SCIENCE PARK MAGAZIN

Gründung | Innovation | Startups

09

Sommer 2026

Themenschwerpunkt:
Scale up!

Von der Gründung zum Wachstum
Science Park startet Förderprogramm „GROW!“ für Startups in der Wachstumsphase

Hessen 2030:
Ein Startup-Ökosystem, das aus eigener Kraft schöpft
Hessens Startup-Beauftragter Holger Follmann im Gespräch

Frauen, kauft bei Frauen!
Gespräch mit Serial Entrepreneurin Anna Kaiser

Vom Startup zum Scaleup
Betterspace setzt den Kurs auf Energieeffizienz

SCIENCE
PARK KASSEL

Ideen erfolgreich machen!

Der Science Park Kassel fördert auf über 6.000 m²
Innovationen und Unternehmensgründungen im direkten
Umfeld von Forschung und Lehre in Kassel.

Seine Veranstaltungs- und Tagungsräume sind zudem perfekt für Ihr Event.

Foto: Fiona Körner | Science Park Kassel

Liebe Leserinnen und Leser,

vom Startup zum Scaleup, dieser Weg ist selten geradlinig und er beginnt fast immer mit derselben Grundlage: einer Idee, dem Mut, sie umzusetzen, und einem Umfeld, das beides fördert.

In dieser Ausgabe geben wir Einblicke in Unternehmen und Köpfe, die genau diesen Weg gehen – oder bereits gegangen sind. Wir sprechen mit Gründenden, die aus der Garage heraus Industrietechnik neu gedacht haben, die Kaufkraft von Frauen als wirtschaftlichen Hebel nutzen, die Wohnraum durch gemeinschaftliches Bauen erschwinglich machen wollen, und die zeigen, dass Social-Media-Sichtbarkeit kein Luxus großer Unternehmen ist.

Was sie alle verbindet: Sie lösen reale Probleme – mit konkreten Ideen, unternehmerischem Denken und dem Anspruch, nicht nur zu wachsen, sondern etwas zu bewegen. Und nicht wenige davon sitzen bei uns im Science Park.

Wachstum braucht Kapital, Netzwerke, die richtigen Strukturen sowie ein Ökosystem, das Startups auf ihrem Weg zum Scaleup aktiv unterstützt. Wie das in Hessen gelingen kann und welche Voraussetzungen dafür noch geschaffen werden müssen, beleuchtet in dieser Ausgabe Holger Follmann, Hessens erster Startup-Beauftragter.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen!

Jörg Froharth und Kai Lorenz Wittrock
mit dem Team des Science Park Kassel

Inhalt

4 **Von der Gründung zum Wachstum**

Science Park startet Förderprogramm „GROW!“ für Startups in der Wachstumsphase

8 **Wenn Menschen gemeinsam bauen, entsteht mehr als eine Wohnung**

Mit Baugruppen-Projekten Wohnraum erschwinglich machen

12 **Navigator für die digitale Zukunft**

DiBEN macht Forschungswissen für KMU nutzbar

14 **Warum Wachstum kein Zufall ist**

Wie Finanzierung zum strategischen Hebel wird

15 **Hessen 2030: Ein Startup-Ökosystem, das aus eigener Kraft schöpft**

Hessens Startup-Beauftragter Holger Follmann im Gespräch

17 **Frauen, kauft bei Frauen!**

Gespräch mit Serial Entrepreneurin Anna Kaiser

20 **Vom Startup zum Scaleup**

Betterspace setzt den Kurs auf Energieeffizienz

23 **Vom Garagenprojekt zum Startup**

Wie Pilotarc Plasmaschneider für kleine Unternehmen erschwinglich macht

26 **CEOs sind die neuen Influencer*innen**

Wie die Marketing-Boutique HONEY Concepts & Communications KMUs sichtbar macht

28 **Wir sind drin!**

Alle Science Park-Unternehmen auf einen Blick

Impressum

Redaktionsschluss
24. Juni 2026
Herausgeber
Science Park Kassel GmbH
Universitätsplatz 12
34127 Kassel

Geschäftsführer
Jörg Froharth,
Kai Lorenz Wittrock
Gesellschafter
Universität Kassel
Stadt Kassel

Redaktion
Corinna Kondermann,
Gabriele Hennemuth,
Verena Guschal
Gestaltung
Malte Richter

SCIENCE PARK KASSEL
info@sciencepark-kassel.de
www.sciencepark-kassel.de

Folgen Sie uns auf

Kasseler Sparkasse

Gefördert durch:
INVESTITION IN IHRE ZUKUNFT
Dieses Projekt wird von der Europäischen Union aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung kofinanziert.

Foto: Fiona Körner | Science Park Kassel

Das Supportsystem für innovative Startups

GROW!*

*by SCIENCE PARK KASSEL

SCIENCE PARK KASSEL

www.grow-your-startup.de

HESSEN
Hessisches Ministerium
für Wirtschaft, Energie, Verkehr,
Wohnen und ländlichen Raum

*Große Resonanz zu GROW! beim Kick-Off-Event im Mai: 32 Gründer*innen brachten sich aktiv ein.*

Von der Gründung zum Wachstum

Science Park startet Förderprogramm „GROW!“ für Startups in der Wachstumsphase

Beitrag von Corinna Kondermann

Fotos: Fiona Körner | Science Park Kassel

Gerade in der Zeit nach der Gründung stehen viele junge, innovative Unternehmen vor entscheidenden Herausforderungen: Umsätze müssen gesteigert, Marktanteile ausgebaut und Strukturen gefestigt werden. Auch nach ersten Erfolgen wie initialem Coaching, Prototypenentwicklung und Geschäftsanbahnung ist der Weg zu einem nachhaltig tragfähigen Unternehmen oft noch lang.

Umso wichtiger ist eine kontinuierliche Unterstützung in dieser sensiblen Phase. In Hessen zeigt sich hier bislang eine Lücke: Gerade in der entscheidenden Etablierungsphase ist das Angebot an passgenauer Beratung und weiterführendem Coaching begrenzt. Um diese Lücke zu schließen, hat der Science Park Kassel das neue Förderprogramm „GROW!“ gestartet. Dieses Projekt wird im Rahmen der Innovationsförderung Hessen in der Maßnahme „Projekte zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Gründungsmotivation“ durch das Hessische Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr, Wohnen und ländlichen Raum und wird von der Wirtschaftsförderung Region Kassel unterstützt. Ziel ist es, Gründungsteams gezielt auf ihrem Weg in die Wachstumsphase zu begleiten und ihre langfristige Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Im Fokus des Programms stehen zentrale Erfolgsfaktoren für junge Unternehmen. Dazu zählen unter anderem Strategien für den Markteintritt, Beratung zur Finanzierung, Leadership und Rechtsfragen, der Umgang mit Family Offices und Business Angels, aktuelle Technologietrends, die Analyse von Gründungspotentialen sowie die Förderung der mentalen Gesundheit.

Austausch auf Augenhöhe als Erfolgsfaktor für Wachstum

„Mit GROW! bieten wir ein Supportsystem für innovative Startups. Dabei ist es uns wichtig, dass die Teilnehmenden auf Augenhöhe zusammen und aktiv in ihrem Wachstum vorangebracht werden“, so Projektleiterin Anja Flörke, Prokuristin des Science Parks.

Das Begleitprogramm bietet dabei praxisnahe Unterstützung durch interaktive Workshops mit spezialisierten Expertinnen und Experten, moderierte Austauschformate für intensives Networking und Peer-Learning, Treffpunkte für Gründende auf C-Level-Ebene, sowie Mentoring durch erfahrene Unternehmerinnen und Unternehmer. „Ein zentraler Erfolgsfaktor unseres Beratungsprogramms ist die gelebte Vertrauenskultur. Wir schaffen in unterschiedlichen Formaten den Raum für einen offenen, lösungsorientierten Austausch über unternehmerische Herausforderungen – etwas, das nur in einem geschützten Rahmen möglich ist“, so Science Park-Coachin Katja Walther. „Mit dem neuen Förderprogramm entsteht ein bislang einzigartiges Unterstützungssystem für innovative Startups in Hessen, das ihnen hilft, ihre Wachstumsphase erfolgreich zu gestalten“, ergänzt Stefan-Rötzel, Innovationsberater des Science Parks.

Das Programm richtet sich an Gründungsteams in Hessen mit Fokus auf innovative Startups in der Seed- und frühen Wachstumsphase – aber auch für Startups, die bereits weiter sind, ist eine Teilnahme möglich.

Das Programm ist modular aufgebaut, sodass Teams, die für sie passenden Veranstaltungsformate und Beratungsangebote individuell auswählen können. Dabei richten sich die Themen gezielt nach den Bedürfnissen der Startups und werden nach und nach festgelegt.

Gelungener Auftakt mit starker Resonanz

Der offizielle Auftakt fand am 27. Mai beim „GROW! Kick-Off“ im Science Park Kassel statt. Dort hat sich das Science Park-Team mit 32 Gründer*innen Hessischer Startups ausgetauscht, um gemeinsam Ideen zur Ausgestaltung von „GROW! – dem Supportsystem für innovative Startups“ zu entwickeln.

