

# Gemeinsam sind wir stärker

## Businessforen 2020/2021

### Fortentwicklung von Geschäftsmodellen im niedersächsischen Agri-Food-Sektor ab 2021



## 06 Chancen und Herausforderungen von Startups zwischen Innovation, Förderung und neuen Kooperationsmodellen

### ABSTRACT

*Auch wenn die von Innovation getriebenen Startups und Unternehmen von der Pandemie unterschiedlich stark betroffen waren, so fehlte allen der persönliche Kundenkontakt und Netzwerkaustausch. Junge Startups, die digital recht gut aufgestellt waren, wanderten teilweise in andere Marktsegmente ab. Startups, denen Kundengruppen z. B. aus der Gastronomie komplett wegbrachen, bauten digitale Lösungen wie Online-Shop und Online-Tasting für zuhause auf. Innovationen aus dem Homeoffice heraus waren eine große Herausforderung.*

*Innovative Unternehmen brauchen sowohl stabile Beziehungen als auch Input durch inspirierende Zufälle. Das neue Normal wird der Umgang mit komplexen Informationen und die Nutzung digitaler und analoger Möglichkeiten in der Vernetzung und Kommunikation sein.*

*Die Erkenntnis und Chance aus der Krise wird in der Verschlankung und Digitalisierung von Prozessen und damit in einer Beschleunigung von Antragstellung und Abwicklung von Fördermaßnahmen gesehen. Ohne großen zeitlichen und finanziellen Aufwand konnten mit Hilfe der Digitalisierung zusätzliche, überregionale Absatzmöglichkeiten gewonnen und Netzwerkpartnerschaften aufgebaut werden.*

### IMPULSE

#### **„Innovationswandel in Zeiten einer Pandemie“**

Mario Leupold, Bereichsleiter Gründung und Entrepreneurship, hannoverimpuls GmbH, Hannover

Eine Pandemie kann man als „Schwarzen Schwan“ bezeichnen. Das ist ein Bild, das der ehemalige Finanzmathematiker Nassim Nicholas Taleb prägte, für ein Ereignis, das unwahrscheinlich, aber nicht unmöglich ist. Fragile Unternehmen reagieren darauf eher reaktiv, denn sie halten die Krise für unwahrscheinlich, während sich robuste Unternehmen intensiv und mit hohem Aufwand mit einer möglichen Krise auseinandersetzen. Um stets auf Veränderungen und Erneuerungen reagieren zu können, ist ein ständiges Lernen und Anpassen erforderlich. Für mich sind Startups das beste Beispiel für antifragile Unternehmen, die die Wandlungsfähigkeit schon in ihrer DNA tragen und dadurch Innovationen ermöglichen.

Ich rate allen Unternehmen, sich von Startups inspirieren zu lassen und mit Zufällen konstruktiv umzugehen. Die vor der Krise digital bereits gut aufgestellten Unternehmen und Startups hatten riesige Chancen und Investitionsanfragen und konnten sich auch überregional viel besser präsentieren. Ich glaube, das müssen wir aus dieser Krise mitnehmen: Mehr Flexibilität, Antifragilität und Innovation zuzulassen.



**Video-Podcast  
mit Mario Leupold**



# Gemeinsam sind wir stärker

## 06 Chancen und Herausforderungen von Startups zwischen Innovation, Förderung und neuen Kooperationsmodellen

### **IMPULSE**

#### „Herausforderungen und Chancen beim weltweiten Networking“

Dr. Philipp Rittershaus, Managing Director RootCamp GmbH, Hannover

Wir waren 90 % digital unterwegs und mussten mit reduzierten Informationen über den Bildschirm Grundsatzzentscheidungen treffen, ohne die Partner wirklich zu kennen. Vor der Krise haben wir große Anstrengungen unternommen, um uns zu treffen und kennen zu lernen. Wir haben uns ausgetauscht, gegenseitig inspiriert und erst Entscheidungs-

getroffen, wenn sich die Businesspartner persönlich

gesehen hatten. Im Zuge der Digitalisierung und der Fokussierung auf den inhaltlichen Austausch ist die regionale Nähe nicht mehr so im Vorteil und weltweite Partner rücken unerwartet in den Fokus.

Das neue Normal wird diese Riesenkomplexität an Informationen sein, die durch die Nutzung von Präsenz-Formaten zum Aufbau robuster Beziehungen, gegenseitiger Inspiration und Vertrauen ergänzt wird.

*„Das ‚neue Normal‘ wird diese Riesenkomplexität sein....“*

*Dr. Philipp Rittershaus, RootCamp*

### **IMPULSE**

#### „Strategische Förderinstrumente für Startups – Überblick und Ausblick“

Ralf Borchers, Startup-Beauftragter und Geschäftsführer NBank Capital, NBank, Hannover

Die NBank fördert Startups und Unternehmen in Niedersachsen. Durch die Kundenberatung erhält sie Impulse für die weitere Anpassung und Entwicklung von Förderinstrumenten. Damit Gründungsvorhaben gelingen, braucht es eine Finanzierung in der Gründungsphase und eine möglichst lange fachliche Beratung in der Entwicklung. Verschiedene Instrumente, vom Gründungstipendium bis zu einer Seed-Finanzierung, finden hier ihren Ansatz.

Die zukünftige Ausrichtung der NBank wird noch stärker Richtung Startups gehen, die mit nachhaltigen Lösungen unterwegs sind. Um in Niedersachsen eine Investorenlandschaft wie in anderen Bundesländern aufzubauen, braucht es regionale Wachstumsfonds und starke Partner.

