



Leitfaden

Gründungsnetzwerke aufbauen

Wegweiser und Praxisbeispiele

Impressum

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum
der Deutschen Wirtschaft e. V.
RKW Kompetenzzentrum
Düsseldorfer Straße 40 A, 65760 Eschborn

www.rkw-kompetenzzentrum.de

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Autorin: Sonja Alt
Gestaltung: Claudia Weinhold

Bildnachweis: Cover: Thinkstock, Jacob Ammentorp Lund
S. 7: TechnologieZentrumMainz (TZM)
S. 9: Berlin Partner – goenz.com
123rf_©Anbietername

Druckerei: Esser, Weiblick 16, 61276 Rod an der Weil

Januar 2018

Zur besseren Lesbarkeit wird in der gesamten Publikation das generische Maskulinum verwendet. Das heißt, die Angaben beziehen sich auf beide Geschlechter, sofern nicht ausdrücklich auf ein Geschlecht Bezug genommen wird.



Inhaltsverzeichnis

Gemeinsam stärker – Gründungsnetzwerke in Deutschland	5
In 5 Schritten zum Gründungsnetzwerk.....	6
Praxisbeispiele:	
Starkes Netzwerk für die Mainzer Gründerszene	12
Das Gründungsnetzwerk der Berliner Hochschulen B!GRÜNDET	14
Gründungsförderung in Hildesheim mit der Gemeinschaftsinitiative „Fit für die Zukunft!“	16
Übersicht:	
Gründungsnetzwerke in Deutschland	18



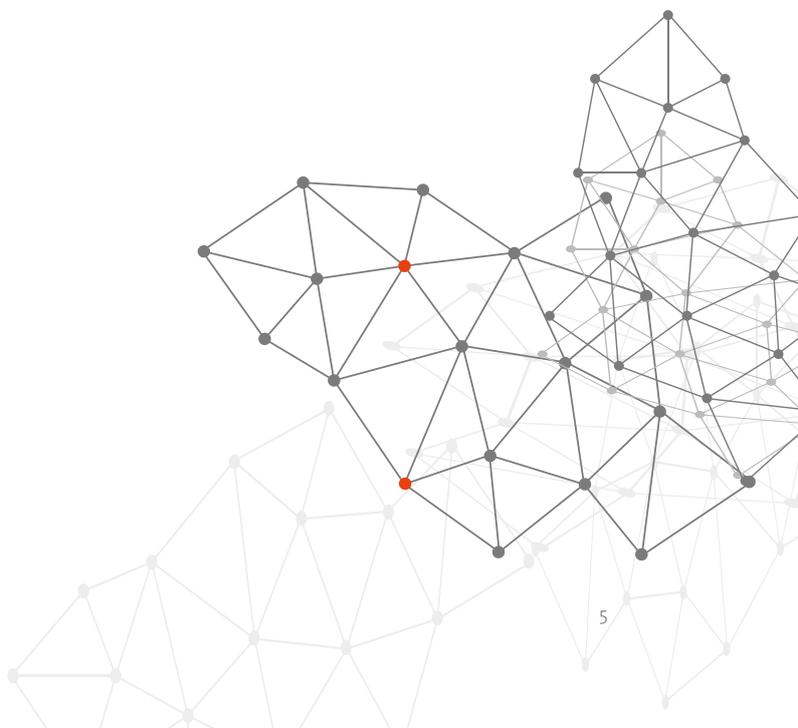
Gemeinsam stärker – Gründungsnetzwerke in Deutschland

In Deutschland gibt es eine Vielzahl von lokalen Gründungsnetzwerken, die ihr Gründerökosystem vor Ort stärken und Gründer in allen Phasen ihres Vorhabens unterstützen. Einige dieser Netzwerke haben sich anlässlich der Gründerwoche in den letzten Jahren formiert, manche gibt es aber auch schon seit Ende der 90er Jahre. Auch wenn der direkte Einfluss auf die Gründerszene schwer messbar sein mag, ist doch durchweg zu beobachten, dass durch den gemeinschaftlichen Außenauftritt und die Partnerschaften der Einrichtungen vor Ort – von Hochschulen über Kammern und Verbände bis hin zu Banken und Versicherungsanbietern – große Synergieeffekte entstehen, eine erheblich größere Sichtbarkeit und starke Außenwirkung entsteht und nicht zuletzt das Vertrauen der Partnern zueinander zunimmt. Ziel der Netzwerke ist zum Beispiel die Unterstützungsstrukturen vor Ort transparenter zu machen, gemeinschaftliche Angebote wie Events oder Beratungen zu organisieren oder den Erfahrungsaustausch zwischen den Gründern anzustoßen.

Der Gründerwoche Deutschland ist es schon seit einigen Jahren ein besonderes Anliegen, Kooperationen zwischen ihren inzwischen ca. 1.500 Partnern in ganz Deutschland anzuregen und die Bildung von Netzwerken zu fördern. Im RKW Kompetenzzentrum – der bundesweiten Koordinierungsstelle der Gründerwoche Deutschland – besteht hierbei eine enge Anknüpfung insbesondere an das Projekt Gründerökosystem, an dem der Fachbereich Gründung und Innovation seit drei Jahren arbeitet.

2017 hat sich das RKW Kompetenzzentrum intensiv mit den Gründungsnetzwerken in Deutschland beschäftigt. Zu Beginn des Jahres wurden eine Befragungssystematik und ein Befragungsleitfaden erarbeitet. Anhand dessen wurden von Ende März bis Anfang Mai in einem ersten Schritt einige bestehende Netzwerke befragt. Schwerpunkte bei der Befragung bildeten die interne Organisation der Netzwerkpartner, die umgesetzten Maßnahmen und die Außendarstellung. Untersucht wurden außerdem die Zusammensetzung des Netzwerks und die Partnerstruktur sowie die Zusammenarbeit mit externen Partnern wie zum Beispiel KMUs aus der Region. Ziel sollte sein, ein besseres Verständnis für die Funktionsweise der Netzwerke zu erhalten, einen Dialog anzustoßen, gegenseitiges Lernen zu ermöglichen und Maßnahmen zu entwickeln, um die Bildung weiterer Kooperationen zu unterstützen.

