



Interview:
Start-ups (Teil 1)

Adrian Thoma,
Managing Director Gründermotor,
Stuttgart

Bei Gründermotor dreht sich alles um Start-ups, ums Vernetzen und Voneinander-Lernen. Seit knapp vier Jahren bringt die öffentlich und privatwirtschaftlich organisierte Initiative junge, innovative Unternehmen im Südwesten voran. Sie hat bereits mehr als 500 Start-up-Projekte betreut. Was Unternehmen und Start-ups davon haben, sich bei Gründermotor zu vernetzen, erklärt Geschäftsführer Adrian Thoma.

Staatsanzeiger: *Herr Thoma, für wen ist Gründermotor interessant?*

Adrian Thoma: Gründermotor ist für die Start-ups in Baden-Württemberg interessant, weil sie damit Zugang bekommen zu passenden Kunden. Oftmals ist das für geschäftsorientierte Start-ups die kritische Hürde, die man nehmen muss: Wenn ich mit mittelständischen Unternehmen Geschäfte machen möchte, wie funktioniert das? Mit wem muss ich sprechen? Diese Hürden versuchen wir abzubauen. Zum Zweiten geben wir den Teams Zugang zu passenden Investoren.

Warum sollten Start-ups Ihre Unterstützung annehmen?

Für klassische Existenzgründungen gibt es Vorbereitungsangebote: Wie führe ich ein Bankgespräch? Wie schreibe ich einen Businessplan? Bei Start-ups ist das meist anders. Sie sind darauf angewiesen, anorganisch zu wachsen, müssen in zukünftige Gewinne investieren und damit eine Geschichte entwickeln, warum sie für Investoren interessant sind.

Das Erfahrungswissen, wie man das macht, liegt nicht auf der Straße. Deshalb ist es wichtig, sich Plattformen und Initiativen anzuschließen, wo sich Leute tummeln, die das schon einmal gemacht haben und

„Wir öffnen Start-ups Zugang zu passenden Investoren“

das Erfahrungswissen organisiert und strukturiert weitergeben.

Sind Sie Ansprechpartner für alle Gründer?

Wir wenden uns bewusst an universitäre Hochschul-Ausgründungen, weil wir glauben, dass dort der Mentoring-Bedarf sehr hoch ist, weil es junge Gründerinnen und Gründer sind. Und zum Zweiten glauben wir, dass an den Unis und Hochschulen die Technologien schlummern, die in Zukunft die neuen digitalen Weltmarktführer zutage bringen können.

Wir haben eine engmaschige Formatlandschaft entwickelt, sodass wir Teams in unterschiedlichen Reifephasen aufnehmen können und immer aufs nächste Level entwickeln. Es kann sich ein Team melden, das eine Idee hat und wissen möchte: Wie sehen die ersten Schritte aus?

Dafür haben wir das Programm „ASAP BW“. Das Programm „Investment Readiness Meisterklasse BW“ richtet sich an diejenigen, die schon weiter sind. Oft haben die schon Prototypen oder sogar bereits Kunden. Hier geht es darum: Wie kann ich aus einem Kunden 100 machen, das Geschäft skalie-

ren, Vertrieb organisieren und darüber dann finanzierungsreif werden?

Was bringt es Unternehmen, sich bei Gründermotor zu beteiligen?

Wir betrachten uns vor allem als

Standort-Initiative, um die Grundlage zu schaffen für die nächste Generation Mittelstand.

Durch die großen Umwälzungen etwa im Bereich Digitalisierung, Umwelt und Mobilität wird ein Teil der Wertschöpfung hier in Baden-

Württemberg verloren gehen. Ähnlich wie nach dem Krieg brauchen wir ein zweites Wirtschaftswunder, um diese Transformation erfolgreich hinzubekommen. Damit unser Business-Ökosystem zukunftsfähig ist, brauchen auch die großen Unternehmen viele kleine als Zulieferer, dazu wollen wir einen Beitrag leisten.

Was sollten etablierte Firmen mitbringen?

Unternehmen müssen offen sein für Innovation und dafür, Start-ups hereinzuholen. Außerdem die Bereitschaft, sich als Sponsor einzubringen oder in Kollaborationen mit Start-ups zu investieren. Wir würden uns wünschen, noch mehr kleine Unternehmen in unser Netzwerk zu bekommen, weil wir glauben, dass für die der Zugang zu Start-ups noch wichtiger ist als für die großen.

**Das Gespräch führte
Daniel Völpel**

MEHR ZUM THEMA
Nächste Woche lesen Sie in der Serie:
Strom vom eigenen Dach – Software hilft bei der Abrechnung

Mehr als 500 Start-up-Projekte im Land betreut

Ziel ist, neue Produkte schneller auf den Markt zu bringen

Gründermotor ist seit vergangenem Jahr eine öffentlich-private Partnerschaft (Public Private Partnership – PPP). Die Initiative führt Forschung und Experten an Hochschulen und Universitäten mit Vertretern von mittelständischen Unternehmen zusammen. Selbsterklärtes Ziel ist es, Synergien zu erzeugen, neue Produkte und Dienstleistungen schneller zu entwickeln und auf den Markt zu bringen. Die privatfinanzierte Gründermotor Gesellschaft mit Geschäftsführer Adrian Thoma ist 2018 aus dem Stuttgarter Start-up-Hub-Pioniergeist entstanden.

Der öffentliche Teil, die Landesinitiative Gründermotor, ist seit 2020

als Teil der „Start-up BW“-Kampagne am Institut für Entrepreneurship und Innovationsforschung der Universität Stuttgart sowie der Hochschule der Medien Stuttgart angesiedelt. Geleitet wird sie von Eric Heintze. Hinzu kamen als Partner der ersten Stunde Vector Informatik, Festo und Stihl.

Inzwischen hat die Initiative mehr als 160 Partner aus Wissenschaft und Wirtschaft hinzugewonnen, darunter zwei Drittel aller Hochschulen im Land. Seit Anfang 2019 hat sie über 500 Start-up-Projekte betreut. Nach eigenen Angaben ist Gründermotor das einzige PPP-Projekt dieser Art in Deutschland.