Ein wichtiger Schritt, meint auch Matthias Nölke, Stadtkämmerer und Wirtschaftsdezernent der Stadt Kassel, in seinem Grußwort: „Junge Unternehmen brauchen mehr als nur Kapital. Sie brauchen Netzwerke, Austausch, Erfahrungswissen und Orte, an denen Innovation gemeinsam gedacht und weiterentwickelt wird. Und genau das ist die Stärke eines Projekts wie „GROW!“. Besonders wichtig finde ich dabei den Ansatz, dass die Startups selbst aktiv eingebunden werden. Die Gründerinnen und Gründer wissen am besten, welche Unterstützung sie tatsächlich brauchen. Ein modernes Startup-Ökosystem lebt nicht von starren Programmen, sondern durch Zusammenarbeit, Vernetzung und gegenseitiges Lernen.“

Und auch bei den Gründenden kam das Konzept gut an: Deborah Kraft von Dimmable, einem Ausgründungsprojekt der Universität Kassel im Fachbereich 15, hat der lebendige Austausch zwischen den verschiedenen Startups und den Organisatoren überzeugt: „Ein offenes Ohr für Startups, wo ich als Gründerin mitteilen kann, was mein Team in unserer aktuellen Phase braucht, das ist gewinnbringend und motivierend! Ich freue mich auf die nächsten Events und bin sicher, dass „GROW!“ ein richtiger Gamechanger für die Startups in unserer Region wird“, berichtet Kraft über die Auftaktveranstaltung.

Auch das Science Park-Team bekam beim Kick-Off wichtiges Feedback von den Gründenden sowie ein klares Bild zu den Bedarfen der Startups. Ein elementares Thema wurde dann im Juni direkt im ersten Intensivworkshop „Legal Challenges für Startups – Von der Gründung zum Exit – rechtliche Fehler vermeiden“ behandelt. Mit Bonny Kern und Peter Siedlatzek von der renommierten Kölner Anwaltskanzlei WSS Redpoint ging es um rechtliche Herausforderungen eines Startups. Unter dem Motto „Rechte dorthin bringen, wo sie hingehören“ führten die Anwält*innen die Teilnehmenden durch den gesamten Lebenszyklus eines Unternehmens: von der Wahl der richtigen Rechtsform über Finanzierungsrunden bis hin zum Exit. Dabei wurde eines deutlich: Rechtliche Fallstricke lauern in jeder Phase – und wer sie früh kennt, spart später bares Geld. Besonders wertvoll war der interaktive Charakter des Workshops: Statt reiner Theorie hatten die Teilnehmenden die Möglichkeit, ihre eigenen rechtlich relevanten Situationen einzubringen und direkt mit den Expert*innen zu diskutieren. Dass ein solches Angebot dank der Förderung durch das Hessische Wirtschaftsministerium kostenlos zugänglich war, machte den Tag zu einem echten Fair Share – ganz im Sinne des GROW!-Gedankens.

Informationen und Anmeldung

Weitere Informationen zu Terminen und Formaten von GROW! finden Interessierte unter:
www.grow-your-startup.de

Dieses Projekt wird im Rahmen der Innovationsförderung Hessen in der Maßnahme „Projekte zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Gründungsmotivation“ durch das Hessische Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr, Wohnen und ländlichen Raum gefördert.

Weitere Termine im Science Park Kassel

Marketing Lunch

In regelmäßigen Abständen findet im Science Park ein Social Media- und Marketing-Lunch statt. Er richtet sich an Mitarbeitende und Abteilungsleiter*innen im Bereich Marketing und Öffentlichkeitsarbeit. Hier kann sich ungezwungen über aktuelle Themen und Problemstellungen ausgetauscht sowie Fragen geklärt werden.

Der Lunch findet in einem 6-8-wöchigen Rhythmus im Science Park statt.

Die nächsten Termine sind:
2. September, 14. Oktober und 18. November 2026
Immer mittwochs von 12–13 Uhr
In der Forschungskantine im Science Park

Die Kosten trägt jede*r selbst.
Anmeldung unter: **sciencepark-kassel.de/termine**

Startup-Lounge

Egal ob Gründer*in oder Mitarbeiter*in: einmal im Monat wird das CoCreationLab zur Startup-Lounge. Hier kommt die Science Park-Community in entspannter Afterwork-Atmosphäre zusammen, um sich auszutauschen und kennenzulernen. Es gibt Pizza oder es wird gegrillt.
Für Getränke ist auch gesorgt.

Die nächsten Termine:
20. August, 17. September, 15. Oktober 2026
und 19. November 2026
Immer donnerstags von 17–19 Uhr
Im CoCreationLab oder im Innenhof des Science Parks.

Alle aktuellen Termine und Veranstaltungen auf **sciencepark-kassel.de** und im Newsletter!

In regelmäßigen Abständen bietet der Science Park eine kostenlose Fördersprechstunde an. In persönlichen Einzelgesprächen kann man sich hier individuell über Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten, Wege zum Unternehmensaufbau und zur Unternehmensentwicklung und entsprechende Netzwerkpartner informieren.

Angeboten wird die Sprechstunde vom Science Park, der WFG sowie der WIBank. Die Gespräche sind kostenfrei und finden individuell und vertraulich statt.
Eine vorherige Terminabsprache ist erforderlich!

Nächste Termine:
19. August, 22. September und 19. November 2026
Uhrzeit: Einzelgespräche von 13–17 Uhr
Ort: Science Park Kassel,
Raum wird bei Anmeldung bekannt gegeben

Sollte das Datum nicht passen, suchen wir gerne nach einem Ausweichtermin.

Anmelden könnt ihr euch bei:
Sabine Geiser, Wirtschaftsförderung Region Kassel
mail: geiser@wfg-kassel.de | tel: 0561 / 70733-55

Architekt Dimitri Hess hat sich auf Baugruppen-Projekte spezialisiert.

Wenn Menschen gemeinsam bauen, entsteht mehr als eine Wohnung

Dimitri Hess will die Potentiale Kassels heben und mit Baugruppen-Projekten Wohnraum erschwinglich machen

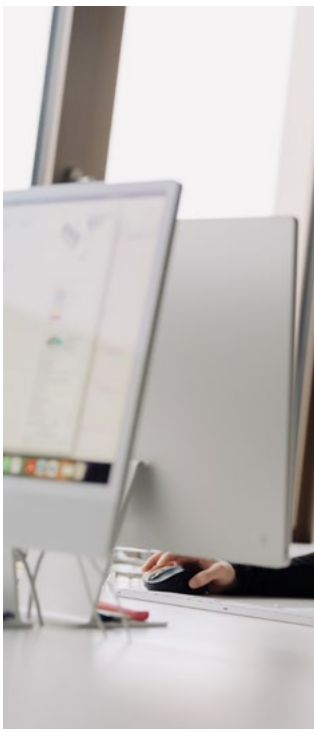
Von Gabriele Hennemuth

Fotos: Fiona Körner | Science Park Kassel

Dimitri Hess hat eine Vision: Er möchte bisher nicht genutzte Flächen in Kassel nutzen und mit Baugruppen-Projekten Wohnraum erschwinglich machen. In Berlin hat der gebürtige Gudensberger das Konzept von Baugruppen kennengelernt. Jetzt will er es auch in Kassel umsetzen.

Flächen mit Potential gibt es seiner Meinung nach genug. Im Büro des Architekten im Science Park hängt ein Schwarzplan von Kassel. Hier sind alle bebauten Flächen schwarz markiert, alle nicht bebauten Grundstücke sind rot. „Diese Grundstücke könnten quasi morgen bebaut werden", erklärt der Architekt. „Aber das Potential ist größer. Denn es gibt ja Flächen, die zwar mit Garagen oder kleinen Nebengebäuden bebaut sind, die jedoch das Potential haben, zusätzlich mit Wohnraum bebaut zu werden", erläutert Hess.

Hess hat an der Universität Kassel Architektur studiert und 2018 mit dem Master abgeschlossen. Danach hat Hess bei zanderroth Architekten in Berlin das Konzept der Baugruppen kennengelernt und Baugruppenprojekte begleitet. Das Konzept hat ihn begeistert: Mehrere Personen, Familie, Freundeskreise, Kolleg*innen oder bisher Fremde schließen sich zusammen, um gemeinsam ein Wohnprojekt zu planen, zu finanzieren und zu bauen. Die Vorteile des gemeinsamen Bauvorhabens liegen in geringeren Kosten, stärkerer Mitbestimmung und der Möglichkeit, Flächen wie Dachterrassen, Gemeinschaftsräume oder Werkstätten gemeinsam zu nutzen. „Kerngedanke ist, dass man nicht nur für sich selbst baut, sondern sich Ressourcen, aber auch Verantwortung teilt, ohne dabei auf irgendetwas verzichten zu müssen", erläutert Hess. Anders als bei Großprojekten von Bauträgern, können die Bewohner*innen den Bau mitplanen und individuelle Wünsche einfließen lassen. Das gelingt mit geringeren Kosten, weil nur die tatsächlich anfallenden Kosten getragen werden müssen und nicht der Puffer, den Investor*innen üblicherweise einplanen. Ein weiterer Vorteil ist die



Das Prinzip der Flächensparsamkeit sowie gemeinsam genutzte Bereiche steigern die Lebensqualität bei erschwinglichen Wohnpreisen.

geringere Grunderwerbsteuer. Bei einer klassischen Eigentumswohnung wird die Steuer beim Kauf anteilig auf den Preis der Wohnung und des Grundstücksanteils erhoben. Beim Baugruppen-Modell wird die Steuer dagegen alleinig auf den Grundstücksanteil erhoben, weil der Bau erst nach Grundstückserwerb beginnt. Wenn das Grundstück etwa 10 % der Gesamtkosten ausmacht, spart man 90 % der Grunderwerbsteuer. Das sind ganz schnell mehrere 10.000 Euro.

