

Dienstag, 19. April 2022, Fritzlar-Homberger Allgemeine / Lokales

# EXISTENZGRÜNDER UND START-UPS Unternehmernachwuchs mit IdeenAuf dem Weg ins Neuland

VON BARBARA WILL



Aufbruchstimmung: Die Region wirbt um junge, innovative Unternehmen. Die Gründerszene ist vielfältig. Das Foto zeigt den „Himmelsstürmer“: Der US-Künstler Jonathan Borofsky entwarf die Skulptur „Man walking to the sky“ zur documenta 1992. ArchivFoto: Thomas Rosenthal

Die einen setzen auf Nachhaltigkeit und träumen nicht unbedingt von Größe. Andere richten sich auf Wachstum aus. Start-ups, junge innovative Unternehmen, sind vielfältig.

**Kassel** – „Die größte Hürde ist man selbst“, sagt Stefan Weiß. Eine Unternehmensgründung ist ein Schritt ins Ungewisse. Weiß ist ihn gegangen. Mit Torben Hellmuth und Hanno Storz hob er 2019 Straffr aus der Taufe. Das Start-up, für das neun Menschen arbeiten, hat ein mit Sensoren versehenes Fitnessband mit dazu gehörender App entwickelt. Der Nutzer bekommt

Übungsvideos und Rückmeldungen zum Trainingserfolg aufs Smartphone. Inzwischen planen die Gründer mit einem drei- bis vierfachen Umsatzwachstum. Die Summe soll in diesem oder dem nächsten Jahr „an die Millionen-grenze“ reichen.

Newcomer wie Straffr werden gefördert in der Region. Es gibt Wettbewerbe, Gründerstipendien, den Start-up-Hack und Netzwerke. Das Geschehen profitiert von der Nähe der Universitäten, heißt es im Monitor des Bundesverbands Deutsche Start-ups. So geht es im Umfeld der Universität Kassel lebhaft zu. Im Gründer- und Innovationszentrum Science Park auf dem Campus arbeiten in guten Zeiten 300 bis 400 Menschen. Im Technologie- und Gründerzentrum FiDT sind es etwa ebenso viele, sagt Gerold Kreuter, der Geschäftsführer der Einrichtungen.

„Die Themen haben sich verändert. Sie adressieren überwiegend in den Bereich Nachhaltigkeit hinein“, beschreibt Kreuter die Sparten der Newcomer. Die Industrie- und Handelskammer (IHK) Kassel-Marburg kommt zu einem ähnlichen Ergebnis. Neben Nachhaltigkeit beflügeln danach Digitalisierung, Klimaschutz, Energieeffizienz oder der Bereich Mobilität Gründungen. Dabei knüpfen die innovativen Newcomer auch Kontakte zu etablierten Betrieben. „Mittelständische Unternehmen profitieren stark von dieser Erweiterung ihrer Entwicklungsexpertise“, sagt Kreuter dazu.

North-Hessen Accelerate (NHA) bringt beide zusammen. Unternehmen definieren Problemstellungen, der Verein, hinter dem Firmen sowie unter anderem der Science Park und FiDT stehen, sucht Start-ups, die passende Lösungen haben oder mit dem Partner einen neuen Ansatz entwickeln. In einer ersten Kontaktrunde fanden sich beispielsweise der Heiz- und Klimatechnikspezialist Viessmann und das Münchner Start-up Vypno. Sie messen mit Google Earth Dächer blitzschnell aus und können so fast automatisiert Angebote für Solaranlagen erstellen.

North-Hessen Accelerate beschränkt die Start-up-Suche nicht auf die Region. „Wir haben gemerkt, dass das nordhessische Start-up-Ökosystem begrenzt ist“, sagt Alexander Katzung, ehrenamtliches geschäftsführendes Vorstandsmitglied von NHA. „Wenn wir die Region nach vorne bringen wollen, müssen wir uns öffnen.“ Katzung ist beim Medizintechnik- und Pharmaunternehmen B. Braun Melsungen als Leiter im Bereich Start-up-Zusammenarbeit und Innovation tätig.

Doch wie finanzieren sich die jungen Start-ups? „Klassiker sind die 3 F – Family, Friends and Fools“, beschreibt Kreuter die erste Geldbeschaffung: Familie, Freunde und risikobereite Investoren. Der Investoren-Club Nordhessen, ein Netzwerk von Unternehmern und Geldgebern aus der Region, gehört zu letzteren. Christoph Jakob, einer der Initiatoren, hat eine klare Definition parat: „Ein Start-up ist darauf angelegt, zu skalieren, das heißt, groß zu werden. Es ist keine Existenzsicherungsgründung, wie etwa ein einzelnes Ladengeschäft.“ Die Kapitalgeber schauen auf das Unternehmensthema, auf neue Technologien und ob das Produkt für ein großes Marktvolumen tauglich ist – und sie erwarten eine zweistellige Rendite. Sie winkt beim Exit: dem Verkauf oder Börsengang. Doch „ein Gründer darf nicht auf den Exit schießen. Im Vordergrund muss der Wille stehen, ein tolles Unternehmen aufzubauen“, betont Jakob. Wichtig sind die Gründer selbst: „Investoren, die in der Frühphase eines Start-ups einsteigen, bewerten zu 50 Prozent das Team“, sagt Katzung.

Doch im Hochtechnologiebereich gehe man davon aus, dass maximal ein Drittel der Start-ups überlebt, so Kreuter. Im Dienstleistungsbereich liege die Quote bei etwa 60 Prozent. Straffr wiederum hat inzwischen mehr als eine Million Euro eingeworben. „Wir wollen in den Markt eintreten und brauchen dafür Wachstumskapital“, sagt Weiß. „Letztlich ist alles Eigenkapitalfinanzierung oder Fördergeld.“ Auch er betont, wie wichtig es ist, dass die Jungunternehmer an einem Strang ziehen: „Alleine schafft man das nicht. Das geht nur im Team.“