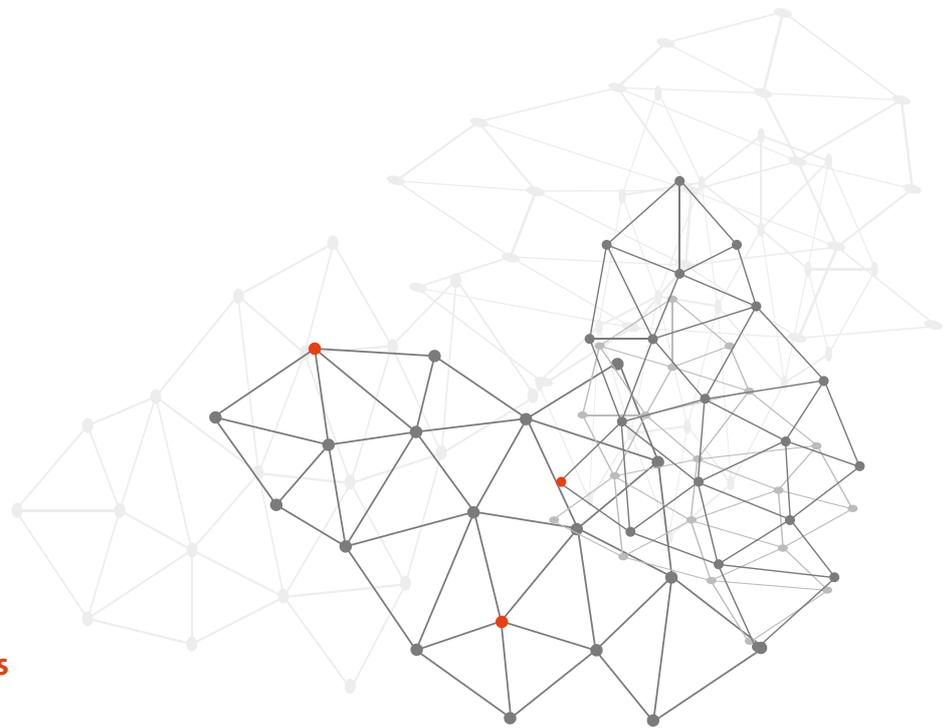
In diesem Leitfaden finden Sie eine Anleitung, mit der wir interessierte Städte, Landkreise und Regionen beim Aufbau eines Gründungsnetzwerks unterstützen möchten, sowie drei Praxisbeispiele unterschiedlicher Gründungsnetzwerke aus Mainz, Berlin und Hildesheim.



In 5 Schritten zum Gründungs- netzwerk

Immer mehr Städte und Regionen in Deutschland wollen ihr regionales Gründungsgeschehen stärken und zu diesem Zweck ein Gründungsnetzwerk etablieren. Diese Anleitung soll ihnen dabei helfen.

Die folgenden 5 Schritte beruhen auf den Erkenntnissen, die wir in den vergangenen Monaten in zahlreichen Gesprächen und Workshops mit regionalen Netzwerken gesammelt haben.



Schritt 1: Analysieren Sie Ihr regionales Gründerökosystem

Wir haben eine Methode entwickelt, die Ihnen hilft, die relevanten Erfolgsfaktoren und deren Zusammenspiel bei der Arbeit an Ihrem lokalen Ökosystem zu identifizieren. Der Ansatz regionaler Gründerökosysteme wird von der Praxis zunehmend anerkannt, um Gründungsaktivitäten ganzheitlich zu unterstützen.

Die Methode beinhaltet insgesamt drei Schritte:

1. Das große Ganze:

In einem ersten Schritt dienen das Modell¹ und das Canvas als Sensibilisierungsinstrumente, die die Schlüsselakteure daran erinnern, ein regionales Ökosystem ganzheitlich zu denken. Dieser Schritt verbindet dabei die Akteure miteinander und verhindert damit gleichzeitig, dass einzelne Akteure „nur“ ihr eigenes Programm betrachten. Am besten suchen Sie sich Mitstreiter und füllen das Poster gemeinsam aus. Damit verhindern Sie gleichzeitig, Ihr eigenes Programm isoliert zu betrachten.

2. Status Quo:

In einem zweiten Schritt wird die aktuelle Situation des Ökosystems mit seinen Elementen und Netzwerken im Rahmen einer Bestandsaufnahme beleuchtet und analysiert. Dieser Schritt dient vor allem dazu, Potenziale zu heben und mögliche Doppelungen (z. B. von Förderprogrammen) zu identifizieren.

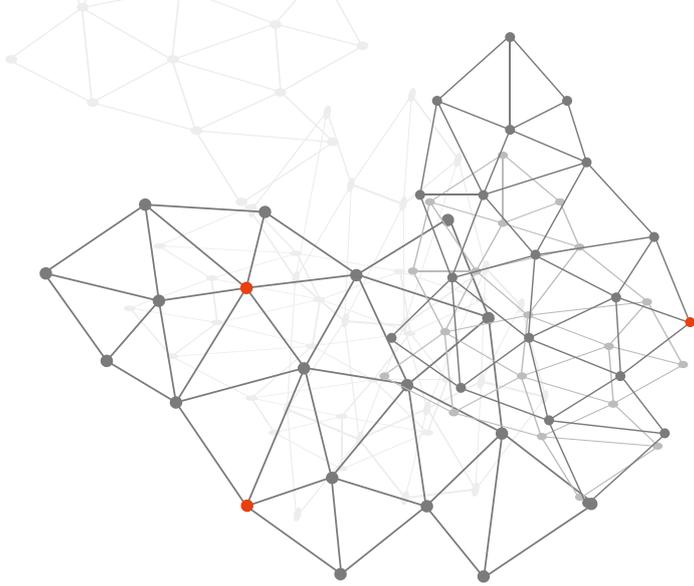
3. Zusammenhänge erkennen und Zukunft gestalten:

In einem dritten Schritt unterstützt die Methode die Entwicklung einer Strategie zur Gestaltung von Gründerökosystemen. Ziel dieses Schrittes ist es, Synergien zwischen den einzelnen Programmen und Akteuren zu erschließen, also die Identifikation von Missing Links und die Etablierung von Netzwerken. Im Zuge der strategischen Ausrichtung gilt es, neue Wachstumsmöglichkeiten zu erforschen, Chancen zu bewerten, die Verwendungen oder Einführung neuer Förderprogramme zu prüfen und gemeinsame Wege zur Entwicklung des Ökosystems zu finden.

Die Erfahrung zeigt, dass die Beantwortung dieser Fragen am besten möglich ist, wenn die regionalen Akteure gemeinsam im Rahmen von persönlichen Treffen und interaktiven Workshops Ideen und Lösungen erarbeiten.

Deshalb...

¹ www.rkw-kompetenzzentrum.de/gruendung/gruenderoekosystem



Schritt 2: Suchen Sie sich die richtigen Partner für Ihr Netzwerk

Jeder Gründer bewegt sich in seinem spezifischen regionalen Umfeld – dem Gründerökosystem. Auch alle Förderer des Gründungsgeschehens gehören zu diesem Ökosystem. Ihre Beziehungen und Interaktionen lassen sich dabei ausbauen und optimieren, so dass Doppelstrukturen wegfallen, gegenseitiges Lernen stattfindet und schlussendlich das Gründen in der Region leichter wird.

Deshalb ist es empfehlenswert, alle gründungsrelevanten Einrichtungen vor Ort zu identifizieren, Kontakt aufzunehmen und eine Zusammenarbeit voranzutreiben.