Der Architekt hat in Berlin erlebt, dass sich 30 Familien zusammengeschlossen haben und sich eine Gästewohnung im Haus teilten, die jeder nach Bedarf mieten konnte. Plötzlich konnte Luxus, den sich der Einzelne nicht leisten konnte, gemeinschaftlich realisiert werden – ob Dachterrasse, gemeinsamer Fitnessraum, Sauna oder Partyraum: „Flächensparsamkeit" nennt Hess die gemeinsame Nutzung der Räume. Für ihn verbindet sie ökologische Verantwortung, Effizienz und Lebensqualität. „Wenn Ressourcen geteilt werden, ist das einfach nachhaltig: Es bedeutet weniger Versiegelung, weniger Energieverbrauch, weniger Umweltbelastung," sagt der 35-Jährige. „Gleichzeitig schont es den Geldbeutel und entlastet den Wohnungsmarkt. Wenn die Stadt nämlich nicht nur wenigen großen Unternehmen gehört, sondern vielen Menschen, demokratisiert man den Markt auf eine gewisse Weise. Zusätzlich wird einfach mehr Wohnraum geschaffen. Das senkt den Druck und erhöht den Wettbewerb. Den Traum vom Eigenheim können sich immer weniger Menschen leisten. Vielleicht ist das Baugruppen-Modell ein Modell, das das ändern kann."

Seit 2024 bietet Dimitri Hess mit SWEET HOMING die Betreuung von Baugruppen und die Projektentwicklung an. Über sein Architekturbüro HESS ARCHITEKTEN erbringt er im Anschluss die Architekturleistung. „Ich wüsste keine bessere Art, Architektur zu machen: Es ist immer ein Versuch, unsere gebaute Welt ein bisschen besser und ein bisschen schöner zu machen." Die Baugruppe kann ihre Vorstellungen umsetzen und gemeinsam das Bauvorhaben nach ihren Wünschen gestalten. Um die Rahmenbedingungen – von der Grundstücksakquise über die Bewerbung des Projekts bis zur Planung und Baugenehmigung – kümmert sich SWEET HOMING. Während Bauträger und Investor*innen oft nach der günstigsten Lösung suchen, um ihre Marge zu erhöhen, will Hess seine Ansprüche an die Qualität des Gebäudes umsetzen, ohne auf billige Materialien auszuweichen. Er setzt auf nachhaltige Baustoffe, energieeffiziente Systeme und ein Design, das sich an den Bedürfnissen der Bewohner*innen orientiert. Das Unternehmen SWEET HOMING

„Wenn Ressourcen geteilt werden, ist das einfach nachhaltig:

Es bedeutet weniger Versiegelung, weniger Energieverbrauch, weniger Umwelt-belastung“

soll mit dem Namen darauf verweisen, dass es um mehr als ein Gebäude geht: Es geht um ein Zuhause, Geborgenheit und Identität. „Ein Zuhause ist nicht nur ein Raum, sondern ein Ort, an dem wir uns wiederfinden“, sagt Dimitri Hess.

„Wenn Menschen gemeinsam bauen, entsteht mehr als eine Wohnung – es entsteht eine Gemeinschaft.“

Dimitri Hess weiß allerdings, dass es nicht realistisch ist, ein attraktives Grundstück in guter Lage zu finden, das sofort bebaubar ist. Deshalb sucht der Architekt nach innerstädtischen Grundstücken, die bisher nur mit Garagen oder Kleingebäuden bebaut sind und die er nach oben hin bebauen könnte. Ein Beispiel: Ein Grundstück mit einem eingeschossigen Supermarkt, das von fünfstöckigen Häusern umgeben ist, könnte mit vier Stockwerken überbaut werden. Die ursprüngliche Nutzung könnte erhalten bleiben und gleichzeitig bringt die neue Nutzung Wohnraum – und zwar erschwinglich, weil die Kosten durch die gemeinsame Nutzung und Planung geteilt werden.

Durch die Nutzung vorhandener innerstädtischer Grundstücke muss keine weitere Fläche versiegelt werden und die Bewohner*innen können gemäß des Konzepts der „10-Minuten-Stadt“ leben, was bedeutet, dass alle grundlegenden Bedürfnisse wie Wohnen, Arbeiten, Einkaufen, Bildung, Gesundheitsversorgung, Freizeit und Kultur innerhalb von maximal zehn Minuten zu Fuß, mit dem Fahrrad oder öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbar sind.

Dimitri Hess spricht mit dem Konzept sowohl junge Familien an, die bezahlbaren Wohnraum für ihre Familie suchen, als auch ältere Menschen, die planen, sich zu verkleinern. „Ich selbst möchte auch Teil einer Baugruppe werden,“ sagt Hess.

In einer Zeit knapper Ressourcen und knapper Flächen, bietet das Baugruppen-Konzept eine wichtige Lösung. Mit Blick auf den Schwarzplan der Stadt Kassel sagt der Architekt: „Genug Flächenpotential ist vorhanden.“

Mehr Informationen:
hessarchitekten.de
sweethoming.de

Navigator für die digitale Zukunft

DiBEN macht Forschungswissen für KMU nutzbar

Prof. Dr. André Hanelt, Leiter des Fachgebiets Management der digitalen Transformation und Henrik Pohsner, Projektleiter an der Universität Kassel im Gespräch

Das Interview führte Gabriele Hennemuth

Sie haben mit DiBEN eine Plattform entwickelt, die die digitale Transformation in Unternehmen voranbringen soll. Was steckt hinter der Plattform?

Prof. Dr. André Hanelt: Eine wichtige Konsequenz der digitalen Transformation ist, dass sich Unternehmen zunehmend in digital gestützten Partnernetzwerken, so genannte digitale Geschäftsökosysteme, bewegen. Für viele etablierte Unternehmen stellt das eine große Umstellung der relevanten Logiken, Fähigkeiten und Kooperationsformen dar. Der Digital Business Ecosystem Navigator (DiBEN) ist die digitale Wissensplattform speziell zu diesem Kernthema der digitalen Transformation und bietet intuitiv dargestelltes Wissen und einfach zu nutzende Tools. Dank der Förderung des Hessischen Ministeriums für Digitalisierung und Innovation sind alle Inhalte kostenfrei zugänglich. Der zentrale Gedanke hinter DiBEN ist der Wissenstransfer aus der Forschung in die Praxis, also wissenschaftliche Erkenntnisse insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) einfacher nutzbar zu machen. Ziel ist es daher, Wissen aus der Forschung zu digitalen Geschäftsökosystemen praxisnah aufzubereiten, beispielsweise mit Podcasts, Videos und Info-Beiträgen sowie insbesondere KMU beim Management ihrer Ökosysteme zu unterstützen.

Um den aktuellen Stand des eigenen Unternehmens in Hinblick auf digital gestützte Partnernetzwerke zu ermitteln, starten Anwender*innen auf DiBEN mit einer Reifegradanalyse, die dabei hilft, den aktuellen Digitalisierungsstand zu bewerten. Diese umfasst verschiedene Dimensionen wie Technologie, Daten, Prozessqualität und Organisation. Die Analyse des Reifegrades ist der Ausgangspunkt für die weiteren Tools auf DiBEN, mit denen Unternehmen das Wissen aus der Forschung in die Praxis umsetzen können.

Wie können Anwender*innen von der Plattform profitieren?

Henrik Pohsner: DiBEN bietet KMU und ihren Mitarbeitenden verschiedenste Möglichkeiten zur Nutzung im Unternehmen. Zunächst ist es wichtig festzuhalten, dass DiBEN kostenfrei genutzt werden kann und damit Expertise ohne zusätzliche Beratungskosten bietet. Jeder kann nach Registrierung mit den Inhalten flexibel durch beispielsweise Videos, Podcasts und Infobeiträge lernen und damit Ökosystem-Kompetenzen im eigenen Tempo aufbauen. Das schließt auch die Mitarbeitenden ein, welche ebenfalls Kompetenzen aufbauen und anschließend im Unternehmen einbringen können.

Eine weitere zentrale Anwendung ist die systematische Bewertung des digitalen Reifegrads mit DiBEN durchzuführen und daraus Maßnahmen zur Verbesserung abzuleiten. Anwender*innen erhalten dazu beispielsweise Zugang zu wissenschaftlich fundierten Strategieansätzen und konkreten Beispielen von Unternehmen aus verschiedenen Branchen.

Entscheidend ist auch die Möglichkeit, systematische Ansätze zum Aufbau und der Entwicklung von Ökosystemen kennenzulernen. DiBEN bietet für verschiedenste Strategien Praxisbeispiele von realen Unternehmen und beleuchtet dabei Herausforderungen, Strategien und Geschäftsmodelle.

