Businessplan
Wettbewerb Nordbayern**
Trendkompass für die
Technologien von morgen

Seite 8

**Erfolgsgeschichten aus dem
BayStartUP-Netzwerk**
Eye-Able®, EGYM und viele mehr

Seite 18

VentureCon
Exklusives Investoren-Networking
und spannende Walking Pitches

Seite 24

Inhalt

Editorial	3
Quo vadis Startup-Szene?	4
25 Jahre Businessplan Wettbewerb Nordbayern	8
Effektiver Diebstahlschutz für E-Bikes (Sieger BPWN)	9
Mit kinetischer Wasserkraft zur Energiewende (Sieger MBPW)	10
Sieger in den Businessplan Wettbewerben Schwaben und Ideenreich	11
Top-Startups aus dem Münchener Businessplan Wettbewerb	12
Top-Startups aus dem Businessplan Wettbewerb Nordbayern	13
LfA: Durchstarten dank Förderung	14
BayStartUP im Gründerland	16
Eye-Able® – Barrierefreie Digitalisierung als Erfolgsmodell	18
EGYM – Die Fitnessrevolution auf dem Weg zur Börse	19
Startup Success Stories	20
Rückblick Startup Demo Nights	22
VentureCon: Exklusives Investoren-Networking	24
Aktuelle Finanzierungsrunden	26
Bayern Kapital: Kapital für smarte Lösungen	30
Osborne Clarke: Finanzierung in Zeiten der Krise	31
Startup-Expertise für Industrie und Mittelstand	32
Avnet Silica: Neue Ära für Lösungen im Unkrautmanagement	34
Events und Termine	35

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

Redaktionsleitung: Alexandra Bellanova | Mitarbeit: Thyra Andresen, Natascha Jayakody | V.i.S.d.P.: Dr. Carsten Rudolph

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

Bildnachweise:

BayStartUp / Andreas Gebert (S. 1, 8, 22, 23, 24, 25), Heinz Raufer (S. 7), 2Lock (S. 9), Energyminer (S. 10, 28), Lesson Organizer, Osora medical GmbH (S. 11), LfA (S. 14), StMWi / Andreas Heddergott (S. 16), Web Inclusion GmbH (S.18), EGYM (S.19), Quantum-Systems GmbH, Reverion GmbH (S. 20), BayStartUp / Bert Willer (S. 22, 23), iStock (S. 32), NIMMSTA, inContAlert (S. 26), Numbat, oculai, ChargeX (S. 27), Delicious Data, Vitas, Magazino (S. 28), finway, sewts, Business Insider (S. 29), Bayern Kapital (S. 30), Bayern Kapital (S. 31), Paltech, Avnet Silica (S. 34)



Liebe Leserinnen und Leser des StartUPdates,

sicherlich ist Ihnen aufgefallen, dass es in der vergangenen Saison – anders als bislang gewohnt – keine regelmäßigen Magazin-Ausgaben zu den Prämierungsdaten der Bayerischen Businessplan Wettbewerbe gab. Stattdessen geben wir künftig einmal jährlich eine StartUPdate-Ausgabe heraus, mit einer Zusammenfassung vieler Highlights (und hoffentlich weniger Lowlights) der Saison – zum Nachlesen, Nachdenken und Nachwirken.

Die Startup-Szene dreht sich schnell; um aktuellen Entwicklungen Rechnung tragen zu können und Sie bestmöglich up-to-date zu halten, finden Sie News verstärkt auf unserem Blog unter <https://www.baystartup.de/startupdate>. Informationen, Impressionen und den einen oder anderen Blick hinter die Kulissen bekommen Sie auch auf LinkedIn und Instagram. Wir freuen uns, wenn Sie uns hier nicht nur folgen, sondern gerne auch kommentieren und sharen und so aktiv die bayerische Startup-Szene mitprägen.

Geprägt war das Jahr durch eine eher verhaltene Stimmung in der Szene. Gleichzeitig gibt es aber auch eine Fülle von positiven Nachrichten von Startups zu vermelden, die wir aktuell oder in der Vergangenheit betreut haben. Mit dem Businessplan Wettbewerb Nordbayern konnten wir das 25-jährige Jubiläum begehen und mit Wegbegleitern aus allen Jahren ausgiebig feiern.

Uns liegt auch für die Zukunft die Förderung der bayerischen Startup-Szene in ihrer Breite und Vielfalt – gerade auch außerhalb der Metropolen – am Herzen. Unsere Angebote von den Businessplan Wettbewerben über die Coachings und Ausbildung bis hin zur Unterstützung bei der Finanzierung werden wir künftig noch weiter verstärken. Mit einem stärkeren Engagement werden wir Mittelstand und Startups nicht nur zusammenbringen, sondern auch in dem Prozess eng begleiten.

Last, not least folgen wir in unserem Newsletter einem Trend, den wir in der Praxis fast überall längst vollzogen haben: Wir duzen, wie es in der Startup-Szene üblich ist. Natürlich bleibt es jeder und jedem überlassen, dies anzunehmen, aber in diesem Sinne verbleibe ich hier in der Mischform,

Dein / Ihr

Dr. Carsten Rudolph

Die Bayerischen Businessplan Wettbewerbe sind in die neue Saison gestartet!

Teilnehmen lohnt sich:

- **Feedback** einer namhaften Expertenjury mit Seriengründern, Business Angels, VCs, Unternehmern, Bankern und Beratern
- **Preisgelder** in Gesamthöhe von 85.000 €
- **Sichtbarkeit** im BayStartUP-Netzwerk und der Öffentlichkeit
- **Zugang zum BayStartUP-Angebot:** Online-Tutorials, (kostenfreie) Coachings, exklusive Events, Zugang zum Investorennetzwerk



Alle Infos auf:

www.baystartup.de/businessplan-wettbewerbe

Quo vadis Startup-Szene?

Startups zwischen Einbruch und Marktkorrektur



Die aktuellen Herausforderungen, mit denen Startups konfrontiert sind, sind vielfältig. Nach goldenen Jahren, in denen die Zahl der Neugründungen stetig zunahm, Finanzierungen und Bewertungen durch die Decke gingen, ist die Situation bedingt durch die Weltlage schwieriger geworden. Dennoch gelingt mit der richtigen Strategie auch jetzt ein erfolgreicher Start. Wir zeigen, wie.

Die aktuelle konjunkturelle Lage wirkt sich deutlich auf Startups aus. Hier kommen zwei Effekte zum Tragen: Betroffen sind zum einen B2C-Startups, denn Verbraucher zeigen ein zurückhaltenderes Kaufverhalten, gerade bei „Nice to have“-Produkten. Aber auch die Industrie hat zum Teil andere Herausforderungen, als in die neueste Technologie zu investieren – gerade, wenn diese nicht unmittelbar zur Lösung der Herausforderung beiträgt. Startups sollten ihre Zielkunden daher genau im Blick haben. Zum anderen sind Investoren vorsichtiger und damit wählerischer bei ihren Investments geworden. Sie konzentrieren sich auf ihr bestehendes Portfolio und bei Neuinvestments auf die Unternehmen, die wenigstens eine klare Validierung am Markt haben. Schnelles Wachstum bleibt eine Mindestanforderung – plausibel hinterlegt wohlgerne und nicht rein auf Visionen beruhend. Die Erwartungen an die „belegte Reife“ des Startups sind bereits in frühen Unternehmensphasen hoch. Auch bei Folgefinanzierungen werden deutliche Steigerungen der Umsätze gegenüber der vorherigen Runde erwartet. Wenn diese zu gering ausfielen, wird es schwierig, weitere Investitionen zu bekommen. Dies führt dazu, dass Startups ohne fundiertes Geschäftsmodell wenig Chancen haben, Kapital aufzunehmen.

„In den vergangenen Jahren gab es eine Vielzahl von Startups, die nur auf Visionen basierten, ohne ein solides Geschäftsmodell für die ersten Jahre“, berichtet Carsten Rudolph von BayStartUP. „Einige dieser Unternehmen sind jetzt gezwungen aufzugeben – im Einzelfall oft bedauerlich, aber im Grunde genommen eine normale Marktbereinigung.“



„Die Investorensuche ist für Startups schwerer geworden. Doch Gründer*innen sollten sich davon nicht abschrecken lassen und am Ball bleiben, nicht zu früh aufgeben. Wichtig ist, die Finanzierung Schritt für Schritt anzugehen und bei der Bewertung realistisch zu bleiben. Auch ein breites Netzwerk ist essenziell – durch die richtigen Kontakte kommt man leichter in Austausch mit relevanten Kapitalgebern“, bestätigt auch Serien-Gründer Richard Eckl, Co-Founder von Energyminer, Sieger im Münchener Businessplan Wettbewerb 2023.

Die an aktuelle Entwicklungen angepasste Unterstützung von Startups ist seit über 25 Jahren Kern der Arbeit von BayStartUP. So fing es 1997 mit dem Münchner Businessplan Wettbewerb an, wo – in der Zeit der ersten Startup-Euphorie – die Sieger „von der Bühne weg finanziert“ wurden. Mittlerweile hat BayStartUP eine breite Palette an Angeboten: Angefangen bei den Bayerischen Businessplan Wettbewerben über Workshops zur unternehmerischen Ausbildung und individuelle Startup-Coachings bis hin zur gezielten Vorstellung bei Kapitalgebern. Um Startups ein optimales Sprungbrett zu bieten, wurde das Portfolio über die Jahre angepasst. Jüngstes Angebot ist es, Startups und den Mittelstand gezielt zusammenzubringen und beide Seiten dabei zu begleiten.

An BayStartUP wenden sich jährlich über 800 Startups mit Interesse an einer Unterstützung. Davon werden 500 Teams im engeren Coaching betreut, zwischen 130 und 150 Startups werden jährlich im BayStartUP-Investorennetzwerk vorgestellt. „Die enge Betreuung dieser hohen Zahl von Startups ermöglicht uns einen exzellenten Überblick über aktuelle Geschäftsmodelle und Technologie-Trends in Bayern“, sagt Barbara Dombay, Leiterin des Investorennetzwerks.

Die Businessplan Wettbewerbe von BayStartUP sind für Teams in der Frühphase ein besonders wichtiger Baustein im Gründungsprozess. Sie bieten die Möglichkeit, ein breites Feedback zu erhalten und den Businessplan weiterzuentwickeln. Die Teilnahme gilt als Qualitätssiegel und erleichtert den Zugang zu Investoren. „Startups profitieren enorm von der individuellen Rückmeldung der Expertenjury zu ihrem Geschäftsmodell und der Visibilität, die die Teilnahme mit sich bringt“, erklärt Tobias Bladowski, Leiter des Businessplan Wettbewerbs Nordbayern. Die eingereichten Businesspläne werden von rund 300 ehrenamtlichen Juroren bewertet. Viele sind selbst erfahrene Unternehmer, erfolgreiche Gründer oder engagierte Kapitalgeber mit Gespür für zukunftsfähige, innovative Konzepte. Sie sind nah am Markt und spiegeln den Teilnehmern aus unterschiedlichen Perspektiven das aktuelle Geschehen. Dabei legt BayStartUP Wert darauf, immer wieder neue Juroren an Bord zu holen. Durch die Mischung aus Newcomern und „alten Hasen“ erhalten die Startups ein breites Feedback. Die Expertenjury teilt sich auf in Unternehmerjuroren und Finanzjuroren. Während die Finanzjuroren beurteilen, ob ein Startup Chancen auf eine Finanzierung hat, geben die Unternehmerjuroren Feedback zu den unternehmerischen Chancen. Hier gilt es für Teams, die Hinweise auf USP, vertriebliche Planungen und Markteinschätzungen sehr genau aufzunehmen und auf dieser Basis die eigene Planung kritisch zu hinterfragen.

Ein umfangreiches Ausbildungsprogramm deckt mit jährlich rund 100 Angeboten alle relevanten Aspekte des Unternehmertums ab. Alle Referenten sind durch ihre berufliche Tätigkeit am Puls der Zeit und bringen das aktuellste Know-how mit – sei es im Patentrecht, bei Beteiligungsverträgen oder Vertriebsstrategien.

„In den vergangenen Jahren gab es eine Vielzahl von Startups, die nur auf Visionen basierten, ohne ein solides Geschäftsmodell für die ersten Jahre.“

Dr. Carsten Rudolph, Geschäftsführer BayStartUp GmbH

Individuelle Begleitung erhalten die Startups im 1:1-Coaching. Dabei entsteht oft ein enger, persönlicher und vertrauensvoller Austausch, der meist auch noch Jahre nach dem ersten Kontakt besteht. Die BayStartUP-Coaches holen Gründer*innen da ab, wo sie gerade auf ihrer unternehmerischen Reise stehen. Es gibt kein vorgefertigtes Programm – jedes Thema bekommt den Raum, den es

gerade braucht. So variiert auch die Dauer – von wenigen Wochen bis zu einer kontinuierlichen Betreuung über einige Monate. Im Finanzierungscoaching werden Startups auf Gespräche mit Investoren vorbereitet und sichergestellt, dass sie gut aufgestellt sind, um eine Finanzierung zu erhalten. Die Coaches tauschen sich untereinander eng über ihre Learnings und aktuellen Erfolgsfaktoren aus. So profitieren die Startups auch untereinander – es bedeutet aber auch, dass das, was vor zwei Jahren noch richtig war, unter den aktuellen Marktgegebenheiten womöglich nicht mehr passt. Derzeit liegt zum Beispiel ein deutlich stärkeres Augenmerk auf Umsatzgenerierung und nachweislichen Erfolgen.