Gründungsrelevante Partner können z. B. sein: Agentur für Arbeit / Jobcenter, Industrie- und Handelskammer / Handwerks- und sonstige Kammern, Wirtschaftsjuvenen, Banken und Kreditinstitute, Universitäten / Hochschulen / Fachhochschulen / private Bildungsträger / Volkshochschule, Coworking-Spaces, Verwaltung von Städten und Gemeinden, Wirtschaftsförderungen, Technologie- und Innovationszentren, Initiativen und Vereine aus der Gründerszene, Beratungsstellen, Versicherungen.

Auf der Webseite der Gründerwoche Deutschland (www.gruenderwoche.de) finden Sie eine Liste aller 1.500 Partner in ganz Deutschland. Hier können Sie nach Ihrer Region selektieren und prüfen, wer sich in Ihrer Nähe bereits für das Gründungsgeschehen engagiert.

Schritt 3: Interne Organisation regeln

Wenn Sie Partner für die Zusammenarbeit in Ihrem Netzwerk gefunden haben, empfiehlt es sich, die interne Organisation zu regeln. Hier gibt es einige „Spielregeln“ zu beachten, über die man sich zu Beginn der Zusammenarbeit Gedanken machen sollte. Allerdings spielen dabei vielfältige Faktoren eine Rolle, die es schwer machen, Patentlösungen anzubieten – denn jedes Netzwerk ist in Bezug auf Größe, Zusammensetzung, persönliche Beziehungen, finanzielle Ausstattung etc. einzigartig.

Kooperationsvereinbarung und Ziele

Eine Zielvereinbarung oder ein gemeinsam erarbeitetes Leitbild, auf das sich alle Partner verständigen, können die Zusammenarbeit erleichtern und von Anfang an zum gemeinsamen Verständnis beitragen. Besprechen Sie, was Ihnen besonders wichtig ist und Grundlage für Ihre Maßnahmen und Zielgruppen sein soll:

- (potenzielle) Gründer am Standort halten (insbesondere in ländlichen Regionen ein wichtiges Thema)
- Entwicklungsmöglichkeiten für junge Menschen aufzeigen
- die Innovationskraft der Wirtschaft stärken
- die Vermarktung als Gründungsstandort aufbauen, etc.

Größe des Netzwerks

Unseren Untersuchungen nach ist die Größe des Netzwerks nicht entscheidend für deren Erfolg. Allerdings ist es wichtig, möglichst viele der themenrelevanten Partner vor Ort einzubinden – in ländlichen Regionen sind diese erfahrungsgemäß weniger zahlreich als in größeren Städten. Je größer das Netzwerk am Ende ist, desto mehr Arbeit muss in die interne Organisation investiert werden.

Entscheidungsstrukturen

Insbesondere bei den größeren Netzwerken mit mehr als 20 Mitgliedern hat sich die Einrichtung einer gesonderten Steuerungsgruppe als praktikabel erwiesen, die Entscheidungen vorbereitet oder eine strategische Richtung vorgibt.

Rechtsform

Nur in Ausnahmefällen haben die bestehenden und von uns befragten Netzwerke eine Rechtsform, z. B. eines eingetragenen Vereins. Die Entscheidung darüber hängt ab von der Trägerstruktur, der Finanzierung und den geplanten Maßnahmen des Netzwerks.

Koordinierungsstelle/ Träger

Organisatorisch ist es sinnvoll, das Netzwerk (zunächst) bei einer Einrichtung, wie beispielsweise Wirtschaftsförderungen, Technologie- und Innovationszentren oder Gründungsbüros von Hochschulen anzugliedern und von hier aus zu steuern.

Turnus der gemeinsamen Treffen

Zum Start der Netzwerkarbeit sind häufigere Treffen wichtig, um das Reglement und Grundsätzliches zu klären. Danach ist die Häufigkeit der Treffen unter anderem davon abhängig, ob man auch unabhängig von der Netzwerkarbeit in regelmäßigem Austausch steht oder ansonsten keine inhaltlichen Schnittstellen hat. Auch der Aufwand für die Treffen ist zu bedenken, dieser lässt sich aber durch abgestimmte Tagesordnungen, eine gute Moderation oder durch die Unterstützung technischer Tools wie z. B. Skype-Konferenzen oder anderer Projektmanagement-Tools verringern.

Finanzierung

Es gibt unterschiedliche Modelle, wie sich Gründungsnetzwerke finanzieren. Neben regelmäßigen Netzwerkbeiträgen der Mitglieder (pauschal oder größenabhängig) sind auch projektbezogene Beiträge, z. B. für größere Veranstaltungen, denkbar. Diese können geringer ausfallen, wenn sich die städtische oder Landesverwaltung an den Kosten beteiligt. Bei größeren Ausgaben kann auch die Unterstützung durch monetäres oder Sach-Sponsoring von regionalen Unternehmen hilfreich sein.

Umgang mit neuen Mitgliedern und kommerziellen Anbietern

Von Anfang an sollte geklärt sein, wie mit neuen Mitgliedern umgegangen wird. Empfehlenswert ist es, einen inklusiven Ansatz zu verfolgen und alle Interessenten, die inhaltlich mit den Zielen des Netzwerks konform gehen, auch zu involvieren. Ausschlaggebend sollte immer der Nutzen für den Gründer sein.

Ebenfalls ein wichtiges Thema ist der Umgang mit kommerziellen Anbietern innerhalb der Gründerszene – zum Beispiel Berater –, da die meisten Netzwerke ihr Angebot möglichst niedrigschwellig und kostenfrei halten wollen. Ein mögliches Modell ist es, Berater zwar nicht als feste Partner in das Netzwerk mit aufzunehmen, sie aber bei einzelnen Veranstaltungs- und Beratungsangeboten einzubeziehen. Gleiches empfiehlt sich im Umgang mit Banken, Versicherern, etc.

Kontakt zu etablierten Unternehmen der Region

Interessant für die Gründer können auch Kooperationen mit dem Mittelstand der Region sein, insbesondere wenn es sich um innovative, technologische Gründungen handelt. Wir bieten seit einiger Zeit Workshops an, bei denen sich Mittelständler und Startups treffen und kennenlernen können. Melden Sie sich gerne bei uns, wenn Sie daran Interesse haben sollten.

Weil es bereits Netzwerke gibt, die seit vielen Jahren erfolgreich arbeiten, empfehlen wir Ihnen einen Blick auf unsere Übersichts-Karte (s. S. 19 oder rkw.link/netzwerkkarte). Dort finden Sie Gründungsnetzwerke, bei denen Sie Ratschläge und Erfahrungsberichte einholen können.

Außerdem finden Sie weiter hinten Beiträge über die Netzwerke in Berlin, Hildesheim und Mainz.

Schritt 4: Gemeinsame Maßnahmen planen

Gemeinsame Maßnahmen zu planen ist der hauptsächliche Mehrwert eines Gründungsnetzwerks. Durch in Kooperation organisierte Veranstaltungen und Beratungsangebote können die Partner Ressourcen bündeln und gegebenenfalls einsparen. Die Gründer wiederum haben den Nutzen, Informationen zentral und direkt von den richtigen Ansprechpartnern zu erhalten.