*„Wir müssen konsequent übergehen zu einem digitalen Antragswesen.“*

*Ralf Borchers, NBank*

Wir sind ein Flächenland mit entsprechend eigenen Potenzialen und Strukturen und können uns nicht

mit Stadtstaaten wie Berlin oder Hamburg vergleichen. Wir können allerdings von guten Beispielen aus anderen Bundesländern lernen.



**Video-Podcast mit Dr. Philipp Rittershaus**



**Video-Podcast mit Ralf Borchers**



# Gemeinsam sind wir stärker

## 06 Chancen und Herausforderungen von Startups zwischen Innovation, Förderung und neuen Kooperationsmodellen



### DISKUSSION

In der Diskussion wurde deutlich, dass sowohl Unternehmen als auch Startups unterschiedlich stark von der Pandemie getroffen wurden. Das reichte vom Wegbrechen ganzer Absatzkanäle (z. B. in der Gastronomie) über Veränderungen im Vertrieb (Ausfall von Messen) bis hin zu positiven Effekten, wie Umsatzwachstum und Innovationsschub. Vom fehlenden persönlichen Austausch mit Kunden und Gleichgesinnten waren alle betroffen.

Die größten Herausforderungen wurden im Lösen aus der Schockstarre, dem Suchen und Finden neuer Lösungen und der Nutzung digitaler Möglichkeiten gesehen. Je nach Unternehmen konnten daraus Chancen abgeleitet, Neuentwicklungen kreiert, zusätzliche Marktsegmente erschlossen und die Innovationskraft verstärkt werden.

*„Förderprogramme waren für kleine handwerkliche Betriebe ohne Einbindung des Steuerberaters und der Hausbank überhaupt nicht möglich.“*

*Nele Marike Eble, Chokumi*

Förderungen über z. B. Gründerstipendium, Innovationsprogramm des Landes Niedersachsen, Bundesprogramme, Corona-Hilfen oder Startergelder der KfW wurden von den Beteiligten in Anspruch genommen. Einig waren sich die Diskutanten darin, dass die Antragstellung einer hohen Eigeninitiative des Antragstellers bedarf und ein

Bürokratieabbau bzw. die Digitalisierung des Antragsverfahrens diesen Prozess erheblich beschleunigen würden. Man hat eine gute Idee, braucht viel Eigeninitiative und dann dauert es eineinhalb Jahre bis zur Bewilligung. Das geht zu langsam, sagte Elisa Beitzen-Heineke von der Biocare GmbH.

*„Es war eine außergewöhnliche Zeit, aber keine übertrieben schlimme.“*

*Florian Stöhr, Seedhouse Accelerator GmbH*

Kooperationen und Netzwerke stellen für Unternehmen und insbesondere Startups ein wesentliches Element für Innovationen und Inspirationen dar. Fehlende Kooperationspartner im Gründungsprozess und coronabedingt fehlende regionale sowie international stabile Netzwerke für persönliches Feedback schränken die Arbeitsfähigkeit von Startups stark ein. Perspektivisch werden bereits bestehende, robuste Netzwerke wieder analog bespielt und durch digitale Netzwerke erweitert.



# Gemeinsam sind wir stärker

## 06 Chancen und Herausforderungen von Startups zwischen Innovation, Förderung und neuen Kooperationsmodellen



### TEILNEHMER\*INNEN

#### **Mario Leupold**

hannoverimpuls GmbH, Hannover

#### **Dr. Philipp Rittershaus**

RootCamp GmbH, Hannover

#### **Ralf Borchers**

NBank, Hannover

#### **Tobias Kreklow**

HAIP Solutions GmbH, Hannover

#### **Jacob B. Bussmann**

SeedForward GmbH, Hannover

#### **Nele Marike Eble**

Chokumi, Braunschweig

#### **Elisa Beitzen-Heineke**

Biocare GmbH, Dassel-Markoldendorf

#### **Florian Stöhr**

Seedhouse Accelerator GmbH, Osnabrück

#### **Dr. Christian Schmidt**

Marketinggesellschaft der niedersächsischen Land- und Ernährungswirtschaft e. V.

#### **Anja Gieske-Helmsen**

Marketinggesellschaft der niedersächsischen Land- und Ernährungswirtschaft e. V.

#### **Michael Marquardt**

Marketinggesellschaft der niedersächsischen Land- und Ernährungswirtschaft e. V.

#### **Peter Wachter**

Marketinggesellschaft der niedersächsischen Land- und Ernährungswirtschaft e. V.



### INFORMATIONEN

Liste mit Links, Literaturverzeichnis zu weiterführenden Informationen

#### **Wirtschaftsförderung Hannover**

[https://www.wirtschaftsfoerderung-hannover.de/de/Wir\\_ueber\\_uns/Hannoverimpuls/Startseite\\_hannoverimpuls\\_GmbH.php](https://www.wirtschaftsfoerderung-hannover.de/de/Wir_ueber_uns/Hannoverimpuls/Startseite_hannoverimpuls_GmbH.php)

#### **RootCamp GmbH, Hannover**

<https://www.root.camp/>

#### **NBank, Hannover**

<https://www.nbank.de/Unternehmen/Innovation/index.jsp>

#### **Start-up-Plattform Niedersachsen**

<https://startup.nds.de/>