Auch die Art und Weise des Auftritts vor Kapitalgebern hat sich geändert. „Während früher noch Pitches von 10-15 Minuten üblich waren, erwarten Investoren heute, dass ein Startup in drei Minuten auf den Punkt bringen kann, was es ausmacht“, sagt Barbara Dombay, Leiterin des Investorennetzwerks. „Der Pitch ist aber nur der Türöffner, für die anschließenden Verhandlungen heißt es nach wie vor, sich ausreichend Zeit zu nehmen.“



„Ich bin sehr dankbar, Teil des BayStartUP-Investorennetzwerks zu sein und als Business Angel junge Unternehmen in Bayern in sehr früher Phase nicht nur finanziell, sondern auch mit Know-how und Coaching unterstützen zu können.“

Heinz Raufer, Business Angel



Auf Investorensseite besteht ein sehr hohes Interesse, Erfahrungen auszutauschen und sich zu vernetzen. Sie sind nur bedingt Konkurrenten und arbeiten an vielen Stellen gern zusammen. Immer mehr Investments werden gemeinsam getätigt, auf VC- wie auf Business-Angel-Seite – damit erhöht sich auch für Gründungsteams die Chance auf eine Finanzierungsrunde. Grundvoraussetzung dafür ist eine enge und zielgerichtete Vernetzung. Dem trägt BayStartUP mit Formaten wie der VentureCon Rechnung. Hier haben Investoren Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch, Reversed Pitches erleichtern das Kennenlernen.

„Neben dem sehr gezielten Matchmaking mit relevanten Startups ist für uns die Möglichkeit zum Austausch mit anderen Investoren ein extrem wertvoller Bestandteil der Veranstaltungen“, stellt Niklas Raberg vom VC Capnamic Ventures fest.

Business Angels spielen im Investorennetzwerk von BayStartUP eine große Rolle. Ihr Anteil an Startup-Investments im Frühphasenbereich ist in den vergangenen Jahren stark gestiegen; zudem sind sie auch in späteren Runden wichtige Finanzierungspartner für Startups und VCs. „Ich bin sehr dankbar, Teil des BayStartUP-Investorennetzwerks zu sein und als Business Angel junge Unternehmen in Bayern in sehr früher Phase nicht nur finanziell, sondern auch mit Know-how und Coaching unterstützen zu können“, sagt der erfahrene Business Angel Heinz Raufer. Mit Formaten wie der Business Angel Akademie bietet BayStartUP privaten Investoren die Möglichkeit, ihre Startup-Investments zu professionalisieren und ihr Netzwerk mit weiteren aktiven Business Angels zu erweitern.

Im Industriebereich bringt BayStartUP Startups und mittelständische etablierte Unternehmen zusammen. Startups können als Anregung für neue Geschäftsmodelle und Produkte interessant sein oder – einen Schritt weiter gehend – Lösungen oder neue Technologien zur Erweiterung des bestehenden Produktportfolios liefern. Hier gezielt zu vernetzen ist ein logischer nächster Schritt, um Gründungsteams zu unterstützen und ihnen Türen in den Markt zu öffnen.

Ist das nun eine Marktkorrektur oder ein Einbruch? Sicherlich waren die Jahre 2019 bis 2021 eine absolute Hochphase und es gab Befürchtungen, die Blase könne platzen wie seinerzeit in der Dotcom-Ära. Auch wenn die Euphorie nachgelassen hat, ist die Lage für Startups nach wie vor gut. Die Szene ist heute viel professioneller aufgestellt, es gibt eine höhere Verfügbarkeit von Kapital und breitere, professionellere Begleitungsangebote. Der politische Wille, Startups zu fördern ist auf Bundes- wie Landesebene groß. So gibt sich die bayerische Landesregierung im Koalitionsvertrag selbst den Auftrag, „die Technologieförderung für Tech-Startups auszubauen“.

25 Jahre Businessplan Wettbewerb Nordbayern

Trendkompass für die Technologien von morgen

Herausragende Geschäftsideen für Innovationen, die Märkte prägen können: diese zeichnet der Businessplan Wettbewerb Nordbayern von BayStartUP seit 25 Jahren aus. Firmen wie Flix SE (Flixbus), Hydrogenious LOHC Technologies, Exasol oder Scoutbee stehen dabei stellvertretend für die 3.340 Teilnehmerteams, deren Geschäftskonzepte eine kritische Jury auf Markttauglichkeit und Zukunftspotenzial seit dem Start des Wettbewerbs geprüft hat.

Der Businessplan Wettbewerb Nordbayern richtet sich an ambitionierte Gründerinnen und Gründer mit innovativen Geschäftskonzepten. Er ist bis heute der einzige Wettbewerb seiner Art, der gezielt das wirtschaftliche Potenzial einer ganzen Region anspricht und nicht auf eine Stadt oder Metropole fokussiert ist.

Bayerns Wirtschaftsstaatssekretär Roland Weigert sagt: „Mit dem Businessplan Wettbewerb Nordbayern leistet BayStartUP einen entscheidenden Beitrag, dass Bayern ein attraktives Gründerland ist – und das über München hinaus in allen Regionen. In den 25 Jahren seit Bestehen hat sich der vom Bayerischen Wirtschaftsministerium geförderte Wettbewerb für viele Technologie-Startups zu einem Sprungbrett für die ersten Finanzierungsrunden etabliert. Die Preisträger haben als Vorbilder in Sachen Innovation die Herausforderungen von morgen verstanden und bieten tragfähige Lösungen. Mein Dank geht an die Juroren und Partner, ohne die dieser Wettbewerb nicht möglich wäre.“

Aus Franken und der Oberpfalz in die Welt

Die Wettbewerbssieger der vergangenen 25 Jahre kommen aus allen nordbayerischen Regierungsbezirken. „Unsere rund 150 ehrenamtlichen Juroren brauchen viel Fantasie, um beurteilen zu können, ob die Konzepte zum Zeitpunkt ihrer Einreichung langfristig am Markt Bestand haben können“, sagt BayStartUP Geschäftsführer Dr. Carsten Rudolph. „Viele der Geschäftsideen, die wir über die Jahre im Wettbewerb gesehen haben, waren ihrer Zeit weit voraus. Nicht immer haben sie die ersten Plätze abgeräumt – und sind dann doch am Markt durchgestartet.“

Dazu gehören Firmen wie va-Q-tec aus Würzburg, Flix SE aus München oder Hydrogenious LOHC Technologies aus Erlangen. Aus ihren Geschäftsplänen sind Unternehmen geworden, die einen Großteil der Transportboxen für Corona-Impfstoffe weltweit produzieren, als europäische Marktführer im Busreisemarkt amerikanische Traditions-

unternehmen aufkaufen oder schon 2013 ein Konzept entwickelt haben, mit dem der sichere Transport von Wasserstoff erfolgreich umgesetzt werden könnte. Viele weitere nordbayerische Startups sind mit dem Businessplan Wettbewerb groß geworden. Sechs Börsengänge gingen aus dem Wettbewerb hervor, darunter die Biogate (Nürnberg), Exasol (Nürnberg), GeneArt (Regensburg), HumanOptics (Erlangen), VIA optronics (Nürnberg) oder va-Q-tec (Würzburg).

Aktuelle Herausforderungen für Startups machen den Wettbewerb relevant wie nie

Die aktuellen wirtschaftlichen Unsicherheiten bergen zum einen Risiken in der Geschäftsentwicklung. Außerdem führen sie zu deutlich höheren Anforderungen von Investoren an Startups bei der Kapitalbeschaffung: Es ist heute wichtiger denn je, dass Gründerinnen und Gründer sich und ihr Unternehmen solide aufstellen. Das Expertenfeedback der Wettbewerbs-Jury auf alle eingereichten Businesspläne und die begleitenden Workshops und Networking-Angebote sind hierfür eine ideale Grundlage.

Daniel Krauss, Founder und CIO Flix SE, sagt: „Wir haben 2012 am Businessplan Wettbewerb Nordbayern teilgenommen und können es jedem Startup nur empfehlen. Viele unterschätzen den Wert einer soliden Geschäfts- und vor allem Finanzplanung. Erst mit dem Finanzplan versteht man das eigene Geschäft wirklich und last not least ist er die Basis für die Investorenansprache.“



Effektiver Diebstahlschutz für E-Bikes



Mit 2Lock haben die Sieger des Businessplan Wettbewerbs Nordbayern 2023 ein revolutionäres Schloss für E-Bikes entwickelt. Im Gegensatz zu herkömmlichen Schlössern wird es direkt in das Fahrrad integriert. Damit will das Gründerteam nicht nur Fahrraddieben das Leben schwer machen, sondern auch den Nutzern einen nahtlosen und kontaktlosen Abschließprozess bieten.

Wie seid ihr auf eure Geschäftsidee gekommen?

Uns wird dazu so gut wie immer die Frage gestellt, wem von uns das E-Bike gestohlen wurde. Tatsächlich ist dies bei keinem von uns der Fall. Die Inspiration für „2Lock“ entstand weniger aufgrund der mangelnden Sicherheit herkömmlicher Fahrradschlösser, sondern vielmehr aufgrund ihrer schlechten Benutzerfreundlichkeit. Wir haben uns gefragt: Wie kann es sein, dass wir hochmoderne E-Bikes mit herkömmlichen unhandlichen Schlössern sichern, die das Problem des Fahrraddiebstahls keineswegs lösen? Nach einer gründlichen Marktanalyse war das Ergebnis eindeutig: hier gibt es eine klaffende Marktlücke! Also machten wir uns daran, ein Schloss zu entwerfen, das nicht nur kontaktlos aktiviert werden kann, sondern im Falle eines Diebstahls das E-Bike auch funktionsunfähig und somit wertlos macht. Unser Ziel ist es, potenziellen Dieben überhaupt erst den Anreiz zu nehmen.

Was ist das Besondere an eurer Lösung?

Die Innovation von 2Lock besteht darin, dass zwei Sperrmechanismen in der vorderen Radnabe eines E-Bikes integriert werden. Der erste Sperrmechanismus verhindert, dass das Vorderrad sich dreht, während der zweite den Ausbau des Rads blockiert. Dadurch entsteht ein in sich geschlossenes System, das Dieben keine Angriffsfläche bietet.

Im Gegensatz zu herkömmlichen Schlössern, die oft mit einfachsten Werkzeugen wie hydraulischen Bolzenschneidern geknackt werden können, macht 2Lock den Diebstahl zu einem äußerst schwierigen und unrentablen Unterfangen. Sollte jemand versuchen, das Schloss aufzubrechen oder zu entfernen, wird dabei das Vorderrad und auch die Gabel des E-Bikes unweigerlich zerstört. Ein schneller Weiterverkauf wird somit praktisch unmöglich.

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

Wir sind bereits einen guten Schritt vorangekommen: Wir haben einen funktionierenden Prototyp von 2Lock ent-

wickelt und die ersten E-Bike-Hersteller für unsere Idee begeistern können. Der nächste große Meilenstein für uns ist die Kapitalbeschaffung. Wir sind aktuell auf der Suche nach Investoren, um die Industrialisierung und Serienproduktion unseres Produkts finanzieren zu können. Sobald dies erreicht ist, planen wir, gemeinsam mit den E-Bike-Herstellern 2Lock auf den Markt zu bringen.

Wie bewertet ihr eure Teilnahme am Businessplan Wettbewerb Nordbayern?

Die Teilnahme war für uns eine unverzichtbare Erfahrung. Sie bot uns die seltene Gelegenheit, von einer breiten Palette von Experten umfassendes Feedback zu unserer Geschäftsidee und unserem Modell zu erhalten. Durch den mehrstufigen Aufbau des Wettbewerbs konnten wir dieses Feedback kontinuierlich nutzen, um unser Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. Im Laufe dieses Prozesses haben wir vor allem verstanden, wie wir unsere Idee noch effektiver verkaufen bzw. darstellen können. Wir würden jedem Startup dringend empfehlen, am Wettbewerb teilzunehmen. Es ist eine unschätzbare Möglichkeit, das eigene Netzwerk in der Startup-Szene auszubauen. So haben wir wertvolle Kontakte zu Beratern und Förderern geknüpft, die für uns u. a. Türöffner zu den Schlüsselakteuren der E-Bike-Branche sind.



Mit kinetischer Wasserkraft zur Energiewende



Energyminer, Sieger im Münchener Businessplan Wettbewerb 2023, erschließt eine neue regenerative Energiequelle – die der kinetischen Wasserkraft. Ihre patentierten Mikro-Wasserkraftwerke gewinnen Strom aus der Fließgeschwindigkeit von Flüssen, ohne dabei in das Fluss-Biotop einzugreifen. Diese befinden sich fast vollständig unter Wasser, arbeiten im Schwarm und sind kaum sichtbar. In ihrem Inneren arbeitet ein robustes und hocheffizientes Turbinensystem, das durch die Fließgeschwindigkeit des Flusses angetrieben wird. Die Implementierung findet mit geringem Aufwand und ohne Natur-eingriff statt.