Denkbar sind unterschiedlichste Modelle der Zusammenarbeit, z. B. ein gemeinsamer Beratungssprechtage in Kooperation von Wirtschaftsförderung und Bankberatern, ein Workshop für Studierende mit Gründungsinteresse, bei der die IHK Kontakte zu etablierten mittelständischen Unternehmen vermittelt und so einen Einblick in den unternehmerischen Alltag ermöglicht, ein Pitch-Event, bei dem Business Angels neue Geschäftsmodelle kennenlernen können, ein Finanzierungsworkshop mit Bankvertretern, bei dem ein Crowdfunding-Experte über alternative Finanzierungsmöglichkeiten informiert, etc.

Die Möglichkeiten sind vielfältig und abhängig von den jeweiligen Gegebenheiten und Partnerstrukturen vor Ort. Die Zusammenarbeit lohnt sich – insbesondere für die Gründer, denen dadurch zusätzliche Wege erspart bleiben.

Ein paar Beispiele für erfolgreiche Maßnahmen bestehender Netzwerke²:

- Ideenwettbewerb (Hochschulgründungsnetzwerk Cologne e.V.)
- Startup Slam (Gründerwoche Niederbayern)
- Gründernacht (Gründerwoche Niederbayern)
- Mikrofinanzfonds „Ostpol Kredit“ (Gründerstadt Offenbach)
- Worldcafé (BremerExistenzGründungsInitiative)

Weitere Maßnahmen und Formate der Netzwerke:

- Informationsveranstaltungen
- Gründermessen
- Vernetzungsveranstaltungen für Gründer, z. B. Gründerfrühstück, Gründerstammtisch
- Beratungen
- Flyer und Broschüren mit gebündelten Informationen zu den Partnern und den jeweiligen Ansprechpartnern
- Betreuung von Gründerteams an Hochschulen bzw. Unterstützung bei EXIST-Anträgen
- Schnittstelle zu Gründerwettbewerben
- Fachworkshops zu gründungsspezifischen Themen

Wenn Sie nun ein gemeinsames Programm konzipiert haben, geht es im nächsten Schritt darum, dies auch nach außen zu kommunizieren, um gründungsinteressierte Menschen in Ihrer Region anzusprechen und einzuladen. Aus diesem Grund ist es wichtig, sich gleichzeitig Gedanken über den Außenauftritt und Kommunikationsmaßnahmen zu machen.

² Hintergrundinformationen hierzu finden Sie auf rkw.link/netzwerke3.

Schritt 5: Außendarstellung

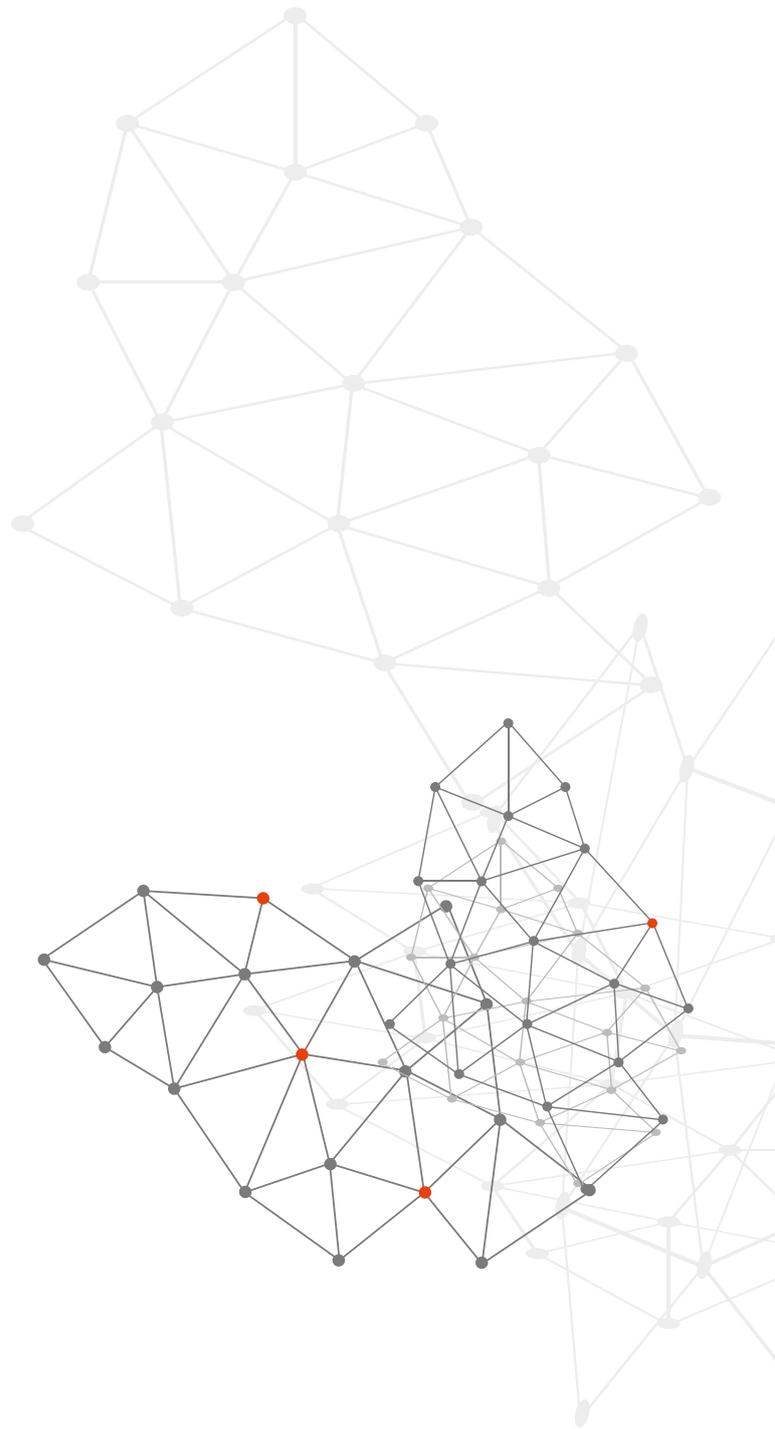
Gründungsnetzwerke sind um Sichtbarkeit auf mehreren Ebenen bemüht:

- Sichtbarkeit des Themas Gründung in der Öffentlichkeit,
- Sichtbarkeit der Angebote für Gründungsinteressierte,
- Sichtbarkeit der Partner und ihrer Ansprechpartner nach Außen,
- nicht selten auch die Sichtbarkeit in Richtung Politik, um dort Aufmerksamkeit zu erzeugen und bessere Rahmenbedingungen für Gründungen zu bewirken.

Das Thema der Außendarstellung ist deshalb für alle Netzwerke von großer Bedeutung. Alle befragten Netzwerke verfügen über eine Online-Präsenz, meist eine eigene Webseite oder eine Unterseite auf der Webseite der koordinierenden Institution, auf der die Partner, Veranstaltungen und sonstige Angebote präsentiert werden.

Für den einheitlichen Außenauftritt ist eine starke Marke mit Wiedererkennungseffekt für die Gründer Ihrer Region von Vorteil – auch wenn dies bedeutet, dass die einzelnen Partner bei gemeinsamen Veranstaltungen mal in den Hintergrund treten. Für Inspirationen empfehlen wir Ihnen einen Blick auf die Webseiten der Netzwerke [B.E.G.IN](#) (Bremen), [ThEx](#) (Thüringen) und [neugeister](#) (Oberlausitz).

Egal wie Sie Ihre Außenkommunikation gestalten: Wichtig dabei ist vor allem, dass Sie die für sich und Ihre Region passenden Maßnahmen auswählen. Nur so ist gewährleistet, dass die Kommunikation authentisch und wirksam ist und nicht nur zur lästigen Pflicht wird.



Praxisbeispiele: Starkes Netzwerk für die Mainzer Gründerszene

Die „Mainzer Gründerwoche“ ist im November 2016 zum ersten Mal erfolgreich über die Bühne gegangen. Gelegenheit für uns, das Netzwerk dahinter etwas näher zu beleuchten.

Wer an die rheinland-pfälzische Landeshauptstadt denkt, dem schweben vermutlich Bilder von karnevalistischer Heiterkeit und einer lebendigen Winzerkultur vor. Überraschen dürfte manchen, dass sich in Mainz eine überaus aktive Gründerszene etabliert hat, die insbesondere anlässlich der Gründerwoche Deutschland ein vielseitiges Programm anbietet.

„Wer auf der Suche nach neuen und kreativen Impulsen für sein Gründungsvorhaben ist, sich persönlich weiterbilden und sein Netzwerk erweitern möchte, ist bei der '1. Mainzer Gründerwoche' genau richtig“, warb Christopher Sitte, Wirtschaftsdezernent der Stadt Mainz, im Vorfeld der ersten Kampagne für die Veranstaltung und lobte die enge Zusammenarbeit von Netzwerken, Bildungs- und Beratungseinrichtungen, Stadt und Kammern.

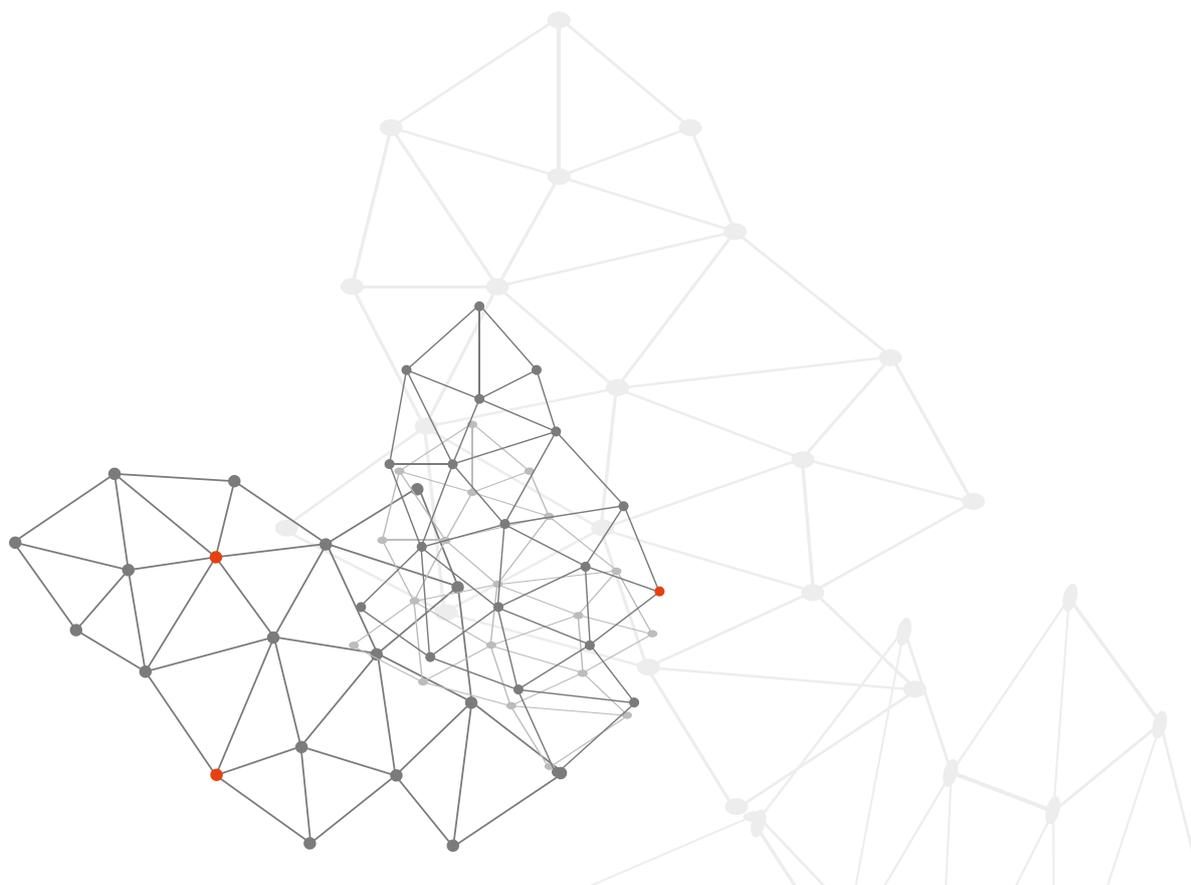
Grundsätzlich haben die Gründungsakteure in Mainz bereits vorher zusammen gearbeitet – jedoch ohne formelle Struktur. Über die Vision, potenziellen Gründern die Realisierung ihres Vorhabens in Mainz zu erleichtern und die Stadt zu einem Zentrum für Gründungen zu machen, sei man „näher zusammengedrückt“, sagt Michael Wunsch (Cool Ideas Society e.V.), MitInitiator der Mainzer Gründerwoche. Der Anstoß für die „Mainzer Gründerwoche“ kam aus dem Umfeld der Johannes Gutenberg-Universität und fand bei den städtischen Gründungsorganisationen schnell immer mehr Freunde: Neben der Johannes Gutenberg-Universität Mainz machten die Hochschule Mainz, die IHK Rheinhessen, die lokalen Gründungsinitiativen

und einige mehr mit. „Das Tolle an unserem losen Netzwerk ist, dass jeder sein spezifisches Themenfeld abdecken kann. Dadurch finden die Gründer in Mainz fast zu jedem Schwerpunkt einen Ansprechpartner. Das macht auch die Wege sehr kurz: Hat man einmal am losen Netzwerk ‚angedockt‘, kommt man sehr schnell an die richtige Stelle, um seine Frage beantwortet zu bekommen“, betont Michael Wunsch die Besonderheit des Netzwerkes.

Ein halbes Jahr liefen die Vorbereitungen für die Mainzer Gründerwoche 2016, an deren Veranstaltungen insgesamt über 350 Interessierte teilnahmen.

Einer dieser Teilnehmer war Max Meuser, 18 Jahre alt und Schüler aus Mainz, der bereits eine Gründung im Bereich eCommerce auf den Weg gebracht hat und seine berufliche Zukunft ganz klar im Unternehmertum sieht.

Dank der Unterstützung einiger Lehrer – einer davon selbst Gründer – konnte er neben seinen schulischen Verpflichtungen an sechs Veranstaltungen der „Mainzer Gründerwoche“ teilnehmen und so wichtige Erfahrungen für sein späteres Gründungsvorhaben sammeln. Auch manche seiner Mitschüler konnte er auf diese Weise bereits für das unternehmerische Denken begeistern. Die „Mainzer Gründerwoche“ nutzte er nicht nur, um sich über mögliche Hindernisse auf dem Weg zur erfolgreichen Gründung zu informieren und hilfreiche Planungs-Tools kennenzulernen, sondern vor allem auch, um sein Netzwerk zu erweitern, Gleichgesinnte zu treffen und wichtige Kontakte zu knüpfen. „Durch die unglaublich nette und hilfsbereite Gründerszene in Mainz konnte ich viel Wissen sammeln. Die Gründerwoche war dementsprechend attraktiv für mich.“



Das Gründungsnetzwerk der Berliner Hochschulen B!GRÜNDET

Vor über zehn Jahren hat sich in der Berliner Hochschullandschaft ein einzigartiger Zusammenschluss formiert.

Das Netzwerk B!GRÜNDET wurde 2005 von einigen Berliner Hochschulen gegründet, um die Zusammenarbeit im Bereich von EXIST-Förderungen voranzutreiben und gemeinsam neue Instrumente zur Förderung von Startups und Spin-offs aus Hochschulen zu entwickeln.

Aktuell beteiligen sich zehn Mitglieder der Berliner Hochschullandschaft an dem Zusammenschluss, der seit 2016 von der Netzwerkmanagerin Sarah Mareike Lüking betreut wird. Im gemeinsamen Mission Statement des Netzwerks, zu dem sich alle Partner bekennen, wird unter anderem die Bedeutung von Gründungen und Spin-offs für die gesamtwirtschaftliche Leistung und insbesondere den Wirtschaftsstandort Berlin hervorgehoben, sowie darüber hinaus die Bedeutung von akademischen Existenzgründungen für Innovationen im technologischen und Dienstleistungsbereich.

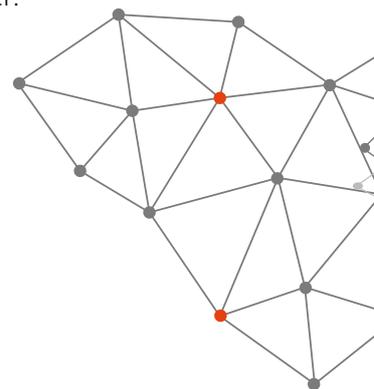
Auch für die Mitglieder-Hochschulen von B!GRÜNDET bietet das Netzwerk einige Vorteile: So werden durch die Arbeit im Zusammenschluss Doppelstrukturen vermieden oder abgebaut, Wissenstransfer ermöglicht und der Informationsaustausch gefördert. Vor allem bietet sich den Hochschulen dadurch ein gemeinsamer Auftritt nach außen. Dass sich die Einrichtung des Netzwerks gelohnt hat, lässt sich ablesen an stetig steigenden Zahlen von EXIST-Anträgen und dem weiteren Ausbau der Gründungszentren an den einzelnen Hochschulen.

Den Hochschul-Startups bietet das Netzwerk vor allem Qualifizierungsangebote, eine Plattform zum Erfahrungsaustausch sowie die Chance, sich auf Veranstaltungen und Messen zu präsentieren und so ggf. Investoren oder neue Geschäftspartner kennen

zu lernen. Neben den Angeboten der einzelnen Partner werden auch gemeinschaftliche Events wie z. B. der „Demo Day“ in Zusammenarbeit mit Berlin Partner durchgeführt. Hierbei kamen im Februar dieses Jahres etwa 100 Vertreter aus der Industrie und 28 Startups aus Berliner Hochschulen zusammen, um sich gegenseitig kennenzulernen und Kooperationen anzubahnen.

Eine Besonderheit des Gründungsnetzwerks der Berliner Hochschulen ist sicherlich die enge Anbindung an die regionale Wirtschaft: zum einen durch die Zusammenarbeit mit der IHK Berlin, dem Verein Berliner Kaufleute und Industrieller (VBKI) und Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie, zum anderen durch Kooperationen mit einzelnen Unternehmen und Partnern aus der Wirtschaft. Sie tragen nicht nur maßgeblich zur Finanzierung des Netzwerks bei, sondern beteiligen sich auch inhaltlich und organisatorisch an einzelnen Veranstaltungsformaten. Diese Zusammenarbeit wurde im vergangenen Jahr durch die Einrichtung des „B!Innovation Hub“ sogar noch verstärkt. Hier haben Corporates und Startups aus Berlin die Möglichkeit, sich zu treffen und zu vernetzen. Die ersten Premium-Partner sind die Volkswagen AG und die Berliner Volksbank. Der enge Kontakt von jungen Gründern und der Wirtschaft wird dabei von beiden Seiten als Vorteil gesehen, da auf diese Weise Erfahrungen und Knowhow ausgetauscht werden können und auf Augenhöhe problemlösungsorientiert gearbeitet wird.

Weitere Informationen finden Sie hier:
www.begrundet-berlin.de





Gründungsförderung in Hildesheim mit der Gemeinschaftsinitiative „Fit für die Zukunft“

Alle relevanten Institutionen der Region ziehen an einem Strang, um ein vielfältiges Beratungs- und Seminarangebot für Gründer zu ermöglichen.

Auslöser für die Gründung der Gemeinschaftsinitiative mit dem Schwerpunkt Gründungsförderung war eine Empfehlung im Regionalen Entwicklungskonzept von 1998. Vier Jahre später kam es dann zur Gründung des Netzwerks in Trägerschaft der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Hildesheim Region (HI-REG) mbh, die auch die Koordination des Netzwerks verantwortet.

Die Liste der 22 Partner deckt alle relevanten Institutionen der Region ab, von Agentur für Arbeit/ Jobcenter, Kammern und Verbänden, über Banken und Bildungseinrichtungen bis zu Stiftungen und Vereinen. Sie leisten z.B. mit der Bereitstellung von Referenten und Seminarräumen sowie spezialisiertem Beratungs-Know-how ihren Beitrag zum Gesamtangebot des Netzwerks. Der Gründerlotse, ein zentrales Angebot der Initiative, wird von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Hildesheim finanziert. Organisationen, die Interesse haben sich ebenfalls im Netzwerk zu engagieren, müssen regionalwirtschaftlich denken und arbeiten und sollten keine rein betriebswirtschaftlichen Ziele verfolgen.

Vorrangiger Mehrwert, den das Netzwerk den Gründern der Region bietet, ist, dass es mit dem Gründerlotsen eine zentrale Erstanlauf- und Koordinierungsstelle und damit eine klare Orientierung für alle Gründer mit Beratungsbedarf gibt. Ggf. werden die Gründer vom Gründerlotsen, je nach Art des Anliegens, zielgenau an spezialisierte Partner im Netzwerk weitergeleitet. Damit können alle Fachkompetenzen

im Netzwerk optimal zum Wohl der Gründer genutzt werden. Auch bereitet der Gründerlotse Gründer in der Beratung intensiv auf mögliche Bankgespräche und damit auf die Finanzierung ihres Unternehmens vor. Der Gründerlotse verzeichnet jährlich ca. 200 Beratungsfälle, bietet vier dezentrale Beratertage und 15 Gründungsseminare an sowie zwei Jungunternehmerstammtische. Außerdem organisiert er jährlich zwei Sitzungen, bei denen sich das gesamte Netzwerk trifft und untereinander abstimmt. Weiterhin stimmen sich die Partner inhaltlich und terminlich bei der Erstellung des Seminarangebots ab.

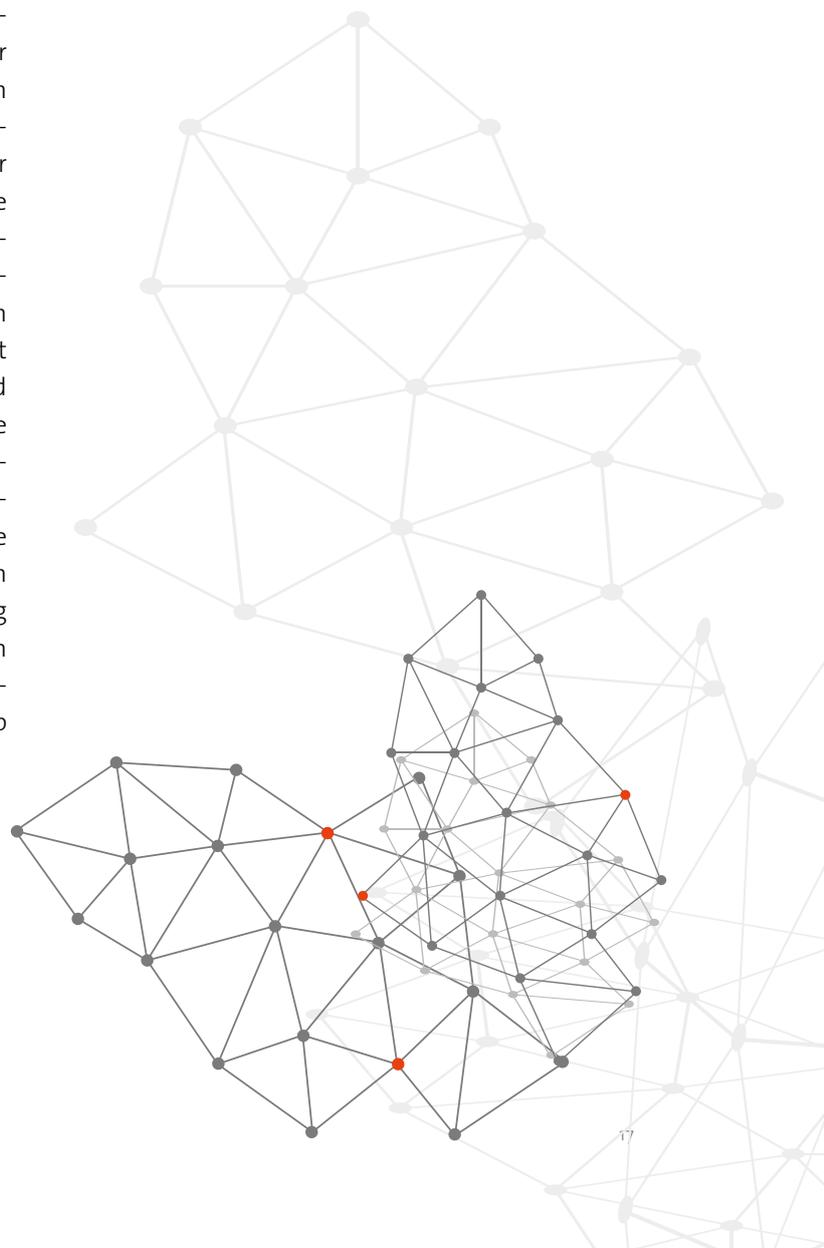
Den Gründern stehen damit optimal organisierte und aufeinander aufbauende Seminare mit kompetenten regionalen Referenten zur Verfügung. So werden Doppelstrukturen vermieden und die regionalen Ressourcen effizient gebündelt. Ein weiterer Vorteil für die Partner ist der leichtere Zugang zu relevanten Zielgruppen sowie die Möglichkeit, ressortübergreifend zu arbeiten.

Ein besonders erfolgreiches Format der Initiative ist das ganztägige Grundlagenseminar Existenzgründung. Hier werden gebündelt an einem Tag von Referenten, die in der Regel von den Mitgliedern der Gemeinschaftsinitiative kommen, Themen wie der Businessplan, Finanzierung und Fördermittel, Sozialversicherung und Rechtsfragen besprochen.

Auch der Kontakt von Gründern zur etablierten Wirtschaft der Region ist für die Gemeinschaftsinitiative von Bedeutung und wird als für beide Seiten relevant gesehen. So findet eine Kontaktvermittlung zwischen Gründern und etablierten Unternehmen statt (z. B. im Rahmen des Jungunternehmerstammtische) und die Initiative steht in ständigem Kontakt

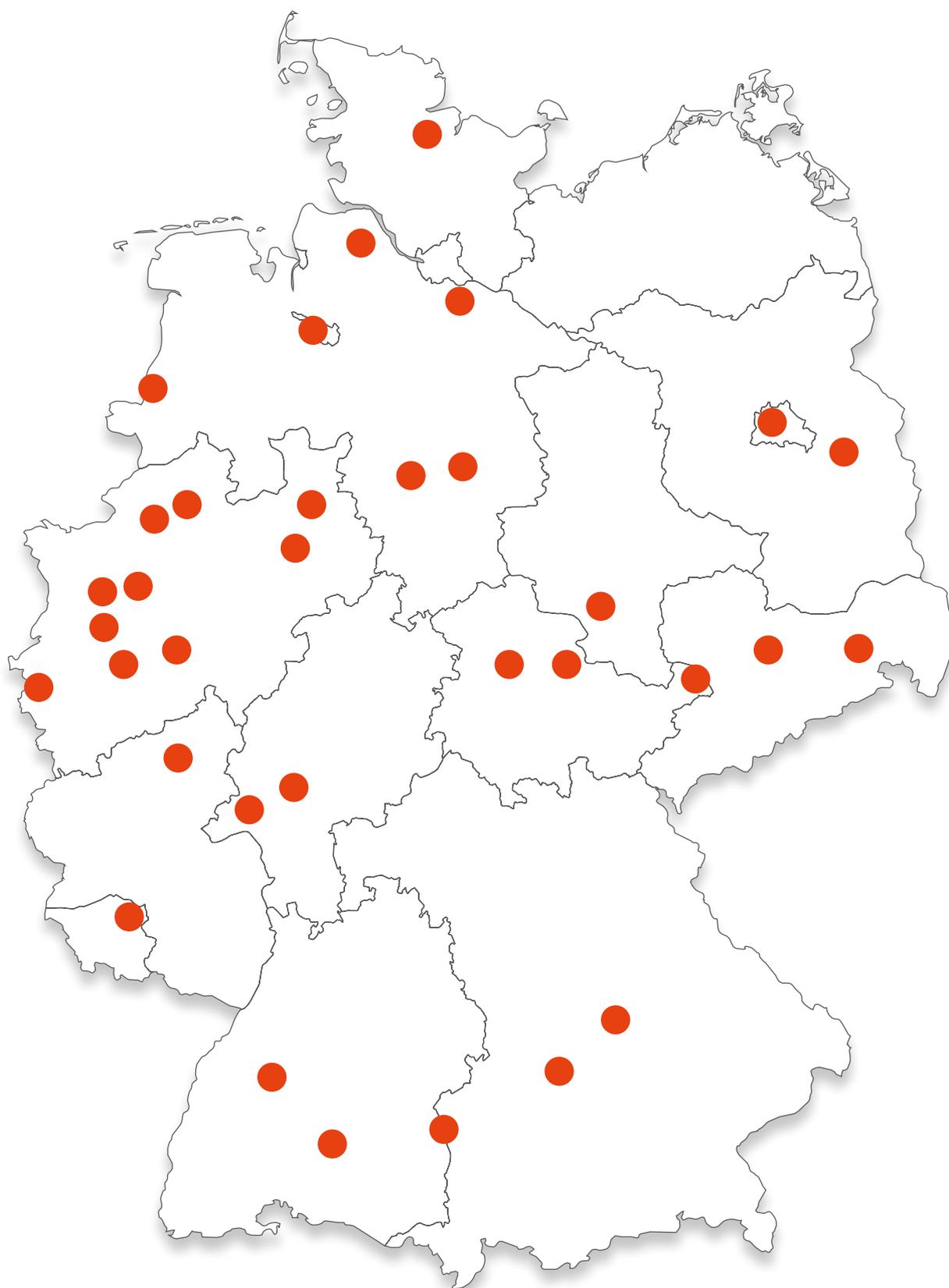
mit Unternehmensvertretungen wie den Kammern und dem Arbeitgeberverband Niedersachsen Metall. Den Erfolg ihrer Aktivitäten misst das Netzwerk durch die Akzeptanz und Inanspruchnahme des Gründerlotsen und des Netzwerks durch die Gründer in der Region und auf Seite der Partner durch die Zufriedenheit mit der Zusammenarbeit. Auch die große Stabilität des Netzwerks und die Verpflichtung der Netzwerkpartner zu gemeinsamem Handeln sprechen für das Netzwerk. „Die langjährige erfolgreiche Arbeit der Gemeinschaftsinitiative hat bewirkt, dass die Mitgliedschaft für die einzelnen Partner einen immer höheren Stellenwert bekommen hat bzw. anfänglich zögerliche, skeptische Institutionen ihre Mitgliedschaft nicht mehr in Frage stellen. Alle Mitglieder wollen unbedingt dabei sein. Das befördert auch die Zusammenarbeit bei anderen Themen als der Gründungsförderung.“ bringt es Kai Weber von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Hildesheim Region (HI-REG) mbH auf den Punkt. Diese gute Arbeit ist auch außerhalb der Region bereits aufgefallen und wurde entsprechend gewürdigt: Die Initiative wurde als Best-Practice-Beispiel durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) und als Good-Practice-Beispiel im Rahmen des European Enterprise Award ausgezeichnet. Außerdem erhielt die Region Hildesheim vor einigen Jahren die Auszeichnung „Gründerfreundlichste Region Deutschlands“ durch eine Studie der Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft (INSM) auf Basis des Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Weitere Informationen finden Sie hier:
www.hi-reg.de



Übersicht: Gründungsnetzwerke in Deutschland

- B.E.G.IN. BremerExistenzGründungsInitiative (RKW Bremen GmbH)
- B!GRÜNDET Gründungsnetzwerk der Berliner Hochschulen
- EGON Existenzgründungsoffensive Niedereschach
- EXEL - Existenzgründungsinitiative Emsland (Emsland GmbH)
- ExistenzGründerPartner ODERLAND (Business and Innovation Centre Frankfurt (Oder) GmbH)
- Forum Existenzgründer Dülmen
- futureSAX - die Innovationsplattform des Freistaates Sachsen (Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr)
- GO MIT - Das Gründungs-Netzwerk Oberberg
- Gründerregion Allgäu (Allgäu GmbH)
- Gründerstadt Offenbach (Ostpol-Gründercampus)
- Gründernetzwerk Oberlausitz
- GründerRegion Aachen
- Gründerwoche Mainz
- Gründerwoche Niederbayern (Niederbayern-Forum e.V.)
- Gründungsnetzwerk Braunschweig (Braunschweig Zukunft GmbH)
- Gründungsnetzwerk Düsseldorf
- Gründungsnetzwerk Lippe (IHK Lippe zu Detmold)
- Gründungsnetzwerk Region Lüneburg (Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH für Stadt und Landkreis)
- Gründernetzwerk Konstanz c/o Technologiezentrum Konstanz
- Gründungsinitiative Innovation Duisburg (Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg mbH)
- GründungsOffensive Paderborn
- Gründernetzwerk Halle-Saalekreis (Merseburger Innovations- und Technologiezentrum GmbH)
- Gründungsnetzwerk Essen (EWG-Essener Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH)
- HI-REG Hildesheim
- Hochschulgründernetz Cologne e.V. (GATEWAY Gründungsservice der Universität zu Köln)
- KoNet (Hochschule Koblenz)
- Munich Startup
- Münster gründet! (Wirtschaftsförderung Münster GmbH)
- neugeister - das Oberlausitzer Netzwerk (Stiftung Haus Schminke)
- Thüringer Hochschulgründernetzwerk
- Saarland Offensive für Gründer
- SAXEED (Technische Universität Chemnitz)
- Stader Gründungsnetzwerk (Wirtschaftsförderung Stade)
- startupSH e.V. (WTSH - Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH)
- ThEx Thüringer Zentrum für Existenzgründung und Unternehmertum



Menschen. Unternehmen. Zukunft.

Das RKW Kompetenzzentrum unterstützt kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland dabei, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und zu halten. In der Schnittstelle zwischen Wissenschaft, Politik und Wirtschaft werden praxisnahe Empfehlungen und Lösungen zu den Themen Fachkräftesicherung, Innovation sowie Gründung entwickelt.

Das RKW Kompetenzzentrum ist eine bundesweit aktive, gemeinnützige Forschungs- und Entwicklungseinrichtung des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e. V.

www.rkw-kompetenzzentrum.de

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages