

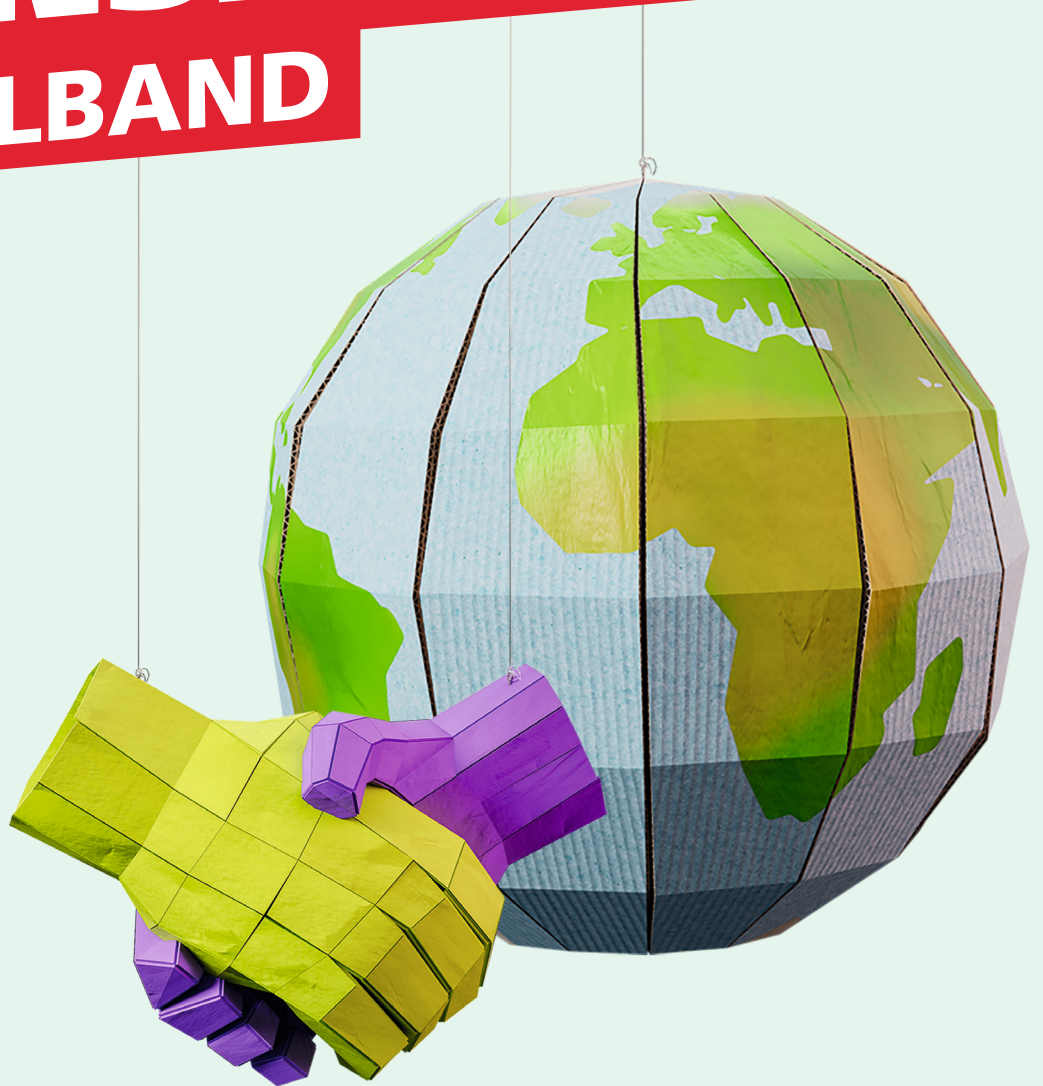
Startup



Niedersachsen

# TRANSFER X

## SAMMELBAND



**MACHEN  
EINFACH  
MACHEN**

i n n o  
v a t i o n s  
n e t z  
w e r k  
n i e d e r  
s a c h s e n

Transfer

# Vorwort

Liebe Lesende,

mit großer Freude präsentieren wir Ihnen gemeinsam den vorliegenden Sammelband, der das innovative und lebendige Startup-Ökosystem Niedersachsens in den Fokus rückt. Dieses Werk ist das Ergebnis einer engen Zusammenarbeit zwischen der Landesinitiative startup.niedersachsen und dem Innovationsnetzwerk Niedersachsen im Rahmen des wegweisenden Projekts Transfer X.

Niedersachsen ist ein herausragender Standort für Wissenschaft, Forschung und Technologie. Unsere Hochschulen sind Schmieden des Wissens und der Ideen, die eine breite und vielfältige Palette an innovativen Lösungen hervorbringen. Der wahre Wert dieser Errungenschaften zeigt sich, wenn der Sprung aus den Hörsälen und Laboren in die Wirtschaft und Gesellschaft ermöglicht wird. Genau hier setzt Transfer X an.

Der vorliegende Sammelband ist das Ergebnis einer inspirierenden Kooperation, welche die Best Practices und Erfahrungen aus unseren niedersächsischen Hochschulen bündelt. Die Beiträge stammen von den Transfer- und Gründungsstellen, die mit Leidenschaft daran arbeiten, Gründende bei der Umwandlung wissenschaftlicher Erkenntnisse in innovative Produkte und Dienstleistungen zu unterstützen. Sie zeigen auf, wie Gründung und Transfer erfolgreich gefördert und miteinander verbunden werden können.



*Falko Mohrs*

Falko Mohrs  
Niedersächsischer Minister  
für Wissenschaft und Kultur

Unser Startup-Ökosystem ist vielfältig, dynamisch und besitzt eine ausgeprägte Unternehmenskultur. Die Landesinitiative startup.niedersachsen hat es sich zur Aufgabe gemacht, diesen wertvollen Schatz zu heben und zu fördern. Denn wir sind überzeugt: Die Zusammenführung von Wissenschaft und Wirtschaft sowie die Förderung von Ausgründungen aus Hochschulen sind der Schlüssel, um Niedersachsen als einen der führenden Innovationsstandorte Europas zu stärken.

Transfer X symbolisiert diesen Aufbruch in eine Zukunft, in der Ideen nicht nur gedacht, sondern auch gelebt werden. Er zeigt auf, wie Hochschulen und Startups gemeinsam Synergien schaffen, Talente fördern und den Weg für bahnbrechende Entwicklungen ebnen können. Dieser Sammelband ist eine Einladung an unser gesamtes Startup-Ökosystem in Niedersachsen – seien es angehende Gründende, etablierte Unternehmen, Investorinnen und Investoren oder Förderinstitutionen –, von den Erfahrungen und Erkenntnissen sowie der Fachkompetenz unserer Expertinnen und Experten zu profitieren.

Wir danken allen Beteiligten, die an diesem Sammelband mitgewirkt haben, für ihren unermüdlichen Einsatz und ihre Begeisterung. Möge dieser Band dazu beitragen, den Innovationsgeist in Niedersachsen weiter zu beflügeln und unsere gemeinsame Zukunft positiv zu gestalten.



Olaf Lies  
Niedersächsischer Minister für Wirtschaft,  
Verkehr, Bauen und Digitalisierung



# Über uns

Die Landesinitiative startup.niedersachsen unterstützt seit 2017 den Aufbau des Startup-Ökosystems in Niedersachsen und setzt seit 2020 die Startup-Strategie im Auftrag des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr, Bauen und Digitalisierung um. Dabei werden die beiden Geschäftsstellen im Innovationszentrum Niedersachsen und in der NBank vom Startup-Beirat begleitet.

**Wir sind die zentralen Ansprechpartner\*innen für die Startup-Community in Niedersachsen.** Wir vernetzen, gestalten und fördern. Dabei handeln wir mit Weitblick und nach starken Werten. Für mehr Freiheit, Kreativität und Vielfalt in der Startup-Welt wollen wir Ideen an den Start bringen, die nachhaltig etwas in der Gesellschaft verändern – und es Gründer\*innen in Niedersachsen leichter machen.

Dafür verfolgen wir in jedem Schritt unseren Leitsatz: **Wir wollen „Machen einfach machen“.**

## Themenmanagerinnen Spin-off Förderung



Hannah Raatschen



Dr. Nora Hesse



Ansprechpersonen bei  
startup.niedersachsen



**Startups sind die Raketen der Wirtschaft.** Sie gehen an den Start, um mit großer Geschwindigkeit etwas zu verändern. So treiben sie Innovationen voran, sorgen für eine sichere Zukunft und für mehr Wohlstand in Niedersachsen. Jede Rakete braucht zum Abheben drei Dinge: eine motivierte Crew, Treibstoff und eine solide Plattform.

Die Crew besteht aus den Gründer\*innen, sie bauen die Rakete und steuern sie in neue Dimensionen. Der Treibstoff sind die Fördergelder, die wir über die NBank zur Verfügung stellen. Und die Plattform ist das Startup-Ökosystem, das wir gemeinsam mit den niedersächsischen Akteur\*innen gestalten und ständig ausbauen.

# Der Startup-Beirat

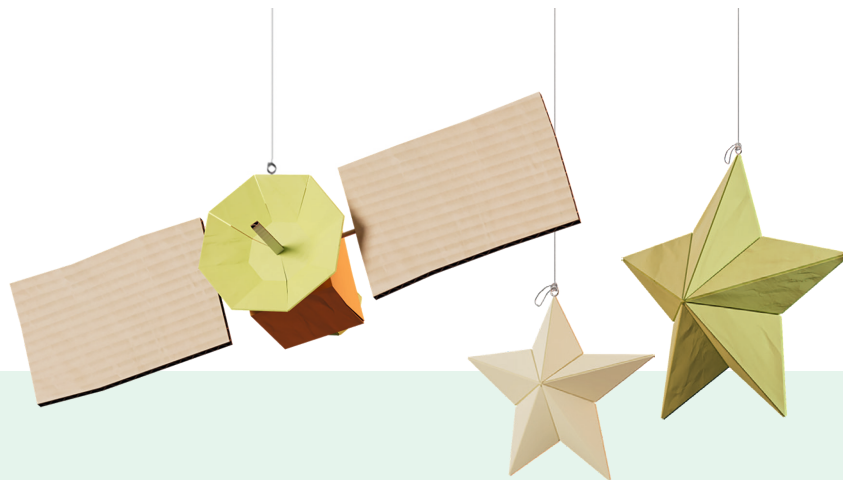
Der Beirat von startup.niedersachsen ist ein im April 2017 einberufenes Gremium, bestehend aus (Digital-)Unternehmer\*innen, Business Angels, Gründer\*innen sowie Wissenschaftler\*innen des Landes Niedersachsen, die sich für die regionale Startup-Szene engagieren. Vorsitzender des Beirats ist Minister Olaf Lies. Aufgabe des Beirats ist, die Maßnahmen zur Förderung des Startup-Standorts Niedersachsen fachlich zu begleiten, Impulse zu geben, die landesweite Vernetzung der Gründungsszene zu fördern und den Standort nach außen zu vertreten. Der Beirat ist ein inhaltlich über Parteiprogramme hinausgehendes, zeitlich Legislaturperioden übergreifendes und dem innovativen Unternehmertum sachlich verschriebenes Bindeglied zwischen Politik, Wirtschaft und Wissenschaft.

*v.l.: Matthias Hunecke, Philip Mertes, Patrick Pietruck, Johanna Heß, Minister Olaf Lies, StS Prof. Joachim Schachtner, Dr. Jan-Philipp Mai, Andreas Lenz, Wolf Goertz. Auf dem Bild fehlen: Prof. Tobias Ortmaier, Amelie Künzler, Dörte Roloff.*



Hier geht's zu unserem Beirat





# Startup-Strategie

Die Initiative startup.niedersachsen mit der Geschäftsstelle im Innovationszentrum Niedersachsen und in der NBank hat im Auftrag des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr, Bauen und Digitalisierung und des Niedersächsischen Ministeriums für Wissenschaft und Kultur verschiedene Maßnahmen der Startup-Strategie umgesetzt. In der im Herbst 2020 veröffentlichten Startup-Strategie sind Handlungsfelder mit Zielen und Maßnahmen formuliert, um die Strukturen für Gründungen und Startups sowie die Rahmenbedingungen für das Startup-Ökosystem in Niedersachsen zu verbessern.



Hier geht's zur  
Startup-Strategie

## Die Handlungsfelder umfassen verschiedene Fokusthemen:

- **Entrepreneurship Education** – Unternehmerisches Denken und Handeln in der Bildungslandschaft stärken
- **Female Entrepreneurship & Diversität** – Das Potenzial von Gründer\*innen erkennen und heben
- **AgriFood Startup-Förderung** – Ausbau des Agrar- und Ernährungs-Startup-Ökosystems in Niedersachsen
- **Life Science** – Ausbau des Life Science-Startup-Ökosystems in Niedersachsen
- **Niedersachsen als Startup-Standort stärken** – Image- und Marketingkampagne
- **innomatch** – Digitale Innovationsförderung
- **Spin-off Förderung** – Unterstützung des Transfer- und Gründungsökosystems an den Hochschulen
- **Förderinstrumente für Startups** – Die NBank bietet verschiedene Förderinstrumente für Startups an
- **Unterstützung von Startups bei der Internationalisierung** – Delegationsreisen zur SLUSH und das STEP-USA-Programm



Mehr Informationen zu  
startup.niedersachsen und  
den Handlungsfeldern



## Von der Forschung in die Gründung

Transfer X – Förderung des Transfer- und Gründungsökosystems in Niedersachsen

Transfer X ist ein von startup.niedersachsen und dem Innovationsnetzwerk Niedersachsen initiiertes Projekt zur Förderung des Transfer- und Gründungsgeschehens in Niedersachsen und zur Stärkung der Zusammenarbeit zwischen den Akteur\*innen. Dafür werden in verschiedenen Regionen Niedersachsens regelmäßig Veranstaltungen organisiert. Die Zielgruppe umfasst Hochschulen, Unternehmen, Startups sowie Vertreter\*innen der Wirtschaftsförderung und der Kammern. Transfer X wird vom Niedersächsischen Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Bauen und Digitalisierung und vom Niedersächsischen Ministerium für Wissenschaft und Kultur unterstützt.

### Transfer X Summit

Der Transfer X Summit ist ein Get-together des niedersächsischen Transfer- und Gründungsökosystems. Er umfasst Podiumsdiskussionen, Key Notes und Speeddatings mit relevanten Personen aus Politik, Wirtschaft und den Hochschulen. Der Transfer X Summit fand 2022 in Kooperation mit dem Innovationsnetzwerk Niedersachsen erstmals in Braunschweig mit 200 Personen statt.

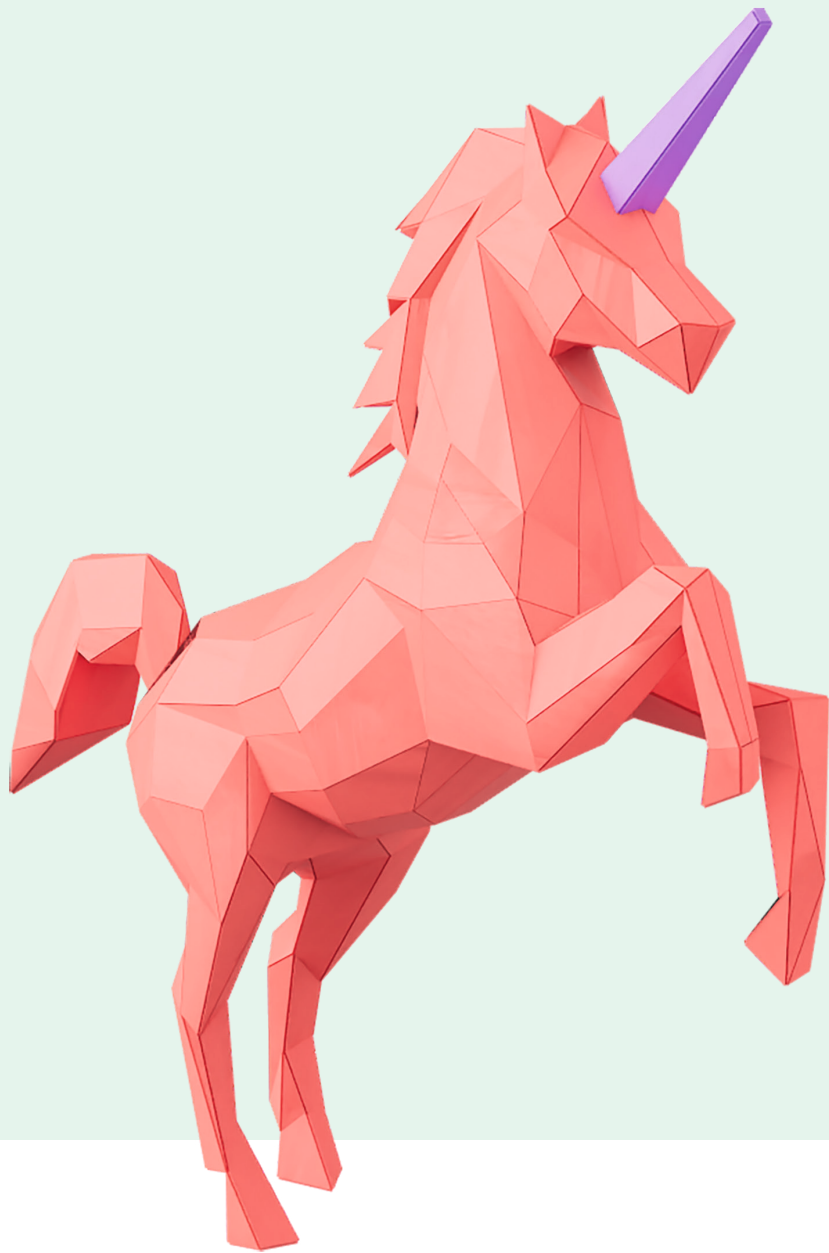
### Transfer X Hackathon

Der Transfer X Hackathon zielt darauf ab, Studierende und Wissenschaftler\*innen zu motivieren, ihre Forschungsergebnisse in Geschäftsmodelle umzuwandeln. Der Hackathon dient insbesondere der Verwertung von Patenten aus der angewandten Forschung und soll verschiedene Zielgruppen, vor allem aus dem wissenschaftlichen Bereich, für die Patentverwertung sensibilisieren.

### Transfer X Sammelband

Der Transfer X Sammelband umfasst Einreichungen der Transfer- und Gründungsstellen der Hochschulen. Das Ziel ist, Projekte und Best Practices aus Niedersachsen sichtbarer zu machen. Der Aufruf zum Sammelband erfolgte zum Transfer X Summit 2022.

*Hinweis: Für die eingereichten Texte sind die Transfer- und Gründungsstellen selbst verantwortlich. Diese wurden nicht von startup.niedersachsen verfasst und nicht redaktionell bearbeitet.*





## TRANSFER 10

Informationsplattform „Wissen“ und Printmagazin „Technologie-Informationen“ der niedersächsischen Hochschulen	11
„Plasma for Life – innovative Lösungen aus Südniedersachsen“	15
Interdisziplinärer Forschungs- und Technologietransfer in Südniedersachsen – SNIC-Innovationsscouting und kommunale Technologieberatung begleiten Unternehmen bei der Entwicklung einer neuartigen Verpackungsmaschine	21
InnosysNordWest	24

## GRÜNDUNG 29

SüdniedersachsenInnovationsCampus (SNIC) – Handlungsfeld Gründungsunterstützung: Meetups	30
HAWK Gründungsunterstützung am Beispiel Papair GmbH	34
Gründungsnetzwerk Südniedersachsen	39
Innovationspreis des Landkreises Göttingen	41
Nexster Venture Lab	43

## TRANSFER & GRÜNDUNG 46

Transfer- und Innovationsmanagement (TIM)	47
Die niedersächsischen Transferverbände aus innovationspolitischer Perspektive	53
Transfer & Startup Hub Universität Göttingen	58
TransferHub38	61

# TRANSFER



# Informationsplattform „Wissen<sup>N</sup>“ und Printmagazin „Technologie-Informationen“ der niedersächsischen Hochschulen

## 1. Kurzbeschreibung

Wissen ist der bedeutendste Rohstoff unseres Landes angesichts der aktuellen und zukünftigen Herausforderungen und trägt zu Innovationen und Wertschöpfung bei. Ein erheblicher Teil dieses Wissens entsteht an Hochschulen im Kontext von Forschung und Entwicklung. Den Zugang zu diesen Ideen und Lösungen zu vereinfachen, ist das Ziel der niedersächsischen Hochschulen und ihrer Wissens- und Technologietransferstellen.

**Wissen<sup>N</sup>**

Seit April 2021 ist **Wissen<sup>N</sup>** (sprich Wissen hoch N) das neue Informationsportal für alle, die Interesse an innovativen Ideen und Lösungen aus Hochschulen in Niedersachsen haben.<sup>1</sup> Hier wird Wissen aus vielen Themengebieten wie beispielsweise Gesundheit, Klimawandel oder künstliche Intelligenz allgemeinverständlich, kurz und bündig präsentiert.

Die Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler der niedersächsischen Hochschulen stellen auf **Wissen<sup>N</sup>** eigene Forschungsarbeiten und Entwicklungsergebnisse kompakt und allgemeinverständlich vor. Das Portal bietet neue Ergebnisse aus der Forschung, Kooperationsangebote, Patente, die Vorstellung von Existenzgründungen sowie Beispiele für erfolgreichen Wissenstransfer in die Praxis, Interviews mit Forschenden und Podcasts von Wissenschaftlern und Wissenschaftlerinnen. Daneben ermöglicht die integrierte Datenbank die gezielte Suche nach Rubriken (Agrarwirtschaft/Ernährung, Digitalisierung/Informatik, Gesundheit/Medizin, Industrie/Technik, Leben/Arbeit), zu Forschungsthemen oder nach Hochschulen. Die Bezeichnung der Rubriken

orientiert sich dabei an Inhalten und weniger an Fachdisziplinen, sodass sich die Recherche auch für Laien intuitiv gestaltet.

Die Plattform wird von der Arbeitsgemeinschaft der niedersächsischen Hochschulwissens- und Transferstellen getragen und ist DAS Medium der niedersächsischen WTT-Stellen, um über anwendungsnahe und transferrelevante Themen zu informieren. Dies macht sie auch zu einer Besonderheit: Die Plattform erfasst die gesamte Hochschullandschaft eines ganzen Bundeslandes sowie außeruniversitäre Forschungseinrichtungen und An-Institute. Zielgruppe sind Unternehmen, Multiplikatoren im Transfer- und Innovationsökosystem sowie die interessierte Öffentlichkeit und politische Entscheidungsträger. Die Finanzierung übernimmt das Niedersächsische Ministerium für Wissenschaft und Kultur.

Das Portal **Wissen<sup>N</sup>** fördert den Wissens- und Technologietransfer in die Wirtschaft und Gesellschaft und stärkt somit die Innovationskraft des Landes und seiner Regionen.

Flankiert wird die Plattform durch den monatlichen E-Mail-Newsletter, eine LinkedIn-Unternehmensseite sowie durch das dreimal pro Jahr erscheinende Printmagazin „**Technologie-Informationen aus Niedersächsischen Hochschulen**“ (TI). Die aktuellen und archivierten TI-Ausgaben sind auch online als PDF-Dokumente unter **Wissen<sup>N</sup>** abrufbar.<sup>2</sup>

Die TI ist als regelmäßiges Printprodukt bundesweit eines der wenigen (Print-) Medien der deutschen Wissenschafts- und Hochschullandschaft, die anwendungsnahe Forschungsergebnisse eines ganzen Bundeslandes berücksichtigen und seit Jahren regelmäßig einen festen Stamm an Abonnenten erreichen.

<sup>1</sup> <https://www.wissenhochn.de/>

<sup>2</sup> <https://www.wissenhochn.de/de/ti-magazin/>

## 2. Best-Practice-Beispiele

Die Wissens- und Technologietransferstellen an den niedersächsischen Hochschulen sind seit ihrem Bestehen eng miteinander vernetzt. Aus dieser Vernetzung über ein ganzes Bundesland resultieren Synergien und gemeinsame Projekte zur Unterstützung des Wissens- und Technologietransfers. Die gemeinsamen „Flaggschiffe“ der WTT-Stellen und bedeutendste Werkzeuge für den Wissens- und Technologietransfer aus niedersächsischen Hochschulen sind die Plattform **Wissen<sup>N</sup>** und das begleitende Printmagazin „**Technologie-Informationen**“ (TI). Damit sind die bundeslandweite Vernetzung und Kooperation der niedersächsischen WTT-Stellen und die Bespielung bzw. Herausgabe ihrer gemeinsamen öffentlichkeitswirksamen Medien **Wissen<sup>N</sup>** und **Print-Magazin „TI“** wegweisende Best-Practice-Beispiele für Niedersachsen.<sup>3,4</sup>

Die intuitiv und einfach zu bedienende Suchmaske von **Wissen<sup>N</sup>** erlaubt über zwei Aufklappmenüs die Filterung nach Hochschulen/Regionen sowie nach Kategorien wie Technologieangebot, Forschung, Patent, Existenzgründung und Praxis, Veranstaltungen, Podcasts und Interviews.

Unter der Kategorie **Podcasts** finden sich beispielsweise die Beschreibung und der Link zu „Hirn gehört – Oldenburger Wissensschnack“, der unter Federführung der Jade Hochschule immer am dritten Donnerstag eines Monats erscheint. Darin berichten Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler aus der Region Oldenburg über ihre Projekte, ihre Motivation, ihre beste Story, den größten Misserfolg oder ihr verrücktestes Lieblings-Fachwort.<sup>5</sup>

Weitere Best-Practice-Beispiele sind die **Interviews** mit Wissenschaftlern und Wissenschaftlerinnen. So stellen sich zum Beispiel Christoph Schank, Professor für Unternehmensethik an der Universität Vechta, und Bodo Rosenhahn, Professor für Informationsverarbeitung an der Leibniz Universität Hannover, aus den unterschiedlichen Blickwinkeln ihrer jeweiligen Fachdis-

ziplin Fragen zu den Chancen und Risiken der künstlichen Intelligenz in der Anwendung.

**Existenzgründungen** aus der niedersächsischen Wissenschaft zeigen, wie aus Forschungsergebnissen marktfähige Produkte werden.<sup>6</sup>

Das Gründungsteam TIOLI aus dem Institut für Informationssysteme der Technischen Universität Braunschweig ist ein Beispiel dafür, wie auf Basis eines universitären Patentes eine Existenzgründung verfolgt wird. Das Team stellt auf **Wissen<sup>N</sup>** seine App zur Lebensmittelintoleranz vor, mit der Anwender und Anwenderinnen ein eigenes Unverträglichkeitsprofil erstellen, Produkt-Barcodes scannen, Produkte über eine Text- oder eine Categoriesuche finden und Nahrungsmittel bezüglich der eigenen Verträglichkeit bewerten können.<sup>7</sup>

**Technologieangebote** wie z. B. der CO<sub>2</sub>-Kompass<sup>8</sup> für emissionsarme Stromnutzung der Hochschule Osnabrück oder **Patente**, beispielsweise zu einem Haut-Scanner aus der Leibniz Universität Hannover zur Diagnose von Hautkrebs<sup>9</sup> sprechen unmittelbar Praktiker und Unternehmen an und zeigen die Vielfalt der Kooperationsmöglichkeiten und Problemlösungen aus der niedersächsischen Wissenschaftslandschaft.

**Veranstaltungsankündigungen** sowie die Vorstellung anwendungsorientierter Netzwerke wie **das Zentrum für digitale Innovation Niedersachsen (ZDIN)** mit seinen Zukunftslaboren runden das Informationsangebot auf der Plattform ab.<sup>10</sup>

## 3. Welche Herausforderungen wurden im Bereich der Transfer- und/oder Gründungsorganisation identifiziert und/oder bewältigt?

Eine besondere Herausforderung jeglicher Informationsvermittlung im Wissens- und Technologietransfer und insbesondere zu transferbereiten Entwicklungen aus der Wissenschaft besteht darin, diese Informa-

<sup>3</sup> [www.wissenhochn.de](http://www.wissenhochn.de)

<sup>4</sup> <https://www.wissenhochn.de/de/ti-magazin/>

<sup>5</sup> <https://www.podcast.de/podcast/940387/hirn-geh%C3%B6rt-oldenburger-wissensschnack>

<sup>6-10</sup> [https://www.wissenhochn.de/de/themen/auswahl-und-uebersicht/einzelansicht/?tx\\_t3luhti\\_tipi1%5Bti%5D=52&tx\\_t3luhti\\_tipi1%5Baction%5D=show&tx\\_t3luhti\\_tipi1%5Bcontroller%5D=Ti](https://www.wissenhochn.de/de/themen/auswahl-und-uebersicht/einzelansicht/?tx_t3luhti_tipi1%5Bti%5D=52&tx_t3luhti_tipi1%5Baction%5D=show&tx_t3luhti_tipi1%5Bcontroller%5D=Ti)

tionen zum „richtigen“ Zeitpunkt und mit dem am besten geeigneten Medium für die jeweilige Zielgruppe bereitzustellen. Die Empfangsbereitschaft der Zielgruppen für diese Informationen wird durch viele Faktoren beeinflusst. Im Falle von Unternehmen sind dies z. B. die (momentane) Einbindung ins jeweilige Tagesgeschäft, die wenig Raum oder Offenheit für Kooperationsideen lässt, die augenblickliche wirtschaftliche Lage oder auch das Vorhandensein oder Nicht-Vorhandensein personeller Ressourcen und Kapazitäten.

Kommunikation und Informationsvermittlung im Wissens- und Technologietransfer muss immer im Blick haben, dass eine universelle Ansprache aller denkbaren gesellschaftlichen Gruppen nicht möglich ist. Bei der Entwicklung von Medien für den Wissens- und Technologietransfer kommt deshalb der Definition der Zielgruppen, die konkret angesprochen werden sollen, eine besondere Rolle zu.

Informationen im Transfer müssen vor allem zielgruppengerecht aufbereitet sein, wobei gerade bei der Ansprache von Unternehmen ein gewisses fachliches Niveau Voraussetzung dafür ist, dass wissenschaftliche Partner von der Wirtschaft auf Augenhöhe wahrgenommen werden.

Das **Magazin „Technologie-Informationen“** wird ganz bewusst als Printversion gestaltet und verschickt, da aus Rückmeldungen von Unternehmen bekannt ist, dass sie das Magazin je nach Thema und enthaltenen Beiträgen auch an Geschäftspartner weitergeben. Im Vergleich zu einem reinen Online-Newsletter, der schnell gelesen, aber auch schnell weggeklickt wird, ist ein gedrucktes Exemplar länger auf dem Schreibtisch präsent und wird auch später noch wieder zur Hand genommen. Dies ist vor allem vor dem oben beschriebenen Hintergrund von Bedeutung, dass der Zeitpunkt für die Aufnahme von Transfer-Informationen beim Empfänger günstig sein muss. Dabei gibt das Printprodukt dem Leser und der Leserin Anregungen und macht Lust auf „mehr“.

Die Plattform **Wissen<sup>N</sup>** ist als modernes digitales Medium die ideale Ergänzung des Printmagazins, da sie dieses „Mehr“ bietet. Als flexibles Transferinstrument werden auf ihr laufend weitere aktuelle Beiträge veröffentlicht. Für einen erfolgreichen Transfer ist entscheidend, dass Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen bereit sind, entsprechende praxisorientierte Beiträge und Angebote sowohl im Printmagazin als auch auf der digitalen Plattform vorzustellen. Für die Autoren und Autorinnen aus der Wissenschaft bedeuten die **„Technologie-Informationen“** und **Wissen<sup>N</sup>** weitere Kanäle zur Verbreitung ihrer Forschungsergebnisse über die eigentliche wissenschaftliche Community hinaus, was ihre Motivation zur Mitarbeit erhöht.

Eine weitere Herausforderung in der Kommunikation zum Wissens- und Technologietransfer ist die Erzielung der nötigen Reichweite und Bekanntheit. Die niedersachsenweite Plattform **Wissen<sup>N</sup>** ermöglicht als digitales Medium eine enorme Erhöhung der Reichweite über Niedersachsen hinaus und berücksichtigt die geänderten Lesegewohnheiten der Zielgruppen wie auch die zunehmende Nutzung mobiler Endgeräte zur Informationsbeschaffung. So gibt es kurze Teaser für „Schnellleser“, aber auch detailliertere Darstellungen für tiefergehend Interessierte mit entsprechenden weiterführenden Links.

Da sich das Printmagazin **„Technologie-Informationen“** und die Plattform **Wissen<sup>N</sup>** medial ergänzen, sind gegenseitige Wiedererkennungsmerkmale von besonderer Wichtigkeit. Layout und Aufbau der Beiträge in den beiden Medien wurden deshalb aufeinander abgestimmt, wobei aber keine 1:1-Übernahme aus dem Printmagazin auf die digitale Plattform möglich ist. Beiträge, die auch in den **„Technologie-Informationen“** erscheinen, müssen an die Besonderheiten des digitalen Mediums angepasst werden. Dies betrifft u.a. die Formate und Darstellungsweisen von Fotos und Grafiken, aber auch Anforderungen in Bezug auf die Suchmaschinenoptimierung (SEO).

#### 4. Hintergrundinformationen zum niedersächsischen Transferökosystem

Die Wissens- und Technologietransferstellen an den niedersächsischen Universitäten und Hochschulen leisten einen wesentlichen Beitrag zur Innovationsfähigkeit Niedersachsens. Dabei orientieren sie sich an folgenden Leitsätzen:

1. Die Wissens- und Technologietransferstellen sind zentrale Dienstleistungseinrichtungen in ihrer jeweiligen Hochschule für Wissenschaftler\*innen und Unternehmen. Zur Stärkung des Gemeinwesens und der regionalen Entwicklung tragen sie dazu bei, Wissen zielgerichtet in sozioökonomischen Nutzen in Form von neuen Produkten und Dienstleistungen umzuwandeln.
2. Die Wissens- und Technologietransferstellen machen das gesamte Fachspektrum ihrer Hochschule für den öffentlichen und privaten Sektor nutzbar. Sie fördern die Kommunikation und Interaktion zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, die Ausbildung einer Gründungskultur sowie den sachgerechten Umgang mit geistigem Eigentum (Lizenzvergabe).
3. Die Wissens- und Technologietransferstellen der niedersächsischen Hochschulen bilden ein Netzwerk. Über dieses Netzwerk vervielfachen sie das Erfahrungswissen und damit die Effektivität des Wissens- und Technologietransfers. Über das Netzwerk erschließen sie den Zugang zur wissenschaftlichen Kompetenz landesweit.

#### Kontaktdaten

---

uni transfer  
Gottfried Wilhelm Leibniz Universität Hannover  
Brühlstraße 27  
30169 Hannover  
tt-info@zuv.uni-hannover.de  
0511 7625727

## „Plasma for Life – innovative Lösungen aus Südniedersachsen“

### 1. Kurzbeschreibung

Der Transfer, bekanntlich bestehend aus Ideen-, Wissens- und Technologietransfer, zählt neben der Forschung und der Lehre zu den Kernaufgaben der Hochschulen. Dabei sind Transferprozesse, mitunter auch „third mission“ genannt, das aktive Zusammenführen und gewinnbringende wechselseitige Interagieren zwischen Wissenschaft, Wirtschaft, Zivilgesellschaft, Politik, Verbänden, Verwaltung und Kultur.



Seit Anfang 2017 ist die HAWK die einzige Hochschule in Niedersachsen, welche sich auf die BMBF-Förderlinie „FH-Impuls“ ein Jahr zuvor erfolgreich beworben hatte und seitdem die Partnerschaft „Plasma for Life“ als Leuchtturmprojekt mit darunter befindlichen Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationsprojekten in zwei aufeinander folgenden Phasen auf- und ausbaut. In Deutschland gibt es neun weitere solcher FH-Impulspartnerschaften mit jeweils unterschiedlichen FuEul-Themenschwerpunkten.

Die Partnerschaft bestand zu Beginn aus 13 ko-finanzierenden Partnerunternehmen, welche zur Zeichnung von insgesamt 1,1 Millionen Euro an Barmitteln verpflichtet werden konnten, um in den Genuss der BMBF-Fördermittel für die Aufbauphase (2017-2020) von 5,5 Millionen Euro zu gelangen. Ergänzt wurden die Partner durch elf überwiegend niedersächsische Forschungsinstitutionen sowie dem Förderverein (FFG e.V.) der Fakultät Ingenieurwissenschaften und Gesundheit an der HAWK in Göttingen. Umgesetzt

wurden die FuEul-Projekte mittels vier Impulsprojekten, zwei explorative Projekte, ein KMU- und das Managementprojekt. Für die im vergangenen Jahr begonnene, sich anschließende Intensivierungsphase (2021-2025) mit fünf Impulsprojekten, zwei avisierten KMU-Projekten, einem explorativen Projekt und wiederum dem Managementprojekt als operative Klammer über alle FuEul-Projekte, wurden nunmehr 27 ko-finanzierende, überwiegend regionale niedersächsische Unternehmenspartner für bedarfsbezogene Forschung und Entwicklung akquiriert. Diese zeichneten wiederum 1,3 Millionen Euro an Barmitteln, dankenswerter Weise ergänzt um 0,5 Millionen Euro vom Niedersächsischen Vorab, sodass seitens des BMBF weitere 4,7 Millionen Euro nach Niedersachsen an die HAWK für Projekte an der Schnittstelle wirtschaftlicher Bedarfe und wissenschaftlicher Kompetenzen fließen.

Somit sind für die technologieorientierte Partnerschaft „Plasma for Life“ gezielte, **transferorientierte Vernetzungen** und strategische Kooperationen mit den Partner-Unternehmen, den komplementären Forschungspartnern sowie den weiteren Netzwerkpartnern/Fachverbänden als Kernaufgabe für das Clustermanagement seit Anbeginn von zentraler Bedeutung. In der Intensivierungsphase werden – überwiegend mit regionalen Unternehmen – entlang der Wertschöpfungskette im Vor- und Zuliefererbereich der Gesundheitswirtschaft weiterhin enge und nachhaltige Kooperationen auf- und ausgebaut.

Maßgeblich durch „**optische Technologien**“ werden nachhaltige Impulse bzgl. Forschung, Entwicklung und Innovation (FuEul) für den Standort, die Region und darüber hinaus in Form innovativer Lösungen realisiert. Dies folgt aufgrund der in der Gesamtstrategie formulierten Vision, dass sich die thematische Hauptausrichtung der Partnerschaft „Plasma for Life“

als Innovationstreiber im Vor- und Zuliefererbereich gesundheitswirtschaftlicher Wertschöpfungsketten fokussiert und weiterentwickelt. Hinzugekommen sind – ausgelöst durch neue ko-finanzierende Unternehmen als Partner und neue, forschungsmotivierte Professor\*innen an der HAWK mit entsprechenden Bedarfen resp. Kompetenzen zur Intensivierungsphase – die komplementären Themenfelder „Umwelteinflüsse“ und „Robotik/Digitalisierung“.

Die Mission dieser transferorientierten Partnerschaft lautet „Beiträge für gesellschaftliche Bedarfe in den Bereichen Gesundheit und Pflege“ zu leisten. Dies geschieht durch die Bündelung überwiegend regionaler Akteure aus den Branchen der Vor- und Zulieferbereiche der gesundheitswirtschaftlichen Wertschöpfungskette und der damit kooperativ induzierten Hebung von Potenzialen optischer Technologien (Plasma, Laser, UV) für Verfahrens- und Produktinnovationen. Ergänzend zum „**Technology Push**“ der Forschungseinrichtungen und dem „**Market Pull**“ durch die Unternehmen wurden und werden Informationsformate für die allgemeine Bevölkerung aufgesetzt (Stichworte „Nacht des Wissens“ und „Science goes City“), um einen ergänzenden „**Societal Pull**“-Effekt zu generieren: vom Labor zur Produktion und in die Märkte bis hin zum Endkunden/Patienten.

Für die Clusterpartner ergeben sich folgende **Mehrwerte**: Zugang zu Kompetenzen und Nachwuchskräften sowie Teil einer nachhaltigen Vertrauensebene mit Verbindungen zu weiteren Partnern (Stichwort „b-to-b Kontakte“) zu sein. Dazu kommen der Austausch von spezifischen Informationen und (Fach-)Wissen, Flexibilität hinsichtlich weiterer Kooperationen sowie eine höhere Geschwindigkeit bzgl. des Austausches von Informationen und weiteren Erkenntnissen. Sehr erfreulich entwickelt sich der auf den FuEul-Projektresulten basierende, wichtige **Transfer** in den **fünf wesentlichen Kategorien**: IP/Patente, Testeinsatz von Prototypen/Verfahren, Transfer von Personal in beide Richtungen, Folgeprojekte/Drittmittelvolumen sowie Veröffentlichungen/Dissertationen.

## 2. Best-Practice-Beispiele

Die nachfolgend aufgeführten Transfer-Beispiele sind eine Auswahl von Ergebnissen, welche die Vielzahl an Interaktionen zwischen der Forschungseinrichtung HAWK und den Unternehmenspartnern in dem vierjährigen Projektzeitraum der abgeschlossenen Aufbau-phase exemplarisch beleuchten sollen. So wurden im **Impulsprojekt MeWiFo** (Materialbearbeitung mittels Plasma- und UV-Technologien) für die Unternehmenspartner Sartorius, Otto Bock und Gerresheimer ein Anlagen-Prototyp zur Vorbehandlung für einen verbesserten Fügeprozess bei der Fertigung von Glasbauteilen (hier: Spritzenkörper) mittels plasma-gestütztem Prozess entwickelt und gefertigt. Außerdem ein Anlagen-Prototyp zur Modifikation von Reibeigenschaften von Polymerbauteilen (hier: Silikone) per UV-gestütztem Prozess sowie UV-/Plasma-gestützte Prozesse zur Vorbehandlung für verbesserten Fügeprozess von Polymer-Metall-Grenzflächen entwickelt. Im **Impulsprojekt BILD** (Bildgebende Diagnostik) wurde für die Unternehmenspartner Mahr, Trumpf, Qioptiq und Kappa Optronics ein laser-gestützter Prozess und Anlagen-Prototyp zur Erzeugung hochpräziser Mikrobohrungs-Raster an optischen Bauteilen entwickelt und erstellt.

Des Weiteren wurde ein plasma-gestützter Prozess und Anlagen-Prototyp zur formtreuen Mikropolitur metallischer Bauteile erforscht und gefertigt. Ebenfalls plasma-unterstützt per kommerzieller CVD-Anlage wurden neuartig kombinierte Barrierschichten (u.a. Parylene) auf elektronischen Bauteiloberflächen entwickelt. Darüber hinaus konnte eine laser-gestützte Prüfmethode nebst Messstand zur Qualifizierung thermischer Verspannungen in optischen Bauteilen aufgebaut werden. Ergänzend konnten Grundlagen zu ultraschnellen optischen Schaltern für Hochleistungslaser erforscht und das Wissen an den Partner übergeben werden. Im **Impulsprojekt Hygiene** lauteten die FuE-Ergebnisse für die Partnerunternehmen Plasma-Complete (ehem. ProPlasma e.K.), O+F sowie NSF ein plasma-gestützter Geräte-Prototyp zur kombinierten Luft- und Handhygiene, plasma-unterstützte Raum-



luftfilter-Produkte in Form von neuartigen Elektroden sowie den daraus entstandenen Geräten „CleanAir“ und „CleanAir Sky“, welche bereits erfolgreich im Markt sind. Die Transferergebnisse im **Impulsprojekt Therapie** lassen sich für die Partner Cinogy, IBA Life Sciences und LEA Medtech mit plasma-gestütztem Prozess und Anlagen-Prototyp zur selektiven Sterilisation einer Flüssigkeit (hier: Nährmedium) sowie Grundlagenforschung für sensorunterstützte Plasma-Wundauflagen benennen. Die Ergebnisse des **explorativen Projektes „Intelligentes Plasma“** im Hinblick auf die Sensorik und Regelung für plasma-gestützte Prozesse ergab ein breites Portfolio an Ansätzen zur Sensorunterstützten Regelung sowie die Verbesserung der Prozesskontrolle (Qualitätsmanagement) von Atmosphärendruck-Plasmen. Ein ergänzend weiterentwickelter Spezial-Generator konnte vom Startup DBD Plasma für den Einsatz in deren Application-Center verwendet und weiterentwickelt werden.

Der Transfer im partnerschaftsspezifischen KMU-Projekt **SKINLAS**, vom Unternehmenspartner IBA Life Sciences, bei dem es gemeinsam mit den Forschungspartnern UMG und Max-Planck am Standort Göttingen um die Erforschung eines neuartigen Therapie-Workflows auf Basis eines Zell-Exosomen-Sprays zur Plasma-Unterstützung für ein Verfahren zum Aufsprühen von Zellbestandteilen auf eine Wunde geht, stehen noch aus (avisiert für 2023). Abschließend ist festzuhalten, dass durch das FuE-Team mit multidisziplinären Kompetenzen (u.a. Physik, Physiktechnik, Elektrotechnik, Maschinenbau, Physiko-Chemie, Anorg. Chemie, Biologie, Biochemie, Mikrobiologie) eine Vielzahl an neuen Produkten und Verfahren für die Partner entwickelt werden konnten.

Erwähnenswert bzgl. des **„Transfer via Startups“** ist die Tatsache, dass seit 2017 fünf Unternehmen aus dem Umfeld der Partnerschaft gegründet wurden: Die DBD Plasma GmbH, die Life Science Plasma GmbH, die PlasmaComplete GmbH, die ecoCOAT GmbH und die PlasmaCos GmbH als Tochter des Partners Cinogy GmbH. Sämtliche Unternehmen entwickeln

sich – insbesondere durch den Einfluss der Pandemie – sehr unterschiedlich: Mal wirkt sich diese als „Nachbrenner“ aus (Stichwort Raumluf-Entkeimung), mal als „Bremsfallschirm“ (Stichworte „Neukundenakquisition“ und „Bauteileverfügbarkeit“). Ein sehr positiver Transfer-Effekt ist, dass sich im Laufe der Aufbauphase der „Plasma for Life“-Partnerschaft von einstmals nur einem maßgeblich involvierten Hochschullehrer (Prof. Dr. Wolfgang Viöl) nunmehr acht weitere Professoren\*innen der HAWK an den FuE-Themen beteiligen – davon drei im Kernthema „optischer Technologien“.

Im Hinblick auf den Transfer durch Wissensaufbau und -weitergabe ist erwähnenswert, dass im Rahmen der partnerbedingten FuEul-Themen vier Promotionen abgeschlossen wurden, 28 weitere Promotionen betreut werden sowie 48 Publikationen und Patente (Stichwort **„Transfer via IP“**) seit Partnerschaftsbeginn veröffentlicht bzw. erteilt worden sind. Durch den Personalaufwuchs von 26 auf 42 wiss. Mitarbeiter\*innen konnte auch das Forschungsbudget von 2.6 Millionen Euro auf 4.3 Millionen Euro p.a. gesteigert werden. Somit wurde ein Aufwuchs von einstmals neun auf inzwischen 60 FuE-Projekte in der Schnittstelle „Life Sciences & optische Technologien“ generiert. Insgesamt konnten die Kooperationspartner seitens der Administration und Verbände von einstmals fünf auf 23 gesteigert werden, die der Partner aus Wirtschaft und Forschung von 20 (2017) auf 68 (2021).

Folgende beispielhafte **Transfer-Facetten** ergaben sich ebenfalls innerhalb der Partnerschaft: Aufgrund des offenen FuEul-Teilprojektcharakters wurde zufällig am Rande der eigentlichen Aufgabenstellung des Partners von Sartorius ein neuartiger Prozess entdeckt, welcher nach entsprechenden Verhandlungen gemeinsam als Erfindungsmeldung eingereicht wurde – die Patentierung steht noch aus. Über einen Plasmafilter verfügende Raumluftfiltersysteme, die angesichts der SARS-CoV-2-Pandemie im Projektverlauf enorm an gesellschaftlicher Bedeutung gewonnen haben, wurden umfangreich hinsichtlich ihrer Emission charak-

terisiert und ihr Potenzial auch bei der Desodorierung (Geruchsabbau) evaluiert – eine Unternehmung aus dem Raum Holzminden ist daran nicht uninteressiert. Mit der anfangs für das Impulsprojekt BILD und den Partner Kappa Optronics an der HAWK erworbenen Parylene-Anlage wurden kürzlich für den Partner Sartorius 3D-gedruckte Polymerbauteile beschichtet; für den Partner Otto Bock wurden mittels einer für den Partner Mahr zusammengestellten Laser-Anlage spezifische Edelstahlbauteile mikrostrukturiert. Alles Beispiele einer positiven „**Vermaschung**“, wie sie durch vertrauensvolle und pulsierende Vernetzung, gute Geräteausstattung und kompetentes Laborpersonal generierbar ist.

Auf den jährlichen Partnerschaftsmeetings – ein mittlerweile pulsierendes Networking-Event mit über 80 Teilnehmenden – werden per Breakout-Sessions und Impulsvorträgen gezielt Informationen in Richtung „state of the art & what’s next“ ausgetauscht, wodurch zwangsläufig neue Projektideen in den wichtigen Pausen zwischen den Teilnehmern generiert werden. So auch vergangenes Jahr durch eine Professorin des Forschungspartners Max-Planck gemeinsam mit dem KMU-Partner IBA Life Sciences und dem weiteren Forschungspartner UMR aus Greifswald. Hinzuzufügen ist, dass einige Unternehmenspartner in ausgewählten Vorlesungen an der HAWK-Fakultät Ingenieurwissenschaften und Gesundheit Gastvorträge über ihr Aufgabenfeld hielten. Dadurch werden einerseits Abschlussarbeiten und spätere FuEul-Projektthemen platziert und andererseits der Blick auf geeignete Nachwuchskräfte transferseitig ermöglicht.

Für die seit Mitte 2021 gestartete **Intensivierungsphase** der Partnerschaft werden bis ca. Mitte 2025 für die 27 ko-finanzierenden Unternehmenspartner in fünf Impulsprojekten und einem explorativen Projekt sowie zwei noch zu definierenden KMU-Projekten nachfolgend aufgezählte Ergebnisse avisiert. Dabei fügen sich die FuE-Schwerpunkte der Partnerschaft – von Umwelt über Prävention, Diagnostik und Hygiene bis zur Patientenversorgung – wunder-

bar in die Gesamtstrategie sowohl der Partnerschaft als auch der strategischen Ausrichtung der Fakultät ein: **Hebung der Potenziale optischer Technologien und Etablierung als Innovationstreiber im Vor- und Zuliefererbereich der Gesundheitswirtschaft. Im Impulsprojekt Umwelteinflüsse** sollen für die ko-finanzierenden Partner AGC Interpane und Thimm zwei plasmabasierte Beschichtungsverfahren sowie ein Anlagenprototyp entwickelt und erstellt werden. Ziel ist, die Verringerung von Plastikeinträgen in die Umwelt durch neuartige Papierbeschichtungen; weitere Interessenten aus der Wirtschaft und Wissenschaft an diesem Thema haben sich bereits gemeldet. **Im Impulsprojekt InnoPraev** (Innovative Präventionsmaßnahmen), werden für die Partner u.a. Plasma-Complete, Oxytec, Luchs Medizintechnik, Sigma Laborzentrifugen sowie Logy plasmabasierte Desinfektionsverfahren, ein Ab- bzw. Umluftreiniger sowie drei Desinfektionsprodukte erforscht und entwickelt.

Die Ziele lauten hierbei Reduktion der Verkeimung von Luft, Wasser und Oberflächen mittels Plasma. Im Rahmen des **Impulsprojektes NeDia** (neuartige Diagnostikverfahren), werden für die Partner Trumpf, Zeiss CMP, Qioptiq und Henke-Sass/Wolf drei Anlagenprototypen zur Oberflächenaktivierung, drei Verfahren der Optikfertigung sowie mindestens zwei innovative Verfahrensansätze für die Optikfertigung entwickelt und erstellt. Die Ziele lauten „Erstellen von Systemlösungen für neuartige Fügeprozesse“ sowie „Entwicklung angepasster Reinigungs- und Produktionsprozesse“, wobei sowohl zur technischen Verbesserung als auch zur besseren wirtschaftlichen Verfügbarkeit von optischen Diagnosesystemen für die Medizintechnik und die biomedizinische Forschung Beiträge erbracht werden sollen.

Zwei Therapie-Medizinprodukte sowie ein Kosmetikprodukt sind die Ziele für die Partner Cinogy, PlasmaCos sowie Promotio im **Impulsprojekt NaTev** (Neuartige Therapieverfahren). Für das **Impulsprojekt PatiVers** (Patientenversorgung) wird für die Partner u.a. Heraeus, GHK Domo und der Spezialwäscherei

MeyerundKuhl in Richtung eines Beschichtungsverfahrens, eines plasmabasierten Dekontaminationsverfahrens und weiterer Verfahrensansätze z. B. im Vergleich von UV- und AD-Plasmatechnologie zur Realisierung unterschiedlicher Gerätemuster und Prozesse geforscht, entwickelt und gefertigt. Das **explorative Projekt Precise** wird sich mit dem Partner Mahr dem ergänzenden Einsatz der Robotik im Rahmen digitalisierender Prozesse widmen.

An dieser Stelle ist transferseitig anzumerken, dass die im Rahmen sämtlicher o.g. FuEul-Projektaufgabenstellungen generierten neuen Erkenntnisse nach entsprechender Aufarbeitung in die **Aktualisierung der Lehre** einfließen.

Abschließend kann bzgl. „Transfer“ für die HAWK positiv erwähnt werden, dass durch die Partnerschaft ein „Scientific Board“ an der Fakultät Ingenieurwissenschaften und Gesundheit der HAWK in Göttingen ins Leben gerufen wurde, welches aus forschungsaffinen Hochschul-Professor\*innen sowie dem wissenschaftlichen Koordinator und dem Clustermanager besteht. Hier werden strategische Forschungsneuausrichtungen und weitere Visionen u.a. zur Weiterentwicklung der Forschungsschwerpunkte diskutiert, fokussiert, manchmal auch verworfen und letztlich aber einiges davon umgesetzt.

### 3. Welche Herausforderungen wurden im Bereich der Transfer- und/oder Gründungsorganisation identifiziert und/oder bewältigt?

Um eine Sache wirklich größer werden zu lassen, muss man weitere Personen finden, die es auch machen. Um dies zu erreichen, ist eine gewisse Offenheit ggü. neuen/weiteren Partnern und der Verteilung von Informationen und Wissen vonnöten (Stichwort „No closed shop“). Diese Aussage resp. Tatsache gilt sowohl für die Anwendung optischer Technologien im Anwendungsfeld der Gesundheit und Hygiene als auch für das verstärkte Widmen für die Forschung seitens der Fachhochschulprofessor\*innen. Durch den bereits

erwähnten Aufbau eines „Scientific Boards“ zur Bündelung der Kompetenzen FuEul-affiner Professor\*innen an der HAWK sowie den jährlich stattfindenden Partnerschaftsmeeting und Technologie-Workshops, konnte bereits eine höhere Sichtbarkeit und entsprechendes Bewusstsein gegenüber neuen Partnern, eine bessere Wettbewerbsfähigkeit bei der Berücksichtigung zur Umsetzung von Projektideen und bei der Einwerbung größerer FuEul-Projekte realisiert werden.

Für die Partnerschaft ist es essenziell, gute strategische **Forschungspartner** – aktuell ca. 17 – an Bord zu haben, um Kompetenzlücken beim Einsatz der Querschnitts- und Schlüsseltechnologien „Laser“ und „Plasma“ für einen zielführenden Projektfortschritt komplementär zu schließen.

Für themenspezifische, mitunter regionale Technologie-Workshops sind im Hinblick auf die Unterstützung bei der gezielten Teilnehmer-Recherche die **Netzwerkpartner** – aktuell ca. 19 – von großer Bedeutung.

**Grundpfeiler** einer guten Partnerschaft sind VERTRAUEN und KOMPETENZEN. Das Halten und Verbessern des Kernpersonals im Bereich der Forschung und Entwicklung sowie des Clustermanagements sind der Schlüssel für nachhaltigen Erfolg. Die im Vergleich zu üblichen FuE-Projekten **längere Laufzeit** beim Programm „FH-Impuls“ über die vier plus vier Jahre ist dafür eine hervorragende Basis.

Um als Unternehmung längerfristig am Markt zu bleiben, braucht es bekanntlich Gewinne; um als Forschungseinrichtung zukunftsfähig zu sein, braucht es **Kompetenzen**. Dies erfordert, neben tüchtigen und sich immer wieder neu erfindenden Forscher\*innen, eine hervorragende Geräteausstattung sowie dazugehörige Laborräume. Der neue **Medizintechnik-Forschungsbau** auf dem Zieten-Campus der HAWK ist ein weiterer Meilenstein in der Weiterentwicklung und Fokussierung der Fakultät. Um einige der Projektergebnisse von TRL 4-5 (Technology Readiness Level) auf ein höheres, vorwettbewerbliches bzw. sogar nahezu

marktreifes Niveau zu bekommen, könnte ein **Maker-Space** auf dem Zieten-Campus an der HAWK mit einem einzigartigen Großmaschinenpark eine zielführende, beschleunigende Ergänzung sein.

Im Hinblick auf die Transfer-Königsklasse „**Startups**“ sind die finanziellen und perspektivischen Anreize für Personen – insbesondere von auf dem Arbeitsmarkt

händeringend gesuchten Ingenieuren\*innen – immer noch ausbaufähig. Hier gilt es bei bekanntlich engem Gründungs-Zeitfenster für gute Ideen, gekoppelt mit wirklich talentierten Entrepreneuren\*innen seitens der (Landes-)Politik bestehende Unterstützungskonzepte zu überprüfen, ggf. finanziell anzupassen sowie den Beantragungsaufwand und Bewilligungszeitraum so knapp wie möglich zu halten.

### Kontaktdaten

---

HAWK Hochschule für angewandte Wissenschaften  
und Kunst Hildesheim/Holzminde/Göttingen  
Partnerschaft „Plasma for Life“  
Hohnsen 4  
31134 Hildesheim  
drittmittel.fn@hawk.de  
0551 3705-218  
0551 3705-219

# Interdisziplinärer Forschungs- und Technologietransfer in Südniedersachsen – SNIC-Innovationsscouting und kommunale Technologieberatung begleiten Unternehmen bei der Entwicklung einer neuartigen Verpackungsmaschine

## 1. Kurzbeschreibung

An den Hochschulen in Südniedersachsen werden viele spannende Forschungsthemen mit hoher gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Relevanz bearbeitet. Blickt man von außen auf die Hochschulen, ist es jedoch häufig nicht leicht, die geeignete wissenschaftliche Kompetenz für eine bestimmte Fragestellung zu identifizieren, da sich der Anwendungsbezug wissenschaftlicher Forschungsthemen nicht immer auf den ersten Blick erschließt. Im Rahmen der regionalökonomischen Strategie „Innovationsregion Südniedersachsen“ wird diesem Umstand im Südniedersachsen-InnovationsCampus (SNIC) durch eine systematische Zusammenarbeit zwischen kommunaler Wirtschaftsförderung und den Wissens- und Technologietransferstellen der Hochschulen Rechnung getragen, das zu vielen anwendungsorientierten Kooperationen und Projekten geführt hat.



Die SNIC-Innovationsscouts der Hochschulen ermitteln systematisch Transferpotenziale aus Forschungsergebnissen und schaffen dadurch eine breite Wissensbasis für unternehmensgerechte Transferaktivitäten. Sie kennen die Kompetenzen der Wissenschaftler\*innen ihrer jeweiligen Hochschule und stellen die passenden Kontakte her. Das Innovationsscouting erfolgt auf zwei Wegen: nachfrageorientiert und angebotsorientiert. Nachfrageorientiertes Scouting verknüpft konkrete Fragestellungen und Herausforderungen von Unternehmen mit der passenden

wissenschaftlichen Kompetenz der Hochschulen. Angebotsorientiertes Scouting ist die Erfassung und verständliche Darstellung von Transferpotenzialen, die sich aus Forschungsergebnissen ergeben, in Form von Technologieangeboten, die u.a. im Wissensportal Wissen<sup>N</sup> ([wissenhochsn.de](http://wissenhochsn.de)) der niedersächsischen Hochschulen und im SNIC-Innovationspool ([snic.de/innovationspool](http://snic.de/innovationspool)) veröffentlicht werden.

Die Technologieberatung für Unternehmen ist ein im Landkreis Goslar seit dem Jahr 2002 eingeführtes Beratungskonzept des Technologietransfers, das im Rahmen des SNIC auf die Landkreise Göttingen und Northeim sowie die Stadt Göttingen erweitert wurde. Ziel ist die Unterstützung der Unternehmen bei der Entwicklung verbessert vermarktbarer Verfahren, Produkte oder technischer Dienstleistungen zur Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen sowie der Erhöhung der Wertschöpfung der Region. Das Team von Technologie- und Innovationsberatern stellt durch aktive Vernetzung den Kontakt zwischen regionalen Unternehmen und/oder Wissenschaftlern her und berät die Unternehmen zur Förderung von Entwicklungsvorhaben. Dabei ist meistens ein Weiterentwicklungsbedarf eines Unternehmens der Ausgangspunkt für die Vernetzung.

Durch die enge Zusammenarbeit von Innovationsscouts und Technologieberatern im SNIC können so wissenschaftliche Angebote und wirtschaftliche Nachfrage passgenau zusammengebracht und neue Innovationsprojekte gestartet werden. Die Erfahrung zeigt, dass sich beide Wege im Innovationsscouting optimal ergänzen und die interdisziplinären Teams auch als Innovationsinkubatoren in einem Netzwerk wirken können.

## 2. Best-Practice-Beispiel: Verpackungsmaschine mit automatisierter Leerraumbefüllung

Im Rahmen der Technologieberatung wurde eine Projektidee moderiert, finanziert und in die Umsetzung gebracht: Ein regionales KMU, das automatisierte Verpackungsmaschinen herstellt, wollte eine vollautomatisierte Maschine zur wirtschaftlichen und ressourcensparenden Optimierung von Versandverpackungen entwickeln. Dabei sollte der bestehende Freiraum in Versandkartons erkannt, minimiert und mit der optimalen Menge an Füllmaterial ausgefüllt werden. Durch die angedachte Entwicklung ergaben sich für das Unternehmen völlig neue Marktperspektiven. Da es sich um eine innovative Neuentwicklung handelte, welche das Unternehmen allein nicht stemmen konnte, wurden sowohl externe Entwicklungspartner als auch finanzielle Unterstützung benötigt. Durch das Angebot der Wirtschaftsförderung der Landkreise konnte im Juli 2017 der Unternehmer dem Technologieberater seine Herausforderungen und Wünsche bezüglich der Neuentwicklung vorstellen. Der Technologieberater dokumentierte die Anforderungen und schlug vor, die Problemstellung mit den Innovationsscouts zu besprechen und so geeignete Forschungs- und Entwicklungspartner an den regionalen Hochschulen zu finden. Seitens des Unternehmens bestand bis dahin keine Erfahrung in der Kooperation mit Wissenschaftler\*innen an Hochschulen.

Der Technologieberater stellte den Innovationsscouts die Ideen des Unternehmers zur Neuentwicklung einer automatisierten Leerraumbefüllung von Versandkartons vor. Anhand der Information, dass die Bestimmung des Leerraums von oben durch die Einfüllöffnung des Versandkartons erfolgen sollte, wurde durch die Innovationsscouts auf die Expertise des 3D-Vermessens von Baumhöhen mittels Drohnen im Bereich der Forstwissenschaften der Universität Göttingen hingewiesen. In der weiteren Diskussion ergab sich für die Befüllung des freien Volumens im Versandkarton ein Optimierungsproblem, das mit mathematischen Algorithmen gelöst werden könnte. Dazu gab es die Fachkompetenz im Bereich der Mathematik der TU Clausthal.

Anhand der Ideen der Innovationsscouts und Technologieberater wurden zunächst die betreffenden Wissenschaftler angesprochen und ein gemeinsamer Termin mit dem Unternehmen vereinbart. Aus dieser Initiierung und der Beratung zu Fördermitteln sowohl für den Unternehmer durch die Technologieberater als auch für die Wissenschaftler durch Innovationsscouts und hochschulinterne Fördermittelberater entstand die Projektskizze für ein gemeinsames gefördertes Vorhaben im Zentralen Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) des Bundeswirtschaftsministeriums. Der später eingereichte Antrag wurde im Mai 2018 positiv bewilligt und anschließend das Projekt innerhalb von zwei Jahren erfolgreich bearbeitet. Erfolgreich bedeutet in diesem Fall nicht nur das Erreichen der selbstgesteckten Entwicklungsziele, sondern umfasst auch den Aufbau einer vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Hochschulen. Der Unternehmer führte nach Beendigung des ZIM-Projektes die Entwicklung bis zur Serienreife weiter, die sich in der ersten kommerziell verkauften Anlage Anfang 2022 widerspiegelt. Die Neuentwicklung wurde zudem im September 2021 mit dem Innovationspreis des Landkreises Göttingen prämiert.

Die erfolgreiche Entwicklung des innovativen Produktes trägt dazu bei, dass das Unternehmen sich neue Marktanteile erobern kann. Eine Erweiterung der Fertigungskapazitäten an einem neuen regionalen Standort in Zusammenarbeit mit einem global agierenden Verpackungsspezialisten ist in Planung. Dadurch kann das regionale Unternehmen seine Position im globalen Wettbewerb nicht nur festigen, sondern sogar ausbauen, neue Arbeitsplätze schaffen und somit die Wirtschaftsregion Südniedersachsen stärken.

Grundsätzlich ermöglicht wurde dies durch die interdisziplinäre Zusammenstellung der Innovationsscouts und Technologieberater aus verschiedenen Disziplinen des MINT-Bereichs. Diese führte zusammen mit einer offenen Diskussionskultur zur schnellen Ermittlung der benötigten Kooperationspartner seitens der Wissenschaft. Im vorliegenden Best-Practice-Beispiel wurde

die Maschinenbauentwicklung des regionalen Unternehmens durch wissenschaftliche Kompetenzen aus den Bereichen Forstwissenschaften und Mathematik realisiert. Durch die enge und ergebnisorientierte Kooperation von Technologieberatern und Innovationsscouts, die vertrauensvolle Zusammenarbeit zwi-

schen Unternehmer und Wissenschaftlern, die öffentliche Innovationsförderung sowie die zielgerichtete Beratung durch alle weiteren Beteiligten konnte so innerhalb von nur viereinhalb Jahren von der Idee bis zur Markteinführung eine wirtschaftlich erfolgreiche Innovation realisiert werden.

### **Kontakt**daten

---

Technische Universität Clausthal, Servicezentrum  
für Forschung und Transfer  
Adolph-Roemer-Str. 2a  
38678 Clausthal-Zellerfeld  
transfer@tu-clausthal.de  
05323 72-7750

## InnosysNordWest

### 1. Kurzbeschreibung

InnosysNordWest ist ein gemeinsames Projekt der Universität Oldenburg, der Jade Hochschule und der Hochschule Emden/Leer, welches Unternehmen im Nordwesten Niedersachsens bei der Forschung und Entwicklung unterstützt.



Angetrieben durch die Idee eines transparenten Angebotes von Forschungs- und Entwicklungsmöglichkeiten für kleine und mittlere Unternehmen im Nordwesten Niedersachsens, verfolgt InnosysNordWest das Ziel, die an den Hochschulen und Technologiezentren verfügbaren Beratungskompetenzen, Geräte und Labore für die regionalen Unternehmen zugänglich zu machen.

Zentrales Element des Projektes ist der „Marktplatz für Innovationen“, auf dem die Angebote der Hochschulen und anderer Forschungseinrichtungen der Region dargestellt werden. Dieser funktioniert ähnlich wie eine Online-Shopping-Plattform: Interessierte Nutzer geben auf der Webseite einen Suchbegriff ein, erhalten eine Angebotsübersicht und können per Mausclick eine Anfrage abschicken. Derzeit sind bereits mehr als hundert Angebote verfügbar. Die Angebote aus der Wissenschaft beschränken sich dabei nicht auf die tech-

nische Infrastruktur, sondern umfassen auch Schulungen oder Beratungen – etwa insbesondere bei Fragen im Bereich Digitalisierung.

Der Marktplatz bietet Interessierten die Möglichkeit, niederschwellig und kostenlos direkte Anfragen zu stellen und so zielgerichtet und professionell unterstützt zu werden.

Im ersten Projektjahr konnten wir folgende Erfolgskennzahlen unseres Innovationsmarktplatzes erfassen:

- Über 130 Angebote
- 11.624 Seitenansichten
- 2.751 Website-Besucher
- 1.343 interne Suchen in der Angebotsdatenbank

InnosysNordWest übernimmt dabei die Rolle des Vermittlers. Um den Aufwand für die beteiligten Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler gering zu halten, bereiten technische Redakteure die Angebote der Hochschulen auf und stellen sie auf der Web-Plattform ein. Die Hochschulen arbeiten im Projekt InnosysNordWest eng mit den Kammern, den Wirtschaftsförderungen und den Technologiezentren der Region zusammen.

Für die Entwicklung der Plattform wurde eine passgenaue Architektur für das Projekt entwickelt und ein Datenbankschema aufgesetzt. Die Plattform bietet Nutzern die Möglichkeit, Angebote im Nachgang zu bewerten. Es wurde ein in die Plattform integriertes System zur DSGVO konformen Nutzerverwaltung und der Verwaltung von Zugriffsrechten eingesetzt.





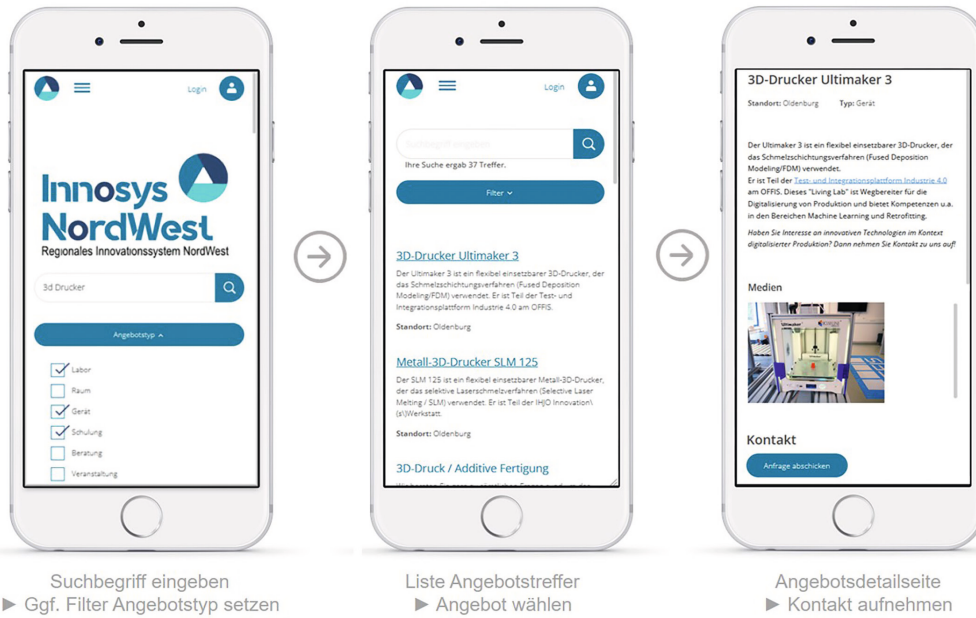


Abbildung 1:  
Online-Plattform  
„Marktplatz für  
Innovationen“,  
Angebotssuche  
und Ergebnisseite

Suchbegriff eingeben  
▶ Ggf. Filter Angebotstyp setzen

Liste Angebotstreffer  
▶ Angebot wählen

Angebotsdetailseite  
▶ Kontakt aufnehmen

Durch eine rollenbasierte Nutzerverwaltung sowie ein Anfragen- und Ticketsystem, bietet InnosysNordWest eine einfache Benutzung und Prozessabwicklung. Anfragen werden zunächst von den Redakteuren geprüft und im Anschluss über die Plattform an die angefragten Adressaten weitergeleitet. Die Kommunikation zu den einzelnen Angeboten erfolgt weiter-

hin über persönlichen Kontakt. Die Anbietenden erhalten die Kontaktdaten der Anfragenden und können die Kommunikation außerhalb der Plattform durchführen.

## 2. Best-Practice-Beispiele

Nach offiziellem Start unserer online-Plattform im Februar 2021 sind derzeit auf [innosys-nw.de](http://innosys-nw.de) bereits mehr als 130 Angebote aus der Forschung verfügbar, neben Angeboten von Universität und Hochschulen auch Labore des Informatikinstituts OFFIS, des Fraunhofer Institutes für Digitale Medientechnologie (IDMT) und der regionalen Technologiezentren.

### Vermittlungen über den Innovationsmarktplatz:

InnosysNordWest konnte im ersten Jahr trotz Corona-Beschränkungen Kooperationen zwischen Forschung und Wirtschaft erfolgreich vermitteln. Neben der Vermittlung von Workshops und Fachvorträgen kann u.a. als ein erfolgreiches Beispiel die kurzfristige Vermietung des „schalltoten Raumes“ des Hörzentrum Oldenburg gGmbH der Universität Oldenburg an die Firma

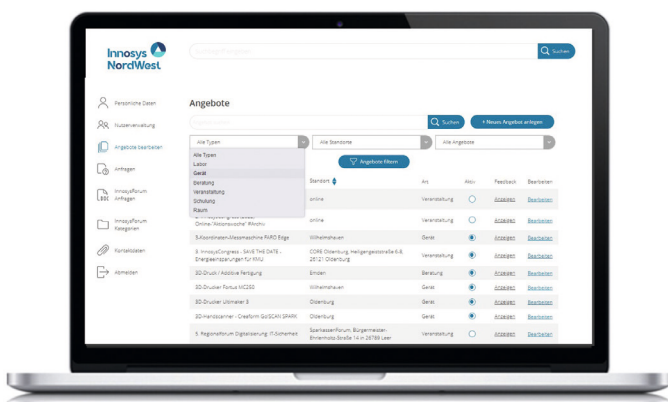


Abbildung 2:  
Redakteurssystem, Datenbank – Angebote verwalten



Abbildung 3: Vermietung des Schalltoten Raumes des Hörzentrum Oldenburg gGmbH der Universität Oldenburg an die Firma „be quiet!“

„bequiet“ genannt werden. Bequiet, bekannt für besonders leise PC-Komponenten, führte Messungen durch und produzierte einen Kurzfilm im schalltoten Raum an der Carl von Ossietzky Universität.

**Öffentlichkeitsarbeit und Kommunikation:**

Eine gelungene Kommunikation wissenschaftlicher Inhalte ist wichtiger Bestandteil des Wissens- und Technologietransfers. Um die Angebote der Forschungseinrichtungen auf dem Innovationsmarkt optisch und inhaltlich aufzuwerten, erstellen technische Redakteure nicht nur Fotos und allgemeinverständliche Angebotsbeschreibungen, sondern auch Videomaterial.



Die Redakteure besuchen die Forschenden in ihren Laboren und zeichnen Interviews auf, die den Zuschauern einen Eindruck des jeweiligen Angebots vermitteln. So können Wissenschaftler beispielsweise ihr aktuelles Forschungsprojekt vorstellen, Kompetenzbereiche ihrer Labore aufzeigen oder auf Kooperationsmöglichkeiten für interessierte Unternehmen verweisen.

**Aufbau einer Social Media Präsenz:**

Um InnosysNordWest in den relevanten Zielgruppen bekannt zu machen, haben wir seit Projektstart am Aufbau einer Social-Media-Präsenz gearbeitet. Inzwischen verfügen wir über insgesamt knapp 300 Follower auf unseren Kanälen. Über diese Profile kündigen wir Veranstaltungen an, informieren unsere Follower

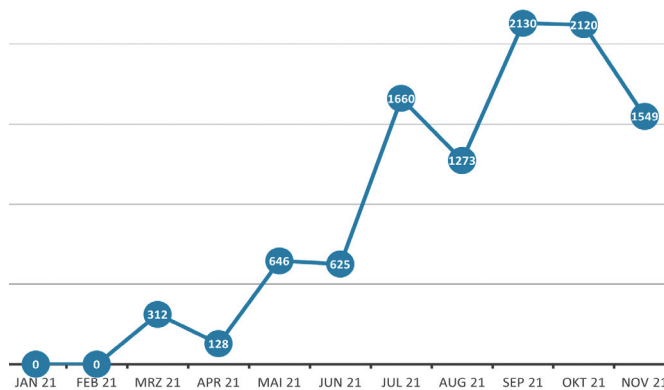


Abbildung 6: LinkedIn Impressions- so häufig wurden unsere Beiträge in 2021 auf LinkedIn angesehen

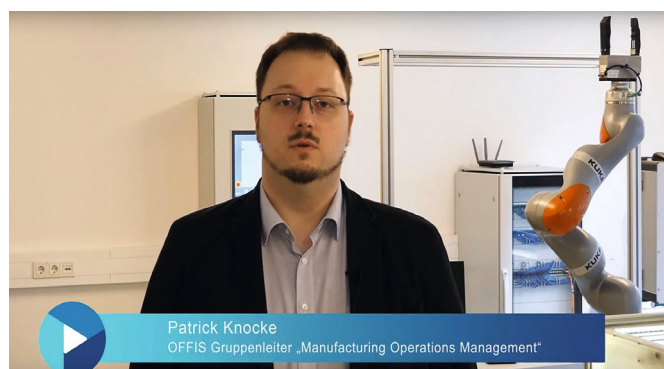


Abbildung 4 und 5: Interviews mit Wissenschaftlichen Mitarbeitern im Labor

über neue und bestehende Angebote auf dem Innovationsmarktplatz und vernetzen uns mit anderen Organisationen. LinkedIn bietet mit seinem Fokus auf professionelle Kontakte und geschäftliche Beziehungen eine besonders geeignete Umgebung, um unsere Hauptzielgruppe, die mittelständischen Unternehmen in der Region, zu erreichen. Bei den Reaktionen auf die von uns veröffentlichten Beiträge lässt sich eine stetig steigende Tendenz erkennen.

#### **Durchführung von Veranstaltungen zur Vernetzung von Wissenschaft und Wirtschaft:**

Bei den Innosys-Events laden die drei Verbundpartner zusammen mit den Technologiezentren der Region und den Kammern, Unternehmen zum gemeinsamen Austausch ein. Neben den zielgruppenorientierten Fachvorträgen bieten die Veranstaltungen die Möglichkeit, sich über Kooperationsmöglichkeiten zwischen Wissenschaft und Wirtschaft sowie über die Transferprojekte der Region zu informieren. Das InnosysDialog-Team hat im ersten Jahr vier Dialogveranstaltungen zur besseren Vernetzung zwischen Wissenschaft und Wirtschaft in der Region durchgeführt. Mit den eigenen Veranstaltungen wurden ca. 140 Teilnehmer erreicht.

#### **Labore der Hochschulen und Institute:**

Mit dem Teilprojekt InnosysLabs möchten wir Schaufenster für Innovationen sein und die regionale Wirtschaft stärken. Im Rahmen dieses Teilprojekts werden die Infrastruktur sowie die technische Ausstattung der Hochschulen und der kooperierenden Partner vorgestellt und der regionalen Wirtschaft zugänglich gemacht. Ziel ist es, dadurch den Einstieg in Kooperationen zwischen Wissenschaft und Wirtschaft zu fördern. Die verzahnte Zusammenarbeit von Wirtschaft und Projektpartner dient zudem der Erfassung und Analyse der Bedarfe der Region. Neben der Aufnahme bestehender Labore und der Betreuung einiger bestehender LivingLabs, verfolgen wir mit InnosysLabs das Ziel, neue LivingLabs aufzubauen, in denen Technologien praxisnah nutzbar und erlebbar gemacht werden.

### **3. Welche Herausforderungen wurden im Bereich der Transfer- und/oder Gründungsorganisation identifiziert und/oder bewältigt?**

Die Erwartung, dass Wissenschaft vielfältig mit unterschiedlichen gesellschaftlichen Akteuren zusammenwirkt und diese Transferprozesse aktiv vorantreibt, spiegelt sich mittlerweile in vielfältiger Form wider. Herausforderungen dabei sind, Aufmerksamkeit und Anerkennung für die Bedeutung von Transferaktivitäten zu erzeugen, Bedingungen für erfolgversprechende Transferaktivitäten zu identifizieren, Anreize zu schaffen und eine Bewertung von Transferstrategien zu erarbeiten. Die Umsetzung der Transferstrategie bedarf spezifische Steuerungsstrukturen. Hierzu gehören insbesondere der Aufbau von Unterstützungsstrukturen, die Schaffung von zusätzlichen Anreizstrukturen und die Etablierung eines professionellen Kooperationsmanagements, welches Kooperationen der Einrichtung einheitlich und verbindlich regelt und Wissenschaftlern bei der Anbahnung und Aushandlung von Verträgen sowie beim Umgang mit Schutzrechten unterstützt.

Die Wirtschaft der Region Nordwest Niedersachsen ist durch kleine und mittelgroße Unternehmen (KMU) geprägt. Die Entwicklung oder Adaption von Innovationen ist für KMU schwieriger als für große Unternehmen bzw. Konzerne, da sie nicht über eigene Forschungsressourcen verfügen. Insbesondere für das sehr aktuelle Themenfeld Digitalisierung gibt es bei den KMU einen großen Nachholbedarf. InnosysNordWest hat das Ziel, gemeinsam und in enger Abstimmung mit den regionalen Partnern (Kammern, Wirtschaftsförderung und Technologiezentren) dieses Defizit zu mindern und den Unternehmen zu helfen, ihre Potenziale zu heben.

Bei einer Evaluation bestehender Angebote des Wissens- und Technologietransfers im Nordwesten Niedersachsens bei Unternehmen, Einrichtungen und Transferstellen wurde insbesondere betont, dass die Transferaktivitäten der Hochschulen stark angebots- und zu wenig nachfrageorientiert seien.

InnosysNordWest trägt die Bedarfe durch technische Unterstützung und den persönlichen Kontakt stärker in die Hochschulen und bietet ein Schaufenster für besonders innovative Labore, die in der Region noch zu wenig bekannt sind. Das Verbundprojekt bietet somit Hilfestellung durch Schaffung von Strukturen

und Werkzeugen (Plattform Innovationsmarktplatz), um noch besser über Innovationen zu informieren, konkrete Unterstützung durch Beratung, Übernahme von Aufträgen, Angebote zur Nutzung vorhandener Ressourcen und die Unterstützung von Ausgründungen.

### Kontaktdaten

---

InnosysNordWest  
Carl von Ossietzky Universität  
Oldenburg  
Escherweg 2  
26121 Oldenburg – Germany  
0441 9722-133  
[www.innosys-nw.de](http://www.innosys-nw.de)

# GRÜNDUNG



# SüdniedersachsenInnovationsCampus (SNIC)

## Handlungsfeld Gründungsunterstützung: Meetups

### 1. Kurzbeschreibung

Der Südniedersachsen-Innovationscampus (SNIC) ist ein Verbund der vier Hochschulen in der Region Südniedersachsen: der Hochschule Hildesheim/Holzmin-den/Göttingen (HAWK), der Georg-August-Universität Göttingen (GAUG), der Privaten Hochschule Göttingen (PFH) und der TU Clausthal (TUC), sowie der Landkreise Göttingen, Goslar, Holzminden, Northeim, der Stadt Göttingen mit den jeweiligen Wirtschaftsförder-einrichtungen, der Industrie- und Handelskammer, der Handwerkskammer und der Südniedersachsen-stiftung. Die Partner verfolgen gemeinsam das Ziel, Wissenschaft und Wirtschaft in der Region miteinander zu vernetzen.

Ein wichtiges Instrument des SNIC stellt dabei die Gründungsunterstützung dar (Koordination durch HAWK). Gründungsunterstützung durch den SNIC bedeutet dabei nicht den Aufbau neuer Parallelstrukturen zu den vorhandenen Beratungsangeboten. Vielmehr soll unter Einbindung der bereits aktiven Player in dem Feld (Wirtschaftsfördereinrichtungen, Kammern usw.) das Gründungsökosystem insgesamt gestärkt und durch spezifische neue Angebote abseits der klassischen Gründungsberatung ergänzt werden.

Zentrales Instrument sind im Rahmen der SNIC Gründungsunterstützung die sogenannten Meetups. Ziel dieser niedrigschwelligen Treffen einer breiten Adres-satengruppe von vage Gründungsinteressierten bis zu erfolgreichen Gründer\*innen und Nachfolger\*innen ist es, in einer sehr frühen Phase den Gründungsgeist anzuregen. Dabei soll das Gründungsklima verbessert und Gründungsinteressierte zur Umsetzung motiviert werden. Niedrigschwellig bedeutet u.a., dass hier eine Möglichkeit des zwanglosen Austausches, der gegenseitigen Unterstützung (peer counseling) und des Aufbaus von Netzwerken bis hin zu Partnerschaften und Teambuilding gegeben wird. Weder sind für die

Teilnahme bereits ausgefeilte Konzepte oder Business-pläne Voraussetzung, noch werden Geschäftsideen einer Prüfung unterzogen oder ähnliches. In Göttingen hatte sich bereits vor Antritt des SNIC ein solches Meetup aus der Community heraus gebildet und etabliert („Startup Göttingen“). Der SNIC setzte sich zum Ziel, das Konzept gemeinsam mit Schlüsselakteuren von „Startup Göttingen“ zu adaptieren und in die Fläche Südniedersachsens zu tragen.

Grundsätzlich fungieren diese Meetups als Ausgangs- und Einstiegspunkt für die Integration der Teilneh-menden in das regionale Gründerökosystem. Durch Teilnahme an den Meetups erschließen sich Zugänge zu den diversen Beratungs- und Unterstützungsan-geboten vor Ort. In einer bis auf das Oberzentrum Göttingen ländlich geprägten Region wurden dabei die durch den SNIC neu etablierten Standorte bewusst abseits des Wirtschafts- und Wissenschaftszentrums gewählt.

Entgegen verschiedenen Vorbehalten und Beden-ken hat sich diese Strategie ausdrücklich bewährt. Die Standorte in den Mittelzentren wurden sehr gut angenommen und von der lokalen Gründungsszene begrüßt. Dass sich dabei andere Zusammensetzungen (weniger wissenschaftsgetriebene bzw. hochschulnahe Ideen) und neue Themen (u.a. Nachfolge, klassische Handwerksgründungen) ergaben, darf insgesamt als Bereicherung und interessante Facette des Projektes hervorgehoben werden.

### 2. Best-Practice-Beispiele

Obwohl die Meetups einen niederschwelligen Ansatz darstellen und in der Ausführung den Fokus auf möglichst ungezwungenen Austausch legen, hat sich ein Ansatz zur Planung der Meetups herauskristalli-siert.

Dabei werden die typischen Problemfelder selbstständiger Unternehmensführung / Projektentwicklung bedacht, die Möglichkeit geschaffen, Stakeholder und die Infrastruktur des Gründungsökosystems kennenzulernen und auch durch Feedback der Anwesenden weiterzuentwickeln sowie im Weiteren sogenannte „weiche Faktoren“ eines Ökosystems zu etablieren bzw. zu entwickeln.

Der Planungsansatz ist dabei sehr flexibel auszulegen, es müssen bei Weitem nicht alle Punkte bei jedem Meetup erfüllt werden.

#### **Themenfelder:**

Bei der Zusammenstellung eines Meetups sollten Keynotes bzw. Beiträge ausgewählt werden, die direkt oder übertragen die Mehrheit der Anwesenden betrifft. Diese Beiträge sind inspirierend für die Anwesenden und schaffen Diskussionspunkte. Den Beitragenden wird dazu auch wichtiges Feedback zuteil und es entstehen auch offene und zugleich geschützte Räume, um Ideen zu besprechen.

#### **Die Themenfelder wären:**

- Träume / Visionen
- Ideen
- Planen
- Finanzen
- Büro / Arbeit / Geschäftsalltag
- Kooperationen
- Kommunikation
- Wachstum

Die Themenfelder haben die Eigenschaft, dass sie bis zu einer gewissen unternehmerischen Entwicklung, die Mehrheit der Anwesenden betreffen. Dazu können die Anwesenden oft aus unterschiedlicher Erfahrung berichten.

Dazu kommt, dass diese Themenfelder auch für unternehmerisch denkende Menschen interessant sind, die kein Unternehmen im klassischen Sinn gründen / betreiben, sondern sich innerhalb von Projekten, Ver-

einen, Initiativen bewegen. Somit ist es thematisch möglich, eine Vermischung der ansonsten getrennten Gruppen zu erreichen.

#### **Stakeholder & Infrastruktur:**

Ein weiterer wichtiger Teil ist der Zugang und die Präsentation von Stakeholdern des Ökosystems. Das kann einerseits über Anwesenheit von professionellen Ansprechpartnern geschehen. Andererseits können auch Präsentationen und Informationsmaterial ausgelegt werden.

Dazu gehören formale Institutionen wie Wirtschaftsfördereinrichtungen, Kammern, Finanzierer, physische Infrastruktur, die unternehmerische Kultur, Netzwerke, weitere Intermediäre, Angebote zur Talentakquise, Angebote zur Wissensvermittlung und Fördereinrichtungen u.v.m.

#### **Weiche Faktoren:**

- Meetups bieten vielfach die Möglichkeit, weiche Faktoren zu entwickeln.
- Sie bieten eine gemeinsame Erfahrung und einen Grad an Ritualisierung.
- Sie vermitteln Inhalte, die nützlich sind,
- sorgen in ihrer inklusiven Art und durch Evaluation für Ansatzpunkte zur Transformation von Strukturen und
- bieten gute Möglichkeiten zur Erkennung von Trends.
- Sie erhöhen die Zugänglichkeit der unterschiedlichen Rollen im Ökosystem und somit dessen Durchlässigkeit.

Nicht zuletzt zahlen sie auf die Identität des Gründungsökosystems ein.

#### **Prototypische Bestandteile eines Meetups:**

1. Begrüßung
2. Vorstellung der Anwesenden Stakeholder sowie deren Themenfeld (wofür stehe ich? Für welche Themen bin ich ansprechbar?)
3. Vorstellungsrunde der weiteren Anwesenden,

- mit Präsentation ihres Vorhabens und ihrer Problematik; Möglichkeit, einen guten Startpunkt für kommende Gespräche zu bieten oder gar gleich mit Beratenden zu verknüpfen
4. Beiträge zum Themenfeld: Hier hat sich gezeigt, dass Ortsnähe ein primäres Attribut bei der Akquise der Beitragenden darstellt. Regionale Role Models haben eine starke Wirkung auf die Anwesenden und deren Ortsnähe zahlt auf die Marke des Ökosystems ein.
  5. News aus dem Ökosystem. Hier bietet sich eine Gelegenheit, Entwicklungen und Möglichkeiten zu präsentieren.
  6. Platz für ein bis zwei Beiträge von den Anwesenden (z. B. Mini-Pitch eines neuen Unternehmens, Idee zur Produktentwicklung usw.)
  7. Möglichkeit zum Netzwerken
  8. Feedbackformular für das Event Ein zentrales Instrument, um Probleme und Erwartungen abzugreifen sowie das Meetup zu evaluieren. Zusätzlich bietet das Formular Möglichkeiten, Adressdaten zu erfassen und die Anwesenden in E-Mail-Verteiler aufzunehmen.

Durch die Meetups werden unterschiedliche Bereiche bzgl. Gründungformen und Innovationen angesprochen. So konnte ein Meetup mit dem Schwerpunkt Unternehmensnachfolge erfolgreich positioniert werden. In diesem Rahmen können sich sowohl erfahrene Unternehmensinhaber\*innen als auch die potenziellen Nachfolger\*innen über die Chancen und Herausforderungen der Nachfolge austauschen.

Während der Meetups vernetzen sich regelmäßig Gründungsinitiativen mit erfahrenen Unternehmer\*innen und Mentor\*innen, die die Gründungen auf ihren Weg unterstützen und begleiten. Zudem entstehen in der lockeren Atmosphäre auch neue Gründungsteams, die sich über die Meetups erst kennenlernen.

Bereits am Markt tätige und etablierte Startups können sich über die Herausforderungen beim Wachstum

des Unternehmens austauschen und sich gegenseitig unterstützen. Ebenso ist das Themenfeld der Digitalisierung bzw. der Digitalen Transformation auch ein elementares Thema innerhalb der Meetups. Hierbei können auch VertreterInnen von mittelständischen Unternehmen und KMUs mit den Gründerinnen und Gründern ins Gespräch kommen.

### **3. Welche Herausforderungen wurden im Bereich der Transfer- und/oder Gründungsorganisation identifiziert und/oder bewältigt?**

Die Meetups haben sich inzwischen neben Göttingen auch in den Teilregionen Osterode, Northeim und Holzminden etablieren können. Damit wurde das wichtige Ziel erreicht, derartige niedrigschwellige Angebote auch in ländlichen Räumen zu etablieren. Gerade im Feld der Gründungsunterstützung zeigt sich somit auch, dass das SNIC als Projekt für ganz Südniedersachsen angetreten ist und dieses Versprechen auch einlösen konnte.

Exemplarisch kann die ausgesprochen positive Entwicklung am Meetup in Holzminden aufgezeigt werden. Die Kooperation mit dem Innovationsnetzwerk Holzminden/Höxter ist dabei ein wichtiger Erfolgsfaktor, da so die Kenntnis der Kontexte und Bedarfe ansässiger Unternehmen und Gründer\*innen optimiert werden konnte. Besonderes Augenmerk auf das Thema Nachfolge und das Aufzeigen von lokalen Vorbildern mit innovativen Gründungsansätzen entfaltete etwa im Format der "Ask me anything"-Session eine sehr gute Wirkung. Im Format erzählten die Sprecher des jeweiligen Abends offen über ihre Unternehmensgeschichte und ließen alle Fragen zu, was einen ehrlichen und tiefen Einblick gewährte. Das Meetup zeigte den Anwesenden auch, wie aktiv und bewegt ihre Region faktisch ist und gab noch unbekanntem Gründer\*innen und Ideen die Möglichkeit, mit dem Netzwerk wirtschaftlich aktiver Personen und Institutionen ins Gespräch zu kommen.



Zu den allgemeinen Meetups wurde in Göttingen außerdem das Social Entrepreneurship Meetup in Kooperation mit der Online-Plattform social-startups.de aufgebaut und etabliert. Bei diesem Format wer-

den im Besonderen Geschäftsmodelle und Arten des Wirtschaftens diskutiert, die sich den 17 Nachhaltigkeitszielen der UN verschrieben haben.

### **Kontaktdaten**

---

SüdniedersachsenInnovationsCampus (SNIC)  
Maschmühlenweg 105  
37081 Göttingen  
geschaeftsstelle@snic.de

## HAWK Gründungsunterstützung am Beispiel Papair GmbH

### 1. Kurzbeschreibung

Die HAWK ist eine staatliche Hochschule in Niedersachsen mit mehr als 6.000 Studierenden an den drei Standorten Hildesheim, Holzminden und Göttingen. Die Hochschule ist regional verankert und darüber hinaus national sowie international hervorragend vernetzt. In 43 Studiengängen werden Inhalte, Praxisbezüge und Lehrformen für eine Vielzahl zukünftiger Berufsfelder abgebildet.



University of Applied Sciences and Arts

Die akademische Gründungsförderung wurde vor über zehn Jahren auf Initiative der regionalen Hildesheimer Wirtschaft mit der Stiftung einer Professur für Familienunternehmen und Unternehmensgründung durch die Arwed-Löseke Hochschulstiftung initiiert. Als originäre Gründungsinitiative **HAWK plus Entrepreneurship** ist dieser Bereich bisher institutionell in der zentralen Einrichtung „HAWK plus“ verankert, innerhalb welcher die Hochschule nicht-fachliche Themenfelder ergänzend zum regulären Studium abbildet. Die Hochschule versteht Ihren Transfer & Gründungsbereich zunehmend als ein ganzheitlich gedachtes Gründungssystem und profitiert hierdurch auch von einer engen Vernetzung mit regionalen Partner\*innen in der Unternehmens- und Finanzwelt aller Standorte. Innerhalb der Hochschule leben wir flache Hierarchien, flexible Entscheidungs- und kurze Kommunikationswege.

Durch die Lehrverpflichtung der Professor\*innen auf der HAWK plus-Plattform für **interdisziplinäre Lehre** (sog. individuelles Profilstudium) ist die umfangrei-

che gründungsbezogene Lehre das USP der HAWK im Gründungskontext. Das Angebot richtet sich an alle Studierende sämtlicher Standorte und ist in allen Studienordnungen durch eine Akkreditierung verankert. So ist der Bereich Entrepreneurship im Masterstudiengang Wirtschaftsingenieurwesen, Regionalmanagement und Medizingenieurwesen als Pflichtmodul verzeichnet. Zudem wird auch das Zertifikat Entrepreneurship angeboten, welches bereits über 50 Studierende erhalten haben. Die HAWK hat aktuell drei Professuren mit konkretem Gründungsbezug besetzt und bindet darüber hinaus weitere motivierte Kolleg\*innen aus unterschiedlichen Fachbereichen, welche das Thema mittragen und lehren. Das Angebot deckt hiermit alle Bereiche der theoretischen, sowie praxisorientierten Gründungslehre ab. Diese reichen von der Idee bis zum Geschäftsmodell, über Finanzierungsinstrumente (Fundraising, Fördermittel etc.) sowie Intrapreneurship, bis zur Adressierung von Wettbewerben oder aktuellen Trends und weiterer Instrumente aus dem Gründungsbereich bis hin zu tatsächlichen Avisierung einer Ausgründung. Das umfangreiche Angebot bietet dabei unterschiedliche Formate, Module, Ansätze und Herangehensweisen, welche Studierenden und Mitarbeitenden der Hochschule die Möglichkeit geben sich umfassend mit dem Thema einer eigenen Ausgründung zu widmen. Das so angebotene Portfolio wird von vielen Studierenden wahrgenommen und positiv bewertet (Evaluationen HAWK plus).

Die HAWK bietet mit diesem Angebot einen Rahmen für alle akademischen Ausgründungsvorhaben und Gründungsinteressierte. Hinzu kommt die **Vorgründungsberatung**, auf welche Hochschulangehörige zurückgreifen können, die Interessierte bei der Erarbeitung und Aufbereitung des eigenen Geschäftsmodells unterstützt. Projekte mit direktem Fachbezug profitieren darüber hinaus nachhaltig von der vorhandenen **Infrastruktur**, dem Zugang zu **Fachwissen** und natürlich den **Kontakten** in die unterschiedlichen Fachbereiche.

## 2. Best-Practice-Beispiele

Die Vielfalt in der Lehre wird durch das umfangreiche Modulhandbuch sichtbar. Nachfolgend haben wir uns Beispiel Vorlesung rausgesucht, die näher betrachtet wird und als Startpunkt für unser Best-Practice-Beispiel dient:

### Modul: How to start up – Der Gründungsprozess von der Idee zum Start-up

**Inhalte:** Dieses Lehrmodul begleitet durch den kompletten Start-up-Prozess von der Idee über die Geschäftsmodellentwicklung bis hin zu Zahlenteil und Pitch Deck. Die aktuell als Online-Modul durchgeführte Veranstaltung deckt problemlos alle Standorte der HAWK. Mit Hilfe eines interaktiven Boards erlernen Studierende die interaktiven Übungen gemeinschaftlich auszuarbeiten und sich somit entlang der Kreativitätstechniken und Ideenentwicklungstools auszuprobieren und zu entwickeln. Adressierte Inhalte sind hierbei reale oder fiktive Ideen, die im Hands-on-Prinzip als Gründungsidee durchdacht werden. Zum Komplettpaket gehört auch eine intensive Pitch-Vorbereitung und das Vermitteln der Inhalte des Businessplans, welcher die Teilnehmenden in die Lage versetzt die Umsetzung einer Idee zu durchdenken und kleinteilig zu betrachten.

**Besonderheiten:** Das Modul findet u. a. in Kooperation mit den Netzwerkpartner\*innen der Hi-Reg Wirtschaftsförderungsgesellschaft Hildesheim Region mbH statt. Darüber hinaus werden ehemalige Studierende und Startups der HAWK wie bspw. Papair als Role Models vorgestellt. Mitgründer Fabian Solf besuchte diesen Kurs und entwickelte dort die erste Idee zur Luftpolsterfolie aus Papier.

**Impact:** Die Veranstaltung findet zweimal im Jahr statt und die 20 verfügbaren Plätze sind in der Regel ausgebucht. Der Inhalt lebt im Kern durch die von den Teilnehmenden mitgebrachten Ideen und dem hieraus resultierenden Enthusiasmus. Die Inhalte sind hierbei sowohl fiktiver als auch realer Natur. Nach jedem

Durchgang verbleiben im Schnitt anschließend ca. zwei Teams in einer weiteren Gründungsberatung und verfolgen Ihr Thema konkret weiter. Mit dem Ende der Lehrveranstaltung wird generell eine positive Entwicklung der Gründungsneigung wahrnehmbar (Abfrage der Gründungswahrscheinlichkeit zu Beginn und am Ende).

Somit startet ein Großteil der an der HAWK entstehenden Startups und Gründungen Ihren Weg durch das umfangreiche Lehrangebot. Nach und neben den Lehrveranstaltungen können Studierende, Alumni und Hochschulangehörige auf das Beratungsangebot zurückgreifen. Mit der Vorgründungsberatung eröffnet sich ferner das breite Netzwerk wodurch alle Projekte von umfangreichen Partner\*innen und Netzwerken rund um die Hochschule an allen drei Standorten profitieren. So auch im Falle unseres aktuellsten Beispiels **Papair**. Unser ehemaliges Studierenden-Team **Papair** blickt auf ein breit aufgestelltes Unterstützungsnetzwerk zurück. Das Team hat von der Lehre, über das NDS Gründungsstipendium der NBank, Förderungen des Landes und vieler anderer Partner\*innen und Institutionen im Land Niedersachsen profitiert (Hafven Accelerator / Borek digital / Startport). Das HAWK Angebot konnte so ein als hervorragender Grundstein für die aktuelle Erfolgsgeschichte werden. Diese ganzheitliche Unterstützung durch die genannte Vielzahl von Akteur\*innen des Landes sowie der große Mut und das Selbstvertrauen des Teams haben so zu einem Best Practice geführt, dass wir im Folgenden gerne genauer beleuchten wollen:

### PAPAIR GmbH

Auch wenn es auf dem Markt viele nachhaltige Verpackungslösungen gibt, können diese kunststoffbasierte Lösungen nicht erfolgreich ersetzen. Plastikmüll belastet also weiterhin die Umwelt und verschmutzt unsere Natur. Tendenz steigend. Um dem zu begegnen, entwickelt die **Papair GmbH** mit Sitz in Hannover innovative Technologien zur Produktion von nachhaltigen Packmitteln. Die erste dieser Technologien ermöglicht die Herstellung von PapairWrap, einer

Luftpolsterfolie aus Recyclingpapier. Der zum Patent angemeldete Produktionsprozess verzichtet vollständig auf den Einsatz von Kunst- oder Klebstoffen. Bei PapairWrap handelt es sich um die nachhaltige Alternative zu konventionellen Packmitteln. Sie besteht aus 100 Prozent Recyclingpapier und verhindert damit unnötigen Plastikmüll. CO<sub>2</sub>-Emissionen können während des Lebenszyklus gegenüber dem herkömmlichen Produkt aus Kunststoff eingespart werden. Sie kann auf dem gleichen Preisniveau angeboten werden wie vergleichbare nachhaltige Produkte.

Mittelfristiges Ziel ist es, das gleiche Preisniveau wie das der Kunststoffalternative zu erreichen. Insgesamt vereint die Luftpolsterfolie aus Papier wie noch kein anderes Produkt zuvor Kosteneffizienz, Polsterfähigkeit und Nachhaltigkeit. Das Produkt PapairWrap ist derzeit noch nicht am Markt vertreten, daher stellt es selbst bereits eine Neuerung im Packmittelmarkt dar.

Der Fokus der Innovation liegt auch auf dem Prozess zur Herstellung. Zur Umsetzung der Innovation und zur Produktion des neuen Packmittels ist die Papair GmbH gegründet worden. Die drei Gründer Fabian Solf, Christopher Feist und Steven Widdel bringen das erforderliche Know-how mit. Für die Umsetzung der kostenintensiven Technologieentwicklung und den Aufbau von Produktion und Infrastruktur konnten verschiedene Förderangebote in Anspruch genommen werden. Darüber hinaus wurde Kapital über mehrere Finanzierungsrunden eingeworben: Gründungsstipendium (NBank) / Business Angels / Crowdfunding / Venture Capital.

Für die Zukunft ist die Erweiterung der Produktpalette auf Verpackungsmaterialien geplant, bei denen die Luftpolsterfolie aus Papier als Bestandteil zum Einsatz kommt. Dazu zählen Luftpolster-Versandtaschen und Versandkartons mit integrierter Polsterung. Durch eine internationale Patentanmeldung ist die Grundlage für eine Lizenzfertigung geschaffen.

### 3. Welche Herausforderungen wurden im Bereich der Transfer- und/oder Gründungsorganisation identifiziert und/oder bewältigt?

Das Team der HAWK geht mit dem Grundsatz "Gründen / Gründung" verstehen, lernen und umsetzen vor. Dabei sind die Lehrveranstaltungen der Kern und Startpunkt. Um übergeordnete Lehrthemen in allen Fachbereichen und allen Standorten umzusetzen, wurde die zentrale Einrichtung HAWK plus mit HAWK plus Entrepreneurship als Lehrereinheit für eine ganzheitliche Gründungslehre geschaffen. Gerade das **Lernen von "Gründung"** ist eine besondere Herausforderung, da es nicht rein um Wissensvermittlung geht, sondern das Übermitteln einer Verantwortung, einer gesunden Selbstsicherheit und dem Abschätzen von Risiken. Dies vereinen das Lehrteam über die Anwendung eines umfassenden Methoden-Pools.

Neben der Kombination von Theoriebausteinen mit diversen **Hands-on Praktiken**, klassischen Vorträgen und Kreativitäts- und Innovationsfördernden Methoden und Workshops, ist auch die Einführung realer **Role Models** als Best Practice Beispiele in den Lehrveranstaltungen ein gut funktionierendes Mittel. Der sprichwörtliche "überspringenden Funke" ist bei den Studierenden förmlich zu beobachten, wenn ein junges, überzeugendes Startup sich und sein Produkt/DL vorstellt und den eigenen Weg mit all seinen Hürden und Herausforderungen, aber eben auch Erfolgen beschreibt und so die Teilnehmer\*innen an dieser individuellen Reise partizipieren lässt.

Daneben ist gerade der Einsatz von **praktischer Anwendung** als dem "Ausprobieren von Gründung" ein Kern des unternehmerischen Lernens. Im Rahmen der Lehrveranstaltungen spielen die Studierenden so mögliche Geschäftsmodelle durch und erfahren, was die Schritte zur Umsetzung sein können, was getan werden muss, um eine Idee Wirklichkeit werden zu lassen und welche Szenarien dafür bedacht werden müssen. Bei diesen Szenarien geht es häufig auch um das Erkennen und Adressieren von Risiken und Chancen. Hierbei ist feststellbar, dass auch die **Fülle an Infor-**

**mationen** zu einer Hemmung der Gründungsneigung führen kann. Dieser Überinformation wird vor Allem auch durch die Etablierung der Hands-On-Formate begegnet.

Ein weiterer, häufig unterschätzter Erfolgsfaktor ist das Thema der **Verbindlichkeit**. So zeigt die Erfahrung, dass Gründungen und Gründungsinteressierte, gerade im Hochschulbereich, Eingangs nicht immer die gebotene Ernsthaftigkeit und Beständigkeit für ihre Gründungs-ideen mitbringen. Dies könnte an der "Schutzsphäre" liegen, in welcher sie sich im Rahmen des Studiums befinden, ein Bereich in dem man Dinge neben dem Studium auch einfach mal ausprobieren darf und soll. Natürlich liegen dann die Prioritäten beim Abschließen des Studiums, dies ist auch gewollt, richtig und wichtig. Nichtsdestotrotz, muss natürlich für eine reale Gründung ein gewisser Drive und vor allem auch die besagte Verbindlichkeit an den Tag gelegt werden. Diese Herausforderung wird zumeist gegen Ende des Studiums und dem Eintritt ins Berufsleben bzw. dann die "echte" Gründung gemeistert. Bis zu diesem Zeitpunkt, nutzen wir den geschützten Raum der Hochschulsphäre als Raum für angstfreie Kreativität und Innovationsentwicklung sowie zum Austauschen und Lernen. Dies ist einer der wichtigsten Faktoren, welcher ein Hochschulumfeld in diesem Bereich so erfolgreich macht und hierdurch die Möglichkeit bietet den späteren Einstieg in das Berufs- und Gründungsleben zu erleichtern.

Für Teams die diesen Schritt bereits gemeistert haben, unterstützt die Gründungsberatung darüber hinaus ebenfalls bei der Akquirierung von (Gründungs-) **Fördermitteln** (wie bspw. dem niedersächsischen Gründungsstipendium). Hier hat die HAWK Erfolge und gute Beispiele vorzuweisen. Beispielsweise ist die HAWK seit April 2019 als akkreditierte, begleitende Einrichtung für das niedersächsische Gründungsstipendium der NBank gelistet. Seit diesem Zeitraum hat die HAWK 27 Anträge mit Gründer\*innen erarbeitet, eingereicht und kann aktuell auf eine **100-prozentige Bewilligungsquote** blicken. Insgesamt wurden dabei

sechs Teams gefördert, sowie zehn Einzelgründer\*innen. Leider müssen wir aber nach wie vor feststellen, dass der Übergang zwischen Vorgründungs- und Gründungsphase eine große Herausforderung darstellt und zum Ende des Stipendiums nicht immer ausreichend **Finanzmittel**, Folgeförderungen oder Aufträge zur Verfügung stehen, die den Startups bei der **Lebensunterhaltssicherung** helfen. Diese Herausforderung haben wir auch bei kleineren, wenig kapitalintensiven und nicht technologiegetriebenen Gründungen, die für Investoren ggf. nicht ausreichend interessant sind. Aber auch wissens- und technologieintensive Gründungen – gerade mit hohem Kapitalaufwand – stehen vor diesen Herausforderungen. Auch unser Startup Papair sah sich vor diesen Hindernissen und hatte große Mühe Finanzierungen und Fördermittel für den Produktionsaufbau und die Weiterentwicklung ihres Produkts zu erhalten. Gerade das Thema der passenden Produktionspartner hat auch hier eine sehr große Rolle gespielt.

Als weitere Herausforderung für junge Unternehmen kann der Zugang zu den richtigen **Kontakten** zum richtigen Zeitpunkt genannt werden. So haben wir es uns zur Aufgabe gemacht als Hochschule in den Regionen Hildesheim, Holzminden und Göttingen, starke und beständige Partner\*innennetzwerke zu pflegen. Auch in der Lehre beziehen wir daher regionale Partner\*innen ein und geben diesen Platz und Raum, um unseren Studierenden ergänzende Angebote zu machen und Unterstützungsportfolio der HAWK sinnvoll zu erweitern. So können Studierende schon im Studium passende Kontakte und Partner\*innen kennenlernen und von Expert\*innen außerhalb des Hochschulkontexts zu lernen. Für alle Transferthemen und zukünftig auch Gründungsthemen gibt es zudem die Stabsstelle Forschung und Transfer, die als zentrale Ansprechpartnerin für die Themen Forschung, Technologietransfer und Gründungsunterstützung ansprechbar ist.

Die **Harmonisierung dieser Themen und Aufgaben** wird zukünftig die größte und wichtigste Aufgabe für den HAWK-Transfer-Bereich. Um diesen Prozess

zu begleiten und erfolgreich umzusetzen haben sich über die institutionelle Verankerung hinaus, aktive Akteur\*innen im Bereich Transfer und Gründung zusammengeschlossen und teilen, diskutieren, erarbeiten Angebote und Themen für die Zukunft. Aufkommende (Gründungs-) Ideen und Projekte kommen aktuell häufig direkt aus der Lehre und werden über unsere aktiven Akteur\*innen angeregt. Eine wichtige

Aufgabe für die HAWK wird es künftig sein, die **Sichtbarkeit** der Gestaltungsspielräume und das Aufzeigen ihrer Unterstützungsstrukturen stetig zu erhöhen und ein aktives **Themen- und Talent-Scouting** vorzunehmen. So werden die **Potenziale einer angewandten Forschung**, welche der Vielzahl von Studiengängen unserer sechs Fakultäten entspringen, systematisch erhoben und zielführend weiterentwickelt.

### **Kontaktdaten**

---

HAWK Forschung, Transfer und Gründung  
Goschentor 1  
31134 Hildesheim  
drittmittel.fn@hawk.de  
05121 881264  
05121 881508

# Gründungsnetzwerk Südniedersachsen

## 1. Kurzbeschreibung

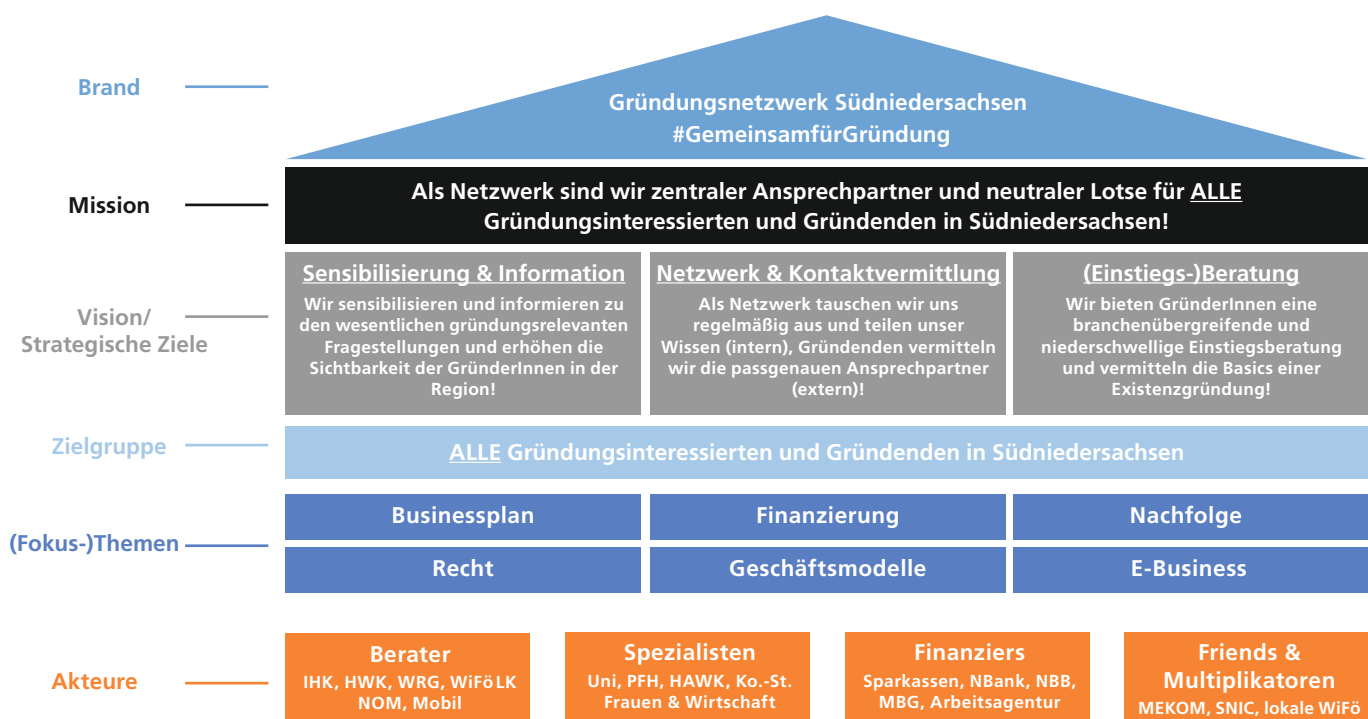
Das Gründungsnetzwerk Südniedersachsen ist ein Zusammenschluss verschiedener Institutionen, welche umfassende Expertise im Bereich Existenzgründung besitzen.

Die Partner des Gründungsforums Region Göttingen bieten Informationen und Beratung zu allen gründungsrelevanten Bereichen. Das Netzwerk ist erste Anlaufstelle für Gründungsinteressierte, Selbständige und junge Unternehmen aus allen Branchen in den Südniedersachsen. Auch für Menschen, die nebenberuflich gründen möchten, ist eine Beratung möglich.

Das Netzwerk bietet regelmäßig kostenfreie und neutrale Sprechstage an. Das Gründungsnetzwerk Südniedersachsen ist aus dem Gründungsforum Göttingen nach einem Weiterentwicklungsprozess entstanden.

Das Gründungsforum Göttingen wurde 2009 von zwölf Institutionen aus den Landkreisen Göttingen und Northeim und der Stadt Göttingen gegründet. Dabei standen Handlungsfelder rund um gründungsspezifische Themen im Mittelpunkt. Das Netzwerk fungiert bis heute als neutraler Ansprechpartner für Gründer\*innen mit der Option, bei spezifischen Fragestellungen auf spezialisierte Netzwerkpartner\*innen zu verweisen. Mittlerweile gehören dem Netzwerk 21 Mitglieder an.

Im Jahr 2021 wurden im Rahmen einer umfangreichen HAWK-Projektarbeit und unter Beteiligung aller Mitglieder neue Handlungsempfehlungen für das Netzwerk entwickelt, um den Bedürfnissen der Zielgruppe weiterhin gerecht zu werden und die Angebote unter Nutzung unterschiedlichen Medien bekannter zu machen sowie die Interessen und Aufgaben der Mitglieder zu fokussieren.



Ein zentrales Instrument der Arbeit des Gründungsnetzwerkes ist die individuelle und neutrale Beratung. In diesem Zusammenhang wird den Gründer\*innen das Unterstützungsangebot in der Region aufgezeigt. Folgende Themen können hierbei eine Rolle spielen: Finanzierung, Fördermittelberatung, Gewerbeflächen /-immobilien, Coworking, Veranstaltungsformate für Gründer\*innen, Gründung im Rahmen einer Unternehmensnachfolge u. v. m.

Aus den Ergebnissen der Projektarbeit wurde unter anderem ein „Strategiehaus“ entwickelt, mithilfe dessen, die Ziele und Themen des Gründungsnetzwerkes Südniedersachsen visuell veranschaulicht und damit einfach und transparent deutlich gemacht werden können.

### **Kontaktdaten**

---

Gründungsnetzwerk Südniedersachsen  
WRG Wirtschaftsförderung Region Göttingen GmbH  
info@wrg-goettingen.de  
0551 5254980



## Innovationspreis des Landkreises Göttingen

### 1. Kurzbeschreibung

Beim Innovationspreis des Landkreises Göttingen handelt es sich um einen etablierten regionalen Wettbewerb, bei welchem sich neben Gründer\*innen, Unternehmen, freie Träger, Institutionen, Hochschulen oder private Personen bewerben können, die ein innovatives Produkt, Dienstleistung oder Verfahren am Markt anbieten. Die Innovation kann kurz vor der Umsetzung stehen oder vor maximal zwei Jahren eingeführt worden sein. Die Bewerbung wird einer der drei folgenden Kategorien zugeordnet:

- Gründer/innen und Jungunternehmer/innen (bis zwei Jahre nach Gründung)
- Unternehmen bis 20 Mitarbeiter/innen
- Unternehmen über 20 Mitarbeiter/innen



Wirtschaftsförderung  
Region Göttingen GmbH

**„Der Innovationspreis ist ein Schaufenster das Schaufenster für Kreativität und Tatkraft der Region.“** (Landrat Marcel Riethig)

Gerade für Gründer\*innen bietet eine Teilnahme am Wettbewerb eine Reihe von Vorteilen:

- Geldpreise für die besten drei Innovationen in jeder der drei Kategorien. Die Erstplatzierten erhalten jeweils 3.000 € und eine von der Sparkasse Göttingen gestiftete Innovationsskulptur. Die Zweitplatzierten erhalten jeweils 2.000 € und die Drittplatzierten erhalten jeweils 1.000 €.
- Die fünf besten Innovationen pro Kategorie werden als Videoclip von einem Filmteam dokumentiert. Alle Videoclips werden bei der Preisverleihung vor ca. 500 Gästen präsentiert und können im Anschluss von den Teilnehmer\*innen für eigene Zwecke verwendet werden.
- Die Sparkasse Göttingen fördert mit dem gestifteten Sonderpreis Integration und Soziales Innovationen aus dem sozialen Bereich.
- Der Verband Measurement Valley e.V. fördert den Sonderpreis Messtechnik. Prämiert werden innovative Methoden und Geräte zur Bestimmung physikalischer Größen.
- Der Unternehmensverband MEKOM – Regionalmanagement Osterode am Harz e.V. fördert den Publikums-Sonderpreis im Wert von 2.000 €. Hier wird das Publikum am Abend der Preisverleihung die Möglichkeit zur Stimmabgabe für einen nominierten Teilnehmer\*in haben.
- Das Niedersächsische Ministerium für Umwelt, Energie, Bauen und Klimaschutz verleiht den Klima-Innovationspreis Niedersachsen 2022. Dieser Preis wird für umwelt- und ressourcenschonende Produkte und Dienstleistungen vergeben.
- Jeder Teilnehmer\*in hat die Chance, sich und seine Innovation einer breiten Öffentlichkeit zu präsentieren.
- Alle Teilnehmer\*innen des Wettbewerbs erhalten eine Urkunde und Grafiken für die eigene Homepage.
- Jeder Teilnehmer\*in wird auf der WRG-Homepage mit einem Foto und einer Innovationsbeschreibung veröffentlicht. Durch die Medienpartnerschaft mit dem Göttinger Tageblatt bekommen die Bewerber/innen die Chance, sich und ihre Innovation in den lokalen Tageszeitungen der Region vorzustellen.
- Die WRG organisiert für die Innovationspreisteilnehmer\*innen Netzwerkveranstaltungen zum gegenseitigen Kennenlernen und Austauschen. Insbesondere die Netzwerkveranstaltung „Forum für Ideen“ ist exklusiv nur für Teilnehmer\*innen des Innovationspreises.
- Die Teilnehmer\*innen erhalten Informationen zu anderen (Gründer-) Wettbewerben in der Region/im Bundesgebiet <https://www.wrg-goettingen.de/news/wrg-news/innovationswettbewerbe-in-deutschland>
- Teilnehmer\*innen, welche Innovationen mit einem digitalen Bezug einreichen, haben im Rahmen des

bundesweiten Digitaltages im Juni die Möglichkeit, ihr Unternehmen und ihre Innovation im Rahmen einer Veranstaltung vorzustellen.

- Am Abend der Preisverleihung wird zudem auch der jährliche Klima-Innovationspreis des Landes Niedersachsen im Wert von 10.000 € vergeben. Teilnehmer\*innen, die die Voraussetzungen erfüllen, können sich zusätzlich (über das identische Bewerbungsformular) zum Klima-Innovationspreis Niedersachsen bewerben.

Weitere Informationen hierzu unter: <https://www.wrg-goettingen.de/inno/innovationspreis-2022/wettbewerb>, <https://www.nachhaltigkeitsallianz.de/jetzt-bewerben-klima-innovationspreis-niedersachsen-2022/>

## 2. Best-Practice-Beispiele

### Platz 1 in der Kategorie Gründer\*innen 2021:

GOENOMICS GmbH Göttingen mit der Innovation „Next Generation Genom Annotationen“, Zitat Dr. Martin Kollmar (CEO und Founder GOENOMICS GmbH)

„Startup und Uni-Ausgründung sind relativ junge Themen. Der Gewinn des traditionsreichen Innovationspreises war eine tolle Bestätigung für unseren Weg, aus unserer langjährigen Forschungsarbeit ein Geschäftsmodell zu entwickeln. Der Preis hat uns viel mediale Aufmerksamkeit gebracht und dazu beigetragen, dass wir als erstes Göttinger Startup in die Top50Startups.de-Liste aufgenommen wurden. Die Preisverleihung war eine sehr unterhaltsame Veranstaltung und unser Dank geht an das gesamte Konzept von Organisation über Imagefilm bis Preis und Ehre.“

### Sonderpreis Integration & Soziales 2018:

Nicoletta's Handicap Dolls, Zitat Nicole Sarripapazidis (Inhaberin Nicoletta's Handicap Dolls)

„Mein Startup-Unternehmen ist noch sehr jung. Deshalb freue ich mich sehr über den Gewinn des Sonderpreises Integration und Soziales 2018. Er hat mir bewiesen, dass meine Idee „Mehr als eine Idee“ ist und hilft mir dabei, die Welt mit meinen Puppen weiterhin zu erobern.“

### Platz 1 in der Kategorie Gründer\*innen 2016:

Argilla Therm GmbH Göttingen mit der Innovation „Das Energiespar- und Wohlfühl-Wunder zur Modernisierung von 72 Millionen m<sup>2</sup> Nachtspeicherheizungsfläche in Deutschland, Zitat Axel Lange (Geschäftsführer Argilla Therm GmbH)

„Die Teilnahme am Innovationspreis war für uns ein echter Zugewinn. Der regionale Bekanntheitsgrad und die Produktakzeptanz sind sprunghaft angestiegen. Als Gewinner des Innovationspreises konnten wir auch im überregionalen Vertrieb punkten. Fazit: Der Innovationspreis ist das perfekte Sprungbrett für Start-Up-Unternehmen. Dies kann ich unterschreiben!“

### Platz 3 in der Kategorie Gründer\*innen 2016:

HARZKIND GmbH, Osterode am Harz mit der Innovation „Harzkind – Home is Where Your Harz Is“, Zitat Melanie Funke (Geschäftsführerin HARZKIND GmbH)

„Mit unserer kreativen Kraft beflügeln wir den positiven Identitätsprozess der gesamten Harzer Region. Davon profitieren alle Menschen, die hier leben, arbeiten oder Gast sind. Mit der Auszeichnung „Innovationspreis“ erfahren wir, die „Kreativen“, die Wertschätzung und Anerkennung aus der sonst eher faktenlastigen Wirtschaft für ein weiches Produkt wie Heimatliebe.“



## Kontaktdaten

WRG Wirtschaftsförderung Region Göttingen GmbH  
[info@wrg-goettingen.de](mailto:info@wrg-goettingen.de)  
 0551 5254980

## Nexster Venture Lab

### 1. Kurzbeschreibung

**Mit Guten Gründen** – so lautet der Claim von NEXSTER, dem Entrepreneurship-Center der **Hochschule Hannover**. Hannover ist mit hier ansässigen Unternehmen wie Continental, WABCO oder VW Nutzfahrzeuge vor allem ein Industriestandort. Es ist aber auch eine Kreativregion mit rund 30.000 Beschäftigten im Kreativsektor. Die Diversität der Hochschule bildet diese regionalen Besonderheiten ab. Die Hochschule Hannover (HsH) ist eine mittelgroße Fachhochschule mit knapp 10.000 Studierenden und rund 1.300 Beschäftigten, davon 243 Professor\*innen und insgesamt fünf Fakultäten (Elektro- und Informationstechnik, Maschinenbau und Bioverfahrenstechnik, Medien, Design und Information; Wirtschaft und Informatik; Diakonie, Gesundheit und Soziales). Über die Professur für Entrepreneurship und die Gründungsbeauftragten an allen Fakultäten werden die Studierenden für das Thema Gründung sensibilisiert und qualifiziert, womit die Hochschule im Gründungsradar 2020 in diesem Bereich erneut einen der vorderen Plätze belegt.

**NEXSTER** ist das Gründungs- und Entrepreneurship-Center der Hochschule Hannover. Seit 2014 bietet NEXSTER Coaching und Beratung für Angehörige der Hochschule an, hat verschiedene, prämierte Qualifizierungsformate entwickelt und verfügt über ein umfangreiches Know-how zur Förderung von Ausgründungen aus den Bereichen Design, Data Science, Ingenieurwissenschaften und Informatik. NEXSTER lieferte den Beweis für gelingende branchenübergreifende Innovationsformate, z. B. den FACE-Award für herausragende Entrepreneurship-Education oder das VGH Intralab, ausgezeichnet mit dem Innward der Deutschen Versicherungs-wirtschaft 2020. Die Exzellenz in der Betreuung von Ausgründungen ist verbunden mit herausragender Kompetenz in den Bereichen Ideation und Business Modelling und wird durch Formate wie das Venture Lab, das VDI Startup Innovation Forum, den Kreathon urbane Logistik oder dem Leanlab über die Region hinaus sichtbar und erlebbar. Das Ergebnis

sind gute und z.T. geförderte Ausgründungen (EXIST, NBank) am Wirtschaftsstandort Hannover mit einer Vielzahl geschaffener Arbeitsplätze.

### 2. Best-Practice-Beispiele

NEXSTER bündelt im **Venture Lab** die Kompetenz aus Forschung, Lehre und Weiterbildung der Hochschule Hannover in einem interdisziplinären Gründungslabor. Dieses wird mit dem Ziel innovativer Konzeptentwicklung für interessierte Wirtschaftspartner\*innen geöffnet – nach dem Modell des Corporate Venture Client. Das Format wurde bereits mit sieben Unternehmen erprobt: Faurecia, Futur X, Volkswagen Group Services, der Landeshauptstadt Hannover, der Deutsche Messe AG, dem Heinz-Piest-Institut für Handwerkstechnik und dem Laserzentrum Hannover.

Das zwölfwöchige Gründungslabor **Venture Lab** entwickelt und validiert innovative Konzepte und Geschäftsmodelle nach dem Venture Client Ansatz für Wirtschaftspartner\*innen. Das Venture Lab orientiert sich unter anderem am Rahmenprogramm für Forschung und Innovation der Europäischen Union (Horizon 2020), in dessen Mittelpunkt auch die **Integration von Forschung und Innovation** durch eine **lückenlose und kohärente Förderung von der Idee bis zur Marktreife** steht und geht von hier aus weitere Schritte.

Seine Entsprechung findet dieser Ansatz im **Venture Client-Prinzip**<sup>2</sup>, das Elemente offener Innovationsprozesse<sup>3</sup> mit dem im Endkund\*innenbereich verbreiteten Lean Startup-Ansatz verbindet. NEXSTER hat den in der Wirtschaft verbreiteten Venture-Client-Ansatz erfolgreich auf Hochschulen und Forschungseinrichtungen übertragen. Kern des Ansatzes ist es, **Gründungswillige, Forschungseinrichtungen und Unternehmen** zusammenzubringen, **bevor** eine konkrete Gründungsidee feststeht. Vielmehr erarbeiten Studierende und Wissenschaftler\*innen eine passende Lösung mit und für die Unternehmen und Forschungseinrichtungen, die im Anschluss als erster Kunde

1 Gimmy et al. (2017).

2 vgl. u.a. Reichwald und Piller, (2005); Chesbrough, (2003).

des dann zu gründenden Startups erwerben können. Der Ansatz zeichnet sich durch eine höhere Geschwindigkeit und ein deutlich geringeres Risiko sowohl für die angehenden Gründer\*innen als auch für die Unternehmen aus. Vor allem jedoch wird die größte Hürde für die meisten Startups gleich zu Beginn gemeistert: die **Marktakzeptanz** durch zahlende Kunden.<sup>4</sup>

Zu Beginn der zwölfwöchigen Inkubationsphase werden die Studierenden mit Wissenschaftler\*innen und Mitarbeitenden der Unternehmen in einem Weiterbildungsprogramm der Hochschule Hannover im Bereich des Corporate Entrepreneurship weitergebildet. Die Qualifizierung umfasst aktuell die vier Teilmodule „Design Thinking“, „Business Innovation“, „Agiles Projektmanagement“ und „Prototyping“ und bietet den Teilnehmenden Gelegenheit, aktuelle Methoden, Tools und Frameworks im Bereich des Corporate Entrepreneurship kennenzulernen und in Workshops an einem eigenen Praxisprojekt anzuwenden. Die Qualifizierung erstreckt sich insgesamt über knapp maximal vier Wochen im ersten Drittel der Inkubationsphase, findet online oder hybrid statt, und wird mit einem Zertifikat der Hochschule Hannover abgeschlossen.

Die Teilnehmenden werden schnell und sicher an die vier wesentlichen Anforderungen für gelingendes Intrapreneurship herangeführt. Sie legen den Grundstein für erste praktische Anknüpfungspunkte und zukünftige Weiterbildungen. Die gemeinsame Lernerfahrung mit Hochschulstudierenden zeigt den Teilnehmer\*innen der Unternehmen und Forschungseinrichtungen die eigenen Qualitäten aus der Praxis auf, animiert zum interdisziplinären Austausch über die Abteilungsgrenzen hinaus und eröffnet Weiterbildungsperspektiven.

Nach einer weiteren, achtwöchigen Bearbeitungsphase und intensivem Coaching im Venture Lab haben alle Beteiligten den „Moment der Wahrheit“. Sollte ein Unternehmen oder eine Forschungseinrichtung Interesse an den Ergebnissen haben und das Team diese unternehmerische Gelegenheit nutzen wollen, kann im Nachgang des Venture Lab ein Antrag für das **EXIST-**

**Gründerstipendium** gemeinsam mit NEXSTER erarbeitet und eingereicht werden. Ein validierter Business-Case, ein funktionierendes Team, eine Interessenbekundung eines Kunden, die Wissenschaftliche Anbindung an die Hochschule und Forschungseinrichtung und im Venture Lab erarbeitetes Branchen- und Fachwissen (Weiterbildung) beschleunigen die erfolgreiche Antragstellung. Die weitere Betreuung der Teams wird im Rahmen der klassischen Gründungsunterstützung von NEXSTER übernommen, die Räumlichkeiten des Venture Lab können zusätzlich für die Zeit der Erarbeitung des Antrags in Abstimmung mit NEXSTER genutzt werden.

### 3. Welche Herausforderungen wurden im Bereich der Transfer- und/oder Gründungsorganisation identifiziert und/oder bewältigt?

Der im **Venture Lab** angewandte Transferansatz bezieht damit Forschungseinrichtungen, Studierende bzw. Alumni und Wissenschaftler\*innen als Gründende und interessierte Unternehmen gleichermaßen mit ein, liefert frühzeitig Marktfeedback, schafft Marktakzeptanz und ermöglicht den Teams in ihre potenziellen Gründungsprojekte hereinzuwachsen.

Neu an diesem Ansatz ist, dass alle Beteiligten des Technologietransfers von Anbeginn gemeinsam an einer wirtschaftlichen Problemlösung arbeiten. Damit wird der Lean Startup-Gedanke einer frühen Validierung von Problemlösungen an bzw. mit echten Kund\*innen übertragen auf B2B-Märkte. Eine Übertragung ist notwendig, da der Lean Startup-Ansatz auf Endkund\*innen in B2C-Märkten ausgerichtet ist, mithin viele Nutzer\*innen zu verschiedenen Zeitpunkten befragt und über eine im Vergleich zu Geschäftskundenmärkten schier unermessliche Anzahl potentieller Kund\*innen verfügt. B2B-Märkte dagegen haben wenige Kunden, treffen Kaufentscheidungen in Buying Centern und sind im Vergleich risikoaverser.

Der vorliegende Transferansatz geht auf diese Besonderheiten ein: ein (Industrie-)Kunde, geringes Risiko (geringe Kosten) und umfangreiche Partizipation an

möglichen Ergebnissen. Doch der Ansatz von NEXSTER geht noch weiter: Es wird nicht eine bestehende Idee mit dem Kunden validiert, sondern dem Industriekunden wird eine validierte und wirtschaftliche Problemlösung angeboten.

**Für Studierende** ist eine Teilnahme am **Venture Lab** interessant, da sie darüber zum Ende ihres Studiums Leistungspunkte erwerben (Abschlussarbeit, Praktikum) und der Berufseinstieg im Anschluss im eigenen Unternehmen erfolgen kann. Alumni bekommen die exklusive Möglichkeit zur Mitgründung eines Unternehmens mit eigenem Umsatz. Wissenschaftler\*innen können in leitender Rolle eine wirtschaftliche Verwertung eigener Forschungsthemen und -ergebnisse gestalten und/oder haben die Möglichkeit, den Schritt hin zum Unternehmen zu gehen.

**Forschungseinrichtungen** können im Venture Lab Geschäftsmodelle und -konzepte zu ihren eigenen Technologien entwickeln und validieren. Durch die Kombination der Kompetenzen eröffnen sich den Forschungseinrichtungen neue Verwertungsperspektiven: neben neuer Antrags- und Auftragsforschung gewinnen Beteiligungen an Startups an Bedeutung, die Drittmittelaufnahmen insb. aus der EXIST-Reihe können verstetigt werden und die Attraktivität der Einrichtungen steigt.

Für die Durchführung der **Inkubation** im Venture Lab werden ein bis drei Unternehmen oder Forschungseinrichtungen aus dem Netzwerk der Hochschule Hannover identifiziert und in das Venture Lab eingeladen. Ziel der Inkubation ist es, die Technologien, Konzepte und Geschäftsmodelle für einen (ersten) zahlenden Industriekunden konzeptionell zu entwickeln, indem Kundenwissen in die Produkt- und Geschäftsmodellinnovation einfließen. NEXSTER hat in diesem Schritt umfangreiche Erfahrung aus vergangenen Durchläufen mit Industrieunternehmen (u.a. mit VW, Faurecia, der Deutschen Messe). Die Inkubation selbst wird von interdisziplinären Teams von Studierenden der HsH durchgeführt unter Leitung eines/r Wissenschaftler\*in der HsH. Die Teilnahme wird als Studienleistung angerechnet. Die Studierenden stehen i.d.R. (2020-2021: 20 von 24 Studierenden) kurz vor Abschluss ihres Studiums. Für ihre Teilnahme erhalten Sie Leistungspunkte (z. B. als Pflichtpraktikum, im Rahmen von Vertiefungen oder als Abschlussarbeit). Teams selbst durchlaufen eine prozessbegleitende Qualifizierung, an der auch Unternehmensvertreter\*innen und Wissenschaftler\*innen gleichermaßen teilnehmen können.

**Ziel der Inkubation ist es, dass pro Team bzw. Verwertungsidee mindestens ein zahlungs-bereiter Kunde zusagt, den validierten Prototypen nebst Business Case umzusetzen oder einzusetzen.**

## Kontaktdaten

---

Hochschule Hannover  
 University of Applied Sciences and Arts  
 NEXSTER – Entrepreneurship-Center der Hochschule Hannover  
 Ricklinger Stadtweg 120  
 30459 Hannover  
 nexster@hs-hannover.de  
 0511 9296-4747

# TRANSFER & GRÜNDUNG



## Transfer- und Innovationsmanagement (TIM)

### 1. Kurzbeschreibung

Als starker Partner und Inkubator für Forschung und Innovation kommen der Hochschule Osnabrück und der Universität Osnabrück Schlüsselrollen als Innovationsmotoren im Nordwesten Deutschlands zu. Neben Bildung und Forschung bildet der Ideen-, Wissens- und Technologietransfer die dritte tragende Säule – the Third Mission. An den beiden Osnabrücker Hochschulen wird der multidirektionale Austausch zwischen Gesellschaft, Wirtschaft und der Wissenschaft stetig vorangetrieben. Transferaktivitäten sind dabei eng verzahnt mit den beiden Kernaufgaben „Studium & Lehre“ sowie „Forschung & Entwicklung“. Universität Osnabrück und die Hochschule Osnabrück tragen so kontinuierlich zur Stärkung der regionalen Wirtschaft und Innovationskraft bei.

Mit 217 Professor\*innen an der Universität Osnabrück und 321 Professor\*innen an der Hochschule Osnabrück verfügen die Standorte über renommierte, wissenschaftliche Expertise in einer Vielzahl von Fachgebieten. Das Transfer- und Innovationsmanagement (TIM), als bereits 1986 eingerichtete, gemeinsame Transferstelle der beiden Hochschulen, ist unter anderem Ansprechpartner für externe Transferanfragen und regionale Netzwerke. Auch für die Verwertung von Forschungsergebnissen in Form von Schutzrechten, Patenten und Lizenzen unterstützt das TIM die Forschenden. Die Gründungsberatung bietet vor, während und im ersten Jahr nach der Gründung in den unterschiedlichen Gründungsphasen Begleitung, Beratung und Mentoring für Angehörige beider Hochschulen an. Inhaltlich werden der Ausbau und die Stärkung von Management-Handlungskompetenzen sowie die persönliche Entwicklung von Gründer\*innen in den Fokus gerückt. Der enge Kontakt zu den Inkubatoren und Acceleratoren Osnabrücks und der strategische Sitz des TIMs im InnovationsCentrum Osnabrück (ICO) integriert die Hochschulen fest in das Gründungs- und Innovationsökosystem der Stadt. Neben dem Weiterbildungsverbund und dem GesundheitsCampus dockt das

Transfer-in-Niedersachsen Projekt PROACTOS an das TIM an und entwickelt, konzipiert und erweitert das Transferangebot in diversen Bereichen. Im Fokus von PROACTOS stehen der Netzwerktransfer im Agrar- und Gesundheitsbereich, das Ideen- und Innovationsmanagement und die Wissenschaftskommunikation.

### 2. Best-Practice-Beispiele

#### Dialog- und Austauschformate

Das Projektteam PROACTOS hat in Kooperation mit dem Transfer- und Innovationsmanagement (TIM) der Osnabrücker Hochschulen eine Reihe von Dialog- und Austauschformaten etabliert. Ganz im Sinne der Third Mission werden Erkenntnisse aus Forschung und Lehre in die Gesellschaft gestreut und gleichzeitig Impulse, Trends und Bedürfnisse aus der Wirtschaft und Gesellschaft in den wissenschaftlichen Kontext transferiert. Auszugsweise sind im Folgenden drei Veranstaltungsformate genannt, die den Transfer nach außen und innerhalb der Hochschulen repräsentieren.

Beim Meet Up – Wirtschaft trifft Wissenschaft stellen Promovierende und Wissenschaftler\*innen mit Kurzvorträgen ihre Forschungsprojekte den Partnern der Innovationsregion vor, einem Publikum aus Unternehmen, Wissenschaftler\*innen, Institutionen und Privatpersonen, um anschließend in einer offenen oder gelenkten Diskussionsrunde in den Austausch zu gehen. Ergebnisse der offenen Gesprächsrunden sind mehrere entstandene Transfergespräche und anschließende Kooperationen. Themen des Meet Ups dieses Jahr sind etwa „Wertschöpfung durch optimierte Logistik“, „Simulationen, Machine Learning und KI für Unternehmen“ oder die „Zukunft der Krankenhausversorgung in Deutschland“.

Bei dem gemeinsamen Format der Hochschule Osnabrück und Universität Osnabrück referieren Wissenschaftler\*innen beider Institutionen. Wie das Meet Up sind die meisten Transferformate darauf ausgelegt, die komplementären Kernprofile der Osnabrücker

Hochschulen durch hochschulübergreifende Formate zu verbinden. So ist auch der Hochschuldiskurs ein gemeinsames Medium beider Einrichtungen. Die Podiumsdiskussion bearbeitet gesellschaftliche Fragestellungen mit regionaler Relevanz mit wissenschaftlicher Expertise. Wissenschaftler\*innen beider Hochschulen diskutieren mit Vertreter\*innen der Gesellschaft und Expert\*innen über Themen wie eine Mobilitätswende für Osnabrück, digitale Lehre, Kultur im Zeichen der Pandemie oder städtische Digitalisierung. Kooperationen mit der Stadt Osnabrück, der Digitalen Woche Osnabrück und dem OSRadio öffnen das Programm einer breiten Gesellschaft. Die Hochschulen gewannen mit dem Hochschuldiskurs eine öffentlichkeitswirksame Plattform, einen Konnektor zwischen Gesellschaft und Wissenschaft und viel positives Feedback von Zuhörern.

Für den internen Austauschprozess an der Hochschule Osnabrück hat sich die Veranstaltung Wer forscht was? etabliert. Das TIM organisiert in Kooperation mit der Abteilung Forschung, Kooperation und Drittmittel mehrmals jährlich dieses Netzwerkformat. Im Rahmen dieser Veranstaltung stellen sich sowohl Neuberufene als auch etablierte Professor\*innen sowie Serviceeinrichtungen der Hochschule vor. Im Anschluss wird Gelegenheit zum Networking gegeben. Diese interne Veranstaltung richtet sich ausschließlich an Professor\*innen und dient der fakultätsübergreifenden Vernetzung. Viel positives Feedback und eine rege Teilnahme zeugen von gesteigertem Interesse an solchen Netzwerkmöglichkeiten.

### Netzwerke

Die Hochschulregion Osnabrück beheimatet mehrere global agierende, etablierte Unternehmen des Agri-Food-Systems mit hohen Exportanteilen. Auch darin zeigt sich, dass regionale und globale Herausforderungen zusammengedacht werden müssen.

Aus diesem Gedanken ist ein führendes Cluster der Agrarsystemtechnik entstanden, welches Mitglieder aus Wissenschaft, Verwaltung und Wirtschaft vereint. Das Agrotech Valley Forum widmet sich Themenfeldern

der digitalen Transformation der Land- und Ernährungswirtschaft. Die Hochschulen Osnabrück bringen sich dabei als Partner in Projekten sowie in verschiedenen Arbeitskreisen aktiv ein.

Der Verbund Transformationsforschung agrar Niedersachsen ist ein weiteres Netzwerk, in dem die Hochschule Osnabrück aktiv ist. Es versteht sich als Ansprechstation für Akteur\*innen aus Gesellschaft, Wirtschaft und Wissenschaft, die Ideen für eine nachhaltige und zukunftsorientierte Agrar- und Ernährungswirtschaft in die Praxis umsetzen wollen.

Des Weiteren stehen die Osnabrücker Hochschulen mit diversen Kammern und Verbänden im Dialog. Dank des stetigen Austausches mit den Akteuren\*innen der regionalen Wirtschaft sind Trends und umwälzende Herausforderungen der regional prägenden Branchen präsent.

Die Hochschulen und Unternehmen unterstützen aktiv die Förderung von Startups. So hat sich durch Zusammenarbeit mit den Osnabrücker Acceleratoren – insbesondere dem Seedhouse – ein wachsendes Start-up-Ökosystem speziell im Bereich Agrar – Ernährung – Bioökonomie herausgebildet. Wissenschaftliche Erkenntnisse der Hochschulen können dabei Ausgangspunkte oder unterstützend für Gründungsideen sein.

### IP-Management

Im IP-Management fallen jährlich regelmäßig Erfindungen an, von denen einige zum Patent angemeldet werden. Die Erfindungen werden in Zusammenarbeit mit unserer Patentverwertungsagentur (PVA) analysiert und auf Patentfähigkeit geprüft.

Eine besonders erfolgreiche Erfindung der letzten Jahre ist der Saatgut-Keimfähigkeitstest, besser bekannt als Seedalive, von Prof. Mummenhoff et al., Universität Osnabrück. In dieser Erfindung geht es darum, dass Pflanzensamen in nicht-destruktiver, energiesparender und schneller Art und Weise auf ihre Keimfähigkeit und damit Saatgutqualität analysiert



werden können. Die Erfindung wurde vom IP-Management und der PVA bewertet und aufgrund der positiven Patentierungsaussichten zum Patent angemeldet. Aus der Idee ist ein vom EXIST-Stipendium gefördertes Start-Up im Accelerator Seedhouse entstanden, das seitens der Universität Osnabrück eine Lizenz erhielt und damit nun erfolgreich auf dem Markt tätig ist. Die Erfindung Seedalive ist ein Beispiel für innovative Ideen made in Osnabrück, die über eine Hochschulausgründung direkt in den Markt überführt wurden.

### **Transfervermittlung**

Das Transfer- und Innovationsmanagement hat zum Ziel, als Schnittstelle den Austausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft in der Region nachhaltig zu forcieren. Damit sollen wissenschaftliche Erkenntnisse dem Wirtschaftsraum Osnabrück zugutekommen und Forschungsprojekte einen praxisnahen und anwendungsorientierten Bezug erhalten.

Beispielsweise wurde 2021 in einem interdisziplinär angelegten Transferprojekt mit einem Osnabrücker Optiker eine App für spezifische Kundenwünsche in der Brillenauswahl entwickelt. Das Transferprojekt soll dem digitalen Zeitalter gerecht werden und durch Skalierbarkeit maßgebliche Impulse für weitere Optiker im KMU-Segment setzen. Die Anforderungen des Optikers wurden direkt in das Curriculum der Hochschule eingebaut, sodass die Studierenden zum einen für das Projekt Credit Points erwerben und zum anderen konkrete praktische Aufgaben gelöst werden konnten.

In einem ersten Schritt entwarfen Studierende des Fachbereichs Wirtschaft sogenannte Personas, Archetypen und Gesichtsformtypen die mit bestimmten Brillenpräferenzen einhergehen. In einem zweiten Schritt konstruierten Studierende der Ingenieurwissenschaften und Informatik darauf aufbauend eine App, mit deren Hilfe es möglich war, sich einem oder mehreren Archetypen zuzuordnen und somit einfacher als in anderen Online-Shops das passende Brillenmodell auszuwählen. Das Ergebnis liegt aktuell als Prototyp vor und soll in Kürze in den Markt überführt werden.

### **Weiterbildungsverbund**

Mit dem Ziel einer Erhöhung der Weiterbildungsbeteiligung von Unternehmen sowie der ressourcenschonenden Organisation von Weiterbildungen im Verbund startete am 01.09.2021 das Projekt „Focus Future Skills – Osnabrücker Weiterbildungsverbund für digitale Kompetenzen in der regionalen Agrartechnik- und Gesundheitsbranche“.

Im Projektzeitraum, vom 01.09.2021 bis zum 31.08.2024, machen sich der GesundheitsCampus Osnabrück, als Vertreter von Hochschule und Universität Osnabrück, das GewiNet Kompetenzzentrum Gesundheitswirtschaft und das Agrotech Valley Forum für den Aufbau eines regionalen Weiterbildungsverbundes stark. Der WBV verfolgt das Ziel einen niedrigschwelligen Zugang zu Weiterbildungen zu schaffen und den interdisziplinären Austausch zu neuen Weiterbildungsangeboten zu befördern. Dafür wird mit Verbundmitgliedern aus der regionalen Gesundheitswirtschaft und Agrartechnik an der Bedarfsermittlung, Bündelung, Neukonzeptionen sowie Digitalisierung von Angeboten gearbeitet. Zusätzlich unterstützt die Technische Universität Braunschweig (Lehrstuhl für Arbeits-, Organisations- und Sozialpsychologie unter der Leitung von Prof. Dr. Simone Kauffeld) das Vorhaben im Bereich der Kompetenzdiagnose und -entwicklung.

Zur Umsetzung der Projektmaßnahmen rückt eine vielfältige Zielgruppe aus Fach-, Führungskräften, Farm- und Health-Professionals sowie Lehrkräften berufsbildender Einrichtungen in den Fokus. Die bereitgestellten Projektmittel werden dafür eingesetzt, gegenwärtige und zukünftige Kompetenzprofile von den Beschäftigten in der Gesundheitsbranche und der Agrartechnik zu identifizieren und Weiterbildungsbedarfe abzuleiten. Zusätzlich sollen Sichtbarkeit und Zugang zu bereits existierenden regionalen Weiterbildungsangeboten durch die Etablierung einer verbundweiten und trägerübergreifende Onlineplattform gestärkt werden. Auch ist die Eröffnung eines sog. Digital Skills Lab als physischer Raum zum multidisziplinären Lernen an neuen Technologien geplant.

### Der GesundheitsCampus Osnabrück

Mit dem GesundheitsCampus Osnabrück (GCO) machen die Hochschule Osnabrück und die Universität Osnabrück ihre gesundheitsbezogene Forschung und Lehre gebündelt sichtbar und schaffen gemeinsam mit regionalen Partnern unter dem Leitmotiv „Gesundheitsversorgung neugestalten“ eine Plattform für den Austausch von Wissenschaft und Praxis für Transfer und Innovation

Das Lehrangebot an beiden Hochschulen umfasst über 20 verschiedene Studiengänge mit mehr als 2.500 Studierenden, die sich als Fach- und Führungskräfte für das Gesundheitswesen sowie zu Lehrkräften an berufsbildenden Schulen qualifizieren. Die Forschungsschwerpunkte liegen u. a. im Bereich Versorgungsforschung und -management, Pflegewissenschaft sowie Digital Health.

Als Partner und Gründungsmitglieder unterstützen den GesundheitsCampus Osnabrück wichtige regionale Akteure aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft: GewiNet e.V. repräsentiert als Kompetenzzentrum Gesundheitswirtschaft über 90 Mitgliedsunternehmen und ist zentrales Netzwerk der regionalen Gesundheitsdienstleister. Für Stadt und Landkreis Osnabrück ist die zukunftsste Gesundheitsversorgung ihrer 500.000 Einwohner\*innen von zentraler Bedeutung. Bistum und evangelisch-lutherischer Kirchenkreis spielen eine wichtige gesellschaftliche Rolle für die Menschen in der Region, ob in den Gemeinden oder den zahlreichen Sozial- und Gesundheitseinrichtungen in kirchlicher Trägerschaft. Gemeinsam mit den Präsidien beider Hochschulen bilden diese Partner die Steuerungsgruppe des GCO.

Der GCO ist dabei als Netzwerk, Schaufenster und Inkubator angelegt, in dem strategische Projekte pilothaft entwickelt und erprobt werden sollen. Dazu gehört derzeit u.a. der durch das BMAS geförderte Aufbau eines Weiterbildungsverbandes für die regionale Gesundheitswirtschaft. Als weitere Projekte sind ai4health, die Entwicklung eines Lernangebots für KI

in der Gesundheitsversorgung (Förderung durch das BMBF), sowie das Zukunftsforum Gesundheit zu nennen, das einen breiten Dialog zur Rolle und Relevanz von Wissenschaft für die Zukunft unserer Versorgung anregen möchte (Förderung durch das MWK). Eine wichtige Kooperation besteht zudem mit dem Osnabrück Healthcare Accelerator, einer Public-Private-Partnership zur Förderung von Startups und Gründungen mit Gesundheitsbezug.

### Gründung – die Blockwoche

Die Ansätze zur Vermittlung unternehmerischen Denkens im Osnabrücker Hochschulkosmos sind vielfältig. In Lehrveranstaltungen wird auf transfer- und projektorientiertes Arbeiten fokussiert. Oftmals werden dabei Unternehmen als „Problemgeber“ involviert. Dies gilt auch für die im Curriculum verankerten Praktikumsphasen und Abschlussarbeiten. Dadurch werden die Studierenden durch ihr gesamtes Studium mit unternehmerischen Fragestellungen konfrontiert und sollen in die Rolle des „Lösenden“ treten. Auch Gründungsinteressierte und Startups geben ihre Problemstellungen in die Lehre, welche als Projekt- und Hausarbeiten gelöst werden können. So entsteht ein automatischer Kontakt zu dem Thema Entrepreneurship. Studierende und Angehörige der Hochschulen werden durch diese Maßnahmen in einem hohen Maße für die Felder Invention, (soziale) Innovation und Intra-/Entrepreneurship sensibilisiert.

Ein Erfolgsmodell ist die Blockwoche. Die Studierenden bekommen die Gelegenheit eine Woche den Studienalltag zu verlassen und sich einem anderen Thema zu zuwenden. In einer curricularen Veranstaltung werden die Studierenden eine Woche zum Thema Entrepreneurship sensibilisiert und entwickeln selbstständig Gründungsideen. Bei der letzten Blockwoche fanden vier Workshops zum Thema „Gründung & Startups“ statt. Aus den Blockwochenveranstaltungen der letzten Jahre sind zahlreiche Teams entstanden, die die Blockwoche als Startrampe für den Aufbau eines eigenen Startups genutzt haben. Einige der Teams durchliefen weitere Veranstaltungen, wie den Osnabrücker Ideenwettbe-

werb oder bekamen sogar im Anschluss das begehrte EXIST-Gründerstipendium. Ein besonderes Beispiel dieser Art ist das Hochschul-Gründungsteam „RegioShopper“, welches regionalen Lebensmittellieferdiensten die Infrastruktur bereitstellt, um schnell, und effizient frische Produkte ausliefern zu können.

### **3. Welche Herausforderungen wurden im Bereich der Transfer- und/oder Gründungsorganisation identifiziert und/oder bewältigt?**

Die Sicherstellung einer hochwertigen, zugleich bezahlbaren und damit zukunftsfähigen Gesundheitsversorgung muss angesichts des tiefgreifenden demographischen Wandels als eine der wichtigsten gesellschaftlichen Herausforderungen unserer Zeit angesehen werden. Der Innovationsfähigkeit unseres Gesundheitssystems, seinen Organisationen und Prozessen kommt dabei eine zentrale Bedeutung zu. Für die vor uns liegende, weitreichende wie tiefgreifende Transformation der Gesundheitsversorgung sind wir daher mehr denn je auf Menschen angewiesen, die mit einem umfassenden Verständnis von Strukturen und Prozessen im Gesundheitswesen als Change Agents, als Intra- und Entrepreneur der Innovation den Weg bereiten.

Mehr als 2.500 Studierende qualifizieren sich an den Osnabrücker Hochschulen im Management für das Gesundheitswesen, in der Pflege sowie weiteren nicht-ärztlichen Gesundheitsberufen und zu Lehrkräften für berufsbildende Schulen. Sie bilden damit die Berufsgruppen des Gesundheitswesens – mit Ausnahme der Medizin – nahezu vollständig ab – eigentlich ein idealer Pool für die Ausbildung der so dringend benötigten Change Agents, Intra- und Entrepreneur für das Gesundheitswesen.

Trotz dieser vielversprechenden Ausgangssituation sind Gründungsbereitschaft und unternehmerisches Denken und Handeln sowie die dafür notwendigen Entrepreneurial Skills in den Gesundheitsstudiengängen nur sehr zaghaft ausgeprägt: Zwar haben sich in den letzten Jahren im Umfeld der Osnabrücker Hochschu-

len durchaus Start-ups bzw. Vorstufen im Gesundheitsbereich gegründet. Treiber dieser Gründungen waren jedoch Studierende aus den besonders „gründungsafrinen“ Studiengängen „Cognitive Science“ und „Industrial bzw. Media & Interaction Design“ mit digitalen, technologiebasierten Lösungsansätzen. Obwohl eine umfassende gesundheitsbezogene Expertise für solche Teams äußerst hilfreich und vor Ort vorhanden wäre, waren gesundheitsbezogene Studienhintergründe in keinem der Gründungsteams vertreten.

Auf Nachfrage geben Studierende aus dem Gesundheitsbereich an, Gedanken an eine unternehmerische Perspektive – sofern diese überhaupt je aufkam – aufgrund der zeitlichen Anforderungen des Studiums oder dem vermeintlich hohen Risiko verworfen zu haben. Eine weitere Ursache könnte in den Strukturen und Kulturen des Gesundheitswesens selbst liegen: Viele der Studierenden haben als ausgebildete Pflegekräfte, Therapeut\*innen oder Kaufleute das individuelle wie auch das Organisationshandeln im Gesundheitswesen als streng reguliert, an Standards orientiert, oft hierarchisch und wenig interdisziplinär kennengelernt. Die Motivation für ein Studium ist für viele in erster Linie eine sehr klare berufliche Perspektive und entsprechende Aufstiegschancen innerhalb der bestehenden Strukturen bspw. als Klinikmanager, Pflegedirektor\*in oder Lehrkraft an einer berufsbildenden Schule. Es würde nicht verwundern, wenn Studierende mit einer solchen – für das Verständnis unseres Gesundheitswesens unverzichtbaren – Sozialisierung beim Lösen von Problemen deutlich weniger auf ihre eigene Kreativität, ihr Urteilsvermögen und Teamarbeit vertrauen als Kommilitonen, die stärker durch Neugier und Experimentierfreude getrieben werden (bspw. in den Natur- und Ingenieurwissenschaften) oder durch ihr Studienfach schon sehr früh die Perspektive verschiedener Disziplinen kennenlernen (bspw. Cognitive Science).

Diese Schilderungen zeigen in Bezug auf ein „entrepreneurial mindset“ den Handlungsbedarf, den wir durch verschiedene Angebote aufgreifen wollen.

Darunter fällt auch das curricular verankerte Modul der „Healthcare StartUp!School“, das zusammen mit dem Osnabrück Healthcare Accelerator entwickelt und perspektivisch hochschul- und studiengangübergreifend angeboten werden soll.

*Verfasser: Mirko Müller, Hochschulen Osnabrück, PROACTOS, Tim Oeljeklaus, Christian Newton, Transfer- & Innovationsmanagement, Bernhard Hardinghaus, WBV, Daniel Kalthoff, Leonard Gehrmeyer, Gründung, Startups & Förderberatung*

### **Kontaktdaten**

---

Hochschule Osnabrück, Universität Osnabrück  
Transfer- und Innovationsmanagement (TIM),  
Albert-Einstein-Straße 1  
49076 Osnabrück  
transfer@hs-osnabrueck.de  
www.tim-osnabrueck.de

## Die niedersächsischen Transferverbünde aus innovationspolitischer Perspektive

### Die niedersächsischen Transferverbünde als Teil einer zukunftsgerichteten Innovationspolitik

Einhergehend mit der stetig steigenden Bedeutung von Wissen für Innovations- und Entwicklungsprozesse hat sich die gesellschaftliche Rolle akademischer Produzent\*innen neuen Wissens im Laufe der vergangenen Jahre und Jahrzehnte tiefgreifend verändert: Der reziproke Transfer von Wissen zwischen Wissenschaft, Wirtschaft, Politik und Gesellschaft stellt ein immenses Potenzial für sozio-ökonomische Entwicklung und Prosperität dar. Jedoch bedarf dieser Transfer zeit- und ressourcenaufwändiger Kooperationsformate, die aufgrund von unterschiedlichen Anreizsystemen, Zeithorizonten und Arbeitsweisen, gepaart mit ungewissen Ergebnissen mal die eine und mal die andere Gruppe nur in unzureichendem Maße nutzen. Abhilfe schafft der nachhaltige Aufbau langfristig tragfähiger Strukturen, der vertrauensvolle Netzwerke etabliert und die Ungewissheit über Ergebnisse des Transfers reduziert. Die niedersächsischen Hochschulen stellen sich dieser Herausforderung und haben die bedarfsgerechten Transfermaßnahmen gemeinsam mit weiteren regionalen Akteuren zu einem wichtigen Bestandteil der innovationspolitischen Strategie heranreifen lassen.

Wichtiger Bestandteil des innovationspolitischen „Werkzeugkastens“ der niedersächsischen Landesregierung sind seit 2019 die für fünf Jahre geförderten Transferverbünde in den wissenschaftsintensiven Teilregionen. Auf Basis der Erfahrungen aus dem SüdniedersachsenInnovationsCampus (SNIC), ergänzt durch Elemente aus anderen Verbänden, reflektiert dieser Beitrag Erfahrungen, Erfolge und Nachholbedarfe aus den vergangenen Jahren, setzt diese in einen innovationspolitischen Kontext und wagt einen ersten Ausblick auf mögliche Weiterentwicklungsperspektiven über die aktuelle Förderperiode hinaus. Im Fokus dieser Betrachtungsweise steht ein „3+3“: drei auf Erfahrungen aus der bisherigen Projektphase

basierende Handlungsbedarfe setzt der Beitrag in den Kontext dreier Hauptmissionen und -aufgabenfelder der Transferverbünde, um daraus innovationspolitische Implikationen für deren zukünftige Ausgestaltung und Weiterentwicklung abzuleiten.

### Lessons Learned

Das innovationspolitische Ziel der niedersächsischen Transferverbünde bestand und besteht ausdrücklich nicht darin, die Innovations- und Wirtschaftsförderung in den Regionen neu zu erfinden oder etablierte Maßnahmen zu substituieren, sondern vielmehr darin, Lücken in den regionalen Innovationssystemen zu identifizieren und zu schließen, indem bestehende Aktivitäten orchestriert werden, eine kritische Masse hergestellt und ein gemeinsames Innovationsbewusstsein geschaffen wird. Obgleich ein erstes Zwischenfazit trotz pandemiebedingter Anpassungen durchaus positiv ausfällt, stellt sich nach etwas mehr als der Hälfte der Laufzeit die Frage, wie die bereits geschaffenen (und noch zu schaffenden) Mehrwerte mittel- bis langfristig zu festigen und weiterzuentwickeln sind. Unfraglich ist, dass die geschaffenen Strukturen und das induzierte innovationspolitische Momentum nicht mit Ablauf der aktuellen Finanzierungszusagen verebben dürfen. Vielmehr müssen zukunftsgerichtete Strategien entwickelt werden, wie sich die geschaffenen Strukturen in einem abgestimmten Vorgehen von Ministerien, Hochschulen, Wirtschaftsförderungen und weiteren innovationspolitischen Akteuren in nachhaltige, lernende Strukturen überführen lassen, die sich immer wieder an neue Herausforderungen bei regionalen Pfadabhängigkeiten anpassen.

In diesem Kontext liegt der Spielball einerseits bei der Landespolitik, der der Auftrag zukommt, eine mit der Bundespolitik kohärente landesweite Innovationsstrategie zu etablieren, die die individuellen Charakteristika der einzelnen Teilregionen berücksichtigt. Dieser

Ball – um im Bild zu bleiben – kann jedoch nur mit den Transferverbänden und ihren Akteuren verwertet werden. Die Weiterentwicklung der Verbände ist aus innovationspolitischer Perspektive ein, wenn nicht der essenzielle Baustein für die regionalen Innovationssysteme, in denen Forschende, Unternehmen und andere Stakeholder zusammenfinden. Thematisch können und sollen sich immer wieder thematische Netzwerke bilden, die landesübergreifend arbeiten. Dazu zählen Netzwerke wie BioRegion, aber auch forschungsbasierte Netzwerke wie EnergieForschungsZentrum-Niedersachsen (EFZN) und das Zentrum für digitale Innovation Niedersachsen (ZDIN). Damit diese aber eine sich verbreiternde regionale Basis in der Unternehmenschaft finden, ist die laufende Förderperiode der Transferverbände als Initialphase eines langen, strategischen Entwicklungsprozesses zu verstehen, aus der sich bislang drei zentrale Erfahrungen ergeben:

Alle Verbände bzw. die sie beheimatenden Regionen verfügen über thematische Innovationsschwerpunkte, die sich in den vergangenen Jahren herauskristallisiert haben (z. B. Life Sciences in Südniedersachsen, Agrartechnik in Osnabrück) haben. Diese Schwerpunkte müssen in den kommenden Jahren aktiv weiterentwickelt werden. Hierzu gehören neue Projekte, Akteure und Netzwerke (beispielsweise im Stile der beiden themenspezifischen Acceleratoren an den o.g. Standorten) genauso wie ein verstärkter Einbezug privatwirtschaftlicher Akteure.

Aus den verschiedenen Innovationsschwerpunkten ergeben sich Komplementaritäten zwischen den einzelnen Regionen, deren Nutzung aus innovationspolitischer Perspektive die Entwicklung eines landesweiten Unterstützungssystems vorantreiben kann. Entscheidend hierfür kann eine fortdauernde Stärkung des informellen „Verbunds der Verbände“ zu einem regelmäßigen, formalisierten Austausch zwischen den Verbänden sein. Aufbauen lässt sich in diesem Kontext auf den vielfältigen, oft positiven Erfahrungen mit digitalen Vernetzungsformaten, die in Folge der Covid19-Pandemie in allen Verbänden gemacht wur-

den. So sehr die Notwendigkeit dieser neuen Formate auf der einen Seite den wichtigen, persönlichen Austausch in den Regionen konterkariert, so sehr ermöglicht sie auf der anderen Seite die Entwicklung weniger orts- und stärker themenorientierter Aktivitäten. Darüber hinaus bietet die Nutzung von Schnittstellen mit anderen innovationspolitischen Initiativen und Netzwerken wie den bereits erwähnten ZDIN und EFZN die Chance, die Durchlässigkeit zwischen den niedersächsischen Innovationsstandorten zu steigern und Unterstützungsformate noch stärker auf bestehende Bedarfe zuzuschneiden.

In der aktuellen Förderperiode zielen die Transferverbände auf die grundsätzliche Stärkung der regionalen Kooperations- und Innovationsstrukturen ab. Der Mehrwert, den Hochschulen für „ihre“ Regionen darstellen können, beschränkt sich nicht auf ökonomische Aspekte, sondern sie können Wissen und andere Ressourcen auch für Belange ökologischer und sozialer Nachhaltigkeit in Wert setzen. Um Innovation und Wissenstransfer in die Adressierung komplexer gesellschaftlicher Herausforderungen (z. B. Digitalisierung und Ressourceneffizienz) einbinden zu können, müssen sie zielgerichtet und missionsorientiert neue Maßnahmen entwickeln, die genau diese Themenkomplexe adressieren und auch weitere regionale Partner mit entsprechenden Expertisen berücksichtigen.

Für die zielgerichtete Weiterentwicklung der Transferverbände entlang der erkennbaren regionalen Schwerpunkte müssen diese Erfahrungswerte genutzt und im Kontext ihrer Hauptaufgabenfelder betrachtet werden.

### **Regionale Spezialisierung in der Start-up-Förderung**

In den vergangenen Jahren erfreuen sich Ökosystem-Analogien zur Beschreibung ebenso vielschichtiger wie fragiler Strukturen zur Unterstützung innovativer Start-up- und Spin-off-Unternehmen stetig steigender Beliebtheit. Aus innovationspolitischer Perspektive ergibt sich aus der Komplexität und Vielfalt univer-

sitärer Ausgründungsprojekte die Herausforderung, Akteure und Strukturen zu entwickeln, die die einzelnen Projekte einerseits sehr fallspezifisch in strategischen und technischen Fragen betreuen und andererseits flächendeckend und niedrigschwellig Interesse für das Thema entfachen. Konkret bestehen die Herausforderungen in diesem Kontext oft darin, Entrepreneur\*innen aus den Hochschulen untereinander zu vernetzen, Lerneffekte durch die Zusammenarbeit mit erfahrenen Unternehmer\*innen zu ermöglichen und den Zugang zu verschiedenen Finanzierungsquellen zu gewährleisten. Erschwerend wirkt sich aus, dass die Grenzen des europäischen Beihilferechts sehr eng gezogen sind, wenn Ausgründungen eine eigene Rechtsform annehmen und damit die Hochschule verlassen. Deswegen ist der Übergang von der Hochschulsphäre in die Unternehmenssphäre reibungslos zu organisieren.

Dementsprechend zeigen die Erfahrungen in nahezu allen Gründungsökosystemen, dass die finanzielle und strategische Weiterentwicklung der hochschuleigenen Gründungsunterstützungsstellen zwar einen zentralen Impuls in der Entwicklung eines wissenschaftsgetriebenen Gründungsökosystems darstellt, jedoch erst durch eine Intensivierung des Commitments und der Aktivitäten anderer regionaler Akteure seine ganze Wirkung entfaltet. So hat zum Beispiel der SNIC sowohl die niedrigschwellige regionale Netzwerkbildung (Startup- und Innovation Meetups) und die Entrepreneurship Education (Innovationsakademie) als auch die Betreuungsinfrastruktur für Teams (Pre-Inkubator) durch die südniedersächsischen Hochschulen deutlich gestärkt. Das so ausgelöste regionale Momentum hat bereits im Laufe weniger Jahre eine Kaskade weiterer Aktivitäten unter Beteiligung hochschulexterner Akteure ausgelöst: So wurde in einer Kooperation der Göttinger Wirtschaftsförderung mit den regionalen Sparkassen mit dem SNIC Life Science Accelerator ein zusätzliches, spezialisiertes Unterstützungsangebot geschaffen und die Sartorius AG forcierte den Auf- und Ausbau der Life Science Factory und des Life Science Valley am Standort Göttingen ebenso wie z. B. die Otto Künnecke GmbH den create:hub am Standort Holzminden.

In Ergänzung zum Göttinger StartRaum formierten sich zudem mehrere private und öffentliche Co-Working- und Maker-Spaces, deren Angebote wiederum im Innovation Hub Network des SNIC gebündelt wurden. Zusätzlich gelang es der Universität Göttingen und der TU Clausthal, zum ersten Mal zusätzliche Fördermittel über das BMWi-Programm EXIST-Potenziale (Göttingen Entrepreneurship Campus; Gründungskultur@TUC) zu akquirieren, um damit weitere Ergänzungen des regionalen Gründungsökosystems anzustoßen.

Diese Entwicklungen zeugen davon, wie regionale Akteure, die auf den ersten Blick recht abstrakte konzeptionelle Idee eines regionalen Ökosystems mit Leben füllen. Ungeachtet dessen können diese Beobachtungen nicht darüber hinwegtäuschen, dass die so induzierten Entwicklungen mit großen Anstrengungen verbunden sind und die aktuellen Bestrebungen nur den Anfang eines langwierigen Prozesses hin zur Etablierung eines leistungsfähigen Unterstützungssystems darstellen können. Die niedersächsischen Transferverbände zeigen in Kombination mit den Acceleratoren zudem, dass eine thematische Spezialisierung an zentralen Innovationsstandorten die Entwicklung von Leuchttürmen begünstigen kann, die ihrerseits nationale und internationale Strahlkraft entfalten, wenn Unternehmen daran anknüpfen und ihre spezifischen Stärken beisteuern.

### **Kritische Masse durch überregionale Komplementaritäten?**

Kooperative Projekte zur gemeinsamen Entwicklung technologischer Lösungen für bestehende unternehmerische Herausforderungen unter Beteiligung von Unternehmen und wissenschaftlichen Einrichtungen stellen einen der klassischen Kanäle des Wissens- und Technologietransfers zwischen Wissenschaft und Wirtschaft dar. Zu ihrer passgenauen Förderung haben sich aus den innovationspolitischen Entwicklungen der vergangenen Jahre in den Regionen zwei Akteursgruppen mit unterschiedlicher Spezialisierung etabliert: die Identifikation anwendungsnaher, potenziell transferrelevanter Wissensbestände innerhalb der

wissenschaftlichen Forschungsgruppen und -institute leisten die Transferstellen der Hochschulen. Sie fungieren innerhalb der Hochschulstrukturen als zentrale Ansprechstationen und halten die strategischen und administrativen Kompetenzen vor, die für Transferformate zwingend notwendig, bei den Wissenschaftler\*innen aber nicht ebenso zwingend vorhanden sind. Auf der anderen Seite betreuen Einrichtungen der kommunalen Wirtschaftsförderung gemeinsam mit Kammern und Unternehmensnetzwerken „ihre“ regionalen Unternehmen und identifizieren Potenziale und Bedarfe für wissenschaftlichen Input zur Lösung bestehender Herausforderungen. Diese beiden Mechanismen für sich sind in vielen Regionen mittlerweile etabliert. Die fortbestehende innovationspolitische Herausforderung in diesem Kontext ergibt sich dadurch, dass sich beide Akteursgruppen durch ihren steten Zielgruppenfokus und ihren institutionellen Hintergrund zwar sehr ausdifferenzierte Kompetenzen und das Vertrauen ihrer Klienten erarbeiten können, darüber hinaus aber das Matching ihrer eigenen Arbeitsergebnisse mit den jeweiligen Adressaten häufig nicht dauerhaft und flächendeckend gewährleisten können. Durch die Innovationspolitik hauptsächlich zu adressieren ist also die engmaschige und immer wieder erneuerte Vernetzung der Aktivitäten verschiedener

Akteure, um alle in der Region vorhandenen Kompetenzen in Wert setzen zu können.

Herausfordernd ist dabei der mit dem Innovationsgrad einer Idee steigende Bedarf an Spezialisierung seitens der zu akquirierenden Partner. Auf regionaler Ebene sind solche Matchings häufig nicht präzise genug, weil beispielsweise für die Anforderung des Göttinger Unternehmens die forschenden Expert\*innen in Oldenburg oder Osnabrück sitzen – oder umgekehrt. Deshalb muss es im landesweiten Verbund zu Kooperationsstrukturen kommen, die dieses Matching unterstützen. Dafür muss die Durchlässigkeit zwischen den Regionen wachsen. Auf diese Weise können in den einzelnen Regionen noch stärker spezialisierte Beratungsangebote, Netzwerke und Veranstaltungen realisiert werden, die so eine kritische Masse an Teilnehmer\*innen generieren. Innovationspolitisch muss man folglich zwei Fehler vermeiden: Man darf einerseits nicht nur landesweite Netzwerke fördern, weil diese schnell nur mit einigen wenigen Unternehmen aktiv Kontakt halten, die zufällig nah am Netzwerkknoten verortet sind und damit nach kurzer Zeit anämisch wirken. Andererseits darf man nicht regionale Lock-in-Effekte begünstigen, die entstehen, wenn rein regionale Netzwerke zu suboptimalen Partnerschaften führen.

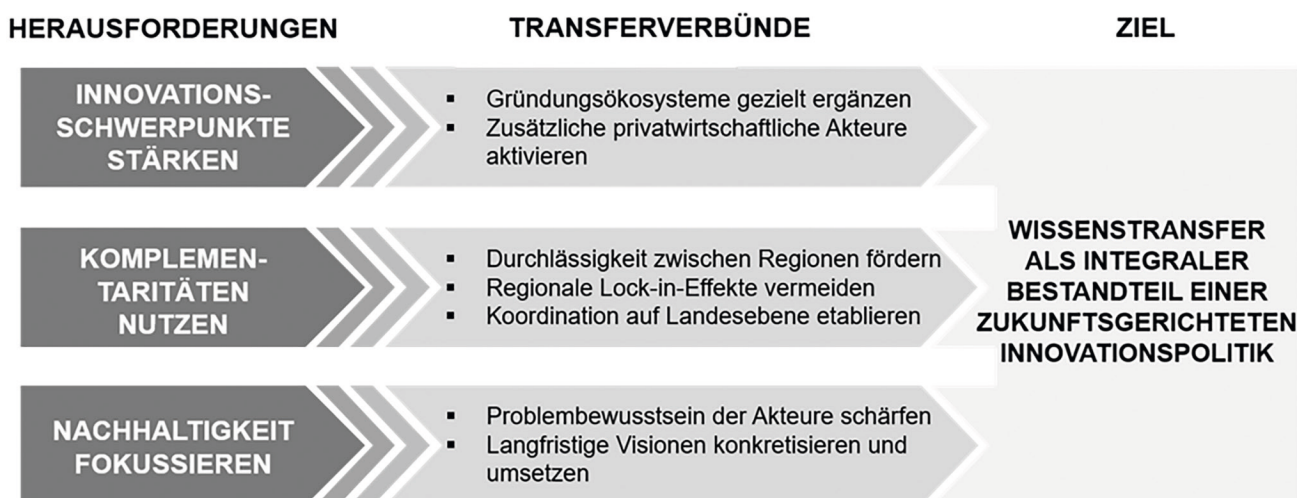


Abbildung 1: Mögliche Rollen der Transferverbünde in der niedersächsischen Innovationspolitik (eigene Darstellung)



## Nachhaltiges Wirtschaften als Mission des Transfers

Nachhaltiges Wirtschaften erfordert nicht nur graduelle Anpassungen, sondern ein Überdenken des eigenen Geschäftsmodells sowie ein Hinterfragen der bestehenden Wertschöpfungsketten im Hinblick auf ihre Kreislauffähigkeit. Vor allem in Klein- und Kleinstbetrieben bleiben im Arbeitsalltag in der Regel wenig bis keine personellen und zeitlichen Ressourcen zur strategischen (Neu-)Ausrichtung des Unternehmens. Um das erforderliche Problembewusstsein zu schärfen braucht es neue Formate, die ausgehend von einer Vision z. B. für das Jahr 2050 („nur noch regenerative Energie verwenden, Stoffkreisläufe so weit wie möglich schließen“) für die Wertschöpfungskette den eigenen Unternehmensbeitrag fokussiert, um dann in einem backstaging-Prozess herauszufinden, wie diese Ziele erreicht werden können. Derartige Formate sind geeignet, um nicht nur inkrementelle Innovationen auszulösen, sondern auch die sogenannten „wicked problems“ zu adressieren, die ein Neudenken ganzer Wirtschaftsbereiche bedeuten kann. Diesen Auftrag einer grünen Transformationsmission nehmen bislang weder die Transferverbände wahr, noch die forschungsbasierten Netzwerke wie ZDIN oder EFZN.

## Ausblick

Dieser Beitrag formuliert drei Herausforderungen für die niedersächsischen Transverbände und skizziert darauf aufbauend mögliche Entwicklungsmöglichkeiten. Abbildung 1 fasst die zugrundeliegenden Überlegungen grafisch zusammen. Dabei stellt der Beitrag heraus, dass über regionale Netzwerke die erforderliche Nähe zwischen Wissenschaft, Wirtschaft und anderen Stakeholdern hergestellt werden kann und daraus ein lebendiges Innovationssystem entsteht, das vielfältige Austauschbeziehungen unterstützt. Gleichzeitig dürfen diese Netzwerke nicht in einem Lock-in-Effekt enden, wenn passendere Partner überregional zu finden sind. Auch dieses Matching müssen die Transferverbände betreiben und brauchen dafür eine landesweite Verknüpfung. Dabei kann helfen, wenn man wie bei den Start-up-Zentren jeweils eine regionale

Basis schafft, die sich über thematische Schwerpunkte landesweit von den anderen Regionen unterscheidet und auf diese Weise höhere Leuchtkraft entfaltet. Schließlich braucht es für die Transformation zu nachhaltigem Wirtschaften neue Formate, die ausgehend von Visionen der nachhaltigen Entwicklung über einen backstaging-Prozess Unternehmen.

## Kontakt Daten

---

Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik und  
Mittelstandsforschung c/o ifh Göttingen  
Heinrich-Düker-Weg 6  
37073 Göttingen  
0551 39174890

<sup>1</sup>Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik und Mittelstandsforschung,  
Georg-August-Universität Göttingen

<sup>2</sup>SüdniedersachsenStiftung

<sup>3</sup>Abteilung Forschung und Transfer, Georg August  
Universität Göttingen

## Transfer & Startup Hub Universität Göttingen

### Universitäre Transferwege gestalten

Innovationsförderung an der Universität Göttingen durch gezielte Zusammenarbeit von Innovationsmanagement und Gründungsförderung

Das Aufgabenfeld „Wissens- und Technologietransfer“ hat sich in den letzten Jahren neben „Forschung und Lehre“ als drittes Handlungsfeld von Hochschulen und Forschungseinrichtungen etabliert. Mit der Erweiterung des Handlungsrahmens stellt sich die Frage, wie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler darin unterstützt werden können, dieses neue Feld inhaltlich auszufüllen.

Als Volluniversität einschließlich medizinischer Fakultät und Universitätsklinikum sind an der Stiftungsuniversität Göttingen nahezu alle Wissenschaftsbereiche in einem vielfältigen Fächerspektrum vertreten. Ohne dezidierte Ingenieurwissenschaften entsteht eine „generelle angewandte oder intrinsisch industriennahe“ Forschungskultur jedoch nicht von selbst. Transferprojekte waren an der Universität Göttingen daher lange Zeit Einzelfälle oder Einzelaktivitäten ausgewählter Lehrstühle. Eine Ausweitung der Transferunterstützung in der Universität wurde dann ab 2015 aktiv vorangetrieben. Mit der Gründung des SüdNiedersachsenInnovationsCampus (SNIC) 2016 durch die vier regionalen Hochschulen – Universität Göttingen, TU Clausthal, HAWK und Pfh – sowie die Landkreise und Wirtschaftsförderungen in Südniedersachsen wurde ein breites Feld an Aktivitäten für den regionalen Wissens- und Technologietransfer eröffnet. Der SNIC wurde zum Leuchtturmprojekt für die Vernetzung von kleinen und mittleren Unternehmen, Start-Ups, Kommunen und Wissenschaftseinrichtungen. Koordiniert durch die TU Clausthal wurden Tandems von Innovationsscouting und Technologieberatung geschaffen, die gezielt Fragestellungen von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) aufgreifen und KMU mit Wissenschaftler\*innen der SNIC-Hochschulen für Kooperationsprojekte verbinden. Die SNIC-Innovationsscouts führen Interviews

mit Wissenschaftler\*innen zur Erfassung des Transferpotenzials und möglicher Vernetzung mit KMU aus der Region. Aktuell wird der SNIC durch eine Förderung des Landes Niedersachsen unterstützt („SüdniedersachsenInnovationsCampus – SNIC II – Starke Strukturen für Innovationen in Südniedersachsen“ im Rahmen des MWK-Programms „Transfer in Niedersachsen: Starke Strukturen für innovative Projekte“).

Mit der Ausweitung der Transferunterstützung an der Universität Göttingen wurde auch ein Mehrbedarf in der Beratung von Wissenschaftler\*innen zu Kooperations- und Transfermöglichkeiten aufgedeckt. Forschenden ist häufig nicht bewusst, dass ihre Forschungsergebnisse mitunter ein sehr hohes Anwendungspotenzial haben. Es wurde deutlich, dass die Forschenden stärker zu Transferpotenzialen ihrer Forschung sensibilisiert werden konnten, z. B. in Bezug auf Kooperationsprojekte mit der Industrie oder zu Fördermitteln für angewandte Projekte. Manchmal gibt es in den Instituten sogar nahezu fertig entwickelte Produkte. Für die weitere Erschließung der Universität Göttingen im Transferbereich zeigte sich außerdem, dass das SNIC-Innovationsscouting mit Fokus auf Kooperationen mit KMU allein nicht ausreichte. Eine vorgeschaltete Funktion innerhalb der Universität war nötig, die als „Sparingpartner“ mit den Wissenschaftler\*innen Transfermöglichkeiten und -wege bespricht und einleitet.

Mit der Einwerbung von „EXIST Gründungskultur – Potenziale heben“ des BMWK ab 2020 kann die Universität Göttingen diese Themen nun stärker adressieren und transferaffine Wissenschaftler\*innen deutlich gezielter unterstützen: Mit dem Ausbau des Innovationsmanagements werden seitdem passgenaue Sensibilisierungs- und Qualifizierungsformate für Wissenschaftler\*innen für den Wissens- und Technologietransfer geschaffen. Als einen elementaren Baustein zur Unterstützung von forschungsbasiertem Transfer hat die Universität Göttingen in den letzten Jahren eine Prozesskette geschaffen, welche den gesamten

Weg ausgehend von der Identifikation angewandter Forschungsfragen bis hin zur Ausgründung abdeckt. Durch das Prinzip „von Hand zu Hand“ werden Wissenschaftler\*innen während des gesamten Transferprozesses bis hin zur Überreichung der transferaktiven Forschenden an das Ökosystem Wirtschaft unterstützt und begleitet. Es hat sich gezeigt, dass auf diese Weise Wissenschaftler\*innen nach erfolgreicher Umsetzung eines Projektes bei Folgeprojekten deutlich weniger Unterstützung auf dem Weg in die Anwendung benötigen. Sie sind dann der Universität als transferaffine oder transfererfahrene Personen bekannt und können in ihrem Umfeld als Vorbilder fungieren und so dazu beitragen, eventuell vorhandene Hemmschwellen vor allem bei Wissenschaftler\*innen in einer frühen Karrierephase nachhaltig zu senken.

Das Team des Innovationsmanagements der Universität ist fachlich breit aufgestellt. Alle Teammitglieder haben selbst sowohl Wissenschafts- als auch Wirtschaftserfahrung und können so zwischen „den Welten vermitteln“. Das Team führt Transfergespräche mit Wissenschaftler\*innen, bei denen im Vorfeld ein hohes Transferpotenzial aus Veröffentlichungen, Pressemitteilungen, Vorträgen usw. identifiziert werden konnte. Diese Personen bzw. Teams erhalten eine offene Beratung zu angewandten Fördermitteln, Transferwegen und möglichen Kooperationspartner\*innen aus Wissenschaft und Wirtschaft. Gemeinsam wird in der Beratung ein möglicher Transferweg für die Projektidee identifiziert und nächste Schritte besprochen. Je nach individuellem Bedarf wird hier bis zur erfolgreichen Umsetzung weiter unterstützt. Werden im Beratungsgespräch Ansätze von Erfindungen oder Innovationen identifiziert, werden die Forschenden zur Beratung durch die Patentverwertungsgesellschaft der Universität Göttingen, MBM ScienceBridge, übergeleitet. MBM ScienceBridge bewertet, schützt und vermarktet Erfindungen der Universität und weiterer Hochschulen und Forschungseinrichtungen.

Bei Projektideen, für die von den Wissenschaftler\*innen eine „Ausgründung“ in Betracht gezogen wird,

schätzen die Innovationsmanager\*innen gemeinsam mit den Kolleg\*innen der Gründungsberatung den Beratungs- und Förderbedarf. Danach beraten sie im Tandem weiter. Es erfolgt eine bedarfsgerechte Begleitung bei der Beantragung von Fördermitteln zur Gründungsunterstützung, bei der Aufstellung des Teams (Teamergänzung) und eine Kontaktherstellung zu Netzwerkpartnern.

Ein wichtiger Baustein auf dem Weg in die Gründung ist der LIFT-OFF Gründungswettbewerb, der jährlich durch den Transfer und Startup Hub Universität Göttingen veranstaltet wird. Der LIFT-OFF Gründungswettbewerb ist für angehende Gründer\*innen aus der Universität eine ideale Plattform, um unternehmerische Ideen zu entwickeln, diese auf den Prüfstand zu stellen und mithilfe von erfahrenen Mentor\*innen weiterzuentwickeln. Der Wettbewerb besteht seit sechs Jahren und ist seit 2020 für alle Wissenschaftler\*innen des Göttingen Campus, dem Verbund der Universität Göttingen und sieben außeruniversitären lokalen Forschungszentren, geöffnet. Am LIFT-OFF Gründungswettbewerb nehmen in diesem Jahr bereits das zweite Mal in Folge sieben forschungsbasierte Teams teil. Die Gewinner-teams der letzten Jahre zeigten sich sowohl in ihrem Gründungsfortschritt als auch in weiteren Wettbewerben, z. B. auf Landesebene, erfolgreich.

Die Unterstützung der teilnehmenden Teams während des Wettbewerbs sind vielfältig: Alle Teams bekommen für die Dauer des Wettbewerbs von Jahresanfang bis Frühsommer erfahrene Mentor\*innen an die Seite gestellt, die sie bei der Entwicklung ihres Geschäftsmodells unterstützen. Durch begleitende Veranstaltungen und gezielte Workshops, beispielsweise zu Business Model Canvas, Marketing, Vertrieb, Finanzierung und Pitch, lernen die Teams, ihre Idee herauszuarbeiten und ein profitables Geschäftsmodell zu entwickeln. Zum Abschluss präsentieren die Teams ihre Idee einer Fachjury, welche die Gewinner\*innen für kürzt.

Auch die fest definierte Zeitspanne des LIFT-OFF Gründungswettbewerbs von knapp fünf Monaten hilft den

Teams bei der Entscheidungsfindung, ob sie sich mit einer Ausgründung selbstständig machen möchten. Die Frage nach den weiteren Karriereoptionen stellt sich insbesondere für Promovierende und Postdocs. Da diese immer in einem internationalen Forschungsumfeld agieren, ist der Wettbewerb offen für englischsprachige Teams. Viele der Teams verfolgen nach dem Wettbewerb ihre Gründung weiter, manche durch die Einwerbung von öffentlichen Fördermitteln für die Gründungsphase, andere durch die Erschließung von möglichen Finanzierungsnetzwerken. Dabei werden sie an der Universität weiterhin bedarfsgerecht unterstützt.

Es ist die Zielsetzung der Universität, zukünftig noch stärker Postdocs und Promovierende für den Karriereweg als Gründer\*innen zu gewinnen und die Gruppenleiter\*innen und Professor\*innen als Mitgründer\*innen oder Mentor\*innen an der Universität zu halten. Der Role-Model-Charakter von Erfolgen im Wissens- und Technologietransfer für einzelne Arbeitsgruppen zeigt sich einerseits darin, dass sich neue Teams aus Arbeitsgruppen von Preisträger\*innen der letzten Jahre für den LIFT-OFF Gründungswettbewerb anmelden. Andererseits ist er daran erkennbar, dass das Innovations-

management Anfragen von Forschenden erhält, die bereits in der Vergangenheit bei einem Transferprojekt begleitet wurden. Diese nutzen das Innovationsmanagement dann frühzeitig, um bei neuen Projektideen die Transferfähigkeit und Transferoptionen zu eruieren und Unterstützung zu erhalten.

Die Begleitung von bahnbrechender Grundlagenforschung hin zu Innovationen und in einen erfolgreichen Transfer erfordert eine eigene, deutlich engere und langanhaltende Zusammenarbeit zwischen Wissenschaftler\*innen und Innovationsmanagement und kann bisher erst in ersten Ansätzen erprobt werden. Hier sind mögliche Anknüpfungspunkte für eine Weiterentwicklung zu sehen, die zukünftig stärker in den Fokus genommen werden soll. Mit der erfolgreichen Etablierung einer Transferbegleitung von forschungsbasierten Ideen und Innovationen hin zu Gründungsprojekten nutzt die Universität Göttingen schon jetzt gezielt das Potenzial einer forschungstarken Universität für den wissensbasierten Transfer. Die erworbenen Erfahrungen und Erfolge werden der Universität dabei helfen, sich in dem sich dynamisch verändernden Umfeld des Wissens- und Technologietransfers auch zukünftig leistungsstark aufzustellen.

## Kontaktdaten

---

Transfer & Startup Hub Universität Göttingen  
 Goßlerstraße 9  
 37073 Göttingen  
 gruendung@uni-goettingen.de  
 0551 39-25161

# TransferHub38

## 1. Kurzbeschreibung

Die Technische Universität Braunschweig und die Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften setzen mit dem Projekt TransferHub38 auf gemeinsame Kompetenzen und Strukturen in den Bereichen Transfer und Gründung.



## TRANSFERHUB

Wissen vernetzen – Innovationen gestalten

Der TransferHub hat die Aufgabe, Transfer durch die Vernetzung von Menschen, Themen und Ideen zu realisieren. Neben dem persönlichen Kontakt spielt hierbei die Website [transferhub.de](http://transferhub.de) eine zentrale Rolle. Wissens- und Technologietransfer beziehungsweise Knowledge Exchange zwischen Hochschulen und Gesellschaft sind unerlässlich und gewinnen mit der Komplexität der globalen Herausforderungen weiter an Bedeutung. Der TransferHub ist ein Angebot für Wissenschaftler\*innen, Unternehmen und die interessierte Öffentlichkeit mit dem Ziel, den regionalen Austausch zu fördern und für Wissenschaft und Innovation zu begeistern. Das digitale Angebot und die persönliche, zielgerichtete Kommunikation zwischen den Akteurinnen und Akteuren sind wesentliche Bausteine auf dem Weg zu nachhaltigem und partizipativem Transfer in der Region und darüber hinaus.

Kontaktmöglichkeiten zum TransferHub-Team, das sich aus Personen beider Hochschulen zusammensetzt, ein Veranstaltungskalender, Neuigkeiten zu aktuellen Transferthemen und Transferangebote aus den Hochschulen ermöglichen einen schnellen Überblick und niedrigschwelligen Einstieg in den Transfer. Darüber hinaus liegt ein Fokus des Projektes auf der Präsentation gemeinsamer Projekte von Ostfalia und TU Braunschweig mit Akteurinnen und Akteuren in der

Region, um Best Practice Beispiele modellhaft darzustellen. Hierbei geht es um die Personen hinter den Projekten sowie Ideen und die konkrete Ausgestaltung der Zusammenarbeit im Transfer, um neue Impulse zu setzen und die Kooperation über fachliche und institutionelle Grenzen hinweg zu initiieren. Ein Marktplatz (im Aufbau), auf dem Nutzer\*innen Orte, Personen, Equipment für Transferideen und Innovationsprojekte suchen und finden können, unterstützt die Vernetzung und den Gedanken, gemeinsam mehr zu erreichen und kreative Potenziale auszuschöpfen.

Über den TransferHub als zentrale Anlaufstelle finden Interessierte aus Wirtschaft und Gesellschaft Zugang, Informationen und Kontakte zu beiden Hochschulen. Dabei unterstützt das Team aus beiden Hochschulen und kümmert sich um externe und hochschulinterne Anfragen vermittelt gezielt Kontakte zu passenden Expert\*innen und Netzwerken der beiden Hochschulen vermittelt umfassende Kompetenz durch die Kombination aus grundlagenorientierter und anwendungsorientierter Forschung, aus technischen und sozial- und geisteswissenschaftlichen Disziplinen organisiert nachfrageorientierte Netzwerk- und Informationsveranstaltungen, zu Transfer- und Fachthemen erhöht die Sichtbarkeit des Transfers durch gemeinsame Aktivitäten stellt die Forschungsergebnisse beider Hochschulen auf einer gemeinsamen Plattform und über Publikationen dar unterstützt Gründende aus beiden Hochschulen stellt Dienstleistungen für Forschung und Innovationen zur Verfügung. Dies beinhaltet u. a. die Suche nach Fördermöglichkeiten und Projektpartner\*innen, sowie die Antragsbegleitung stellt Tools zur Unterstützung von Innovationen zur Verfügung, z. B. zum Innovations-Check

Damit bietet die TransferHub-Website eine breite Palette von Informations- und Vernetzungsmöglichkeiten, erhöht die Sichtbarkeit des Transfers und erfasst die Wirkungen und Ergebnisse dieser gemeinsamen Arbeit.

Diese vielschichtige Kooperation zwischen zwei regionalen Hochschulen unterschiedlichen Typs, einer Technischen Universität und einer Hochschule für angewandte Wissenschaften, birgt große Potenziale: Die komplementären Kompetenzen und Expertise aus beiden Hochschulen ergänzen sich und wirken in der Region auf Transfer und Innovationen. Damit verbessern sich die Sichtbarkeit und die Vielfalt der angebotenen Dienstleistungen für Forschende, Gesellschaft und Wirtschaft, insbesondere für KMU, mit den oben genannten Angeboten und Vorteilen in der Kooperation.

#### **A) Transferprojekte/ Unternehmenskontakte**

Eine weitere wichtige Basis für die Ausweitung der Zusammenarbeit in allen Bereichen des Transfers der Ostfalia und der TU Braunschweig bildet die langjährige Kooperation beider Hochschulen im Bereich Entrepreneurship. Durch das gemeinsame Projekt TransferHub wurden neue, eng abgestimmte Aktivitäten, wie der Aufbau und der Betrieb der gemeinsamen Website sowie gemeinsame Kommunikations- und Netzwerktätigkeiten initiiert. Kontakte mit potentiellen Partner\*innen und Anfragen an die Hochschulen werden überwiegend gemeinsam, durch Teams aus beiden Hochschulen wahrgenommen. Wissenschaftler\*innen beider Hochschulen werden gleichermaßen bei Projektanfragen aus Unternehmen angesprochen, um eine optimale Nutzung von Fachwissen der Expert\*innen zu erreichen. Pandemiebedingt gab es jedoch einige Anpassungen bei den Formaten: So haben zum Beispiel Online-Veranstaltungen die bewährten Veranstaltungsformate teilweise abgelöst und die Erstkontakte wurden häufig über Videokonferenzen hergestellt.

Konkrete Aktivitäten zum hochschulübergreifenden Transfer umfassen dabei:

Die Abstimmung und Zusammenlegung beider Hochschul-Netzwerke und die Ausrichtung gemeinsamer Veranstaltungen, wie etwa das „Braunschweiger Innovationsforum“, an dem sich zudem die Wirtschaftsförderung Braunschweig Zukunft GmbH und die IHK Braunschweig beteiligen.

Eine enge Zusammenarbeit mit regionalen Akteuren aus dem Transferbereich führt zu höherer Effizienz im Transfer. Dementsprechend sind Multiplikator\*innen aus Kammern, Verbänden und Wirtschaftsförderungen in den Transferprozess eingebunden.

Die Einrichtung der gemeinsamen Transferplattform für die Region, transferhub.de, dient als Anlaufstelle für Externe, an Innovationen Interessierte, zur Kommunikation (zum Beispiel von Terminen und Angeboten) und als weithin sichtbare Austauschplattform für den Transfer in der Region.

Die Veröffentlichung von Best Practice Beispielen dient dazu, die Zusammenarbeit mit den Hochschulen zu veranschaulichen und potentiellen Partnern die Randbedingungen und die Chancen, die in der engen Zusammenarbeit mit beiden Hochschulen liegen, anschaulich nahe zu bringen.

#### **B) Entrepreneurship/Ausgründungen**

Ein Ziel des Projektes TransferHub38 ist es, die Gründungssensibilisierung für die Zielgruppe der Forschenden auszubauen und die Ausgründungspotenziale von Forschungsarbeiten an den Hochschulen erfolgreich in einen Gründungsprozess zu überführen.

Zentrale Herausforderungen für akademischen Spin-offs sind fehlendes Gründungs-Know-how, die Suche nach Gründungskapital und eine zielführende Vernetzung im Start-up-Ökosystem. Hier greift das Projekt ein: Der TransferHub unterstützt Gründende beider Hochschulen entlang des gesamten Gründungsprozesses, also von der Sensibilisierung für das Thema Gründung über die Qualifizierung und mit praktischer Gründungsbetreuung, wie zum Beispiel dem Coaching, mit einem Gründungsinkubator und bei der Beantragung von Fördermitteln. Schwieriger wird die Unterstützung nach der formellen Gründung. Hier greifen die Instrumente des TransferHub in vielfältiger Weise. Start-ups beider Hochschulen werden unter anderem bei der Kontaktaufnahme mit Partner\*innen z. B. für eine Pilotanwendung, im Bereich der Finanzierung und bei

der Gründungsqualifizierung unterstützt. Eine besondere Bedeutung kommt außerdem der Vernetzung zu. Neben der Vernetzung mit den Hochschuleinrichtungen, dem Entrepreneurship Hub im Bereich Lehre und Forschung und der Technologietransferstelle im Rahmen der operationalen Gründungsunterstützung, spielt die Vernetzung mit zukünftigen Geschäftspartner\*innen und Multiplikator\*innen eine besondere Rolle. Für diese Aufgaben ist der TransferHub als Knotenpunkt in der Region Braunschweig und als gemeinsame Kontaktstelle in und aus beiden Hochschulen bestens geeignet.

Ein weiteres Aufgabenfeld innerhalb des Projektes TransferHub38 betrifft die Sensibilisierung des wissenschaftlichen Personals innerhalb der beiden Hochschulen. Professor\*innen und wissenschaftliche Mitarbeiter\*innen werden regelmäßig zum Thema „Gründen mit Forschungsergebnissen“ sensibilisiert. Dabei nehmen vom TransferHub entwickelte Eventformate und Informationsveranstaltungen eine zentrale Rolle ein. Wichtig ist außerdem die Beratung über Förderoptionen für die Unterstützung von Gründungen aus der Hochschule und die Vernetzung mit anderen Gründungsunterstützer\*innen und -aktivitäten in der Region.

## 2. Best-Practice-Beispiele

### Intensivierung der Kooperation zwischen REWIMET e.V. und TransferHub

Auf Basis erster Kontakte in 2021 haben der Verein REWIMET e.V. und das Team des TransferHubs ihre gemeinsamen Aktivitäten inzwischen deutlich ausgeweitet. REWIMET wurde als Recyclingcluster wirtschaftsstrategische Metalle Niedersachsen e. V. 2011 in Goslar gegründet. Der Verein, in dem mehrere Hochschulen, Wirtschaftsförderungen und Unternehmen vertreten sind, bündelt Unternehmen der Recyclingindustrie, Gebietskörperschaften und Forschungseinrichtungen. Aufgrund der komplexen, gesellschaftlich relevanten Fragen und der Vielschichtigkeit, die mit Recycling zusammenhängen, soll der Kontakt zwischen

den Mitgliedsunternehmen und den Wissenschaftler\*innen der TU Braunschweig und der Ostfalia Hochschule ausgeweitet werden. Hier greift das Konzept des TransferHubs: An beiden Hochschulen existiert beispielsweise Expertise zu allgemeinen Akzeptanzfragen, die für die Unternehmen aus dem REWIMET-Verband von großem Interesse sind. Daher ist für den 24. August 2022 ein Pitch Event zum Thema „Akzeptanz und neue Entwicklungen in der Recyclingbranche“ geplant. In einem ersten Schritt werden sich die Teilnehmenden des runden Tisches kennenlernen und zielgerichtet Informationen austauschen. Im Anschluss bietet sich die Gelegenheit, in persönlichen Gesprächen intensiv über die jeweiligen Fachthemen auszutauschen. Die Veranstaltung findet im Besucherzentrum eines regionalen Recycling-Dienstleisters, unter Beteiligung des Geschäftsführers statt.

Bislang hat das Team des TransferHubs REWIMET bereits tatkräftig durch eine erfolgreiche Suche nach einem geeigneten Projektpartner für einen Forschungsantrag und eine passende Ausschreibung unterstützt. Dieses Beispiel zeigt, wie durch zuverlässige und zielgerichtete Unterstützung die Basis für spezifische und intensivere Zusammenarbeit gelegt wird. Mit solchen Aktivitäten soll zudem das Netzwerk der beiden Hochschulen kontinuierlich ausgeweitet werden.

### InnoCheck – Tool zur zielorientierten Unterstützung für den Wissens- und Technologietransfer

Mit dem forschungsbasierten Analysetool „InnoCheck“ werden (potentielle) Projektpartner\*innen des TransferHub zu Herausforderungen und Potenzialen ihrer Innovationsfähigkeit sensibilisiert. Das Analysetool steht Unternehmen und regionalen Partner\*innen als Workshop und in Kürze auch als Online-Tool zur Verfügung. Die Kernzielgruppe für diese Anwendung sind KMU in der Region. Das Ergebnis der individuellen Analyse stellt den Ausgangspunkt zur zielgerichteten Vernetzung über den TransferHub bei der Anbahnung von Projekten der Stärkung der Innovationsfähigkeit dar.

### **Das Open Mobility Lab als Ausgangspunkt für Veranstaltung mit NFF und OHLF und Produktion eines Image-Videos**

Im April 2022 wurde am Campus Wolfenbüttel der Ostfalia Hochschule das neue Forschungsgebäude „Open Mobility Lab“ (OML) eingeweiht. Auf rund 850 Quadratmetern bietet es flexibel nutzbare Forschungs- und Büroflächen für inter- und transdisziplinäres Arbeiten an intelligenten Mobilitätskonzepten. Die Idee eines offenen Labors für Mobilität findet sich in der Bezeichnung „Open Mobility Lab“ wieder, denn sie ist wegweisend für die angeschlossene Forschungsarbeit. Diese soll besonders durch die Kooperation und die Beteiligung externer Partner\*innen aus Wirtschaft und Forschung gekennzeichnet sein – offen für neue Perspektiven und Know-how. Das OML ist damit bestens geeignet, um Mobilitäts-Expert\*innen aus der Region zu vernetzen und neue Kooperationen anzuregen.

Für den TransferHub, als gemeinsames Projekt von Ostfalia Hochschule und TU Braunschweig, ist die neue Forschungsinfrastruktur Anlass, um Forschende beider Hochschulen, regionale Forschungszentren, aber auch Partner\*innen aus Kammern und Verbänden in Kontakt zu bringen und den fachlichen Austausch weiter voranzutreiben. Für den Herbst 2022 plant der TransferHub daher eine Veranstaltung, bei der Expert\*innen aus Forschungszentren wie etwa dem Niedersächsischen Forschungszentrum Fahrzeugtechnik (NFF) sowie der Open Hybrid LabFactory e. V. (OHLF) eingebunden werden sollen.

Außerhalb von Veranstaltungen soll Unternehmen und Forschenden aus anderen Einrichtungen ein Einblick in die Forschungsarbeiten und Labore des Open Mobility Labs ermöglicht werden. Das TransferHub-Team arbeitet daher aktuell an der medialen Umsetzung in Form von Text, Fotos und eines Videos. Diese werden auf der Website [transferhub.de](https://transferhub.de) eingebunden und zeigen auf, wer zu welchen Mobilitätsfragen forscht und welche technischen Geräte und Labore zur Nutzung in Projekten vorhanden sind.

### **Best Practice Beispiele für gelungene administrative Kooperation**

Die Kooperation beider Hochschulen wirkt sich neben der operativen Abstimmung auch auf weitere administrative Bereiche aus. Soweit möglich werden organisatorische und administrative Aspekte abgestimmt und vereinheitlicht. Hier sollen zwei Beispiele erwähnt werden:

Beide Hochschulen haben ein gemeinsames Logo mit hohem Wiedererkennungswert als Wort-Bildmarke beim Deutschen Patent- und Markenamt eintragen lassen. Damit demonstrieren sie nach außen hin den gemeinsamen Auftritt im Wissens- und Technologietransfer.

Ein Urheber-Lizenzvertrag wurde gemeinsam erstellt und abgestimmt. Im Rahmen eines Transfer-Projektes wurde die Expertise der TU Braunschweig genutzt, um einen entsprechenden Vertrag zu entwerfen. Dieser Vertrag wurde im Anschluss von einer Patentanwaltskanzlei überarbeitet und so ausformuliert, dass beiden Hochschulen zukünftig ein Mustervertrag zur Verfügung steht, der die Belange der Hochschulen berücksichtigt. Damit ist es möglich, im Falle eines neuen Transferprojektes zügig Lizenzbedingungen zu kommunizieren und festzuschreiben, was in der Regel dazu führt, dass die Projektanbahnungsphase deutlich verkürzt werden kann.

### **3. Welche Herausforderungen wurden im Bereich der Transfer- und/oder Gründungsorganisation identifiziert und/oder bewältigt?**

Eine aktuelle Herausforderung besteht z. B. darin, Unternehmen (vor allem KMU) verstärkt für die Chancen zu sensibilisieren, die in der Zusammenarbeit mit den in der Region ansässigen Hochschulen bestehen. Unternehmen und Einrichtungen waren in den letzten zwei Jahren pandemiebedingt stark beansprucht. Daraus resultierend wurden Innovationsprojekte häufig zurückgestellt. Aus diesem Grund war es schwierig, Transfer- und Innovationsbedarfe abzufragen beziehungsweise zu initiieren. Eine Erkenntnis aus dieser Zeit



ist es, dass bei solchen Themen der persönliche Kontakt nicht komplett durch Online-Formate zu ersetzen ist.

Aufgrund unserer Erfahrungen bei der Sensibilisierung der Unternehmen ist es vorteilhaft, dass sich Hochschu-

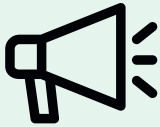
len in Verbänden darum bemühen die Herausforderungen zu meistern. In diesem Sinne stellen die Aktivitäten im Projekt TransferHub38 eine sehr gute Grundlage für die Bewältigung der oben skizzierten zukünftigen Herausforderungen dar.

### **Kontaktdaten**

---

TransferHub der Ostfalia und der TU Braunschweig  
Rebenring 33  
38106 Braunschweig  
info@transferhub.de  
0531 391-4260  
05331 939-107000

# FOLGT UNS!



**MACHEN  
EINFACH  
MACHEN**

# Startup Niedersachsen

**Innovationszentrum Niedersachsen GmbH**

**Tobias Wedler**

**Schillerstraße 32**

**30159 Hannover**

**[www.startup.nds.de](http://www.startup.nds.de)**

**Investitions- und Förderbank Niedersachsen**

**Ralf Borchers**

**Günther-Wagner-Allee 12-16**

**30177 Hannover**



**Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft,  
Verkehr, Bauen und Digitalisierung**



**Niedersächsisches Ministerium  
für Wissenschaft und Kultur**

## **IMPRESSUM**

Für die Veröffentlichung der Broschüre ist im Sinne des § 5 TMG verantwortlich:

Innovationszentrum Niedersachsen GmbH

Schillerstraße 32

30159 Hannover

Telefon: 0511 7607260

E-Mail: [iz@nds.de](mailto:iz@nds.de)

[www.iz-nds.de](http://www.iz-nds.de)

Geschäftsführer: Herr Dr. Thomas Schulmeyer und Herr Christian Kotschy

USt-ID-Nr.: DE225080579

Verantwortlich für den Inhalt nach § 18 Abs. 2 Medienstaatsvertrag (MStV):

Herr Dr. Thomas Schulmeyer und Herr Christian Kotschy (Anschrift s.o.)

Handelsregister: HRB 60760

Die Innovationszentrum Niedersachsen GmbH wird nicht an einem Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle teilnehmen und ist auch nicht dazu verpflichtet.

Startup



Niedersachsen

**MACHEN  
EINFACH  
MACHEN**