Darüber hinaus bietet DiBEN auch selbst entwickelte Tools, die Unternehmen dabei unterstützen, sich und ihr digital gestütz-

tes Partnernetzwerk wissenschaftlich fundiert gezielt weiterzuentwickeln: Anwender-*innen können mit den Tools die Fortschritte ihres Unternehmens basierend auf dem Reifegrad überprüfen. Außerdem ist es möglich, das eigene Partnernetzwerk zu modellieren und so entscheidende Strukturen zu identifizieren, die Risiken aber auch Chancen bieten. Mit Hilfe der *Recommendation Tools* auf DiBEN lassen sich neue potentielle Partner für strategische Projekte oder Technologien für die Weiterentwicklung eigener Produkte und Services oder interner Prozesse entdecken. Außerdem können Unternehmen ihr digital gestütztes Partnernetzwerk mit erfolgreichen Konfigurationen anderer vergleichen und dabei Entwicklungspotentiale, strategische Chancen und potentielle Herausforderungen identifizieren.

Wie wird DiBEN in der Lehre eingesetzt?

Pohsner: DiBEN bietet nicht nur KMU und Ihren Mitarbeitenden die Möglichkeit gezielt Wissen und Kompetenzen im Bereich digital gestützter Partnernetzwerke aufzubauen und dieses anzuwenden. Auch Studierende können mit DiBEN neue Kompetenzen für ihren Start ins Berufsleben aufbauen und das Wissen in Unternehmen tragen. Deshalb haben wir ein Lehrkonzept entwickelt, welches die Plattform zentral einbindet. Dieses Lehrkonzept haben wir bereits erfolgreich mit Studierenden getestet. Das Konzept ermöglicht Studierenden praxisnah anhand von Beispielunternehmen wichtige Konzepte aus der Forschung anzuwenden. Im Anschluss können sie dieses Wissen bei ihren Arbeitgebern einbringen, unabhängig davon, in welchem Bereich sie später tätig sein werden. Entscheidend ist, dass hier nicht nur theoretisches Wissen vorgetragen wurde, sondern Studierende aktiv Probleme lösen mussten. Dazu erarbeiteten sie sich zunächst mit den Inhalten von DiBEN ein Verständnis für einzelne Themenbereiche, wie Beziehungsmanagement oder Strategien. Im Anschluss wandten sie dieses Wissen mit den Tools auf DiBEN für ihr spezifisches Beispielunternehmen an. Das Lehrkonzept ist auch auf Unternehmen als Workshop-Format übertragbar. Wie auch Studierende, können Mitarbeitende in Unternehmen Kompetenzen aufbauen, ihr digital gestütztes Partnernetzwerk besser verstehen und nutzen sowie konkrete Problemstellungen ihrer Unternehmen lösen.

Welche Weiterentwicklungen sind geplant?

Hanelt: Wir haben im Laufe des Projektes viele Ideen für DiBEN entwickelt, sowohl für Inhalte als auch Tools. Die Plattform wurde so entwickelt, dass sie eine erweiterbare Infrastruktur für weitere Tools und Inhaltsformate darstellt und jederzeit weiterentwickelt werden kann. Wir wollen hier insbesondere auf das Feedback der Anwender*innen setzen und haben eine entsprechende Liste mit weiteren Anforderungen und Wünschen erstellt. Da wir vom zukünftigen Potential von DiBEN überzeugt sind, haben wir uns nach Ablauf der Förderperiode dazu entschlossen, den Betrieb mit eigenen Mitteln sicherzustellen, bis eine nachhaltige Lösung gefunden ist. Um den Betrieb langfristig sicherstellen zu können, sprechen wir derzeit mit potentiellen Partnern und Sponsoren und sind weiter auf der Suche. Wir denken, dass DiBEN insbesondere für jene Akteur*innen strategisch interessant ist, die KMU bei ihrer Weiterentwicklung beraten oder unterstützen.

Mehr Informationen:
diben-hessen.de

Fotos: privat

Prof. Dr. André Hanelt ist Leiter des Fachgebietes Management der digitalen Transformation an der Universität Kassel. Er befasst sich in seiner Forschung unter anderem mit dem sinnvollen Einsatz von KI, insbesondere auch zur Identifizierung, Analyse und Steuerung von digitalen Geschäftsökosystemen. Seine wissenschaftlichen Arbeiten werden auf höchstem internationalen Niveau publiziert. Um Unternehmen einen besseren Zugang zu wissenschaftlichen Erkenntnissen aus der Forschung zu ermöglichen, hat er das Projekt DiBEN, gefördert vom Hessischen Ministerium für Digitalisierung und Innovation, an seinem Fachgebiet durchgeführt.

Henrik Pohsner ist wissenschaftlicher Mitarbeiter und Projektleiter am Fachgebiet Management der digitalen Transformation unter Leitung von Prof. Dr. Hanelt. In seiner Forschung befasst er sich mit digitalen Geschäftsökosystemen, insbesondere mit ihrer Entstehung und Entwicklung. Er hat außerdem das Projekt DiBEN geleitet und an der inhaltlichen Ausarbeitung mitgewirkt.

Warum Wachstum kein Zufall ist: Wie Finanzierung zum strategischen Hebel wird

Gastbeitrag der WIBank

Viele junge Unternehmen meistern die ersten Schritte mit beeindruckender Geschwindigkeit: ein innovatives Produkt, ein motiviertes Team, erste Kundinnen und Kunden. Doch der Moment, in dem aus einem agilen Startup ein skalierbares Unternehmen werden soll, ist oft sehr kritisch. Prozesse müssen professionalisiert, Teams aufgebaut und Märkte erweitert werden. All das erfordert Kapital, Struktur und Partner, die Wachstum verstehen.

Genau an dieser Schwelle entscheidet sich, ob ein Unternehmen sein Potential entfaltet oder im „Startup Modus" stecken bleibt. Die Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WIBank) begleitet diesen Übergang seit Jahren und sieht täglich, welche Faktoren über Erfolg oder Stagnation entscheiden. Wie der Übergang gelingen kann, zeigt das Beispiel von Frontier Fuels aus Dieburg.

Nachhaltige Innovationen für die Schifffahrt

Johann Maack gründete Frontier Fuels mit einer klaren Vision: Er wollte die Schifffahrt dekarbonisieren – eine Branche, die heute für erhebliche Treibhausgasemissionen verantwortlich ist.

„Die Dekarbonisierung der Schifffahrt ist für uns keine Zukunftsfrage, sondern eine Aufgabe von heute", sagt Maack.

Große Frachtschiffe verbrennen täglich Tonnen von Schweröl und emittieren dabei CO_2, Stickoxide und Feinstaub. Neue EU-Regulierungen und steigende Nachhaltigkeitsziele treiben die Nachfrage nach alternativen Treibstoffen zwar voran – Frontier Fuels setzt jedoch bewusst auch aus eigenem Antrieb auf Lösungen, die wirklich etwas verändern.

Das Unternehmen entwickelt und vertreibt zertifizierte Biotreibstoffe auf Reststoffbasis. Um diese Lösung marktfähig zu machen, baute Frontier Fuels eine eigene Lieferkette auf – von der Beschaffung geeigneter Reststoffe über die Aufbereitung bis hin zur zertifizierten Auslieferung an Reedereien.

Heute liefert das Unternehmen mehr als fünf Millionen Liter Biotreibstoff pro Monat und vermeidet damit rund 13.000 Tonnen CO_2 – ein messbarer Beitrag zur Transformation der Schifffahrtsindustrie.

„Das HessenFonds-Kleindarlehen war für uns ein echter Wachstumstreiber. Die schnelle und unbürokratische Finanzierung hat es uns ermöglicht, unsere Lieferkapazitäten gezielt auszubauen und nachhaltige Biokraftstoffe schneller auf den Markt zu bringen", erklärt Maack.

Förderbank als Möglichmacherin

Trotz der positiven Entwicklung stellte die Finanzierung des weiteren Wachstums zunächst eine Herausforderung dar. Aufgrund der kurzen Historie des Unternehmens wurde es von klassischen Kreditgebern noch nicht als ausreichend kreditwürdig eingestuft – eine Situation, die viele innovative Unternehmen in frühen Wachstumsphasen kennen.

Genau hier setzt der HessenFonds an: Das Förderprogramm des Landes Hessen, angeboten von der WIBank, unterstützt

Foto links: Peter Jülich / HMWVW.

gezielt Investitionen in Innovation, Transformation und Nachhaltigkeit – insbesondere dann, wenn die klassischen Finanzierungswege noch nicht in Frage kommen. Mit einer Zinsvergünstigung und Haftungserleichterungen bieten die Bausteine des HessenFonds innovativen Unternehmen einen echten Finanzierungsvorteil.

Für Frontier Fuels bedeutete dies eine geförderte Finanzierung in Höhe von 300.000 Euro in Form eines zinsvergünstigten Darlehens mit Haftungskomponente – ein entscheidender Impuls, um Kapazitäten auszubauen, die Marktposition nachhaltig zu stärken und weiteres Wachstum zu ermöglichen.

Die WIBank als Partnerin für Hessens Unternehmen

Die WIBank ist die Förderbank des Landes Hessen und unterstützt Unternehmen, Kommunen und Privatpersonen mit passgenauen Finanzierungs- und Förderangeboten – von zinsgünstigen Darlehen über Bürgschaften bis hin zu Beteiligungskapital. Als Tochter der Helaba und Teil der Sparkassen-Finanzgruppe verbindet sie den öffentlichen Förderauftrag mit fundierter Bankexpertise.

Unternehmen, die ihre Chancen auf Fördermöglichkeiten prüfen möchten, können die kostenfreien Sprechtage der WIBank nutzen. Diese finden regelmäßig statt – unter anderem auch im Science Park Kassel. Weitere Termine werden an vielen verschiedenen Standorten in Hessen angeboten. Die Beratung erfolgt nach vorheriger Terminvereinbarung.

Alle Termine und weitere Informationen unter:
www.wibank.de

Foto rechts: privat

Hessen 2030: Ein Startup-Ökosystem, das aus eigener Kraft schöpft

Hessens Startup-Beauftragter Holger Follmann im Gespräch

Das Interview führte Corinna Kondermann

Holger Follmann, Bankkaufmann und Unternehmer, wurde von der Hessischen Landesregierung als Startup-Beauftragter berufen, um Gründungen und Ansiedlungen von Startups, Scaleups und ausländischen Firmen in Hessen zu koordinieren und den Wirtschaftsstandort zu stärken. Der 54-Jährige gründete bereits in den neunziger Jahren sein erstes Unternehmen und war zudem an der Gründung der Werte-Stiftung sowie der ReAct-Initiative beteiligt.

Herr Follmann, Sie sind Unternehmer, haben die Werte-Stiftung gegründet, die ReAct-Initiative mitgestartet – und jetzt sind Sie Hessens erster Startup-Beauftragter. Was hat Sie dazu bewogen, dieses Ehrenamt zu übernehmen?

Ich bin seit Mitte der 90er Unternehmer, habe Unternehmen aufgebaut, Krisen durchgestanden, Verantwortung übernommen und einige verkauft. Mit der Werte-Stiftung und ReAct habe ich gelernt, dass Veränderung nur funktioniert, wenn Wirtschaft, Wissenschaft und Politik wirklich zusammenarbeiten – nicht aneinander vorbei. Als Startup-Beauftragter kann ich jetzt das, was ich in 30 Jahren mitgenommen habe, für ein Ökosystem einsetzen, das das verdient.

Ihr erklärtes Ziel ist es, als zentrale Anlaufstelle für Gründungsinteressierte die Rahmenbedingungen für junge Unternehmen zu verbessern, Gründungen zu erleichtern und die Finanzierung zu stärken. Wo drückt der Schuh in Hessen am stärksten – bei der Finanzierung, der Bürokratie oder beim Mindset?

Alle drei, aber in der richtigen Reihenfolge: Das eigentliche Problem ist das fehlende Zielbild. Hessen hat exzellente

Hochschulen und engagierte Akteure. Die arbeiten aber häufig nebeneinander statt miteinander. Das zieht Finanzierungslücken nach sich: Gemessen an der Wirtschaftsleistung fließt in Bayern achtmal mehr Kapital in Startups als in Hessen. Und die Bürokratie kostet Gründerinnen und Gründer Zeit, die sie nicht haben. Wir müssen das System als Ganzes denken, nicht punktuell reparieren.

Wenn Sie Studierenden an der Uni Kassel heute sagen müssten: „Gründe hier, nicht in Berlin" – was wären Ihre drei stärksten Argumente?

Jede Region hat ihre Stärken und das ist gut so. Es geht nicht darum, Berlin oder München schlecht zu reden, sondern darum, die eigenen Karten auszuspielen und überregional zusammenzuarbeiten statt gegeneinander. Kassel hat einen starken Science Park, eine exzellente Universität und einen Mittelstand, der Abnehmer und Partner für Startups sein kann – das ist genau das, was viele Gründende suchen. Wir haben in Hessen/Kassel zunehmend Stärken in Zukunftsfeldern wie Resilienz und Defense Tech – Themen, die gerade enorm an Bedeutung gewinnen. Und die Nähe zu echten Industriekunden mit kurzen Entscheidungswegen ist in einem Flächenland wie Hessen ein echter Vorteil. Den müssen wir nutzen und gleichzeitig die Verbindungen zu anderen Ökosystemen aktiv stärken.

Ein großes Hemmnis bei Unternehmensgründungen, insbesondere bei Studierenden, ist weiterhin die Angst vorm Scheitern. Was ist Ihre persönliche Definition von Scheitern – und warum ist das für eine gesunde Gründungskultur so wichtig?

Scheitern ist für mich, wenn man nichts gelernt hat. Wer ein Unternehmen aufbaut, wird Fehler machen – das ist keine Frage, das weiß ich aus eigener Erfahrung. Wir haben in Deutschland lange eine Kultur gepflegt, die Scheitern mit Versagen gleichgesetzt hat. Das müssen wir umdrehen. In Israel oder den USA ist ein gescheitertes Startup auf dem Lebenslauf ein Zeichen von Mut und Erfahrung. Dieses Umdenken ist eine Voraussetzung für alles andere.

„Jede Region hat ihre Stärken und das ist gut so. Es geht nicht darum, Berlin oder München schlecht zu reden, sondern darum, die eigenen Karten auszuspielen und überregional zusammenzuarbeiten statt gegeneinander."

Sie haben die Hessische Startup Strategie auf den Weg gebracht. Was sind die wichtigsten Ziele in der Strategie und wie werden diese umgesetzt?

Die Strategie adressiert die wesentlichen Schwachstellen, die wir im Ökosystem seit Jahren sehen. Erstens brauchen wir ein verbindliches Zielbild mit messbaren KPIs. Keine Absichtserklärung, sondern eine Governance-Einheit mit echter Durchsetzungskraft über alle Ressorts hinweg. Zweitens müssen unsere Hochschulen systematisch zu Gründungsmotoren werden: Entrepreneurship ins Curriculum, Ausgründungsprozesse professionalisieren, echte Anreize für Professorinnen und Professoren schaffen. Das Potential, das dort schlummert, wird heute bei weitem nicht abgerufen. Drittens: privates Kapital viel konsequenter mobilisieren, mit öffentlichen Ankern als Hebel und einer aktiven Ansprache internationaler Fonds. Wir haben mit Frankfurt einen der stärksten Finanzplätze Europas direkt vor der Tür. Das nutzen wir noch viel zu wenig. Und schließlich müssen wir als ein Hessen auftreten: eine gemeinsame Marke, eine klare Geschichte. Das ist keine Kommunikationsaufgabe, das ist strategische Voraussetzung.

Hessen 2030: Wie sieht das Startup-Ökosystem aus, wenn Sie Ihre Arbeit erfolgreich gemacht haben?

Wenn wir – im Team – unsere Arbeit richtig gemacht haben, schöpft Hessen aus eigener Kraft sein Potential aus. Die Bausteine sind da, sie müssen endlich als System zusammenwirken, statt nebeneinander zu existieren. 2030 soll Hessen unter den Top drei in Deutschland stehen, nicht weil wir viel Geld ausgegeben haben, sondern weil Hochschulen, Industrie, Politik und Kapital wirklich verzahnt sind. Und weil eine neue Generation von Gründerinnen und Gründern hier nicht trotzdem gründet – sondern genau deshalb.

Weitere Informationen zur Startup Strategie Hessen 2030 und Kontaktmöglichkeiten gibt es auf den Seiten des Landes Hessen unter:
digitales.hessen.de
wirtschaft.hessen.de

Fotos: Xenia Bluhm

Frauen, kauft bei Frauen!

Gespräch mit Serial Entrepreneurin Anna Kaiser

Die Fragen stellte Gabriele Hennemuth

Die Gründerin Anna Kaiser ist Wiederholungstäterin. Ihr erstes Startup gründete sie im Studium. Dann baute sie ein Unternehmen für HR-Software auf und es gelang der Exit. Mit WHERA möchte sie jetzt frauengeführte Unternehmen sichtbar machen. Und zugleich den „financial gender gap“ verkleinern.

Sie sind seit über 15 Jahren im Startup-Bereich. Was war der entscheidende Moment, in dem Sie sich entschlossen haben, zu gründen?

Herrjeh, wenn ich nachrechne, merke ich, dass es schon über 20 Jahre sind. Denn ich habe mein erstes Startup nebenher im Studium gegründet. Ich hatte in einem Outdoor-Laden gejobbt und gesehen, wie hoch die Gewinnspannen in dem Segment sind. Da habe ich mir dann Geld bei meinen Eltern geliehen und einen kleinen Online-Handel für Wintersportkleidung aufgebaut. Einen Aha-Moment gab es eigentlich nicht, eher eine innere Haltung. Ich habe damals zwar Lehramt studiert aber in mir immer gespürt: Eigentlich bin ich Unternehmerin. Ich bin dann ja auch keine Lehrerin geworden, sondern habe schon vor dem Staatsexamen einfach im Startup-Spirit private Schulen mitgegründet.

Wie hat Ihr Umfeld reagiert, als Sie Ihr erstes Startup gründen wollten?

Bei mir sind zumindest nur die positiven Rückmeldungen angekommen *(lacht)*. Aus meiner Familie, von meinen Eltern und Brüdern kam nur echte Unterstützung. Auch bei jeder weiteren Gründung konnte

ich sie immer mit meiner Begeisterung anstecken. Vermutlich gab es auch Leute, die dachten: Das packt die eh nicht. Mir gegenüber offen gesagt haben die das aber nicht. Und wenn, dann hätte es mich eher angespornt im Sinne von: Denen zeige ich es. In der Gründungsphase ist dann konstruktive Kritik natürlich immer willkommen.

Aktuell bauen Sie ein neues Unternehmen auf. Was ist die Idee hinter WHERA?

Wir bauen eine Plattform auf, die Unternehmen sichtbar macht, die Frauen gehören oder von Frauen geführt werden. Frauen treffen 80 Prozent aller alltäglichen Kaufentscheidungen. Von dieser gigantischen Kaufkraft profitieren Frauen aber kaum.

„Wenn du eine gute Idee hast, komm einfach ins Machen. Was hast du zu verlieren?“

Es gibt Millionen von Unternehmen in Frauenhand und „women owned businesses“ ist der am schnellsten wachsende Gründungssektor weltweit. Und trotzdem: keine Sichtbarkeit, kein System, das Kundinnen zu ihnen führt, kein finanzieller Vorteil für die Käuferinnen. WHERA verbindet beides. Wir bauen die erste Datenbank frauengeführter Unternehmen weltweit auf und zugleich ein Netzwerk, das aus einzelnen Käuferinnen eine Bewegung macht. Wenn eine Frau über WHERA einkauft, bekommt sie einen Rabatt oder Cashback. Den kann sie im zweiten Schritt übrigens auch automatisch in den eigenen Vermögensaufbau investieren, z.B. in einen ETF-Sparplan. Wir nennen das den Spend-to-Invest-Loop. Damit bietet WHERA zusätzlich einen einfachen Einstieg in die Altersvorsorge. Darum

Die WHERA Gründerinnen Elly Oldenbourg, Anna Kaiser und Cathy Lieberei

kümmern wir Frauen uns ja leider auch noch nicht ausreichend, wie alle Studien zu dem Thema belegen. Männer dürfen und sollen übrigens auch mitmachen.

Wenn Sie heute auf Ihren unternehmerischen Weg zurückblicken: Was wäre Ihr wichtigster Tipp für eine Frau, die gerade im Studium überlegt, ihr erstes Unternehmen zu gründen?

Ich hätte drei Tipps:

Wenn du eine gute Idee hast, komm einfach ins Machen. Was hast du zu verlieren? Als junge Gründerin kannst du nur gewinnen. Entweder du hast Erfolg mit dem Startup, dann ist ja eh alles super oder du gewinnst an Erfahrung, die dir später in jeder beruflichen Rolle nutzen wird.

Zweitens ist es heute dank KI viel einfacher zu gründen. Auch bei WHERA lagern wir heute jede Menge Tätigkeiten an KI-Tools aus, die uns noch vor wenigen Jahren Wochen und Monate beschäftigt hätten. Wir leben in einer Zeit des technologischen Umbruchs. Das schafft große Chancen für eine neue Generation von Startups. Zudem: Wer sich heute für einen klassischen Karrierepfad entscheidet, weiß ja nie, ob es den Beruf oder die Tätigkeit morgen noch gibt. Als Gründerin gestaltest du die Zukunft selbst mit. Wir verbinden Unternehmertum immer mit Risiko. Vielleicht ist es heute beruflich auch die sicherere Alternative. Und es gibt übrigens in Deutschland tolle Förderprogramme. Gerade, wenn du aus dem Studium heraus gründen möchtest.

Und der dritte Tipp?

Jede Gründerin muss sich bewusst sein: Work-Life-Balance und gründen passen nicht so gut zusammen, zumindest nicht in den ersten Jahren. Erfolg braucht Fokus und Ausdauer. Und manchmal denke ich: Das ist ja nicht mal nur ein Marathon, sondern ein Endlosrennen. Objektiv stimmt das natürlich nicht. Wenn ein Exit gelingt, und damit oft die finanzielle Unabhängigkeit, dann habe ich ja die freie Entscheidung, ob ich wieder losrennen möchte. Und wenn ein Unternehmen stabil gut läuft, kann ich mir als Gründerin natürlich auch selbst Freiräume schaffen, auch für Kinder und Familie. Doch hier noch eine Warnung: Gründen macht süchtig. Ich kenne kaum Gründerinnen, die es nach einem Exit nicht bald wieder in den Füßen kribbelt. Und die dann schneller wieder loslaufen, als sie ursprünglich geplant haben. So ging es mir bei WHERA auch.

„Finanzielle Ermächtigung von Frauen ist, das zeigen alle Studien überall auf der Welt, gut für alle.“

Warum ist es für die Zukunft entscheidend, dass mehr Frauen ihre eigenen Startups gründen?

Zunächst die gute Nachricht: Die Anzahl an Gründerinnen wächst kontinuierlich. Und dennoch hat noch kein Land der Welt eine wirtschaftliche und finanzielle Gleichstellung von Frauen erreicht, nicht einmal die skandinavischen. Das ist natürlich auch eine Gerechtigkeitsfrage, aber viel mehr als das. Finanzielle Ermächtigung von Frauen ist, das zeigen alle Studien überall auf der Welt, gut für alle. Für Kinder, für Familien, für die Volkswirtschaft. Und damit auch für Männer. Wenn Frauen Unternehmen gründen, ist das einer der stärksten Hebel, um die wirtschaftliche Lücke zwischen Männer und Frauen zu schließen. Mit WHERA bearbeiten wir dieses Problem von zwei Seiten: Wir stärken Unternehmen in Frauenhand. Und wir helfen Kundinnen dabei, finanziell unabhängiger zu werden.

Was sind die größten Hürden für „female founders“?

Gründerinnen haben es nach wie vor schwerer, Risikokapital zu bekommen, als Gründer. Jungs investieren lieber in Jungs, die denken wie sie selbst, heißen wie sie selbst, aussehen wie sie selbst, gründen wie sie selbst. In der Verhaltensökonomie nennt man das Ähnlichkeitsbias. Das ist ärgerlich, aber auch ein bisschen dumm. Diverse Gründungsteams sind nachweislich erfolgreicher. Bei WHERA sind wir sehr bewusst auf Investorinnen zugegangen. Die haben sofort verstanden: Die Kaufkraft von Frauen ist gesellschaftlich ein gigantischer Hebel. Und sie ist zudem ein gigantischer Markt, den die Männer in Banken und Fintechs bisher komplett übersehen haben.

Mehr Informationen:
whera.io

Vom Startup zum Scaleup:

Betterspace setzt den Kurs auf Energieeffizienz

Gastbeitrag von betterspace

Betterspace entwickelt digitale Lösungen, die Gebäude intelligenter, effizienter und einfacher steuerbar machen. Gestartet sind wir 2015 in Kassel – aus dem Umfeld von Universität Kassel, Fraunhofer-Institut für Energiewirtschaft und Energiesystemtechnik (IEE) und dem Science Park Kassel. Unser Antrieb war von Beginn an praktisch: In Nichtwohngebäuden steckt enormes Einsparpotential, wenn Heizen, Kühlen und Belegung endlich „miteinander reden". Genau hier setzten unsere ersten Lösungen an: personalunabhängige Raumsteuerung, weniger Verschwendung und gleichzeitig mehr Komfort.

Startup heißt: ein Problem beweisen und schnell lernen.

In der Startup-Phase geht es vor allem um eines: zu validieren, ob eine Idee in der Realität funktioniert. Welche Daten sind wirklich relevant? Welche Sensorik ist robust genug für den Alltag? Was akzeptieren die Menschen im Betrieb? Diese Phase ist geprägt von Tempo, Experimenten und vielen Iterationen – inklusive Kurskorrekturen. Unser Ziel war damals nicht „Skalierung", sondern belastbare Proofs in echten Gebäuden: Eine Lösung, die im Betrieb läuft, ist wertvoller als eine, die nur im Konzept überzeugt.

Zwei Wurzeln, ein Unternehmen

Unsere Geschichte hat zwei starke Wurzeln: Während wir uns in Kassel zunächst auf Energieeffizienz und intelligente Heizungssteuerung konzentrierten, entstand in Ilmenau bereits 2014 ein Spezialist für digitale Gästekommunikation. Dort wurden digitale Gästemappen auf Tablets, Hotel-Apps und interaktive Lobby-Displays entwickelt. 2017 wurden beide Welten zusammengeführt. Aus zwei Teams mit unterschiedlichen Stärken wurde ein Unternehmen mit einem gemeinsamen Anspruch: keine Insellösungen, sondern Technik, die sich in bestehende Systemlandschaften integrieren lässt.

Scaleup heißt: wiederholbar werden und verlässlich liefern.

Ein Scaleup beginnt dort, wo nicht mehr jede Einführung ein Unikat sein darf. Während Startups vor allem Hypothesen testen, müssen Scaleups Standards schaffen: wiederholbare Rollouts, stabile Integrationen, Support- und Betriebsprozesse, klare Verantwortlichkeiten und eine Produktlogik, die in vielen Gebäuden parallel funktioniert. Wachstum entsteht dann nicht mehr primär durch „mehr Projekte", sondern durch Systeme, die Qualität in die Breite bringen – mit verlässlicher Leistung, planbarem Betrieb und messbarer Wirkung.

Das Team von Betterspace bringt intelligente Lösungen für alltagsnahe Herausforderungen in die Praxis.

Was wir aufgebaut haben – und warum das wichtig war.

In der Folgezeit haben wir für die Hotellerie ein breites Portfolio aufgebaut: digitale Gästekommunikation (vom In-Room-Tablet über eine App bis zu Lobby-Displays), Energiemanagement und passende Infrastruktur wie WLAN und Telefonie. Das war mehr als Produktvielfalt – es war eine Validierung für die Skalierung. Wir haben Integration und Standardisierung gelernt, weil digitale Services nur dann im Alltag überzeugen, wenn sie einfach nutzbar sind und in bestehende Prozesse passen. So entstand ein Plattformansatz mit offener Systemarchitektur und zahlreichen Schnittstellen.

Bis zum Jahr 2022 war dieses ganzheitliche „Hotellerie-Paket" unser Hauptfokus: Digitale Gästekommunikation machte zeitweise rund 70 bis 80 Prozent unseres Umsatzes aus. Gleichzeitig wurde dadurch eine zentrale Frage immer relevanter: Wie abhängig wollen wir langfristig von einem Markt sein – und wie nutzen wir unsere technologischen Stärken, um breiter wirksam zu werden?

Corona und Energiekrise: zwei Impulse, ein klarer Entschluss.

Die Coronapandemie hat die Hotellerie in kürzester Zeit verändert. Kontaktlose Prozesse wurden operativ entscheidend – vom Check-in bis zur Kommunikation. Für uns war Corona damit ein Stresstest: Wenn ein Markt abrupt kippt, reicht es nicht, nur schneller zu werden. Man muss auch den Mut haben sich neu zu erfinden, denn es war klar, dass wir uns branchenseitig breiter aufstellen müssen – mit Lösungen, die auch für andere relevant sind.

Kurz darauf rückte mit der Energiekrise ein weiteres Thema noch stärker in den Mittelpunkt: Heizkosten. Energieeffizienz war plötzlich nicht mehr nur Nachhaltigkeitsargument, sondern unmittelbarer Kostenhebel – und das weit über Hotels hinaus. Kliniken, Pflegeheime, Schulen, Verwaltungsgebäude und zahlreiche weitere Nichtwohngebäude stehen unter Druck, Betriebskosten zu senken und gleichzeitig Komfort und Versorgungssicherheit zu gewährleisten. Für Betterspace war das der zweite entscheidende Impuls: Unser größter Hebel liegt in der datengetriebenen Optimierung von Heizen und Kühlen. Damit stand unsere Produktstrategie fest: voller Fokus auf die Heizkörpersteuerung better.energy.

Fotos: Betterspace GmbH

„Die Plattform ist skalierbar, nutzt moderne LoRaWAN-Funktechnologie und lässt sich dadurch in vielen Bestandsgebäuden ohne teure Umbauten einführen.“

Die Geschäftsführer v. l. n. r. Felix Rippinger (CFO), Marcel Schöttke (CEO) und Benjamin Köhler (CEO)

better.energy: von der individuellen Lösung zur ausgereiften standardisierten IoT-Plattform.

Unter dieser Maßgabe haben wir better.energy einmal komplett neu aufgesetzt und seitdem konsequent weiterentwickelt – von einer ursprünglich hotelzentrierten Lösung hin zu einer ausgereiften IoT-Plattform für Energieeffizienz in Nichtwohngebäuden. Heute ermöglicht better.energy eine präzise, bedarfsgerechte Steuerung von Heizen und Kühlen: Räume werden nur dann temperiert, wenn es wirklich nötig ist; Fensterkontakte, Temperaturgrenzen und automatische Absenkungen reduzieren Verschwendung ohne Komfortverlust.

	2015	2025
Anzahl der Mitarbeiter*innen	4	>50
Anzahl der Kund*innen	0	>1000
Anzahl gesteuerter IoT-Komponenten via better.energy	0	155.000

Tabelle 1: Vergleich Betterspace 2015 vs. 2025

Die Plattform ist skalierbar, nutzt moderne LoRaWAN-Funktechnologie und lässt sich dadurch in vielen Bestandsgebäuden ohne teure Umbauten einführen. In der Praxis können so Heiz- und Kühlkosten je nach Gebäude und Nutzung um bis zu 35 Prozent reduziert werden. Mit den Modulen better.energy – Control und better.energy – Monitor werden aktive Steuerung, Transparenz und Überwachung abgedeckt – von der Regelung bis zur Auswertung von Verbräuchen und Auffälligkeiten.

Ein wesentlicher Scaleup-Faktor ist die Fähigkeit, große Portfolios zu bedienen: Multi-Property-Funktionen ermöglichen es, mehrere Standorte zentral zu verwalten – entscheidend für Betreibergruppen, Träger und Kommunen. Und weil Integrationen seit jeher Teil unserer DNA sind, setzen wir in der Neuausrichtung konsequent auf Offenheit: Die Open API ist der Schlüssel, um weitere Anwendungen und Systeme anzubinden und damit die Öffnung für Branchen wie Pflegeheime, Schulen, Verwaltungsgebäude, Krankenhäuser und viele weitere Nichtwohngebäude systematisch zu ermöglichen.

Science Park Kassel: Ökosystem als Wachstumstreiber.

Dass dieser Weg möglich war, hat viel mit Kassel und dem Science Park zu tun: Nähe zu Forschung, Talenten und ein Umfeld, in dem Austausch und Vernetzung zum Alltag gehören. Für uns bleibt der Science Park damit mehr als ein Standort: Er ist Teil der Startup-Geschichte – und zugleich ein Umfeld, das Scaleups brauchen, um nachhaltig zu wachsen: Wissenstransfer, Partnerschaften und ein Netzwerk, das Innovation beschleunigt.

Die Gründer von Pilotarc: Ben Groth (rechts) und Alexander Noll (links)

Fotos: Fiona Körner | Science Park Kassel

Vom Garagenprojekt zum Startup

Wie Pilotarc Plasmaschneider für kleine Unternehmen erschwinglich macht

Interview mit Ben Groth und Alexander Noll von Pilotarc

Das Interview führte Corinna Kondermann

Kompakte Plasmaschneidemaschinen für jeden – wie ist die Idee entstanden und wer sind eure Kund*innen?

Ben: Ich selbst habe die Anlage aus einem semi-professionellen Anlass in meiner Garage in den Grundzügen für den Schweißtischbau entwickelt und dann gemerkt: Es ist doch deutlich interessanter als gedacht und ich kenne es auch so noch nicht. Später habe ich als Sensor Engineer Werkstudent bei einer Firma herausgefunden, dass Unternehmen diese Lösung wirklich brauchen.

Heute machen wir mit Pilotarc Metallbearbeitung durch Plasmaschneiden deutlich zugänglicher. Mit Preisen beginnend bei 50.000 Euro war es für kleine Unternehmen bisher kaum möglich, eigene Plasmaschneider zu erwerben. Unser preislicher Ansatz ab 5.000 Euro pro Maschine, zusammen mit den Kompaktheitsvorteilen, der niedrigen Lernkurve und Sicherheitsanforderungen, macht es für nahezu alle Unternehmen finanzier- und nutzbar.

„Als ich von der Idee hörte, und davon, dass Ben einen Mitgründer sucht, habe ich nicht lange gezögert.

Getroffen haben wir uns im Science Park bei der Startup Lounge. Es war völliger Zufall.“

Unsere idealen Firmenkunden sind beispielsweise Entwicklungseinrichtungen, welche von jetzt auf gleich Einzelanfertigungen benötigen – unsere Weiterentwicklungen könnten sogar den Privatmarkt für ambitionierte Heimwerker*innen wie mich ansprechen.

Wie ist es dazu gekommen, dass du als Mitgründer eingestiegen bist und wie groß ist euer Team jetzt?

Alex: Ohne einfach zu bedienende Software wäre die Anlage nur halb so erreichbar – oder würde grundlegend gar nicht so funktionieren, wie wir uns das mit *Sensor Fusion* vorstellen. Als ich von der Idee hörte, und davon, dass Ben einen Mitgründer sucht, habe ich nicht lange gezögert. Getroffen haben wir uns im Science Park bei der Startup Lounge. Es war völliger Zufall. Kurz nach unserer Gründung hat sich Paul Hansmann unserem Team angeschlossen und schließt als Mechatroniker die Lücke in der Steuerungselektronik. Drei weitere Unterstützer sind ergänzend in den Bereichen Finance sowie Software- und Hardware-Entwicklung dazu gekommen und geben Ben und mir Raum zur Entwicklung des Geschäfts.

Andere machen ein Auslandsjahr oder ein FSJ, du hast beschlossen, ein Unternehmen zu gründen? Nach einem Jahr: Bereust du es, Ben? Und welche Pros und Kontras seht ihr?

Ben: Gute Frage! Genau das habe ich mir auch gedacht im Jahr meines Abis. Mache ich das wirklich? Sollte ich nicht lieber das tun, was alle anderen tun? Letztlich habe ich aus einem Impuls heraus das gemacht, was sich für mich als logisch angefühlt hat und nach diesem Prinzip arbeiten wir oft immer noch.

Wenn man fragt, ob es vielleicht auch die falsche Entscheidung war: Ich kann mir keinen Weg vorstellen, wie ich ansonsten so viel gelernt, so viel Spaß gehabt und so viele Kontakte geknüpft hätte. Anders als viele Menschen jetzt vielleicht denken, bin ich trotzdem nicht gegen ein Studium, daher studiere ich parallel, sofern es mir meine geschäftlichen Verpflichtungen

Desktop-CNC-Plasmaschneider für kleine Unternehmen erschwinglich machen: das gelingt Pilotarc mit einer user-freundlichen Software.

erlauben. Nachteil dabei ist: Es ist anstrengend, an manchen Tagen denke ich, ob ich nicht alle Energie in eine Sache hätte stecken sollen und es nicht so kompliziert hätte machen brauchen. Andererseits stehe ich jetzt mit etwas da, was sich viele andere nicht getraut hätten und wo von ich so oder so in Zukunft profitieren werde.

Warum sollten Studierende darüber nachdenken, ein Startup zu gründen?

Alex: Nur wenn man eine Idee hat, die man unbedingt herausbringen will, sollte man über das Thema Gründung nachdenken. Nur dann ist eine Gründung sinnvoll, aber nicht des puren Lifestyles wegen. Eine Gründung bringt denjenigen exzellente Bedingungen, die sich und ihre Ideen verwirklichen wollen und damit kommerziellen Erfolg haben und die Welt aktiv mitgestalten möchten.

Ihr seid jetzt seit etwas über einem Jahr im Science Park, was hat sich seitdem getan und welche Meilensteine habt ihr erreicht?

Ben: Wir haben einen Prototyp gebaut, sind vom Büro ins Atelier gezogen, haben eine Förderung erhalten, das Minimum Viable Product (MVP) gebaut, dann kam der erste Pilotkunde und dann noch eine zweite Förderung.

Und welche Meilensteine stehen für das nächste Jahr auf dem Plan?

Alex: Wir wollen auf 20 Pilotkunden kommen und suchen nach Unternehmen, die gute und anwendungsbezogene Einsatzfälle in spannenden Gebieten haben. Außerdem streben wir unsere erste Finanzierungsrunde durch Risikokapital an.

Mehr Informationen:
pilotarc.com

CEOs sind die neuen Influencer*innen

Wie die Marketing-Boutique HONEY Concepts & Communications KMUs sichtbar macht

Von
Corinna Kondermann

Ihr Unternehmen bietet Social-Media-Management, Content-Produktion und Strategie-Workshops ebenso wie Personal Branding und Corporate-Influencer*innen-Programme für KMUs und Unternehmer*innen. Der Kern des Konzepts liegt aber weniger im Leistungsspektrum als in einer Beobachtung: 77 Prozent der Verbraucher*innen kaufen laut Dondalski eher von einem Unternehmen, dessen CEO oder Gründer*in auf Social Media persönlich sichtbar ist. Die Führungsperson wird damit selbst zum Kommunikationskanal – eine Verschiebung, die klassisches Unternehmensmarketing zunehmend ergänzt.

Das Innovative an ihrem Konzept sieht Dondalski vor allem darin, wie sie mit der klassischen Kund*innenbindung von Agenturen bricht: Üblich ist ein Modell, bei dem Kund*innen dauerhaft auf externe Dienstleister angewiesen bleiben, weil diese die Kanäle fortlaufend selbst bespielen. Dondalski setzt dem Formate entgegen, die diese Abhängigkeit auflösen sollen: Beratungsstunden lassen sich in kleinen 5er- oder 10er-Paketen buchen, im Mentoring-Format „ALL SOCIAL EVERYTHING“ lernen Unternehmer*innen und kleine Teams, ihre Kanäle nach einer Übergangsphase selbst zu führen. Beides sei in der Branche nicht selbstverständlich, so Dondalski: Ziel sei es, Kund*innen langfristig eigenständig zu machen, statt sie zu binden.

Wie Beratung und Eigenständigkeit zusammenspielen, zeigt ein Beispiel: Eine Kundin kam über ihr Netzwerk zu Dondalski, ein Discovery Call führte zu Workshops zur Personal-Branding-Strategie und zum Unternehmensauftritt auf Social Media. Daraus entstehen nun im Rahmen des Social-Media-Managements regelmäßige Content Days. Parallel wird eine Mitarbeiterin der Kundin im Mentoring geschult, damit die Kanäle mittelfristig aus dem Unternehmen selbst heraus weitergeführt werden können.

Den Weg in die Selbstständigkeit ist Dondalski erst nach einigem Zögern gegangen: Eine Position in einer Berliner Agentur erlaubte ihr, remote zu arbeiten und viel zu reisen. Erst nach 4,5 Monaten in Südafrika und Gesprächen mit Entrepreneur*innen fiel die Entscheidung, Honey Communications zu gründen.

In den Science Park zog das Unternehmen im letzten Jahr. Ende 2024 arbeitete Dondalski zunächst im Homeoffice und in Cafés, seit September 2025 ergänzt der Science Park ein Office für Termine mit Kund*innen. Das Team arbeitet zudem seit 2025 mit dem studentischen Consulting-Team zusammen.

Für die Zukunft plant Dondalski eine zweite Gründung – dieses Mal ein Produkt statt einer Dienstleistung. Zudem sollen Mentoring und Corporate-Influencer*innen-Programm weiterentwickelt werden, mit dem Ziel, Sichtbarkeit auch für Mitarbeitende zu ermöglichen, nicht nur für CEOs.

Ihr Rat an Gründungsinteressierte: Ausprobieren, Hilfe holen, sich nicht für allwissend halten und jedes *Nein* als Schritt näher zum eigenen *Ja* verstehen. Und: sich früh mit der eigenen Marke auseinandersetzen – Sichtbarkeit wirkt wie der Zinseszins.

Mehr Informationen:
honey-coco.com

Foto: HONEY Concepts & Communications

Links: Hannah Dondalski und Ihr Team von HONEY Concepts & Communications

Wir sind drin!

Im Science Park haben über 50 Firmen ihren Sitz.
Eine Übersicht aller Unternehmen finden Sie hier:

4›22 · ARES · Ahmed & Sennhenn concept · Betterspace · BP · Dépa Forschungskantine · dHIVE · elastify

enercast · eoda · Fachkraft Ausland, Christian Brinkmann · FIVEnergy · FREE STYLE · G&B Live Ventures · hess · HONEY

House of Energy · IKS Mobilitätsplanung · istat Institut für angewandte Statistik · K·B·D · Keratech GmbH i.G. · MAPATECH · MEHMET MUEJDE

Nqasd UG (haftungsbeschränkt) · Pilotarc · power & energy · promosie one step ahead · PowerSoil GmbH · prosumergy · QONCEPT ENERGY · QSP Institut

Erste Hilfe Schule Quast · RÄUMKAPSEL · Kerstin Reisinger · retoflow · REVOLUTE · SAATGUT KONFETTI · Schweinebraten IT

STATCON · sweet homing · TECSELL · TOWER FERNASSISTENZ · Tufan Hulusi Emre - t.h.e. architecture · UNIKIMS · UniKasselTransfer · UNIKASSEL VERSITÄT

veli · Yatta · Yasin Energie-beratung

Kantine und Catering

Die Dépa Forschungskantine legt großen Wert auf Regionalität, Nachhaltigkeit und Saisonalität.

Im Science Park bietet sie einen Ort zum Netzwerken oder die gemeinsame Mittagspause und liefert auf Wunsch Event-Caterings.

Science Park-Newsletter

Die wichtigsten Neuigkeiten aus dem Science Park erhalten Sie in unserem monatlichen Newsletter.

Er enthält Neuigkeiten der Startup-Community, Stellenausschreibungen und gibt einen Überblick über Events u.v.m.

Räume in jeder Größe für Ihr Event!

Ideal für Tagungen, Workshops, Besprechungen und vieles mehr!

SCIENCE PARK KASSEL

Jetzt buchen!

Sie haben eine Geschäftsidee? **Wir haben den Plan zur Finanzierung.**

Es braucht nicht nur eine zündende Idee, sondern vor allem eine durchdachte Finanzierung. Damit Ihnen als Gründerin oder Gründer in Hessen der Anfang gut gelingt, erhalten Sie Starthilfe von der WIBank.

Wir ermitteln Ihren Finanzierungsbedarf und ermöglichen den Zugang zu einer breiten Palette an öffentlichen Förderprodukten: je nach Vorhaben vom kleinvolumigen Hessen-Mikrodarlehen über Zuschüsse und Beteiligungskapital bis zur umfassenden Gründungs- und Wachstumsfinanzierung.

Denn Innovation und Wachstum zu fördern, ist unsere Leidenschaft. Über unsere vielfältigen Förderangebote können Sie sich auf **www.wibank.de** informieren oder Sie rufen uns direkt an unter: **0611 774-7333.**

Wir machen Hessen stark.

WI Bank

Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen

www.wibank.de