Was ist das Besondere an eurer Lösung?

Mit unserem kompakten hydrokinetischen Unterwasserkraftwerk, dem Energyfish-Schwarm, erschließen wir eine neue regenerative Energiequelle. Wir nutzen die Fließgeschwindigkeit des Wassers in Flüssen und produzieren damit – im Gegensatz zu Photovoltaik oder Windkraft – bei jeder Wetterbedingung und zu jeder Jahreszeit zuverlässig Strom. Die Technologie ist wartungsarm, ausfall- und versorgungssicher und damit hochwirtschaftlich. Der Strom wird direkt ins lokale Niederspannungsnetz eingespeist. Reihenweise werden grundlastfähige Kraftwerke abgeschaltet – aber ein adäquater Ersatz durch erneuerbare Energien ist nicht in Sicht. Als eine erneuerbare Energiequelle, die grundlastfähig ist, leistet die kinetische Wasserkraft einen wichtigen Beitrag zum Gelingen der Energiewende. Bei konsequentem Einsatz der Technologie in allen europäischen Flüssen könnten bis zu 16 % des aktuellen CO₂-Ausstoßes in Europa eingespart werden. Das Ausbaupotential von kinetischer Wasserkraft beträgt in Europa 37 Milliarden Euro bzw. 473 Terawattstunden pro Jahr. Das bedeutet eine CO₂-Ersparnis von 411 Megatonnen jährlich.

Wie kommt es, dass diese Technologie bislang noch wenig verbreitet ist?

Vor der Firmengründung haben wir den Markt genau analysiert und festgestellt, dass das Geschäftsmodell ein kritischer Punkt ist, an dem Anbieter der Technologie bislang gescheitert sind. Auf den reinen Hardware-Vertrieb zu setzen ist zu kurz gedacht. Kaum jemand weiß, wie man die Anlagen effektiv einsetzt und vielen potenziellen Kunden ist gar nicht bewusst, dass der Einsatz für sie in Frage käme. Wir liefern unseren Kunden deshalb nicht nur die Technologie, sondern schlüsselfertige Kraftwerke, die bereits ans Netz angeschlossen sind und Strom produzieren. Dazu zählen Dinge wie die richtige Standortauswahl, die

Genehmigung für Standorte, Installation und Wartung der Anlagen. Dieses Modell entspricht dem, was heute in der Solar- und Windbranche üblich und „gelernt“ ist. Daraus ergibt sich eine neue Perspektive: Statt mit einem neuen erklärungsbedürftigen Geschäftsmodell agieren wir mit bestehenden Kundengruppen und Strukturen. So können wir leichter in den Markt eintreten.

Welche nächsten Schritte stehen bei euch an?

Wir sind gerade im Übergang von der Pilotanlage zur Serienanlage. Das bedeutet, dass gerade große Werkzeuge in Zusammenarbeit mit Produktionspartnern konstruiert werden und Supply Chains etabliert werden. Dieser Übergang von einem Prototyp zu einem echten Produkt ist für uns eine aufregende Phase. Wir sind gespannt auf das Ergebnis und können es kaum erwarten, es zu sehen. Natürlich sind die Lieferzeiten für solche Projekte nicht kurz, weshalb wir uns noch etwas gedulden müssen. Parallel dazu stehen wir vor der Herausforderung, Genehmigungen für größere Standorte mit bis zu 100 Anlagen zu erhalten. Wie schnell diese Genehmigungen erteilt werden und ob weitere Hürden auftauchen, wird sich in den kommenden Monaten zeigen.

Wie bewertet ihr eure Teilnahme am Münchener Businessplan Wettbewerb?

Für uns war die Teilnahme sehr wertvoll. Unser Geschäftsmodell ist nicht alltäglich und das Feedback hat uns geholfen, unsere Darstellung zu schärfen. Insbesondere für die Investoren-Ansprache ist es essenziell, das Geschäftsmodell klar und verständlich vermitteln zu können. Der Zugang zum BayStartUP-Netzwerk ist für uns von unschätzbarem Wert. Alle Finanzierungsrunden, die wir bisher durchlaufen haben, stammen entweder direkt oder indirekt aus diesem Netzwerk. Nicht zuletzt hat uns die Wettbewerbsteilnahme Publicity eingebracht und unseren Bekanntheitsgrad bei Investoren und wichtigen Stakeholdern in der Politik gesteigert.



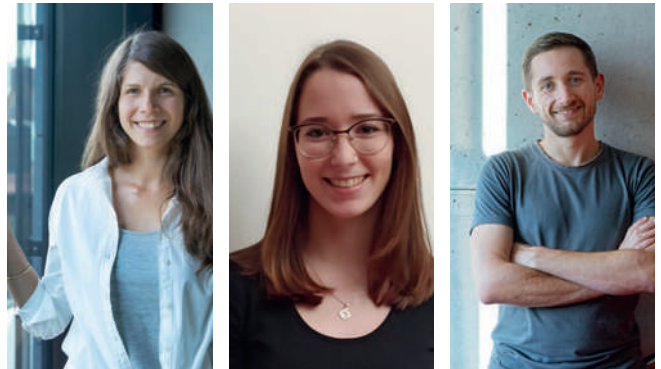
„Hybride Werkbank“ für Lehrkräfte

Das sind die Sieger im Businessplan Wettbewerb Ideenreich 2023.

Lesson Organizer

Der Lesson Organizer erleichtert Lehrkräften die Planung und Verwaltung von Unterricht sowie das kollaborative Arbeiten untereinander. Durch sein fachdidaktisches Grundgerüst wird Stundenplanung strukturierter, einfacher und im nächsten Jahr flexibel änderbar. Die Verwaltung der Unterrichtsstunden geschieht auf Basis der Lehrpläne und kann unkompliziert angepasst und in Wochen- und Jahrespläne integriert werden. Auf der Plattform finden Lehrkräfte zudem Raum für den Austausch untereinander.

Team Thea Kakavand, Klara Gorisch, Florian Niederhuber
Branche Bildung
Herkunft Passau | Universität Passau



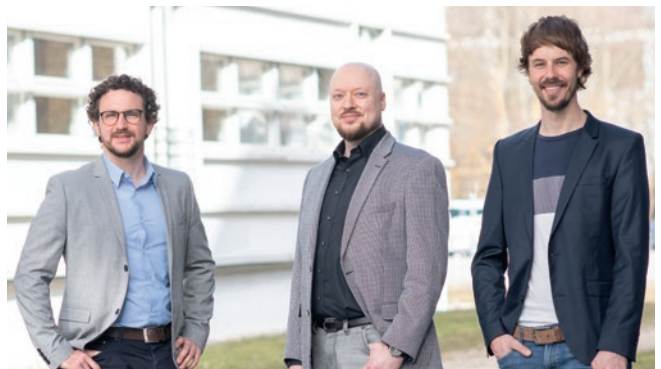
Software für simulierte Knochenheilung

Das sind die Sieger im Businessplan Wettbewerb Schwaben 2023.

OSORA medical GmbH

Mit der Software von OSORA können Ärzte den gesamten Heilungsverlauf im Knochen patientenspezifisch simulieren und zukünftig die Wirksamkeit von verschiedenen Therapiewegen risikofrei erproben, bevor diese beim Patienten zum Einsatz kommen. Die Technologie erlaubt prädiktive Aussagen zur Knochenheilung und erkennt biomechanische Komplikationen frühzeitig. Patienten profitieren zukünftig von individueller Belastungssteuerung in der Nachsorge und damit schnellerer Heilung und Mobilisierung.

Team Dr. Lucas Engelhardt, Dr. Frank Niemeyer,
Dr. Andreas Ärnegger
Branche Digital MedTech
Herkunft Neu-Ulm | Universität Ulm | Exist Forschungstransfer



Top-Startups aus dem Münchener Businessplan Wettbewerb 2023

Diese Teams wurden auch prämiert

Sedivention GmbH

Behandlung der Fettleibigkeit durch Verödung des „Hunger nervs“ vom Inneren des Magens aus: Sedivention entwickelt einen Katheter, den Blizzard Ballon, zur Behandlung der Fettleibigkeit. Die Nervenfasern, die das Hungergefühl vom Magen zum Hirn leiten, werden mittels Kälte vom Magen aus verödet – ambulant und nicht-invasiv. Der Patient verspürt danach keinen Hunger mehr und kann so leichter abnehmen.

Team Ute Nollert, André Burch, Stéphane Delaloye
Branche Medizintechnik
Herkunft Strasslach | privat

baind GmbH

baind ermöglicht Energie- und CO₂-Einsparungen in Gewerbeimmobilien durch eine KI-basierte Gebäudesteuerung. Gesteuert werden die Bereiche Heizung, Kühlung, Lüftung, Licht und Beschattung. Die KI wählt dabei eine Strategie, die über alle Anlagen hinweg energetisch optimal ist und berücksichtigt aktuelle und zu erwartende Gegebenheiten unter Einbezug von Energieerzeugungsanlagen, Speichern, der Belegung und dem Wetter.

Team Florian Huber, Hendrik Maier, Sebastian Weisel
Branche PropTech, Künstliche Intelligenz
Herkunft München | Hochschule München | EXIST-Gründerstipendium

PURAY

Das Team von PURAY entwickelt einen medizinischen Katheter, der mit UVC-Licht während der Anwendung kontinuierlich desinfiziert wird. Das Licht eliminiert Viren und Bakterien und ist gleichzeitig harmlos für Menschen. So werden Patient*innen erstmals sicher und zuverlässig vor Katheter-assoziierten Krankenhausinfektionen geschützt.

Team Martin Duffner, Christina Weber, Eduardo Romero Borrero, Erick Pano Paniagu
Branche Life Sciences | Medizintechnik
Herkunft München | TU München | EXIST-Gründerstipendium

additive electronics GmbH

additive electronics elektrifiziert den 3D-Druck und bietet 3D-Drucker, Entwicklungssoftware und Tinten für additiv gefertigte 3D-Freiformelektronik. Die 3D-Drucker können elektronische Bauteile herstellen, die aus elektrisch leitfähigen und nicht leitfähigen Materialien aufgebaut werden. Das ermöglicht neuartige Bauteildesigns und Funktionalitäten, z. B. IoT-Sensoren, die sowohl messen als auch Informationen verarbeiten und weiterfunken können.

Team Felix Michl, Florian Vetter, Jorin Dinter
Branche Technologien | 3D-Druck
Herkunft Gmund a. Tegernsee | privat

Otter Energy Trading

Durch Otter Energy Trading können Firmen mit Solaranlagen eigenen Strom profitabler nutzen und vermarkten: Das Startup ermöglicht es Firmen, ihren selbsterzeugten Solarstrom mit Hilfe einer smarten Software profitabel über verschiedene Kanäle zu vermarkten. So können Firmen den Strom, den sie selbst nicht verbrauchen, lokal ohne hohe Netzentgelte oder zu aktuellen Marktpreisen an der Strombörse verkaufen.

Team Niels Schubert, Roman Kurpatov, Marek Szakacs
Branche IKT | Energie
Herkunft München | TUM Venture Labs



Top-Startups aus dem Businessplan Wettbewerb Nordbayern 2023

Diese Teams wurden auch prämiert

AMPERIAL Technologies

AMPERIAL entwickelt einen nachrüstbaren und dynamischen Hitzeschutz für Gebäude, der automatisiert oder individuell aktiviert werden kann. Die intelligente Folie wurde auf Basis eines neuen, nanotechnologischen Materials zum Patent angemeldet und kann die Aufheizung im Gebäude um bis zu 7 °C und den Stromverbrauch um bis zu 26 % reduzieren. Die transparente Folie reflektiert hauptsächlich den Wärmeanteil des Sonnenlichts, ohne den gewünschten Tageslichteinfall zu beeinträchtigen und kann ebenso zum Blendschutz getönt werden.

Team Katja Wadlinger, Niall Killilea, Dr. Olaf Weiner, Matthias Trost
Branche ClimateTech, Nanotechnologie
Herkunft Nürnberg | Friedrich-Alexander Universität Erlangen-Nürnberg | EXIST-Gründerstipendium

YAXI GmbH

Yaxi revolutioniert mit Confidential-Computing-Technologie Open Banking. Das Team entwickelt einen vollständig automatisierten, vertrauenswürdigen Bankkontozugriff. Der durch Hardware gesicherte Service ist nicht einsehbar und liefert nur die gewünschten Daten. Nicht regulierten Marktteilnehmern ermöglicht er den konsolidierten Zugang zu regulierten Schnittstellen.

Team Dr. Vincent Hauptert, Christopher Schramm, Andreas Stührk, Van Tuan Vo
Branche Open Banking
Herkunft Neustadt an der Aisch | privat

ZAITRUS (ehemals MYTRA)

ZAITRUS entwickelt ein neuartiges Messverfahren zur Detektion von Mikropartikeln, das die präzise Analyse von Mikroplastik auf Partikelebene im Durchfluss ermöglicht. Unternehmen, Regulatoren und Endkunden können damit nachhaltige und ökonomisch effiziente Entscheidungen treffen und Maßnahmen zur Mikroplastikreduktion umsetzen.

Team Jens Pfeiffer, Till Zwede, Valentin Meiler, Vincent Gödde
Branche Mikropartikelanalytik
Herkunft Bayreuth | Universität Bayreuth | EXIST-Gründerstipendium

droptical GmbH

droptical entwickelt Tropfenerzeuger für Volumen von 0,2 – 25 nl, basierend auf einem neuartigen und kostengünstigen Wirkprinzip. Dieser Volumenbereich wird bislang ausschließlich von hochpreisigen Systemen abgedeckt. Ein Schnellwechselkonzept für die Düseneinheit gewährleistet kontaminationsfreie Applizier-Prozesse mit einem einzigen Aktuator, ohne aufwändiges Spülen.

Team Jonas Heelein, Matthias Leininger, Daniel Föste
Branche Pharmazie, MedTech, BioTech, Industrie und Fertigung
Herkunft Nürnberg | TH Nürnberg | EXIST-Gründerstipendium

RevoBITs

RevoBITs entwickelt den ersten smarten Biodrucker, um medizinischer Forschung und Pharmaindustrie die Entwicklung und reproduzierbare Herstellung von aussagekräftigen humanen Gewebemodellen zu ermöglichen. Durch die Kombination von Multimaterialdruck, nahtloser Temperierung sowie sensorbasierten Charakterisierungsmethoden bietet der Drucker die technologische Basis, um Tierversuche in der Medikamentenentwicklung zu ersetzen und langfristig Gewebe für die Transplantationsmedizin bereitzustellen.

Team Ruben G. Scheuring, Stefan Schröder, Janik Altenhöfer, Alexander Björk
Branche Biotechnologie
Herkunft Erlangen | Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg





Durchstarten dank Förderung

Bayerische Startups überzeugen jedes Jahr aufs Neue mit kreativen Ideen und Konzepten. Um sich am Markt durchzusetzen, benötigen sie genügend Startkapital. Die LfA Förderbank Bayern stellt daher ein umfassendes Finanzierungsangebot für die bayerischen Gründerinnen und Gründer bereit.

Startups sind mit ihren innovativen Produkten und hohem Wachstumspotential unverzichtbar für die Wirtschaft von morgen: Sie schaffen neue Arbeitsplätze, sorgen für mehr Wettbewerb und tragen mit ihrer Kreativität zur Bewältigung wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Herausforderungen bei. Auf dem Weg in die Selbständigkeit ist der Zugang zu einer passenden Finanzierung häufig eine der größten Hürden. Die LfA als staatliche Förderbank kann hier einen entscheidenden Beitrag leisten. Neben kleinen und mittleren, neu gegründeten und jungen Unternehmen fördert sie auch Betriebsübernahmen mit Förderkrediten, Risikoübernahmen und Eigenkapital. Auch viele aus den bayerischen Businessplan Wettbewerben hervorgegangene Startups konnte sie damit schon tatkräftig unterstützen.

Erfolgreicher Einstieg mit dem Startkredit

Im Zentrum der Gründungsförderung der LfA steht der Startkredit. Er wurde eigens auf die Bedürfnisse von Existenzgründerinnen und -gründern zugeschnitten, damit sie sich voll auf ihre Geschäfte konzentrieren und ihre Er-

folgchancen am Markt erhöhen können. Mit dem Kreditangebot können Gründungsvorhaben mit einem Investitionsvolumen ab 10.000 Euro bis zu 100 Prozent finanziert werden – bei Bedarf also auch ohne eigenes Kapital. Im Vergleich zum marktüblichen Zins bietet der Startkredit dabei deutlich günstigere Konditionen. Darüber hinaus ermöglicht er neben flexiblen Laufzeiten von fünf bis zwanzig Jahren auch bis zu drei tilgungsfreie Anlaufjahre. Dies schon die Liquidität in der oft kniffligen Anfangsphase. Feste Zinssätze von bis zu 15 Jahren geben zudem Planungssicherheit. Antragsberechtigt sind Gründerinnen und Gründer bis zu 5 Jahre nach der Aufnahme ihres Geschäftsbetriebs.

Besonders interessant für junge Betriebe ist außerdem der Innovationskredit 4.0. Damit fördert die LfA unter anderem die Entwicklung und Einführung innovativer Geschäftsmodelle – zum Beispiel Technologien für nachhaltiges Wirtschaften. Von den sehr attraktiven Konditionen und Tilgungszuschüssen von bis zu 2 Prozent können auch neu gegründete Unternehmen profitieren. Der Innovati-

onskredit 4.0 ist außerdem mit anderen Förderangeboten, etwa der Zuschussförderung Digitalbonus des Freistaats Bayern, kombinierbar. Er kann ab einem Investitionsvolumen von 25.000 Euro beantragt werden, der maximale Kreditbetrag liegt bei 7,5 Millionen Euro pro Vorhaben.

Hilfe auch bei fehlenden Sicherheiten

Beantragt und ausgezahlt werden die LfA-Förderkredite über die Hausbanken der jeweiligen Unternehmen – also Sparkassen, Genossenschaftsbanken und Privatbanken. Peter Leitenmayer, Experte für Technologie- und Innovationsfinanzierungen der LfA Förderbank Bayern, erläutert: „In der Regel kommen Förderkredite nach der Frühphase ins Spiel. Beispielsweise wenn es um den Aufbau einer Produktion, die Markteinführung fertig entwickelter Produkte oder die Finanzierung erster Kundenaufträge geht. Der sogenannte Break-Even-Punkt sollte sich zumindest in Sichtweite befinden. Im Falle von nicht ausreichenden Sicherheiten – gerade bei jungen Unternehmen häufig ein Problem – kann die LfA einspringen, indem sie den Hausbanken einen großen Teil des Kreditrisikos abnimmt. Das erhöht die Chancen für eine Kreditzusage deutlich. Mit Hilfe der LfA erhalten so also auch Gründerinnen und Gründer Zugang zu Kreditfinanzierungen, die sonst ihre Geschäftsideen nicht verfolgen könnten.“ Beim Innovationskredit 4.0 sind Bürgschaftsübernahmen von bis zu 70 Prozent durch die LfA oder die Bürgschaftsbank Bayern möglich. Beim Startkredit besteht neben einer Bürgschaftsübernahme auch die Möglichkeit einer Haftungsfreistellung. Dabei übernimmt die LfA bis zu 70 Prozent des Kreditrisikos.

Unterstützung mit Eigenkapital

Über die Kreditangebote hinaus unterstützt die LfA Gründerinnen und Gründer zusätzlich über mit ihr verbundene Beteiligungsgesellschaften mit Eigenkapital. Insbesondere Tech-Startups lassen sich wegen üblicher hoher Anlaufverluste und Risiken meistens nicht mit Fremdkapital finanzieren. Dann kann Venture Capital die Lösung sein. Die hundertprozentige LfA-Tochter Bayern Kapital finanziert junge und innovative Technologieunternehmen von der Seed- bis zur Wachstumsphase mit Venture Capital. Die Bandbreite reicht dabei von einem Einstiegsbetrag von 250.000 Euro in der Gründungsphase bis zu Finanzierungen in Höhe von 25 Millionen Euro kurz vor einem möglichen Börsengang in der Wachstumsphase. Dagegen beteiligt sich die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft, an der die LfA 23,5 % der Anteile hält, in erster Linie mit stillen Beteiligungen an Existenzgründungen im Handel, Handwerk, Dienstleistungsbereich oder in der Industrie. Erzielt eine innovative Gründung bereits erste Umsätze, bietet auch die BayBG Venture Capital an. Die LfA selbst investiert zusätzlich in private Venture Capital-Fonds und trägt damit dazu bei, dass diese verstärkt in bayerische Startups investieren.

Umfassendes Beratungsangebot

Bei der Auswahl des passenden Förderangebots unterstützt die LfA Existenzgründerinnen und -gründer mit individuellen Beratungsangeboten. Interessierte können sich dazu direkt an die LfA-Förderberatung wenden. Der Austausch mit den Förderexpertinnen und -experten erfolgt dann wahlweise persönlich, telefonisch oder per Videokonferenz. In Zusammenarbeit mit regionalen Partnern, zum Beispiel den Industrie- und Handelskammern vor Ort, bietet die LfA außerdem in ganz Bayern regelmäßig Beratungstage an.

„In der Regel kommen Förderkredite nach der Frühphase ins Spiel. Beispielsweise wenn es um den Aufbau einer Produktion, die Markteinführung fertig entwickelter Produkte oder die Finanzierung erster Kundenaufträge geht. Der sogenannte Break-Even-Punkt sollte sich zumindest in Sichtweite befinden.“

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

LfA-Förderberatung

Für eine umfassende und kostenfreie Beratung können sich Startups und Existenzgründer direkt an die LfA wenden oder einen der regelmäßig stattfindenden Beratungssprechstage besuchen.

Förderberatung

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

BayStartUP: fester Partner im Gründerland

Gründerland Bayern, die Initiative des Bayerischen Wirtschaftsministeriums, setzt sich für bestmögliche Rahmenbedingungen für Gründende in Bayern ein. BayStartUP unterstützt durch Coachingprogramme in Kooperation mit den Digitalen Gründerzentren und bei der Kommunikationskampagne, die das Gründen in Bayern auf die öffentliche Agenda bringen will.



Als fester Bestandteil der bayerischen Wirtschafts- und Industriepolitik fördert Gründerland Bayern seit knapp zehn Jahren Gründungen im Freistaat. Die Initiative richtet sich an Gründer:innen aller Branchen und in jeder Gründungsphase – von der Erstellung eines Businessplans über die Suche nach der passenden Finanzierung bis in die Wachstumsphase. Neben umfangreichen Informationen setzt sie auf den Auf- und Ausbau eines starken Netzwerks, in dem sich Gründungsinstitutionen, Organisationen und Firmen aus der Wirtschaft sowie Wissenschaft engagieren.

Startups erhalten über Gründerland Bayern Zugang zu Kapital, Infrastruktur, Coachings und Netzwerken. Ein besonderer Schwerpunkt der bayerischen Gründerförderung sind die 19 digitalen Gründerzentren (DGZ) an 28 Standorten im ganzen Freistaat. Das Bayerische Wirtschaftsministerium stellt dafür Fördermittel in Höhe von rund 150 Millionen Euro zur Verfügung.

Erfolgreiches Pilotprojekt: Bayerische Gründungstage

Über 60 Events mit mehr als 2.000 Teilnehmenden, knapp 12.000 Klicks auf die Website und 3 Tage Instagram-Takeover des Bayerischen Wirtschaftsministeriums: Die Bayerischen Gründungstage 2023, die im Mai dieses Jahres erstmal als Pilotprojekt von Gründerland Bayern durchgeführt wurden, waren ein voller Erfolg.

Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger: „Überall im Freistaat gibt es Menschen mit guten Geschäftsideen. Mit den Gründungstagen wollen wir ihnen Mut machen, den Traum vom Unternehmertum in die Tat umzusetzen. Dabei hat die Erfahrung gezeigt, dass ein gutes Netzwerk den Aufbau des eigenen Unternehmens erleichtert. Dank unserer vielen Partner ist kein Gründer auf sich alleine gestellt. Das wollen wir bei unseren Gründungstagen sichtbar machen.“

An drei Tagen im Mai öffneten Gründerzentren, Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern, Hochschulen und viele weitere Gründungsinstitutionen in ganz Bayern ihre Türen. Das Ziel: Informations- und Ideenaustausch fördern und die Themen Selbstständigkeit, Unternehmertum, Existenzgründungen und Nachfolge in Bayern auf die öffentliche Agenda bringen.

Gründer und Gründungsinteressierte hatten im Rahmen eines vielfältigen Programms die Möglichkeit, die unterstützenden Angebote der Gründungsförderer in ihrer Region persönlich kennenzulernen und sich lokal zu vernetzen. Die Angebote richteten sich an Gründer:innen und Gründer, Selbstständige von morgen und alle, die an Themen wie Unternehmertum, Selbstständigkeit und Nachfolge oder Startups interessiert sind. Sie reichten vom Tag der offenen Tür im Digitalen Gründerzentrum Stellwerk18 in Rosenheim über Gründer-

sprechstage der Handwerkskammern bis zur Startup Demo Night von BayStartUP in München. Neben klassischen Informationsveranstaltungen gehörten auch Workshops, Wettbewerbe und Pitchen zum Programm.

Gründen in Bayern auf die öffentliche Agenda bringen

Die Bayerischen Gründungstage sind Teil der Kommunikationskampagne von Gründerland Bayern, die von BayStartUP seit 2018 unterstützt wird. Sie richtet sich an (potenzielle) bayerische Gründer:innen und Gründer, Selbstständige und Unternehmensnachfolger aller Branchen und in jeder Gründungsphase. Sie will zum Gründen motivieren – und mit Hilfe von umfangreichen Informationen die bayerischen Angebote und Ansprechpartner zu Gründung, Unternehmertum und Selbstständigkeit in Bayern sichtbar machen.

Coachingprogramm für die Shootingstars von Morgen

Mit dem BayStartUP Coachingprogramm professionalisiert Gründerland Bayern seit 2018 die Angebote für Beratungen und Netzwerkaktivitäten für Gründer in allen bayerischen Regierungsbezirken. Es wird von den Digitalen Gründerzentren (DGZ) in Kooperation mit BayStartUP angeboten. Das Coaching richtet sich vor allem an technologie- und digitalaffine Gründungsvorhaben mit hohem Wachstumspotenzial. Es ermöglicht den Startups, gemeinsam mit BayStartUP-Experten als Sparringspartnern in allen unternehmerischen Fragestellungen ein langfristiges und nachhaltiges Geschäftsmodell zu entwickeln und sie professionell auf die Verhandlungsführung u. a. mit Industriepartnern und Kapitalgebern vorzubereiten.

Save the Date:

Bayerische Gründungstage 2024

Die Bayerischen Gründungstage finden im kommenden Jahr vom 14. bis 16. Mai statt.

So können sich Startups für das Coaching in den Digitalen Gründerzentren bewerben

Interessierte Gründer:innen und Gründer wenden sich bei Interesse an dem Coaching-Programm an ihr Digitales Gründerzentrum vor Ort.



Alle Infos und Kontakte vor Ort:
www.gruenderland.bayern

Eye-Able®: Barrierefreie Digitalisierung als Erfolgsmodell

Die im fränkischen Margetshöchheim beheimatete Web Inclusion GmbH hat mit ihrer innovativen Lösung Eye-Able® eine beeindruckende Erfolgsgeschichte geschrieben. Die Vision der Gründer Tobias Greiner, Oliver Greiner, Eric Braun und Chris Schmidt: Ein Internet für alle Menschen. Ihr Produkt verbessert die Usability und Barrierefreiheit von Websites. Dabei setzt das Unternehmen auch auf eine enge Zusammenarbeit mit Institutionen wie dem Deutschen Blindeninstitut.

Die Geschichte hinter Eye-Able® ist geprägt von den persönlichen Erfahrungen des Teams mit Menschen mit Behinderungen. Ein guter Freund, Lennart, der heute als Usability-Tester zum Team gehört, sieht aufgrund einer genetisch bedingten Sehstörung etwa 10 %. Dadurch hat das Team einen direkten Bezug zu den Problemen, die Menschen mit Behinderungen tagtäglich auf Websites erleben. Nachdem Lennart sein Studium wegen seiner Behinderung abbrechen musste, setzte sich Eye-Able® zum Ziel, eine Lösung für die individuellen Probleme zu finden, die Menschen tagtäglich auf Websites haben.

So entstand im April 2021 Web Inclusion – 2022 konnte das Startup bereits den Businessplan Wettbewerb Nordbayern 2022 für sich entscheiden und seitdem namhafte Kunden für seine Assistenzsoftware gewinnen. Nach einer Phase der Eigenfinanzierung ist das Unternehmen inzwischen profitabel. Aktuell beschäftigt Web Inclusion rund 20 Mitarbeiter und plant weiteres Wachstum. Besonders ermutigend ist das gestiegene Interesse von Schulen und Universitäten am Thema Inklusion und Barrierefreiheit.

Doch was macht ihre Geschäftsidee so besonders?

Digitale Medien sind für alle da, können aber nicht von allen genutzt werden. Viele Menschen denken bei Barrierefreiheit zunächst an Aufzüge, behindertengerechte Räume oder Ampeln mit akustischen Signalen. Doch was bedeutet Barrierefreiheit im Zeitalter der Digitalisierung? Die elektronische Interaktion ist für Menschen mit Behinderung von besonderer Bedeutung, weil sie den Zugang zu bestimmten Angeboten erst ermöglicht.

Eye-Able® stellt den Menschen in den Mittelpunkt und ermöglicht es möglichst vielen Nutzern, an der digitalen Welt teilzuhaben – unabhängig von ihren Einschränkungen oder Voraussetzungen. Weltweit nutzen mittlerweile rund 500 Kunden auf mehreren Tausend Webseiten die Software. Das Hauptziel der Lösung ist es, die Usability und

Barrierefreiheit von Websites zu verbessern. Das Team hat dabei nicht nur Menschen mit Sehbehinderungen, sondern auch diejenigen im Blick, die sprachliche Einschränkungen haben oder andere Beeinträchtigungen aufweisen. Die innovative Software ermöglicht es Usern, die Oberfläche einer Webseite an ihre individuellen Bedürfnisse anzupassen. Website-Betreibern bietet Eye-Able® eine umfassende Testsoftware für den WCAG-Standard und die Möglichkeit, den Stand der digitalen Barrierefreiheit zu visualisieren.

Digitale Barrierefreiheit als Wirtschaftsfaktor

Digitale Barrierefreiheit bietet nicht nur Vorteile für Menschen mit Behinderungen, sondern eröffnet auch neue Märkte. Von Einzelunternehmen bis hin zu ganzen Branchen wie dem E-Commerce steigert die Integration von Menschen mit unterschiedlichen Bedürfnissen den Umsatz. Hinzu kommt, dass das Thema digitale Zugänglichkeit mit dem European Accessibility Act eine gesetzliche Grundlage bekommen hat. Öffentliche Einrichtungen sind bereits verpflichtet, ihre Inhalte digital zugänglich zu machen. Bis 2025 werden auch andere große Bereiche des öffentlichen und digitalen Lebens verpflichtet sein, Websites und Ähnliches barrierefrei zu gestalten.

Die Idee, im sozialen Bereich erfolgreich zu sein, steht oft im Kontrast zur Annahme, dass soziale Projekte nicht ausreichend Gewinn generieren können. Eye-Able® widerlegt diesen Mythos, indem es zeigt, dass ein nachhaltiges und soziales Geschäftsmodell ein echter Wachstumstreiber sein kann. Ihr Engagement für digitale Barrierefreiheit ist nicht nur ein Gewinn für das Unternehmen selbst, sondern auch für die Gesellschaft als Ganzes.



EGYM: Die Fitnessrevolution auf dem Weg zur Börse



EGYM zählt zu den Innovationstreibern der Fitnessbranche. Seit den Anfängen als studentisches Gründerteam beim Münchener Businessplan Wettbewerb 2010 hat das Unternehmen eine beeindruckende Entwicklung gezeigt und diversen Herausforderungen getrotzt.

Die Idee zu EGYM entstand aus den persönlichen Erfahrungen der Gründer Philipp Roesch-Schlanderer und Florian Sauter als Trainierende im Fitnessstudio. Es fehlte an Orientierung in allen Belangen und wie viele neue Studiokunden scheiterten sie gleich zu Beginn, weil sie während des Trainings nicht ausreichend an die Hand genommen wurden. Der Lösungsansatz: intelligente und digital vernetzte Trainingsgeräte, die die Trainierenden sofort erkennen und alle Geräte automatisch einstellen. Zum damaligen Zeitpunkt eine echte Sensation. Über die Zeit entwickelte das Team weitere neue softwaregestützte Trainingsmethoden und -ziele, immer mit dem Ziel, eine optimale und individualisierte Betreuung zu gewährleisten. Zur Palette zählen Trainingsapps und Programme, etwa zur Steigerung der Schnellkraft oder zur Stärkung des Immunsystems. Mit ihren innovativen Ideen etablierten sich die Gründer schnell im wachsenden Fitnessmarkt, es folgte Finanzierungsrunde auf Finanzierungsrunde und damit ein rasantes globales Wachstum. Sogar der Börsengang war schon im Blick.

Doch mit der Corona-Krise mussten Fitness-Studios monatelang schließen und der bis dato stabile Wachstums-

markt brach aus dem Nichts ein. Die Gründer mussten einschneidende Entscheidungen treffen. Statt auf Kurzarbeit setzten sie auf eine Kostenreduktion bei gleichzeitiger Stärkung der Entwicklungsaktivitäten. Die schnelle und konsequente Reaktion zahlte sich aus. In einer Art „Safety-Car-Modus“ kam das Startup dank robustem Geschäftsmodell und Umstellung der Produktpalette auf die neuen Anforderungen recht stabil durch die Krise. 2021 erreichte EGYM sogar erstmals die Gewinnschwelle und sammelte in der Serie-E-Finanzierungsrunde 41 Mio. Dollar ein. Nach der Pandemie stieg die Nachfrage von Firmen nach Fitnessangeboten für ihre Mitarbeiter. Laut Branchenschätzungen hat der erschließbare Corporate-Fitnessmarkt weltweit ein Volumen von 51 Mrd. Euro. EGYM erkannte die Chance und übernahm 2022 mit Gymlib den französischen Marktführer in diesem Segment. Mit EGYM Wellpass hat sich das Unternehmen mit über 11.500 teilnehmenden Sport- und Wellnesseinrichtungen in ganz Deutschland, Österreich und Frankreich zum führenden Netzwerk für Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) entwickelt. Zu den Kunden zählen namhafte Unternehmen wie Personio und Würth.

Das Modell: EGYM schließt Rahmenvereinbarungen mit Unternehmen ab, bei denen die Mitarbeiter einen Eigenanteil beisteuern und im Gegenzug freien Zugang zu Tausenden von Fitness-Studios erhalten. Für die Studios ist die Zusammenarbeit von großem Interesse, da sie durch den Firmenzugang neue Kunden gewinnen können, die bisher noch Fitness-Neulinge sind.

Ein Erfolgsmodell, das auch weiterhin Kapitalgeber überzeugt. Jüngst erhielt EGYM in einer Serie-F-Finanzierungsrunde bis zu 207 Mio. Euro Wachstumskapital von seinem neuen Investor Affinity Partners, einer globalen Investmentgesellschaft mit Sitz in Miami, USA, sowie den bestehenden Investoren Mayfair Equity Partners und Bayern Kapital. Investitionsschwerpunkte sind die Entwicklung weiterer innovativer digitaler Lösungen für das gesundheitsorientierte Training und der massive Ausbau von EGYM Wellpass.

Nach der erfolgreichen Bewältigung der Corona-Krise und der abgeschlossenen Investitionsrunde ist das Unternehmen bestens für die Zukunft aufgestellt. Asad Naqvi, Partner bei Affinity Partners, sagt: „Wir treffen nicht oft auf Unternehmen mit Umsätzen in dreistelliger Millionenhöhe, die ihre Größe im Jahresvergleich nahezu verdoppeln. Mit EGYM unterstützen wir ein unglaubliches Team mit einer langen Erfolgsbilanz, und wir freuen uns darauf, das Unternehmen auf seinem Weg zum Börsengang zu begleiten.“

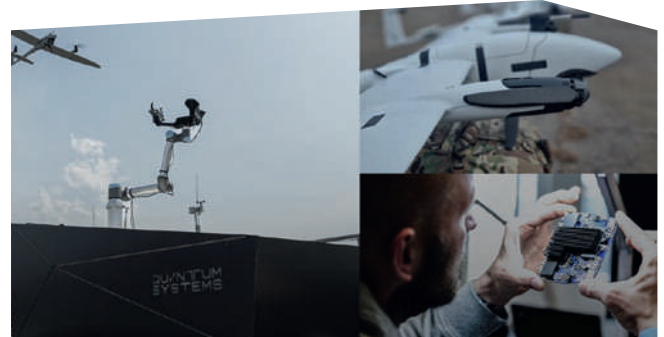
Quantum-Systems: Innovator im Bereich robotisierter Dual-Use-Drohnen

Die Quantum-Systems GmbH wurde 2015 in München gegründet und ist auf die Entwicklung, Konstruktion und Produktion kleiner unbemannter Flugsysteme (sUAS) spezialisiert.

Die elektrischen senkrechtstart- und landefähigen (eVTOL) Drohnen des Startups sind auf maximale Flugdauer und Vielseitigkeit ausgelegt. Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, weltweit führend in der KI-gestützten Flugrobotertechnik zu sein und setzt dafür auf eine Systemfamilie mit tiefer Integration, einheitlichem SoftwareStack und Drone Ports.

Die Dual-Use-Technologie adressiert sowohl kommerzielle als auch staatliche Kunden. Sie lässt sich in einem breiten Spektrum von Branchen einsetzen, von der Landwirtschaft über den Tagebau bis hin zu Versorgungsunternehmen und der Baubranche. Auch Regierungen demokratischer Nationen nutzen die Expertise von Quantum Systems.

Im Oktober 2023 gab Quantum-Systems den erfolgreichen Abschluss seiner Serie-B-Finanzierungsrunde in Höhe von 63,6 Mio. Euro bekannt. Damit erhöht sich der Gesamtfinanzierungsbetrag für den Drohnenhersteller auf über 100 Mio. Euro. Neben dem Hauptsitz am Sonderflughafen Oberpfaffenhofen hat Quantum-Systems Niederlassungen in den USA, Australien und der Ukraine mit weltweit über 140 Mitarbeitern. 2017 war das Startup Sieger beim Münchener Businessplan Wettbewerb.

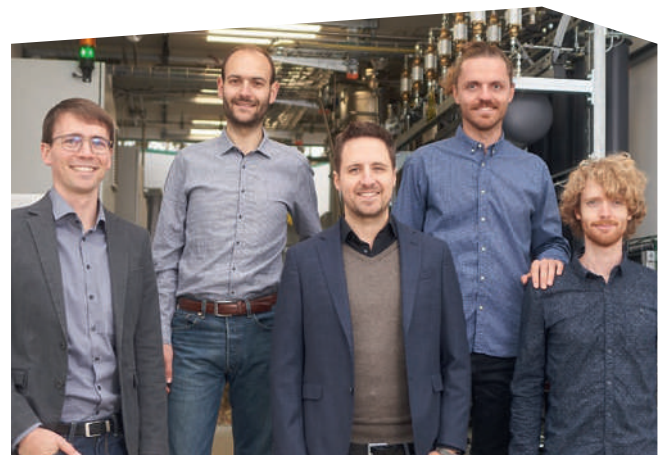


Reverion: Schlüsseltechnologie für saubere Energie

Als Spin-Off der TU München gegründet, entwickelt Reverion eine Schlüsseltechnologie für eine 100 % erneuerbare Energieversorgung. Die Technologie wandelt Biogas oder Wasserstoff elektrochemisch in Strom um, mit einem Wirkungsgrad von 80 Prozent. Dies entspricht einer Verdoppelung der Effizienz gegenüber herkömmlichen Anlagen. Dank reversiblen Design kann das System den Betriebsmodus wechseln – in diesem Elektrolyse-Modus kann grüner Wasserstoff oder in Verbindung mit Kohlendioxid Methan erzeugt werden. Darüber hinaus wird reines, lagerfähiges CO₂ abgetrennt und ermöglicht erstmalig kosteneffiziente, negative CO₂-Emissionen.

Nach der Seedfinanzierung in Höhe von 7 Mio. Euro 2022, die Bau, Inbetriebnahme und Erprobung der ersten 100 kW-Anlage in Originalgröße ermöglichte, folgte 2023 bereits die nächste Runde in Höhe von 8,5 Mio. Euro. Mit dem neuen Kapital will das Unternehmen in die Serienproduktion einsteigen und industriell skalieren, unterstützt vom frisch gewonnenen strategischen Kooperationspartner Bilfinger.

Reverion wurde mehrfach ausgezeichnet, u. a. beim Münchener Businessplan Wettbewerb 2022, mit dem Bayerischen Energiepreis und dem Innovationspreis der Deutschen Gaswirtschaft. Heute umfasst das Team 50 Personen mit Spezialisierungen in den Bereichen Brennstoffzellentechnik, Automatisierung und Kraftwerksbau.



MicroStream Software GmbH

MicroStream aus Regensburg macht mit seiner Software teure Datenbanksysteme überflüssig. Durch die MicroStream-Plattform entfallen aufwendige Datenstruktur-Umwandlungen, die bisher zwischen Programmiersprachen und Datenbanksystemen erforderlich waren. Novum: Daten werden genauso gespeichert, wie sie Programmiersprachen im Hauptspeicher verwalten. 2018 gehörte MicroStream zu den Gewinnern des Businessplan Wettbewerbs Nordbayern, 2019 folgte eine Finanzierungsrunde in 7-stelliger Höhe.



ING3D GmbH

Das 2018 gegründete Fürther Startup hat sich zur Aufgabe gemacht, Drucken im dreidimensionalen Raum auf das nächste Level zu heben. Die Kernkompetenz liegt in der Forschung und Entwicklung von 3D-Druckmethoden für mineralische Werkstoffe. Dabei setzt ING3D eine selbst entwickelte Schlüsseltechnologie ein, die auch international zum Patent angemeldet wurde: das MDLS-Verfahren (Mineral Direct Laser Sintering). 2020 konnte ING3D den Businessplan Wettbewerb Nordbayern für sich entscheiden. Im gleichen Jahr investierte die va-Q-tec AG, Wettbewerbssieger 2000, in 7-stelliger Höhe in das Unternehmen.



Kumovis – a 3D Systems Company

Das 2017 in München gegründete Unternehmen hat einen speziell auf die Medizintechnik zugeschnittenen 3D-Drucker mit integriertem Reinraum entwickelt. Der Fokus liegt hierbei auf der Verarbeitung von bereits etablierten Hochleistungskunststoffen wie PEEK. Produkte wie patientenindividuelle Implantate können so reproduzierbar und mit hoher Qualität hergestellt werden. Nach zwei Finanzierungsrunden in Höhe mehrerer Millionen Euro unter Führung des HTGF, folgte im Frühjahr 2022 der Exit an 3D Systems. Kumovis gewann 2018 den Münchener Businessplan Wettbewerb.



Plasmion GmbH

Das Augsburger Startup Plasmion hat mit der patentierten SICRIT Technologie ein Upgrade für Laborgeräte entwickelt. Dieses verwandelt die Geräte in eine „elektronische Nase“ und eröffnet völlig neue Anwendungsmöglichkeiten, z. B. in der industriellen Prozesskontrolle, der Sicherheitsindustrie (z. B. Sprengstoffe) oder der medizinischen Diagnostik. Plasmion war Sieger des Businessplan Wettbewerbs Schwaben 2018 und unter den Gewinnern des Münchener Businessplan Wettbewerbs 2018. 2019 schloss das Startup erfolgreich seine Serie-A-Finanzierung mit Kapitalgebern aus dem BayStartUP-Investorennetzwerk ab.



Startup Demo Nights 2022/23

Die Startup Demo Nights zählen zu den beliebtesten Gründerevents in Bayern. In der Saison 2023 durften wir insgesamt über 2.000 Startup-Fans begrüßen, wo sie Prototypen und Neuheiten von 200 der angesagtesten Startups aus dem gesamten bayerischen Ökosystem kennenlernen konnten. Unter dem Motto „Innovationen zum Anfassen und Ausprobieren“ konnten Startup-Enthusiasten alle Produkte und Ideen live vor Ort ausprobieren und die Köpfe dahinter in entspannter Networking-Atmosphäre persönlich kennenlernen.

Die ausstellenden Teams deckten ein breites Themenspektrum ab, von erneuerbaren Energien und Nachhaltigkeitstechnologien über Medizintechnik und Software bis hin zu B2B-Lösungen für Industrie und Baugewerbe. Einige der vorgestellten Projekte umfassen die Nutzung von Wasserkraft, die Vermarktung von selbst erzeugtem Solarstrom, die Berechnung des CO₂-Fußabdrucks von Unternehmen, die Kombination von Biotechnologie und KI für das Lebensmittel-Design, innovative medizinische Katheter und Technologien wie Edge Computing und 3D-Druck.





VentureCon: Exklusives Investoren-Networking und spannende Walking Pitches

Am 24. Mai 2023 begrüßten wir gemeinsam mit unseren Partnern Bayern Kapital und neosfer über 100 Investoren bei der VentureCon in München. Exklusives Networking, branchenrelevante Inhalte, Zeit für Gespräche, Ausblicke über München aus den Gondeln des Riesenrads und, last but not least, Kurz-Pitches von 19 ausgewählten Startups.

Im Mittelpunkt standen Austausch und Vernetzung unter Investoren. Los ging es mit einem Investors only-Lunch in der Knödelalm, das bewährte Reversed Pitches-Format erleichterte das Kennenlernen und gezielte Networking.

Anschließend gab es bei einer Rundfahrt im UMADUM - dem Münchner Riesenrad die seltene Gelegenheit, in kleinen Gruppen Themen rund um Regenerative Finance, Impact Investing, IRR von ESG Investments und den Einfluss der Bankenbranche auf Fintechs in 2023 zu diskutieren. Als Speaker bzw. „Gondola Captains“ waren namhafte Köpfe der Szene dabei wie Matthias Lais von neosfer, Monika Steger von Bayern Kapital, Isabelle Canu vom Green European Tech Fund und Alexander Kölpin von seed+speed.



Abschließend ging es auf zum exklusiven Pre-Visiting der Münchener Startup Demo Night. 19 ausgewählte Gründungsteams präsentierten den Investoren im Rahmen von „Walking Pitches“ ihre Lösungen für die nachhaltige, digitale Transformation unserer Gesellschaft und digitale Innovationen für Financial Services. In der Startup-Ausstellung konnten erste Fragen in 1:1-Gesprächen direkt vor Ort geklärt werden.

**29.2.-
1.3.2024**
Schloss Leitheim

BayStartUP Business Angel Akademie

Geballtes Expertenwissen zu den Themen „In Startups investieren“ und „Portfoliomanagement“ gibt es bei der BayStartUP Business Angel Akademie von **29.2.-1.3.2024 auf Schloss Leitheim**.

Als Speaker u. a. dabei sind Flix-Gründer Jochen Engert, Business Angel des Jahres 2021 Matthias Helfrich, etablierte Venture Capitalists wie Niklas Raberg von Capnamic und Monika Steger von Bayern Kapital sowie die steuerfachlichen und vertragsrechtlichen Experten von Rödl & Partner.

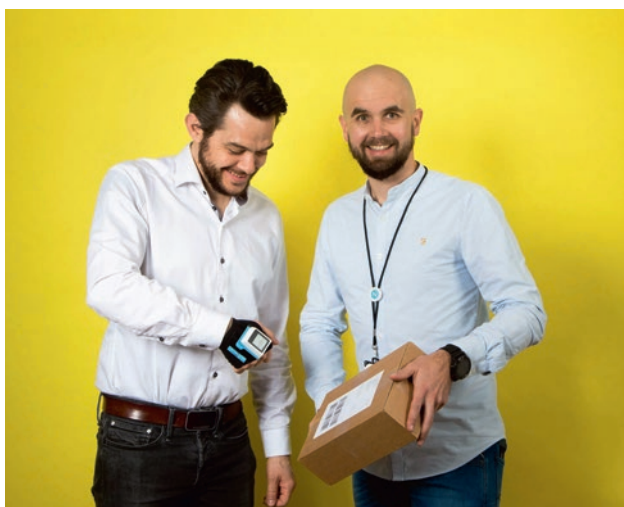
Die BayStartUP Business Angel Akademie ist DIE exklusive Möglichkeit für private Investoren, ihre Startup-Investments zu professionalisieren, ihr Netzwerk mit weiteren aktiven Business Angels zu erweitern und sich in „geschütztem Raum“ mit Gleichgesinnten auszutauschen.

Weitere Informationen, das ausführliche Programm und Anmeldung unter: **www.baystartup.de/investoren/business-angel-akademie**



Aktuelle Finanzierungsrunden

4,6 Mio. Euro für NIMMSTA



Glückwunsch an die Sieger des Münchener Businessplan Wettbewerbs 2022! Das Startup ist Hersteller einer Industrial Smart Watch mit optimierten Workflows, welche High Performance Picking in der Intralogistik mit einer Effizienzsteigerung von bis zu 50 % ermöglicht. Das frische Kapital wird für die Entwicklung der neuen SaaS Plattform sowie Vertrieb und Marketing verwendet.

Rekord-Finanzierung für EGYM

Das Münchner Erfolgsstartup EGYM sicherte sich in einer Series-F-Finanzierungsrunde bis zu 207 Millionen Euro Wachstumskapital von seinem neuen US-Investor Affinity Partners. Das frische Kapital soll hauptsächlich in den Ausbau des Firmenfitness-Netzwerks Wellpass fließen. Seit seiner Teilnahme als studentisches Team am Münchener Businessplan Wettbewerb im Jahr 2010 hat das Unternehmen mit konsequenter Wachstumsorientierung sein Geschäftsmodell an die Marktbedürfnisse angepasst.

Startkapital für inContAlert

Hightech-Hilfe für Blasenranke: Das Bayreuther Med-Tech-Startup inContAlert, Finalist des BPWN 2021, überzeugte Investoren und schloss eine Pre-Seed-Finanzierung über 1,5 Millionen Euro ab. HTGF, Bayern Kapital, CARMA FUND und Business Angels, auch aus dem BayStartUP-Investorennetzwerk, investierten in die Sensorlösung zur Überwachung des Blasenfüllstands bei Inkontinenzpatienten.



Wachstumsfinanzierung für PlastFormance

Von der E-Mobilität über die Brennstoffzellentechnik bis hin zur Nuklearmedizin – die Technologien der Zukunft erfordern den Einsatz ausgeklügelter Materialtechnologien. Die PlastFormance GmbH verleiht Kunststoffen völlig neue Funktionalitäten, um Aufgaben wie Thermomanagement, Stromerzeugung oder Strahlenschutz zu ermöglichen. Nun konnte sich das Team ein Investment in siebenstelliger Höhe sichern. Angeführt wurde die Runde vom HTGF, weitere Investoren sind ICIG und ein Business Angel aus dem BayStartUP-Investorennetzwerk. Das frische Kapital wird eingesetzt, um das weitere Wachstum und den Scale-up der Produktion voranzutreiben, das Team zu stärken und die Materialentwicklung für weitere Anwendungsbereiche zu fördern.

Dreistelliges Millionen-Investment für Numbat

Das CleanTech-Startup Numbat erhält ein dreistelliges Millionen-Investment und wird damit zu einem der am schnellsten wachsenden Startups in Deutschland. Die Gewinner des Businessplan Wettbewerbs Schwaben 2021 aus Kempten arbeiten an einer Kombination aus Schnellladesäule und Batteriespeicher, die High-Power Charging an jedem Ort unabhängig vom Stromnetz ermöglicht. Investor ist PATRIZIA, ein europäischer Infrastruktur-Fonds, der gemeinsam mit einem deutschen Bankenkonsortium über die Technologie von Numbat ermöglichen will, tausende neue Schnellladepunkte in Deutschland zu installieren. Mit den Mitteln von PATRIZIA in Kombination mit Fremdkapitalgebern sind Investitionen deutlich über eine Milliarde Euro realisierbar.



Seed-Finanzierung für oculai



2,5 Mio. Euro für KI-gestützte Prozesserfassung auf Baustellen – Glückwunsch zur Seed-Finanzierung an oculai, einem der Sieger des Businessplan Wettbewerbs Nordbayern 2022 und Teilnehmer des BayStartUP-Finanzierungscoachings. Angeführt wurde die Runde vom HTGF, der u. a. gemeinsam mit Bayern Kapital und Axeleo Capital investiert. Das Construction-Tech-Startup macht Bauvorhaben transparenter, produktiver und planbarer, während Arbeitsprozesse der Bauleitung automatisiert werden. Mit dem frischen Kapital soll die Technologie weiterentwickelt und ihre Verbreitung auf Baustellen vorangetrieben werden.

Frisches Kapital für ChargeX

Die Teilnehmer im Münchener Businessplan Wettbewerb 2020 gehen mit einer Finanzierungsrunde von insgesamt 11,5 Mio. Euro in die Expansion neuer Märkte und können den Ausbau der Dienstleistungen vorantreiben. Ziel des Teams: Firmen den Umstieg auf Elektromobilität mit einer smarten Ladeinfrastruktur zu erleichtern.



2,5 Mio. Euro für Angsa Robotics

Das 2019 gegründete Startup konnte Husqvarna Ventures als strategischen Investor für seine erste Finanzierungsrunde gewinnen. Die ehemaligen Businessplan Wettbewerb- und VentureCon-Teilnehmer entwickeln einen Reinigungsroboter für Grünflächen, der mithilfe künstlicher Intelligenz autonom navigiert, Müllobjekte erkennt und diese beseitigt.

2,5 Mio. Euro frisches Kapital für Delicious Data

Serie A-Finanzierung für das Münchner Startup, das mit KI gegen Lebensmittelverschwendung kämpft. Zu den Kapitalgebern aus dem BayStartUP-Investorennetzwerk gehören Bayern Kapital, GeMü Beteiligungsgesellschaft und ein erfahrener Business Angel. Delicious Data ist Vorreiter im Bereich der intelligenten Planungsoptimierung für Unternehmen im Lebensmittelsektor. Mit dem frischen Kapital will das Unternehmen die technologische Entwicklung voranbringen und neue, auch internationale, Märkte erschließen.



Exit für Magazino



Der Hamburger Intralogistik-Pionier Jungheinrich übernimmt den Münchner Robotik-Spezialisten Magazino vollständig. Zusätzlich zu seiner bestehenden Beteiligung erwirbt Jungheinrich alle Anteile der Gründer sowie der bisherigen Mitgesellschafter. Magazino war eines der Top-Teams im Münchener Businessplan Wettbewerb 2013 und wird nun unter Führung der Gründer als eigenständige Gesellschaft innerhalb Jungheinrichs weiterwachsen.

Wachstums- finanzierung für VITAS

Frisches Kapital für unsere Coachees und Prämierten im Businessplan Wettbewerb Nordbayern 2019! Zusätzlich zu den Bestandsinvestoren Müller Medien und Kybernautik Investments konnte das KI-Startup INTRO als neuen Investor gewinnen. Auch Kybernautik Investments hat nachgelegt und die Beteiligung verdoppelt. Mit der Wachstumsfinanzierung kann das junge Unternehmen noch schneller skalieren und weitere Schritte im Enterprise-Markt ausbauen.



Seed-Investment für Energyminer

Die Gewinner im Münchener Businessplan Wettbewerb 2023 haben erfolgreich eine Seed-Investmentrunde in Höhe von 900.000 Euro abgeschlossen. Elf Angel-Investoren, darunter auch Business Angels aus dem BayStartUP-Investorennetzwerk, bringen neben dem Kapital Know-how aus der Strombranche, Marketing, IT und Produktentwicklung ein. Energyminer hat ein System schwimmender Mikrowasserkraftwerke entwickelt.



9,2 Mio. Euro Series A für finway



Das Münchner Fintech-Startup finway erhielt eine Series A-Finanzierung in Höhe von 9,2 Millionen Euro (10 Millionen Dollar). Die Runde wurde angeführt von Capital 49, einem early-stage Venture Fonds unter der Leitung der Gründer des globalen Fintech-Unicorns Airwallex. Mit der Investition wollen die ehemaligen BayStartUP-Coachees ihr Wachstum und die Produktentwicklung vorantreiben, um europäischen KMUs mittels modernem Ausgabenmanagement und Echtzeit-Budgetierungssoftware zu besserer Kostenkontrolle in Krisenzeiten zu verhelfen.

7 Mio. Euro für sewts

sewts, eines der Gewinnerteams im Münchener Businessplan Wettbewerb 2021, sicherte sich in einer Series-A-Finanzierungsrunde sieben Millionen Euro. Neben den Bestandsinvestoren Bayern Kapital, APEX Ventures und High-Tech Gründerfonds konnte das Münchner Robotik-Startup auch Emerald Technology Ventures, CNB Capital, EquityPitcher Ventures und Nabtesco Technology Ventures von sich überzeugen.



Seed-Finanzierung für heynanny

Unsere Coachees vom HR Tech Startup heynanny haben sich 1,6 Mio. Euro Seed-Finanzierung gesichert. Mit ihrer Lösung zur Vermittlung von Kinder- und Seniorenbetreuung leisten die Gründerinnen einen wichtigen Beitrag zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Seed-Finanzierung für GovRadar

Digitaler Wandel in Ministerien und Behörden: Mit Unterstützung von BayStartUP sichert sich das Tech-Startup GovRadar seine Seed-Finanzierung in Höhe von 1 Mio. Euro für den Ausbau seiner europäischen Beschaffungsplattform. Mit an Bord sind prominente Investoren, darunter Business Angels aus dem BayStartUP-Investorennetzwerk, Bundesminister a. D. Karl-Theodor zu Guttenberg, die Finanzcheck-Gründer Andreas Kupke und Moritz Thiele sowie die Manager Prof. Dr. Wolfgang Reitzle (ehem. BMW und Linde, heutiger Aufsichtsratsvorsitzender Continental AG) und Prof. Dr. Burkhard Schwenker (ehem. Geschäftsführer und Aufsichtsratsvorsitzender Roland Berger, stv. Vorsitzender Atlantikbrücke).



Kapital für **smarte Lösungen** von **cleveren Köpfen**

Gründern bläst aktuell ein schärferer Wind ins Gesicht: Investoren agieren vorsichtiger und mit einer deutlich geringeren Risikobereitschaft bei der Vergabe von Wagniskapital. StartUPdate hat sich mit Monika Steger, Geschäftsführerin des Venture-Capital- und Growth-Investors Bayern Kapital über Chancen für Gründer bei Finanzierungsrunden unterhalten. Bayern Kapital, Partner im BayStartUP-Netzwerk, ist einer der aktivsten Investoren im DACH-Raum und investiert bis zu 25 Millionen Euro in technologiegetriebene Start- und Scale-ups aus Bayern von der Seed- bis zur Scaleup-Phase. Die Beteiligungen finden in der Regel gemeinsam mit privaten Investoren wie anderen Venture-Capital-Gesellschaften, Family Offices oder Business Angels statt.

Wie funktioniert die Partnerschaft zwischen einem Unternehmen und Bayern Kapital?

Wir sind ein zuverlässiger und langfristiger Partner, der auch in Krisenzeiten überzeugt hinter den Unternehmern steht. Gerade technologieorientierte Startups sind mit langen Vorlaufzeiten bis zum nachhaltigen Markteintritt konfrontiert und benötigen frisches Kapital über mehrere Finanzierungsrunden mit einer langen Laufzeit. Diese Anforderungen decken wir mit unseren verschiedenen Fonds ab. Zudem sind wir am nachhaltigen Aufbau eines Unternehmens interessiert und unterstützen mit langjähriger Erfahrung und einem umfassenden Netzwerk von Marktteilnehmern und anderen Investoren. Bei großen Finanzierungsrunden, in denen vorwiegend ausländische Investoren Kapital bereitstellen, punkten wir als regionaler Akteur mit unserem Commitment.

Was berücksichtigen Gründer, um ein Investment für die Seedphase zu erhalten?

Der erste Eindruck zählt! Ein professionelles Pitch Deck zeigt, dass das Gründerteam über die Kompetenz für einen qualifizierten Außenauftritt verfügt. Natürlich bewerten wir im nächsten Schritt Businessplan, Markt und Wettbewerb im Rahmen einer Marktanalyse, Technologie, IP, das Produkt oder die Dienstleistung und die Wachstumsaussichten für das Unternehmen insgesamt. Passionierte Planung ist das eine, das tatsächliche spätere Tagesgeschäft mag ganz anders aussehen. Uns ist es daher wichtig, der Geschäftsidee eine ambitionierte, aber realistische Konzeption zu hinterlegen. Vielversprechend sind Produkte oder Dienstleistungen, die an einem echten Kundenproblem andocken und eine effiziente Lösung aufzeigen. Das Gründerteam muss aber genauso in der Lage sein, dem Kunden seine Idee so eingängig zu veranschaulichen, dass

man danach ins Geschäft kommt. Außerdem wollen wir bei den Gründern Know-how, Motivation und Durchhaltewillen sehen. Nicht Buzzwords wie KI, Big Data oder DeepTech beeindruckt uns, sondern smarte Lösungen von cleveren Köpfen. Weiter legen wir großen Wert auf einen transparenten Umgang – Schwächen wie ein unvollständiges Team oder Kundenreklamationen können offen angesprochen werden.

Was gilt für Unternehmen, die für eine finanzintensive Expansionsphase neues Kapital benötigen?

Es sollte darauf geachtet werden, dass alle Finanzierungspartner in der Lage sind, über mehrere Folgerunden zu investieren. Die Größe der Kapitalrunde sollte auf den Businessplan für die Expansionstätigkeit abgestimmt sein und eine ausreichende Finanzierungsreichweite beinhalten. Das Managementteam muss nach Abschluss der Finanzierungsrunde ausreichend Zeit für die operative Umsetzung haben, ohne gleich ins nächste Fundraising zu müssen. Bei Bayern Kapital ist eine Voraussetzung für eine Beteiligung eine profunde und positiv abgeschlossene Due Diligence – immerhin investieren wir bis zu 25 Millionen Euro. Das dauert seine Zeit und daher bitten wir die Unternehmen, unabhängig von der Phase, möglichst früh mit uns in Kontakt zu treten. Dann haben wir die Möglichkeit, frühzeitig Rückmeldung für eine mögliche Beteiligung zu geben.



Monika Steger, Geschäftsführerin Bayern Kapital



Weitere Infos

www.bayernkapital.de

Finanzierung in Zeiten der Krise: Kein Ding der Unmöglichkeit



Martin Sundermann,
Partner M&A / Venture Capital bei Osborne Clarke

Krisen, Kriege, Inflation: Wer derzeit ein Startup gründet, stellt sich vermutlich diese Fragen – ist das der richtige Zeitpunkt? Wie schlecht stehen meine Chancen auf eine Finanzierung? Die nackten Zahlen sehen eindeutig aus: Laut des aktuellen EY Startup-Barometers Deutschland vom Juli 2023 lag sowohl die Anzahl der Finanzierungsrunden als auch die Summen des in Startups finanzierten Kapitals im 1. Halbjahr 2023 deutlich hinter den Höchstwerten aus den Jahren 2020 und 2021. Und setzt damit einen Abwärtstrend fort.

Trotzdem lautet die Antwort definitiv: Ja! Zu allen Zeiten wurden und werden erfolgreiche Unternehmen und künftige Marktführer gestartet, auch und gerade in Krisenzeiten. Wichtig ist, dass die Idee passt und das Team mit Begeisterung und Kompetenz vorgeht. Gerade Krisen und Umbrüche erlauben Chancen für neue Produkte und Lösungen. Allerdings: In schwierigen wirtschaftlichen Situationen sitzt meist das Geld der Investoren nicht so locker; es wird realistischer und genauer auf Investments geschaut und Geldgeber hinterfragen sowohl Geschäftsmodell als auch Businessplan deutlich kritischer.

Geld ist definitiv genug im Markt vorhanden. Jedoch wird es, wie gesagt, vorsichtiger investiert. Investoren erwarten von Gründern, dass sie ihr Kapital maximal effizient und zielorientiert einsetzen. Deshalb ist Bootstrapping sinnvoll, auch und gerade nach einem erfolgreichen Fundraising. Umso wichtiger ist, dass Gründer ihre Hausaufgaben machen und ihr Geschäftsmodell und ihren Businessplan

realistisch aufsetzen und verproben, bevor sie sich an die Investorenansprache machen. Hierbei können BayStartUP, Businessplanwettbewerbe oder Coaches helfen und den nötigen Blick von außen liefern – in den meisten Fällen sogar kostenlos.

Sind das Geschäftsmodell und der Businessplan optimiert und realistisch gestaltet, stellt sich jedoch die nächste, wesentliche Frage: Welches Finanzierungsmodell eignet sich überhaupt für die jeweilige Gründung?

Hier können Anwälte entscheidende Hilfestellung leisten: Als Experten im Bereich Venture Capital sowie M&A können wir über Finanzierungsmöglichkeiten aufklären und gemeinsam mit dem jeweiligen Team individuell erarbeiten, welche Finanzierung auf das individuelle Geschäftsmodell, den geplanten Kapitalbedarf des Startups und die Wünsche der Gründer an die künftige Unternehmenssteuerung passt.

Denn: Nicht jede Finanzierung steht in jeder Situation auch zur Verfügung. Darüber hinaus müssen sich Gründer sehr genau überlegen, ob sie auch bereit sind, den nicht nur finanziellen „Preis“, den jede Finanzierung hat, zu bezahlen. Wer z. B. Venture Capital möchte oder braucht, muss die damit einhergehenden Spielregeln kennen und auch bereit sein, Kontrolle und Mitbestimmung der Geldgeber zu akzeptieren. Dank der sehr guten Vorlagen des German Standards Setting Institutes können Gründer sich schnell und kostenlos einen ersten guten Überblick über das klassische VC-Finanzierungsmodell verschaffen.

Abseits vom richtigen Finanzierungsmodell: Muss, wer jetzt gründet, sich unbedingt auf eines der klassischen Trend-Themen (KI, Nachhaltigkeit usw.) stürzen? Nicht unbedingt, obwohl hier natürlich ein großes Marktinteresse vorherrscht. Doch sowohl in diesen Bereichen als auch in allen anderen gilt: Wer ein klares Bild über die Finanzierungsmöglichkeiten und des aktuellen Finanzierungsumfeldes und zudem seine Hausaufgaben in Sachen Geschäftsmodell und konkretem Finanzierungsbedarf gemacht hat, verfügt über gute Chancen, die notwendigen Mittel für den Start oder das weitere Wachstum seines Startups zu finden.



Weitere Infos

www.osborneclarke.de



Startup-Expertise für Industrie und Mittelstand

BayStartup macht Startup- und Business-Planning-Expertise sowie das Netzwerk zu Gründungsteams gezielt etablierten Unternehmen zugänglich. Insbesondere dem Mittelstand wird es so möglich, erfolgreich mit Startups zu kooperieren, sich strategisch zu beteiligen oder gar selbst Corporate Startups zu gründen.

Um die Nachfrage aus der Industrie zu bedienen, gibt es mittlerweile ein umfassendes Angebot.

Startup-Scouting & Matchmaking:

Innovationsimpulse nach individuellen Anforderungen

Bei der großen Anzahl von Startups und Neugründungen sowie der Vielzahl von Angeboten im Startup-Ökosystem ist es für etablierte Unternehmen nicht leicht, den Überblick zu behalten und die wirklich zu ihnen passenden Startups zu identifizieren. Mit 25 Jahren Erfahrung kennt BayStartup die aktuellen Technologietrends und die entsprechenden Player. Wir beraten jährlich über 800 Startups und betreiben gezieltes Scouting für Industrie-Unternehmen.

Zu Beginn jedes Startup-Scoutings steht das Verständnis für die Geschäftstätigkeit und gegenwärtigen Ziele des Kunden. Wichtig ist, dass der Suchprozess mit den Rahmenbedingungen des Unternehmens wie Zeit, Ressourcen und Budget zusammenpasst. Eine Zusammenarbeit mit Startups kann sich vielfältig gestalten, sodass wir zu Beginn gemeinsam die relevanten Suchfelder erarbeiten. Startups können als Anregung für neue Geschäftsmodelle und Produkte interessant sein oder – einen Schritt weiter gehend –

Lösungen oder neue Technologien zur Erweiterung des bestehenden Produktportfolios liefern.

Hackathons & Challenges: Die besten Entwicklerteams für Herausforderungen aus der Industrie

Ein weiteres Tätigkeitsfeld von BayStartup ist die Ausrichtung von Hackathons und Challenges. Hier werden gezielt Startups zur Lösung spezifischer Problemstellungen der Industriekunden gesucht. Wir kümmern uns nicht nur um die Auswahl passender Startups, sondern holen auch hochkarätige Juroren aus dem Venture-Capital-Bereich und Branchenexperten mit ins Boot. Wir übernehmen das Projektmanagement, das Marketing und die Prämierung – oft im Rahmen von Fachmessen. Ein herausragendes Beispiel ist die gerade laufende Advanced Electronics Challenge, deren Gewinner wir im April 2024 auf der Embedded World auszeichnen. Zehn engagierte Teams arbeiten dabei an Prototypen, die auf Hardware Starter Kits von Renesas Electronics basieren. Die Startups erhalten nicht nur Hardware, sondern auch wertvolle technologische Beratung und Unterstützung beim Go-To-Market durch Avnet Silica und BayStartup.

Betreuung von Startup Areas auf Fachmessen:

Sichtbarkeit für Innovationsprojekte

Auf Messen und Konferenzen mit Partnern wie der Messe Nürnberg und der Embedded World betreut BayStartup Startup Areas und dient hier als wichtiges Bindeglied zwischen etablierten Unternehmen und Startups. Diese Aktivitäten bilden – verknüpft mit den Startup-Challenges und

den Messeauftritten unserer Kunden – eine ideale Plattform, um Innovationen zu befruchten und Geschäftsmöglichkeiten zu schaffen.

Beratung im Venture Building: Startup-Strategien für Wachstum

BayStartUP macht das Wissen erfolgreicher Start-ups im Bereich Venture Building und Business Planning zugänglich. Wir kennen erfolgreiche Go-to-Market-Strategien und setzen dieses Wissen seit Jahren erfolgreich in Venture-Building-Projekten für Industriekunden ein. Etablierte Unternehmen greifen auf uns zurück, um firmeninterne Projektteams im Bereich Business Planning zu schulen. Darüber hinaus entwickeln wir als temporäres Teammitglied gemeinsam Businesspläne und Markteintrittsstrategien.

Industriepartnerprogramm: Startup-Ansprechpartner über die Jahre

Über unsere zahlreichen Projekte mit Industrieunternehmen haben sich auch in den Unternehmen die Prozesse und die Einstellung zu Startups und Open Innovation weiterentwickelt und sind inzwischen oft Teil der Unternehmensstrategie geworden.

Diesen Unternehmen, die nachweislich ja zu Open Innovation sagen und Interesse an der Kooperation mit Startups haben, bieten wir die Möglichkeit, BayStartUP-Industriepartner zu werden. Mit diesen Partnern arbeiten wir eng zusammen, bieten ihnen Visibilität und einen regelmäßigen Austausch mit anderen Partnerunternehmen. Gemeinsam entwickeln wir neue Impulse im Bereich Industrie-Startup-Kooperation.

Förderung der Kooperation zwischen Startups und Mittelstand

Gemeinsam mit der Bayern Innovativ GmbH setzt BayStartUP ab November 2023 ein einjähriges Pilotprojekt zur Förderung der Kooperation zwischen Startups und Mittelstand um. Die Zusammenarbeit zwischen diesen Akteuren bietet bedeutende Chancen für die bayerische Wirtschaft, ist jedoch bisher begrenzt. Startups bringen innovative Ideen, modernes Know-how und technologische Lösungen ein, die die Wettbewerbsfähigkeit von etablierten Unternehmen stärken können. Der Weg zueinander enthält noch viele Hürden und unterschiedliche Erwartungshaltungen. Es ist notwendig, Vernetzung zu schaffen und eine gegenseitige fundierte Kenntnis der unternehmerischen Voraussetzungen und Herausforderungen zu ermöglichen. „Hier setzt das Projekt an“, so Christoph Rommel, Leiter BayStartUP-Industrie. „Wir ermitteln Innovationsbedarfe, beseitigen Sprachbarrieren und stellen relevante Informationen bereit. Mit der Organisation von Matching-Foren ebnen wir den Weg für erfolgreiche Kooperationen.“

Kontakt

Christoph Rommel

Leiter Industriekooperation &
Mitglied der Geschäftsleitung

rommel@baystartup.de
+49 160 99 57 19 74

Johannes Wurm

Projektleiter Industriekooperation

wurm@baystartup.de
+49 151 52 37 84 34

Eine neue Ära für Lösungen im Unkrautmanagement

Die Paltech GmbH wurde mit ihrer herausragenden Lösung in der von Avnet Silica auf der Embedded World 2023 veranstalteten BayStartUP Robotics & Adaptive Computing Challenge ausgezeichnet. Der wegweisende Ansatz von Paltech zur automatisierten Unkrautbekämpfung hat die Aufmerksamkeit von Branchenexperten auf sich gezogen.

Im Gegensatz zu traditionellen Methoden, die auf Herbizide angewiesen sind, bietet das intelligente Landwirtschaftskonzept von Paltech eine bahnbrechende Lösung für die Pflege von Grünland. Die in Bayern ansässige Firma hat die Technologie von Robotik und Drohnen genutzt, um das Unkrautmanagement zu revolutionieren. Mit einer Flotte von Robotern und einer Drohne scannt ihr System die Felder und erstellt somit optimale Pfade für die Roboter. Ausgestattet mit den neuesten Sensoren an Bord orten sich diese präzise und eliminieren systematisch Unkraut an festgelegten Wegpunkten.

Paltech verwendete das AMD Kria KR260 Robotics Starter Kit, um eine maßgeschneiderte Lösung für mobile Robotik zu entwickeln, die diese Automatisierung ermöglicht.



Die technische Lösung umfasst eine Lokalisierung mit integriertem GPS und IMU-Sensoren, serielle Konnektivität für Co-Prozessoren mit UART und I2C, High-Speed-SPI-

Schnittstelle mit dem KR260-Board, CAN-Bus-Transceiver für Motor-Treiber, Echtzeituhr und Datenaufzeichnung auf einer microSD-Karte. Sie ist deutlich leistungsstärker und funktionsreicher als bestehende Hobbylösungen. Darüber hinaus ist sie spezifisch für mittelgroße bis große mobile Roboter optimiert.



„Die Unterstützung von Avnet Silica war entscheidend für den Erfolg der automatisierten Unkrautbekämpfungslösung von Paltech“, erklärte Felix Schiegg, CEO der Paltech GmbH. „Als Startup schätzen wir sehr die Ressourcen und das Fachwissen, die sie uns zur Verfügung gestellt haben, insbesondere das Kria KR260 von AMD. Diese leistungsstarke Technologie ermöglichte es uns, eine äußerst effektive mobile Robotiklösung zu entwickeln, die Unkraut effizient und präzise kontrollieren kann. Das Engagement von Avnet Silica zur Unterstützung von Startups wie unserem ist wirklich vorbildlich.“

Der Wettbewerb wird in der Zeit vor der Embedded World 2024 wieder aufgenommen und diesmal in Partnerschaft mit Renesas durchgeführt.






Weitere Infos

www.baystartup.de/avnet-silica-renesas-challenge

Events und Termine

Wir freuen uns auf persönliche Begegnungen und spannende Ideen!

VERANSTALTUNG

			
Startup Demo Night	07.03.2024	18:00-22:00	Nürnberg
VentureCon	14.05.2024	12:00-17:30	München
Startup Demo Night	14.05.2024	18:00-22:00	München
Business Angel Akademie	29.02.2024 01.03.2024	09:00 14:00	Schloss Leitheim

Alle Termine: www.baystartup.de/termine

BAYERISCHE BUSINESSPLAN WETTBEWERBE

Abgabe-Deadlines

Phase 1	16.01.2024
Phase 2	20.03.2024
Phase 3	11.06.2024

Prämierungen

Nordbayern	07.03.2024
Nordbayern	08.05.2024
Nordbayern	18.07.2024

Prämierungen

München	12.03.2024
München	14.05.2024
München	24.07.2024

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

Fördervereine Innovatives Unternehmertum – Mitglied werden

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

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

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

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

Ein Dankeschön an unsere Sponsoren



AVNET SILICA



Rödl & Partner

DIEHL Ventures

Steuerteam Landsberg München | Steuerberatung
und Wirtschaftsprüfung

EXIST | Existenzgründungen aus der Wissenschaft

Weickmann & Weickmann | Patent- und
Rechtsanwälte

High-Tech Gründerfonds

Winter Brandl | Patent- und Rechtsanwaltskanzlei

MLP Finanzberatung

zealaxx

MVI PROMIND

Fördervereine Innovatives Unternehmertum
Nordbayern und Südbayern e.V.

Osborne Clarke

Pape & Co. | Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung

Gründerland
Bayern

Gefördert durch



Bayerisches Staatsministerium für
Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie