Studie zum Pre-Seed-Accelerator Ignition

4 Jahre Ignition

LEARNINGS. BEST PRACTICE. STARTUP ACCELERATION 2.0

digihub #DWNRW Düsseldorf Rheinland

Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen

Wirtschaftsförderung Landeshauptstadt Düsseldorf

IGNITION powered by digihub

Dr. Klemens Gaida & Peter Hornik

Geschäftsführer des Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland GmbH

Liebe Leserinnen und Leser,

seit zehn Jahren kann man von einer lebendigen Startup-Szene im Rheinland sprechen, seit fast sechs Jahren gibt es den digihub und seit über vier Jahren führen wir das Startup-Pre-seed-Accelerator-Programm „Ignition“ durch mit inzwischen mehr als 60 geförderten Startups. In dieser Zeit hat sich viel getan, das rheinische Startup-Ökosystem hat sich stark entwickelt, wir haben viel gelernt in Sachen Startup-Förderung und die Gründer:innen von heute sind andere als vor zehn Jahren.

Hautnah durften wir mit unserem Ignition-Programm erleben, wie Gründer:innen eine immer bessere Ausgangsbasis für ihr Startup hatten durch besseres Vorwissen und durch bessere Unterstützung des gesamten Startup-Ökosystems. Wir sehen dies zuerst an den „Ideen-Pitches“ der Gründer:innen in unseren Auswahl-Jury-Sitzungen und zuletzt bei den „Ignition Demo Nights“, nach denen unsere Startups inzwischen direkt von VC-Investoren angesprochen werden.

Nach vier Jahren wollen wir nun einmal messen und auswerten, was wir mit unserem „Ignition-Programm“ für das rheinische Startup-Ökosystem beitragen konnten und wie wir unser Programm sinnvoll weiterentwickeln können, getreu dem Motto „Startup Acceleration 2.0“.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Dr. Klemens Gaida & Peter Hornik

Geschäftsführer des Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland GmbH

Theresa Winkels

Leiterin Wirtschaftsförderung Düsseldorf

Eine der größten Herausforderungen für Startups ist es, das erste Momentum aufzubauen, zu erhalten und damit ihr Unternehmen erfolgreich zu skalieren. Accelerator-Programme helfen jungen Unternehmen dabei.

Inzwischen gibt es eine Reihe solcher Unterstützungsprogramme, die sich auf unterschiedliche Bereiche fokussieren. Dazu zählen der Zugang zu Netzwerken und zu ersten potenziellen Kunden, Weiterbildungs-Workshops, Expertencoachings und natürlich der Austausch mit anderen Startups.

Unser Ziel ist es, Startups auf ihrem Weg zum Erfolg so gut wie möglich zu unterstützen. Das beginnt mit Programmen wie Ignition und führt über verschiedene Stationen bis zum neuen Scale-up.NRW-Programm.

Auch Konzerne und etablierte Unternehmen erkennen das Potenzial und starten ihre eigenen Accelerator-Programme, mit denen sie Startups frühen Zugang zu unterschiedlichsten Vorteilen gewähren können. Die Konzentration der Programme wird sich in Zukunft aus der Early-Stage gleichmäßig auf die gesamte Wachstumsphase eines Startups verteilen und gezielt dort unterstützen, wo es nötig ist.

Dank Programmen wie Ignition stiegen auch während der Pandemie die Zahlen der gegründeten Startups in Düsseldorf. Das Ökosystem wächst, und die Landeshauptstadt gewinnt als Gründungsstandort weiter an Attraktivität. Die Ergebnisse aus den vergangenen Jahren sind bezeichnend, und mit großer Freude verfolgen wir den Erfolg der Startups, die einmal klein angefangen haben und inzwischen erfolgreich auf eigenen Beinen stehen.

Theresa Winkels
Leiterin Wirtschaftsförderung Düsseldorf

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	5
Statement Christian Dinnus	6
Über Ignition	7
Umfrageergebnisse	8
Statement Robert Dillge/ Sebastian Hanny-Busch	11
Statement Ben Sufiani/Marc Margulan	18
Statement Christian Els/Alexander Krawinkel	25
Statement Frank Stampa	27
Statement Tom Deutsch	30
Best Practice – Was macht einen guten Accelerator aus?	31
Statement Theresa Winkels	33
Ausblick	34

Umfrageergebnisse

Allgemeines	9
Startup-Facts	10
Investments	20
Alumni-Support	24
Accelerator 2.0	29

Einleitung

Vier Jahre gibt es den Accelerator „Ignition“ bereits – ein guter Zeitpunkt, um zurückzublicken und zu schauen: Wie ist es unseren Startups ergangen? Was haben wir dazugelernt? Wie können wir das Programm verbessern?

Der digihub Düsseldorf/Rheinland hat dafür die Ignition-Accelerator-Evaluation initiiert und vom 17. September 2021 bis 15. Oktober 2021 durchgeführt. Insgesamt haben 50 Ignition-Alumni-Startups aus dem Rheinland daran teilgenommen.

Die Umfrage ermittelt den Stand der Startups vor dem Ignition-Programm und ihre anschließende Skalierung sowie ihr Wachstum. Außerdem werden konkret Defizite und Bedürfnisse abgefragt, welche für eine Weiter-entwicklung des Ignition-Programms und anderer Startup-Accelerator-Programme notwendig sind.

Ziel der Umfrage ist es, möglichst viele belastbare Anhaltspunkte für die Weiterentwicklung des digihub Accelerators „Ignition“ zu erhalten und anderen Accelerator-Programmen auf dieser Basis ebenfalls die Möglichkeit zur Optimierung anzubieten. Darüber hinaus soll sie zeigen, was aus Accelerator-Startups entsteht. Wie geht es ihnen Monate oder Jahre nach Gründung und welche Themen beschäftigen sie? Bringen Acceleratoren erfolgreiche Startups auf den Markt?

Außerdem beleuchten wir das Thema Alumni-Management, holen die Meinungen von Expertinnen und Experten ein und sammeln Erfahrungswissen aus vier Jahren Acceleration.

Christian Dinnus
Referatsleiter Digitale Wirtschaft im Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen

Die über 1.800 auf startups.nrw registrierten Startups sind ein Beleg für eine beachtliche landesweite Startup-Szene, auf die wir alle in Zukunft bauen können. Eine vom Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (MWIDE) bei der Beratungsfirma Startup Genome LLC in Auftrag gegebene Untersuchung attestiert eine hervorragende Unterstützungsstruktur für frühphasige Startups in Nordrhein-Westfalen. Hervorzuheben sind hier insbesondere die Exzellenz Startup Center, die Digital Hubs, die Startercenter und das Gründerstipendium NRW.

Wir haben in NRW eine große Anzahl von Acceleration-Programmen. Allein auf accelerate.nrw sind fast 50 solcher Programme verzeichnet. Das belegt, dass Acceleration auf sehr vielfältige Art und regional verteilt in NRW angeboten wird.

Ein guter Accelerator ist eine Open-Innovation-Plattform mit einem internationalen Netzwerk, das einen kuratierten Zugang zu Unternehmen, Business Angels und Investoren bietet. Inhaltlich sollte Peer2Peer-Learning, Coaching und Mentoring sowie Unterstützung bei der Ideenvalidierung, der Prototypenentwicklung und Matchmaking bei der Markteinführung geboten werden. Vom ersten Tag an sollte der internationale Markt anvisiert werden, da so die spätere Skalierung leichter fällt.

Die Erfahrung der Akteure und die Nachfrage nach dem Programm sind ebenfalls wichtige Qualitätskriterien. Der Ignition Accelerator mit zwölf Batches und 63 begleiteten Startups ist hierfür ein gutes Beispiel.

Über Ignition

Ignition ist ein Startup-Accelerator/Förderprogramm des Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland GmbH. Seit 2017 unterstützen wir Gründerteams bei der Ideenvalidierung, Prototypenentwicklung und Markteinführung ihrer digitalen Innovationen.

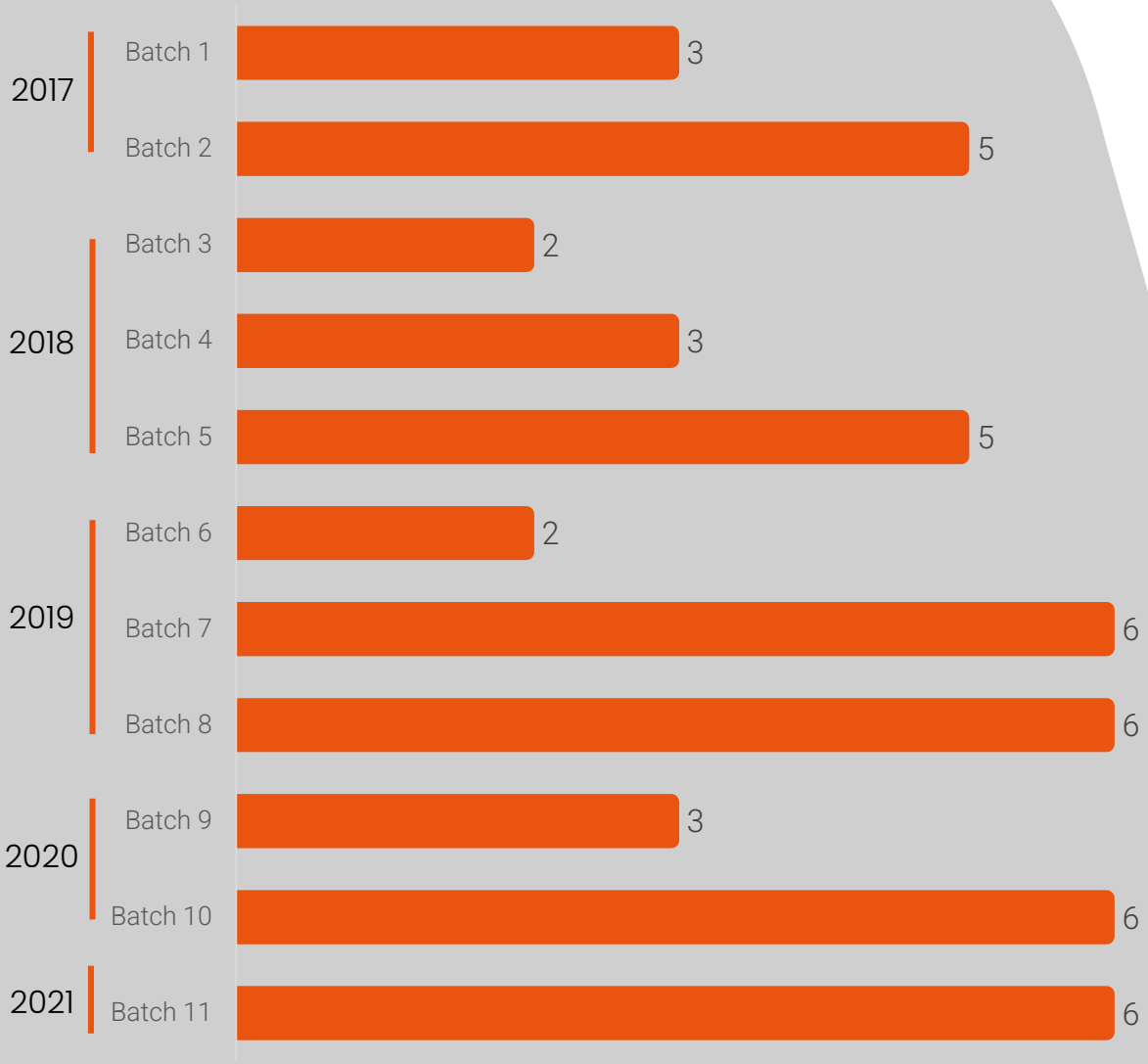
Wir suchen Start-up-, Hochschul- und Company-Teams, die mit uns in einem fünfmonatigen Intensivprogramm herausfinden wollen, ob ihre Ideen und sie selbst für eine Start-up-(Aus-) Gründung geeignet sind. Pro Jahr fördern wir im Durchschnitt 15 Teams.

Im Rahmen des Förderprogramms erhalten die Teams ein Gesamtbudget von 25.000 Euro, das unter anderem für Coachings und die Prototypenentwicklung verwendet wird. Ziel unseres Programms ist es, mit den Teams Unternehmertum zu erlernen und im Erfolgsfall ein markt- und investmentfähiges Produkt und Team-Setup hervorzubringen.

► ignitiondus.de

UMFRAGEERGEBNISSE

Die Teilnehmenden der Umfrage haben das Accelerator-Programm „Ignition“ absolviert. Die Ergebnisse spiegeln die Qualität des Programms wieder, aber auch die Wünsche und Bedürfnisse von Startups in Bezug auf Förderprogramme im Allgemeinen.



In welchem Ignition-Batch habt ihr teilgenommen?

- Insgesamt haben seit 2017 bis zum Zeitraum der Befragung 55 Teams in 11 Batches das Ignition-Programm absolviert.
- Fast alle Teams haben an der Umfrage teilgenommen. Das freut uns und macht die Ergebnisse aussagekräftig.

91% (50/55 Teams)

Teilnahmequote der Ignition-Startups

IGNITION STARTUPS

70+ digitale Startups aus dem Rheinland

Seid ihr mit eurem Startup noch aktiv?

- Die Überlebensquote von Ignition-Startups liegt beinahe 30 % über dem Marktdurchschnitt von Pre-Seed-Startups (50 %*). Ignition reduziert somit die Sterbequote erheblich.

78% (39/50 Teams)

Überlebensquote

74% (29/39 Teams)

davon haben ihr Startup offiziell als Unternehmen gegründet.

*Quelle: Statistisches Bundesamt, 2020

Robert Dillge
Senior Innovation Manager – Vodafone & Ignition-Coach

Accelerator-Programme beschleunigen und begleiten die Ausarbeitung einer Idee, was zu einer verkürzten „Time to Market" führt. Das ist heutzutage im schnelllebigen Marktumfeld extrem wichtig! Deshalb sind Acceleratoren ein zentraler Bestandteil von florierenden Startup-Ökosystemen.

Ein guter Accelerator zeichnet sich vor allem durch Methodenkompetenz sowie ein weitreichendes und enges Partner-Netzwerk aus. Durch Kooperationen von Acceleratoren und Unternehmen haben Startups die Chance, schneller an Technologiepartner und/oder erste Kundenprojekte zu kommen.

Vodafone und Ignition haben bereits einen gemeinsamen Batch organisiert. Dadurch konnten wir neue Partner-schaften schließen. Die Startups werden dabei von uns mit IT-Infrastruktur unterstützt. Eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten!

Acceleratoren-Programme haben eine hohe Bedeutung für die gezielte Prüfung und Weiterentwicklung insbesondere digitaler Startups. Durch themenoffene, aber auch themenorientierte Accelera-toren, zum Beispiel in der Kreislaufwirt-schaft, dem Maschinenbau oder in der Versicherungswirtschaft, aber auch hochschulnahe oder unternehmens-orientierte Acceleratoren gibt es mittler-weile eine Vielzahl an Angeboten für Gründerinnen und Gründer in verschie-denen Gründungs- und Unternehmens-phasen.

Das Ignition-Programm hat insbesondere für digitale Startups im Rheinland mittlerweile einen hohen Stellenwert und bringt Vorhaben gezielt voran. Daher unterstützen wir als Förderbank des Landes NRW das Ignition-Programm gerne mit Schulungsangeboten und Workshops zum Thema Förderung von Startups in NRW.

Sebastian Hanny-Busch
Prokurist NRW.BANK & digihub-Partner

Wann habt ihr nicht weiter an eurem Startup gearbeitet?

82%

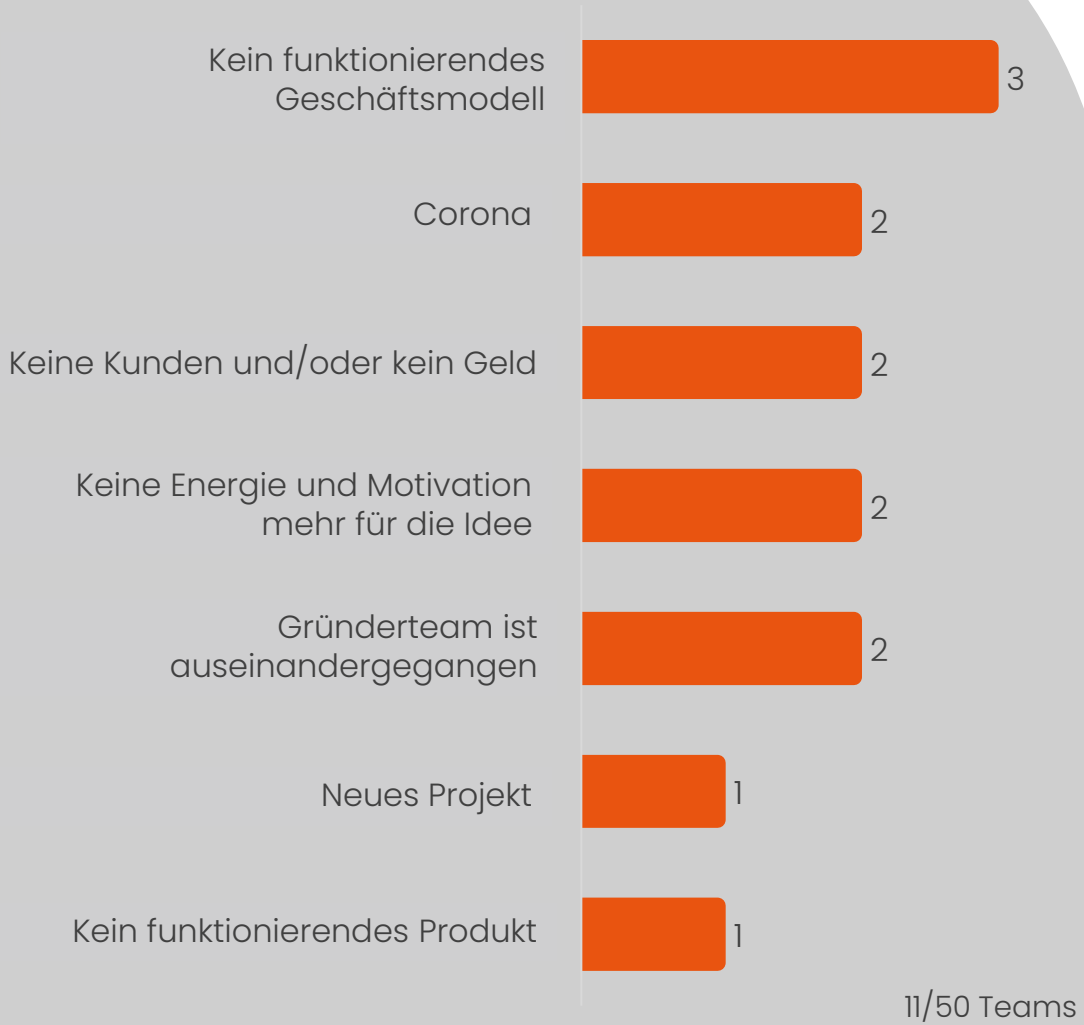
der Gründer:innen, die ihr Projekt beendet haben, können sich vorstellen, ein neues Startup zu gründen.

1,8 Jahre

durchschnittliche Zeitspanne bis zum Beenden des Startups.

22% (11/50 Teams)

der Ignition-Startups existieren nicht mehr.



11/50 Teams

*Mehrfachnennung möglich

Warum habt ihr aufgehört?*

- Es gibt nicht den einen Grund, der zum Beenden des Startups geführt hat. Vielmehr spielen unterschiedliche Gründe eine Rolle.
- Grundtenor ist jedoch, dass kein marktfähiges und wirtschaftlich tragfähiges Angebot geschaffen werden konnte.

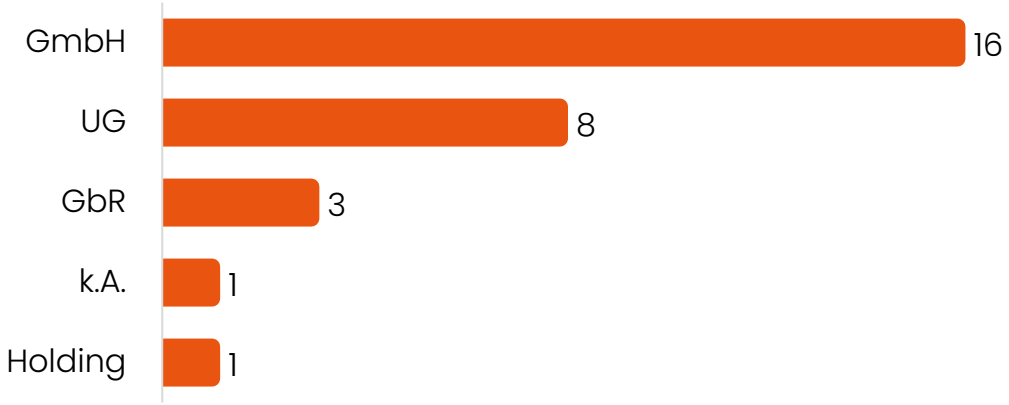
Wann habt ihr euer Startup als echtes Unternehmen ausgegründet?

83%

Haben ihr Startup als klassische Kapitalgesellschaft gegründet.

86%

der nicht gegründeten Startups gründen spätestens 1 Jahr nach dem Programm.



*2016: 1 Gründung; 2017: 1 Gründung **Stand 13.10.2021

Marina Billinger
CEO und Founder
Leroma

Für uns ist ein tolles Accelerator-Programm eine gesunde Mischung aus konstruktiven Workshops und Seminaren, die eine Hilfestellung für die Entwicklung der Geschäftsidee oder des Produktes liefert. Hinzu kommen hierbei die wertvollen Kontakte, die man knüpft. Durch diese Netzwerkarbeit konnten bereits viele potenzielle Kunden und neue Ideen für unser Start-up gewonnen werden und wir hatten die Möglichkeit viel Geld und Zeit zu sparen.

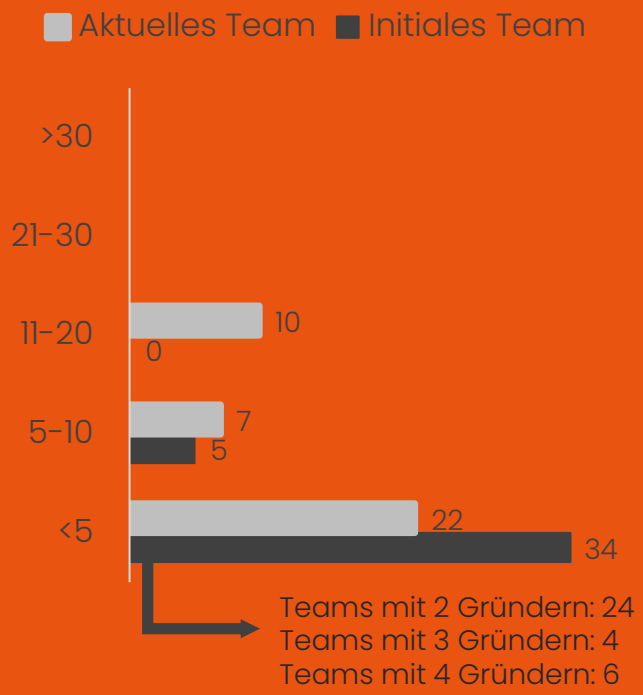
Ein Accelerator kann helfen, Probleme frühzeitig zu erkennen und das richtige Know-How für ein Start-ups zu vermitteln. Durch die Teilnahme kommt man mit Experten und anderen Gründern in Kontakt, sodass ein anderer Blickwinkel auf das eigentliche Business Modell geworfen wird. Zu guter Letzt, machen die One-on-One-Sessions, also die individuelle Betreuung für die Start-ups, einen guten Accelerator aus.

Gerade am Anfang der Gründungsroute stellte die Teilnahme für uns den essenziellen Schritt dar, was unsere Entwicklung enorm beschleunigte. Wir konnten hierdurch das Produkt schneller entwickeln und den Markt betreten.

Um sich über alle fortlaufenden Entwicklungen auszutauschen, sollten regelmäßige Updates und Treffen von dem gleichen Batch stattfinden. Brandaktuelle Themen, wie Hindernisse oder Fragen können somit in einer bekannten Umgebung diskutiert und bei weiteren Treffen evaluiert werden. Die Vernetzung von ähnlichen Start-ups und Ideen wäre auch hilfreich, wenn man z.B. ein ähnliches Produkt für verschiedene Märkte baut und sich Synergien ergeben. Hier wäre ein Matchmaking durch den Accelerator sinnvoll.

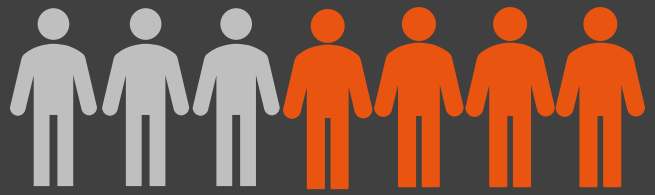
Ignition-Startup-Facts

Anzahl Mitarbeiter inkl. Gründer



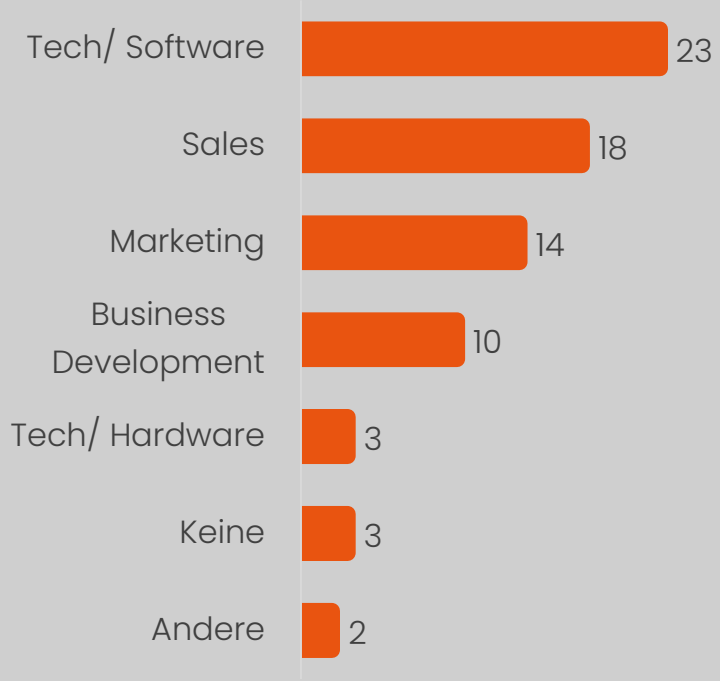
n=39 Startups

+130 %



Die Teams der Ignition-Startups wachsen innerhalb von 18 Monaten durchschnittlich um 130 %.

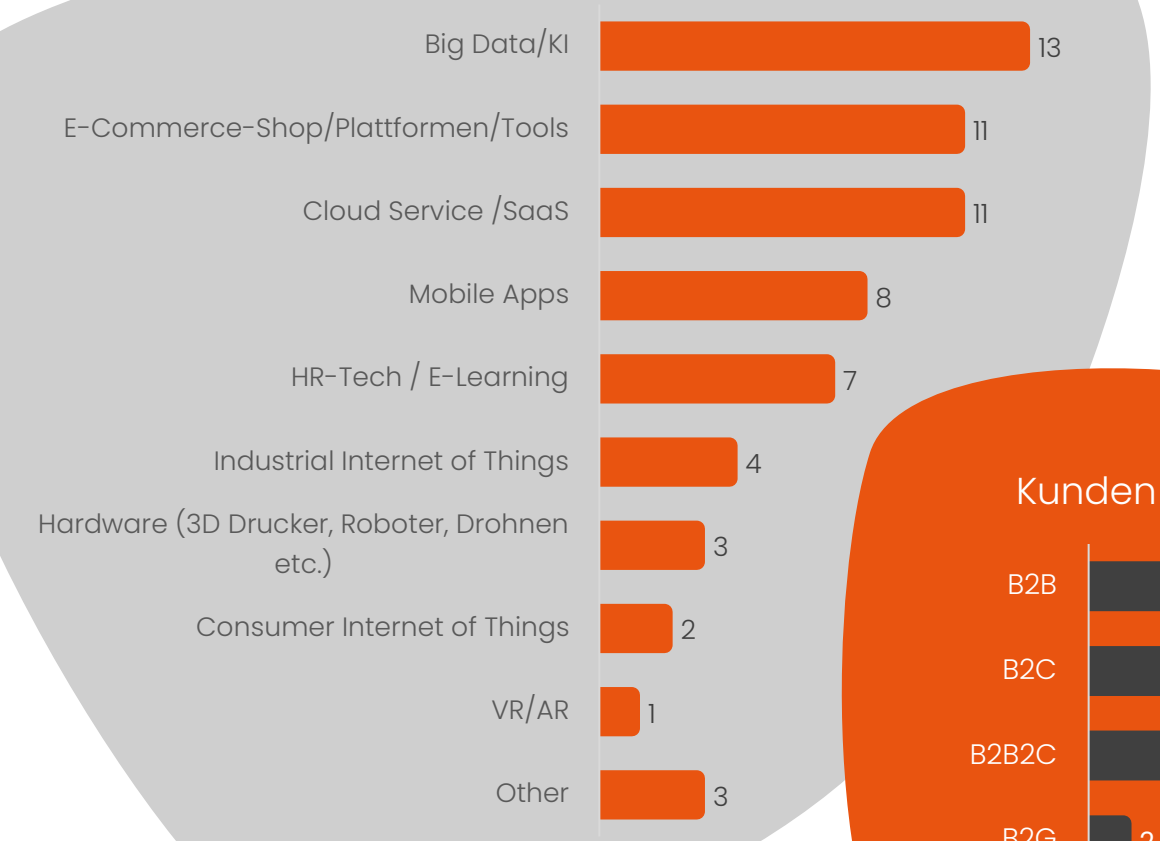
Für welche Bereiche sucht ihr aktuell neue Mitarbeiter? (Mehrfachnennung möglich)



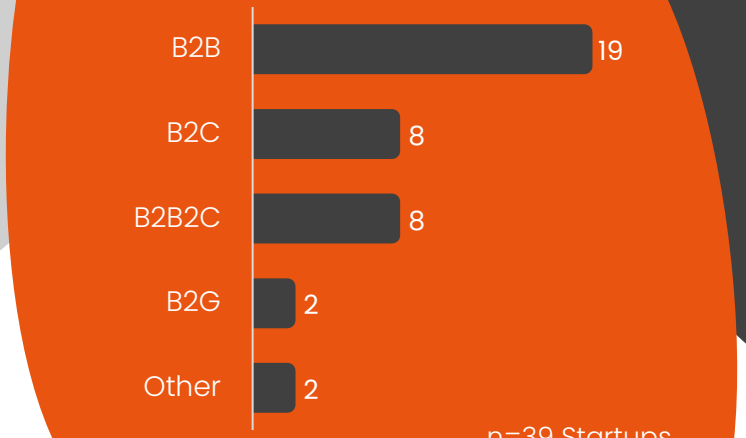
Produktentwicklung und Vertrieb weisen den dringendsten Mitarbeiterbedarf auf - typisch für Startups in dieser frühen Phase.

Ignition-Startup-Facts

Tech-Fokus

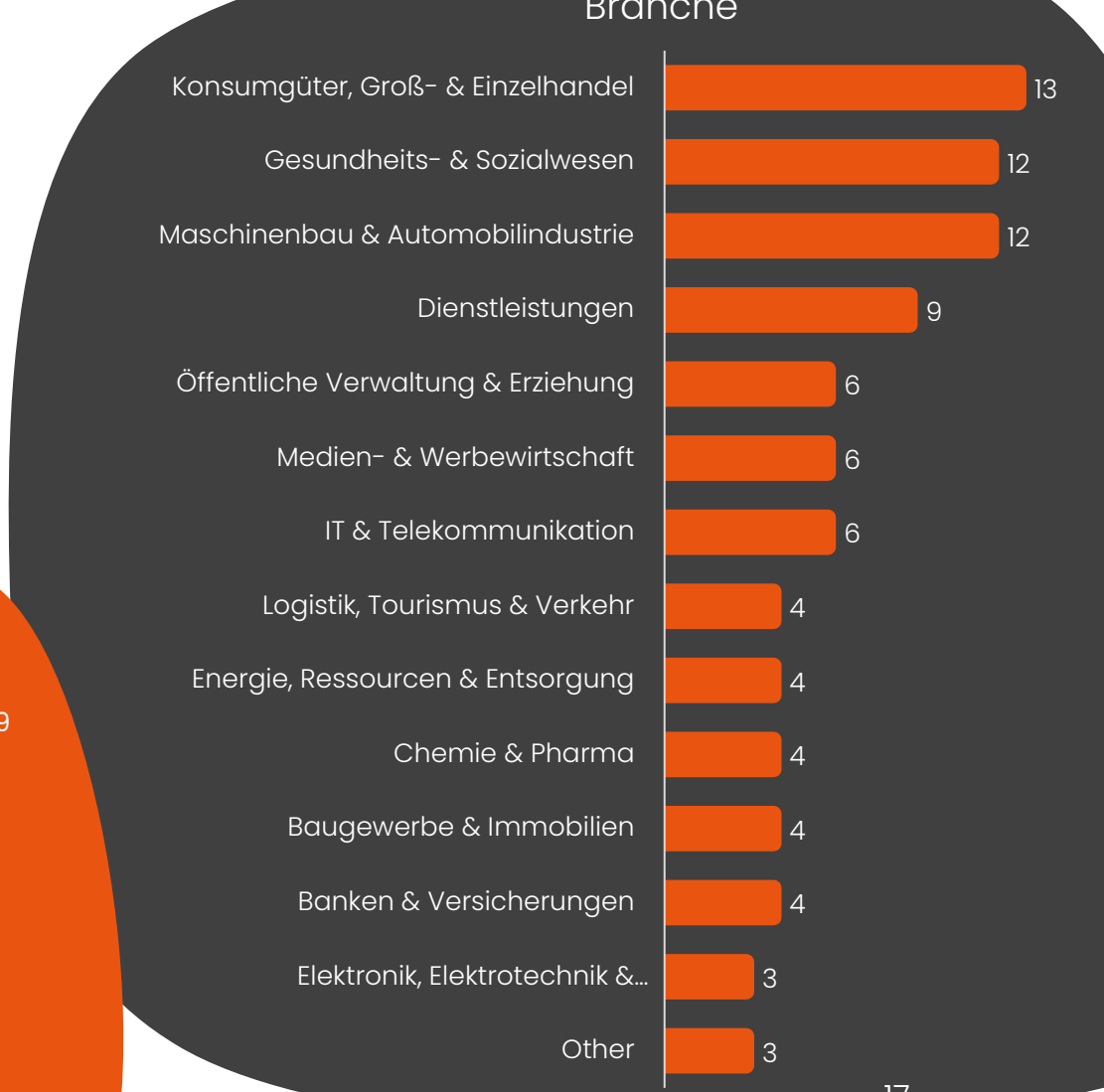


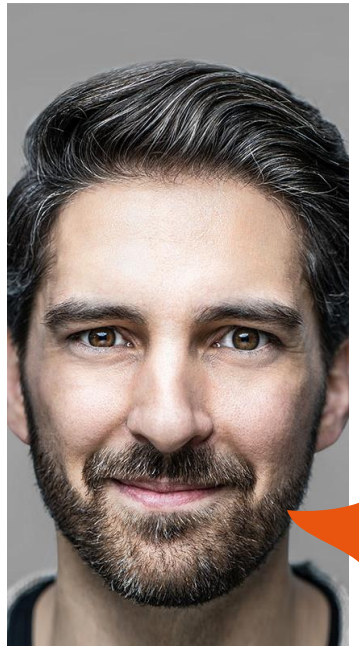
Kunden



n=39 Startups

Branche





Ben Sufiani
Gründer von Pirate Skills
und Ignition-Coach

Ein gutes Accelerator-Programm hilft Gründerteams, ihre Idee marktfähig zu machen, die Schwächen im Team auszugleichen und den Absprung in den Markt und/oder zu Investoren zu finden.

Die Startups, die am Ignition-Programm teilnehmen, profitieren sehr von erfahrenen Unternehmern und Investoren. Vielen Acceleratoren, die ich sonst erlebe, fehlt das Grundverständnis, was Gründer wirklich brauchen.

Außerdem verbindet Ignition die Teams mit Mentoren und anderen Gründern, die Erfahrung mit Prototyping und Testing haben. Sie bewahren die Gründer davor, mehr Zeit und Ressourcen als notwendig einzusetzen.

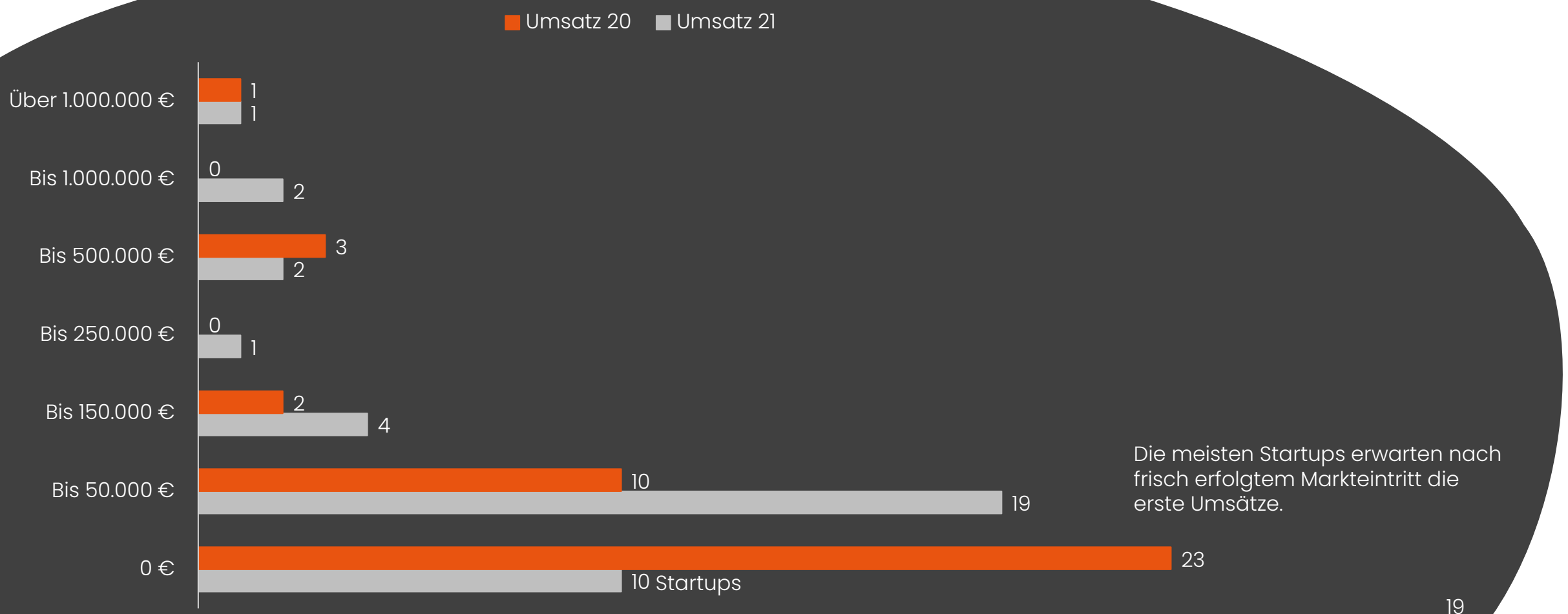
Das Ignition-Programm bietet Mentoring sowie Kurse von Gründern für Gründer an und war damit eine große Hilfe für uns. Es ist besonders aufschlussreich, von Leuten zu lernen, die bereits in den gleichen Schuhen gesteckt haben und ein tiefes Verständnis dafür haben, wo die aktuellen Painpoints liegen.

Ein guter Accelerator passt sich den Bedürfnissen der jeweiligen Gründer an. Er ist genauso ein Schnellboot wie es auch die Startups sind. Gleichzeitig zur Agilität eines guten Accelerators braucht es aber auch wachsendes und offenes Netzwerk sowie eine Brand mit Signalstärke, um die Startups in ihrer Suche nach Kunden, Kapital und Mitarbeitern zu unterstützen.

Es muss ein offener und partizipativer Rahmen geschaffen werden, um einen regelmäßigen Austausch zwischen Alumni-Startups zu fördern. Ein solches Netzwerk entsteht nicht von sich aus, sondern muss durch aktives Community-Building unterstützt werden. Es ist der Nährboden für zukünftige Startups – das, was andere „Network Effects“ nennen.

Marc Margulan
Gründer von
dexter health

Wie hoch prognostiziert ihr euren Umsatz im Jahr 2020 & 2021?



Die meisten Startups erwarten nach frisch erfolgtem Markteintritt die erste Umsätze.

Annie Dörfle
Co-Founder Scobees

Ein guter Accelerator begleitet & unterstützt die nächsten Schritte in der Entwicklung eines Start-ups - das muss nicht nur von der Idee zum MVP sein, das kann auch zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen z.B. in der Skalierungs- oder Internationalsierungs-phase.

Die Vernetzung mit den richtigen Ansprechpartnern, Evalierungsmöglichkeiten und Sparring mit den für das Start-up relevanten Themen können den weiteren Verlauf mitentscheiden. Gerade am Anfang und in der Gründungsphase sind die “dos” and “don’ts” von enormen Wert - wenn das Start-up hier von den Erfahrungen anderer Teams profitieren kann, können die Kräfte und Bemühungen auf den Fokus verwendet werden.

Scobees ist unser erstes Start-up, d.h. in ganz vielen Bereichen hatten wir schlicht noch keine Erfahrung. Der Accelerator hat uns zum einen nützliche Tools an die Hand gegeben und auch immer wieder überprüft, ob unser Vorgehen in die richtige Richtung geht. Ohne Ignition hätten wir nicht die finanziellen Mittel für unseren ersten Prototypen gehabt.

Gerade für die Testung an Schulen war es wichtig mehr als ein gutes Konzept zu bieten. Außerdem hat es wahnsinnig geholfen, um überhaupt in die Start-up Community reinzukommen. Und dieses Netzwerk hat uns schon so manches Mal in ganz unterschiedlichen Bereichen geholfen, von Recruiting über Salesstrategien oder Unternehmenskultur.

Der Aufbau eines Start-ups hat viele Phasen. Und jede Phase bringt neue Herausforderungen. Zu all den Fragen gibt es Erfahrungswerte. Und Erfahrungswerte helfen dabei, weniger Fehler zu machen und Anknüpfungspunkte für bewährte nächste Schritte zu haben. Auch wenn man mal vor einer größeren Herausforderung oder Entscheidung steht, hilft es ungemein, wenn man sich mit einem anderen Start-up über Erfahrungen austauschen kann.

Eigenschaften der Ignition-Startups

Die Ignition-Teilnehmer sind hauptsächlich Erstgründer:innen. Es nehmen noch sehr wenige Startups mit Deeptech-Innovationen am Programm teil. Das heißt, radikale Innovationen sind selten vertreten.

Die Umfrage zeigt: Die Gründerteams müssen sich meist noch mit Tech- oder mit Sales-Experten vervollständigen.

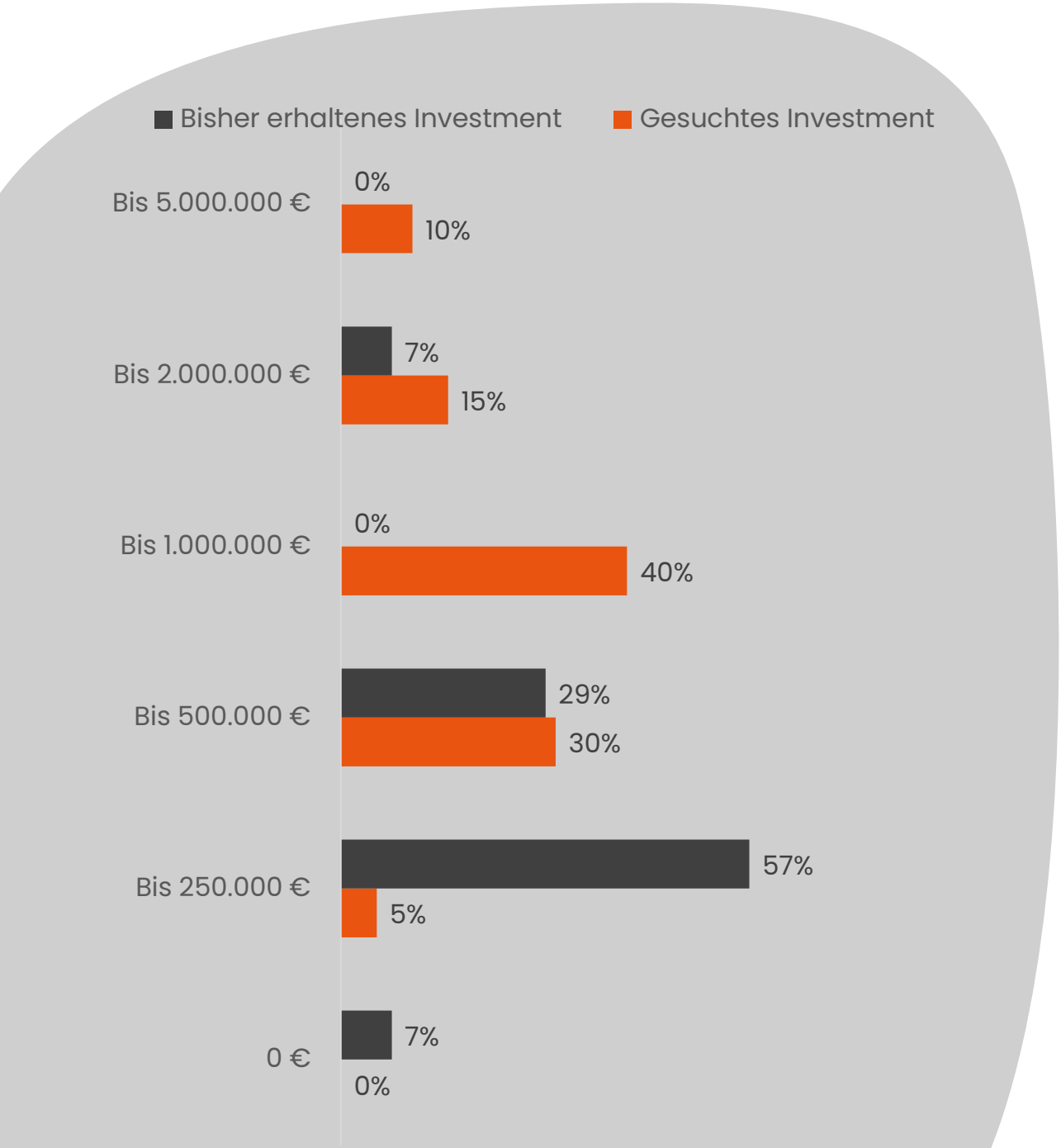
Die Startups haben meistens datengetriebene Geschäftsmodelle auf Cloudplattformen.

Die meisten Startups haben ein B2B-Geschäftsmodell und bedienen meist die Branchen Handel, Gesundheit und Industrie.

Die Startups generieren nach dem Programm erste, in der Regel noch bescheidene Umsätze. Während die meisten Startups das Jahr 2020 noch ohne Umsatz abschließen, gehen sie für 2021 von einem Umsatz von bis zu 50.000 Euro aus.

Ignition ist ein wichtiger Einstiegspunkt der Gründerreise, um eine gereifte Idee und motivierte Gründer:innen zu einem funktionierenden Geschäftsmodell, marktfähigen Produkt und einem professionellen und komplettierten Team zu entwickeln. Das Ignition-Gesamtbudget von 25.000 Euro erweist sich als wichtiges Schlüsselelement, da der Großteil der Startups in dieser Phase noch keine Umsätze einfährt. Somit trägt das Fördermittel aktiv zur Finanzierung des Prototypen und dem damit folgenden Markteintritt bei.

Somit bildet das Ignition-Accelerator-Programm ein Fundament, auf dem die Unternehmen aufgebaut werden können.



Wie hoch ist euer bisher erhaltenes bzw. als nächstes gesuchtes Investment?

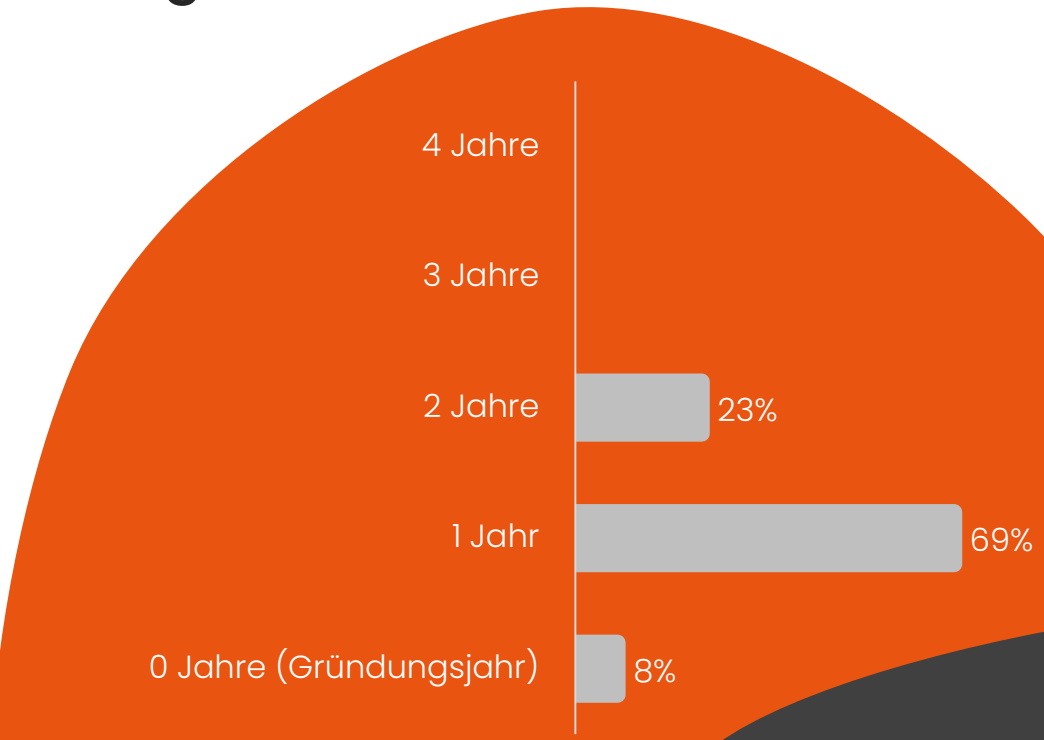
36% der Ignition-Teams haben bereits ein Investment erhalten.

51% der Ignition-Teams suchen aktuell bzw. demnächst ein Investment.

65% dieser Startups suchen ihr erstes Investment.

35% dieser Startups haben bereits ein Investment erhalten und suchen aktuell eine Folgefinanzierung.

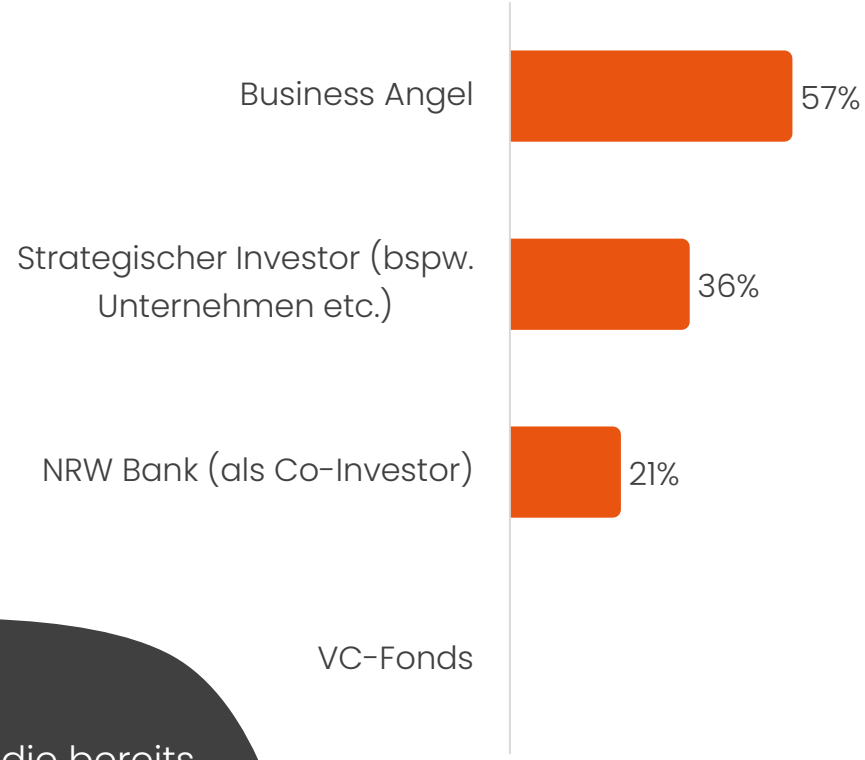
Nach wie vielen Jahren nach Gründung habt ihr eure erste VC-Finanzierung in Anspruch genommen ?



77%

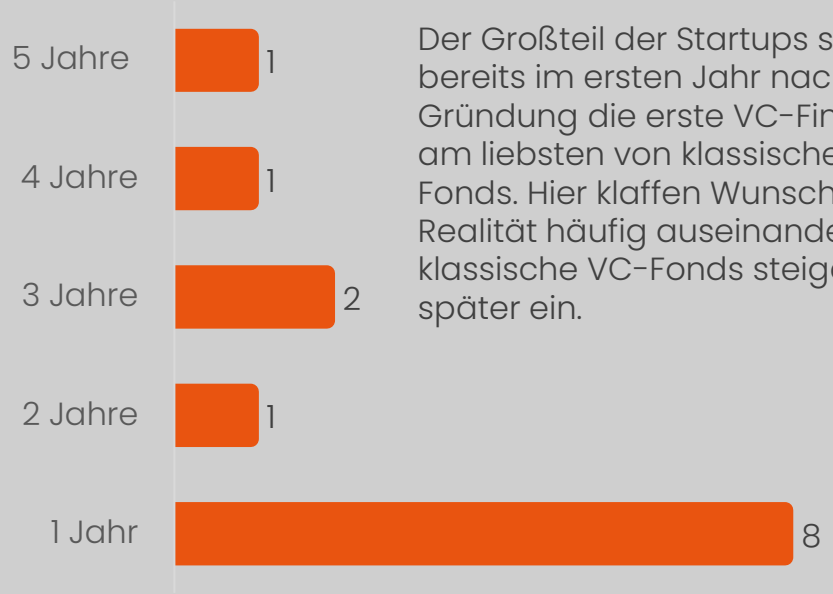
der Startups, die bereits ein Investment erhalten haben (das sind 36 %), haben dieses spätestens nach einem Jahr bekommen.

Welche Art von Investor war euer Hauptinvestor?



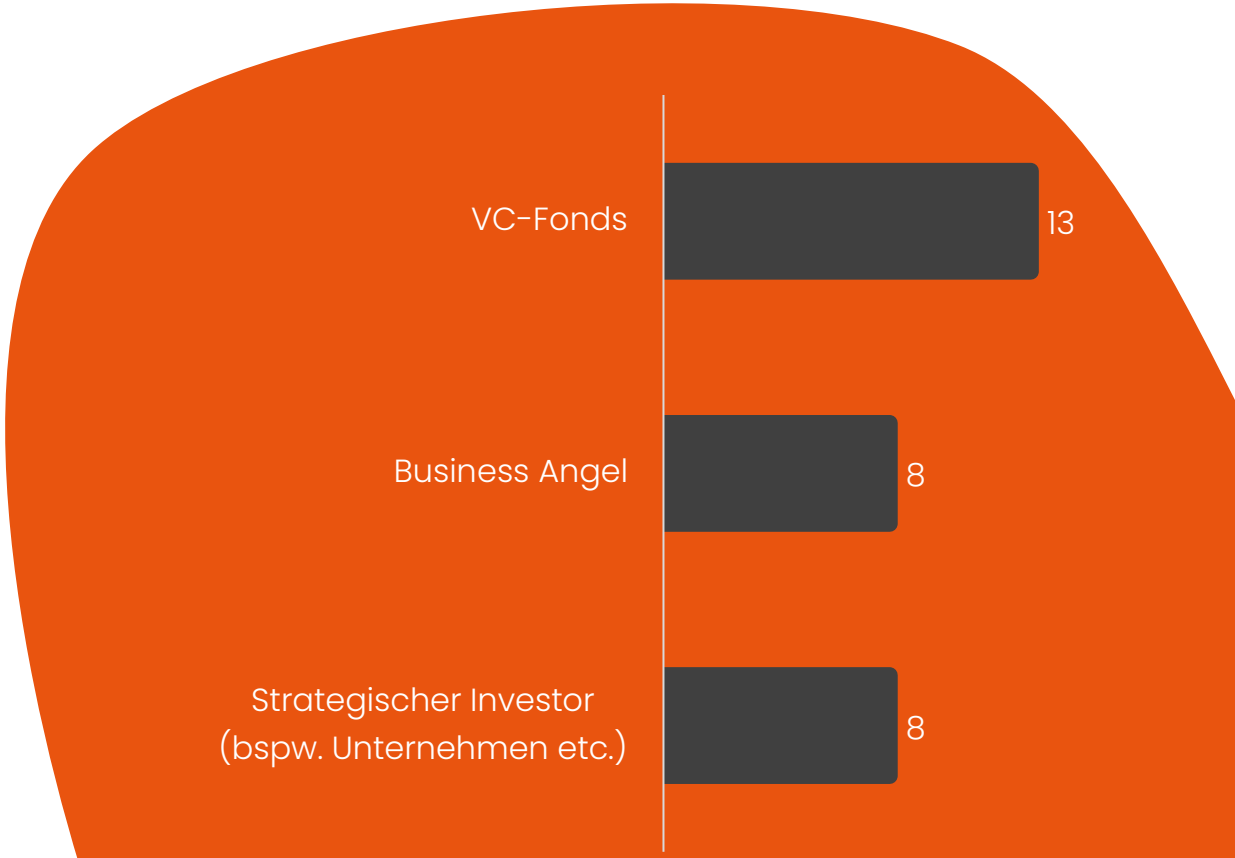
Die Pre-Seed-Startups von Ignition erhalten Investments von klassischen VC-Fonds erst später.

Aktuell gesuchte Investments: Nach wie vielen Jahren nach Gründung sucht ihr eure erste VC-Finanzierung?



Der Großteil der Startups sucht bereits im ersten Jahr nach der Gründung die erste VC-Finanzierung, am liebsten von klassischen VC-Fonds. Hier klaffen Wunsch und Realität häufig auseinander, klassische VC-Fonds steigen erst später ein.

Welche Art von Investor wünscht ihr euch bei der aktuellen Finanzierungssuche als Hauptinvestor?



Die Investments der Ignition-Startups

Investments bedeuten für die Startups einen kritischen Realitätscheck: Die Diskrepanz zwischen gewünschter Finanzierung und Bewertung ist initial sehr hoch.

Nach unserer Erfahrung hat sich der VC-Markt gedreht: VCs kommen inzwischen von sich aus auf die guten Startups zu und müssen sich dort als VCs bewerben.

Die Umfrage zeigt: Die Hälfte der Startups suchen aktuell oder demnächst ein Investment. Für die meisten dieser Startups ist es das erste Investment, einige suchen bereits eine Folgefinanzierung.

Ignition-Startups gewinnen Pre-Seed-Investments hauptsächlich von Business Angels (ergänzt um NRW-Bank SeedCap), aber es zeigt sich auch schon ein relativ hoher Anteil an Corporate Investors, die normalerweise erst zu einem späteren Zeitpunkt einsteigen.

Investments erfordern Geduld: Die Teams haben sich durchschnittlich nach 18 Monaten nach der Gründung erste Pre-Seed-Investments sichern können.

Nach erhaltener Erstfinanzierung ist die nächste Finanzierungsrunde in den meisten Fällen eine klassische Seedfinanzierung mit 500.000 Euro bis 2 Millionen Euro.

Manan Voskanian
CEO und Founder bei Stylique

Eine gute Organisation und eine klare Roadmap sind essenziell für einen Accelerator. Dabei sollte es stehts eine vertrauensvolle Ansprechperson geben, die für das Team jederzeit ansprechbar ist und ihnen mit Leidenschaft weiterhilft. Darüber hinaus ist für die Start-ups besonders ein gutes Netzwerk mit vielen Veranstaltungen und somit Gelegenheiten zum Netzwerken besonders wichtig. Daneben sollte auch ein Matchmaking Zugang zu Experten bieten und langfristig wertvolle Kontakte hervorbringen.

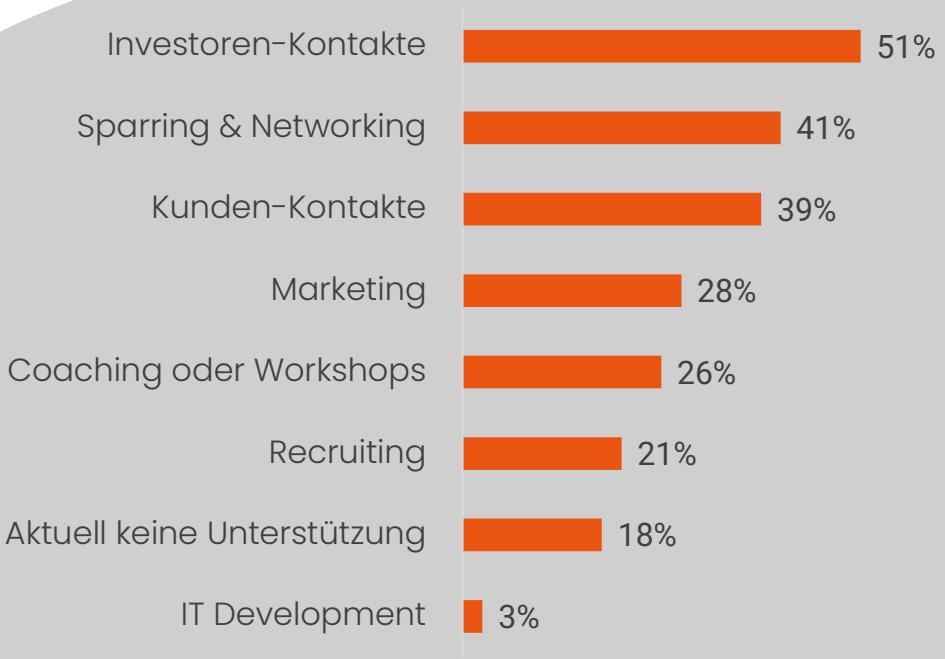
Durch das Ignition Programm konnten wir unser Netzwerk aufbauen und haben mit dem Digihub einen exzellenten und langjährigen Netzwerkpartner gewonnen.

Durch den Wissenstransfer und das häufige Sparring beim Accelerator hatten wir einen guten Ausgangspunkt unseres Projekts um weitere Förderprogramme, wie zum Beispiel eine Förderung durch das Gründerstipendium.NRW, zu erhalten.

Wir wünschen uns von einem Accelerator eine regelmäßige Einbindung von Alumni Teams, so zum Beispiel das regelmäßige Teilen von Updates und Success Stories. Ebenso relevant ist auch nach dem offiziellen Programmende weiterhin in Netzwerkveranstaltungen, Matchmakings mit Mittelständischen Unternehmen, Investoren und Presse eingebunden zu sein.

Als Startup ist auch die Suche nach Mitarbeitern nicht einfach, da man nicht die Gehälter von Konzernen zahlen kann. Es wäre spannend, wenn es eine Initative, Veranstaltung oder Websites für Bewerber oder Interessierte mit Fokus auf Start-up Jobs gäbe.

Wobei kann der digihub euch weiterhin als Ignition-Alumnus unterstützen?



96% der Alumni möchten im Netzwerk bleiben und profitieren vom Austausch.

Was sind die Erwartungen der Startups an das Ignition-Alumni-Netzwerk?

- ✓ Eine virtuelle, dauerhaft stehende Plattform für Wissenstransfer, zum Austausch von Best Practices und zur gegenseitigen Inspiration
- ✓ Events (ggf. mit thematischen Schwerpunkten) und anschließendem Netzwerken mit Unternehmen und potenziellen Partnern
- ✓ Einbindung von Grown-ups & Scale-up in das Alumni-Netzwerk
- ✓ vom gemeinsamen Austausch profitieren
- ✓ Digitale Updates (z.B. in Form von Eventeinladungen, Newsletter, Social Media Auftritt)
- ✓ Alumni-Peer-to-Peer-Sessions mit Impulsvorträgen
- ✓ ein Ignition-Stammtisch

Christian Els
Gründer von
sentin

Das Ignition-Programm hat sich sehr positiv auf unsere Leads und Sales ausgewirkt. Das Wichtigste für junge Startups sind Kunden. Ignition konnte mit seinem hervorragenden Netzwerk aus lokalen Industrieunternehmen einige sehr gute Kontakte auf Vorstandsebene herstellen.

Ein Netzwerk zu potenziellen Kunden und Experten ist eines der wichtigsten Merkmale eines guten Accelerators. Außerdem wichtig sind inhaltliche Coachings rund um das Thema Unternehmensaufbau. Das Programm sollte gut strukturiert sein, klare Ziele formulieren und den Fokus auf Objectives and Key Results (OKRs) setzen.

Auch nach der akuten Förderphase sollte ein Accelerator Ansprechpartner für die Startups sein. Themen wie Finanzierungsstrategien, Neukundenkontakte, strategische Entwicklungen und weitere sind kontinuierlicher Bestandteil einer Startup-Entwicklung. Durch die zahlreichen Lessons-learned der vielzähligen Startups hat der Accelerator eine breite Übersicht über Ansätze, die funktionieren. Diesen Erfahrungsschatz kann ein Accelerator-Programm kontinuierlich einbringen und damit Startups unterstützen.

Ein guter Accelerator zeichnet sich durch eine Kombination von spannenden Inhalten, gutem Netzwerk und interessanten anderen Startups aus. Relevante Inhalte, vermittelt über Workshops oder Coaches, sind super wichtig, um in verschiedenen Themen erstmal einen Überblick zu bekommen. Dies wird abgerundet durch individuelle Sessions, welche auf die Bedürfnisse von einzelnen Startups eingehen.

Das Ignition-Programm hat uns vor allem in den Anfängen der Gründung bei verschiedenen ersten Gebieten z.B. Teamaufbau oder Business Model unterstützt. Zusätzlich haben sich hierüber auch spannende Kontakte, z.B. zu Partnern, aufgetan.

Insbesondere ein breites Netzwerk kann hier auch nach Ende der Förderphase, z.B. durch Kontakte zu Investoren oder Kunden extrem hilfreich sein. Dies kann über Netzwerk-Veranstaltungen, Datenbanken oder Vernetzungen via Mail/LinkedIn o. ä. passieren. Wir haben verschiedene dieser Elemente genutzt, welche für uns super hilfreich waren.

Alexander Krawinkel
Gründer von
Fimo Health

Das Ignition-Netzwerk

Aus Erfahrung und durch den Austausch mit anderen Programmen wissen wir, dass der vertiefende Aufbau eines Alumni-Netzwerkes essenziell und herausfordernd zugleich ist. Die Bereitschaft der Gründer:innen, Zeit zu investieren und aktiv zu sein, ist nur vereinzelt hoch. Die zu klärenden Fragen sind: Wie schafft man mit dem Alumni-Netzwerk einen wirklichen Mehrwert für die Alumni? Wie viel Zeit und Ressourcen müssten dafür aufgebracht werden?

Die Umfrage zeigt: Vor allem wünschen sich die Startups Unterstützung bei Investoren-Kontakten, Best-Practice-Austausch und Networking sowie Kontakte zu Kunden durch den digihub.

Ein Viertel benötigt Unterstützung durch Coachings und Workshops, Hilfe beim IT-Development ist für die Startups unwichtig.

Essentielle Faktoren im Alumni Netzwerk sind der Peer2Peer-Austausch und das damit verbundene Learning sowie das Netzwerken.

Frank Stampa
Head of Sales bei Foxbase und Ignition-Mentor

Acceleratoren haben vor allem am Anfang der Geschäftsideen den größten Wert. Der Wissenstransfer ist wahnsinnig wichtig, da viele Gründer aus fachspezifischen Bereichen kommen, in denen BWL oder Artverwandtes nicht gelehrt wurde. Hier kann ein Mentorenprogramm das Wissen vermitteln, was die jungen Teams brauchen.

Hinzukommt, dass auch die Acceleratoren von den Startups profitieren, und hier sind keine Beteiligungen gemeint. Der „junge" Wind bringt neue Ideen und Impulse für Abläufe und die Organisation mit sich.

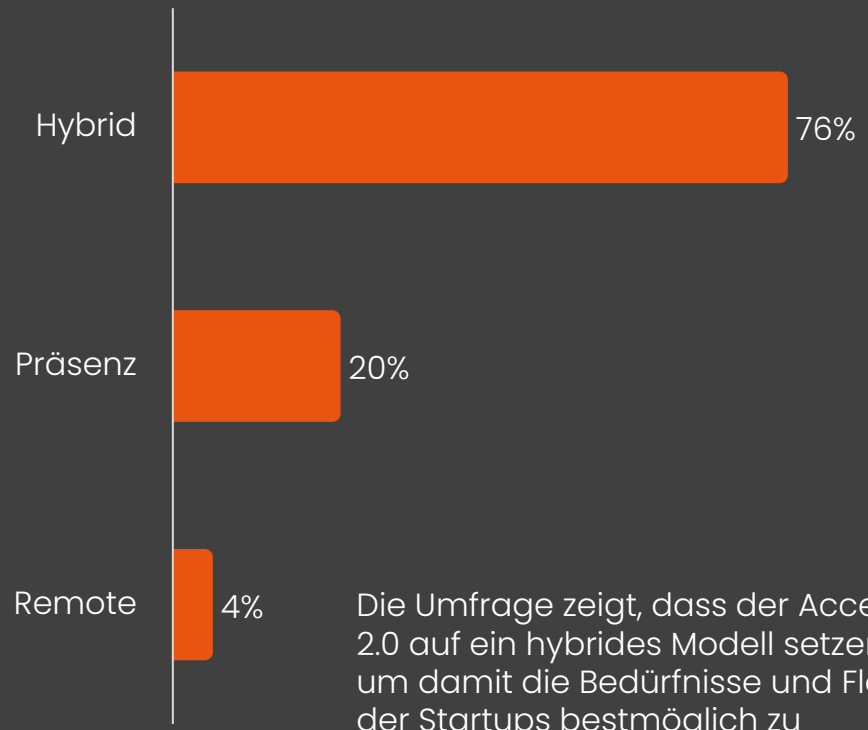
Das Wichtigste in einem Acceleratoren-Programm ist Transparenz und Ehrlichkeit. Manchmal kommt es dazu, dass man den jungen Teams sagen MUSS, dass sie sich in eine falsche Richtung bewegen. Interveniert man hier nicht, kann es katastrophale Folgen für die Startups haben.

Bei Ignition bekommt man das Gesamt-paket geboten, ein wenig Kapital und gut ausgebildete Mentoren und Coaches. Und der Kaffee ist auch gut! ;) Dazu schöne Räumlichkeiten und der Zusammenhalt, den das Team vom Ignition-Programm lebt.

Ebenfalls lobend erwähnt werden muss das Netzwerk, welches das Programm seinen Eleven bereitstellt. Hier kann man Investoren treffen und sich austauschen, welcher Förderungsweg der Geeignetste ist, um sein Vorhaben nach vorne zu treiben.

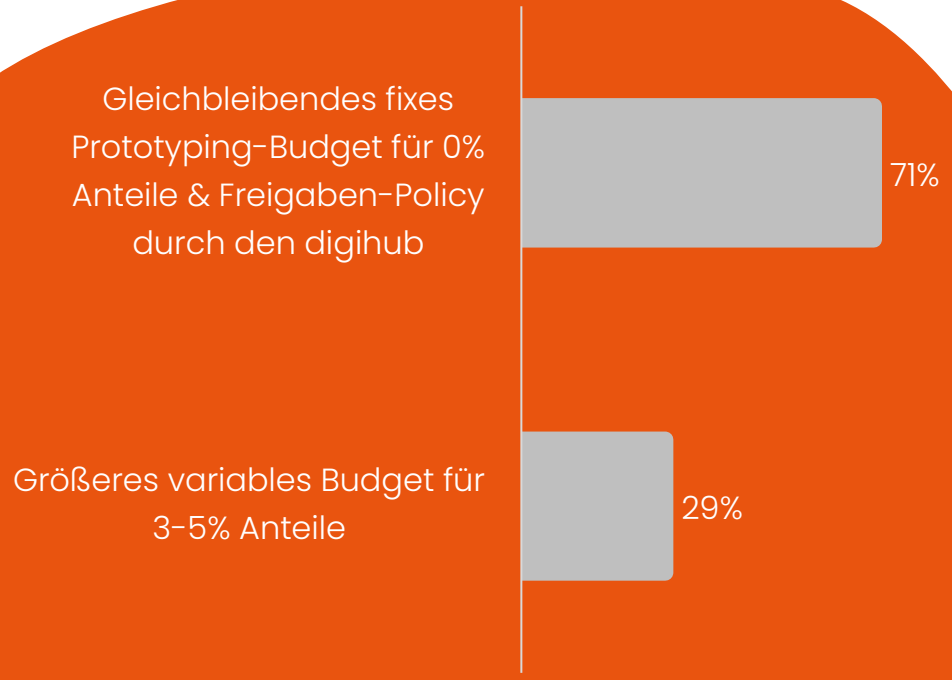
ACCELERATOR 2.0

Wie sollten wir das Ignition Programm in Zukunft gestalten?



Die Umfrage zeigt, dass der Accelerator 2.0 auf ein hybrides Modell setzen sollte, um damit die Bedürfnisse und Flexibilität der Startups bestmöglich zu unterstützen.

Welche Ignition-Budget Variante hättet ihr euch für euren Batch gewünscht?



Weiterhin zeigt sich das Prinzip der 0%-Beteiligung für ein fixes Budget als sehr attraktiv für den Großteil der Startups.

Tom Deutsch
„DerGruenderFreund“/
Ignition-Mentor

Accelerator-Programme stellen ein wichtiges Element im Instrumentenkasten zur Etablierung von Startup-Ecosystemen dar. Sie dienen als zentrale Anlaufstelle zur Wissensvermittlung für junge Gründer und Startups durch ausgewählte Trainer und Coaches. Darüber hinaus bieten sie ein Forum zum Startup-übergreifenden Austausch und zur Vernetzung innerhalb des Startup-Ecosystems.

Zusätzlich dazu fördern moderne Accelerator-Programme wie Ignition gezielt den Austausch von Gründern und Startups untereinander, hinsichtlich existierender Erfahrungen und Lösungsansätzen für bekannte Problemstellungen und Herausforderungen. Dieser Transfer von Implizit-Wissen wird durch den Einsatz von Multiplikatoren wie Ignition-Alumnis, Coaches und Mentoren unterstützt und stellt ein Qualitätsmerkmal von hochwertigen Accelerator-Programmen dar.

Zukünftig werden sich Programme zur Unterstützung von Gründern und Startups mehr und mehr auch durch den Grad der Customization (Individualisierung) der Gründungswissens-Vermittlung und durch den Grad der Vernetzung mit relevanten Wirtschaftspartnern aber auch mit Mentorennetzwerken auszeichnen.

Den Bedarf an Unterstützung durch Mentoren zur Vervollständigung des 360°-Ansatzes haben wir gemeinsam mit Peter Hornik und Uljana Engel frühzeitig identifiziert und eine Kooperation zwischen dem Ignition-Programm des digihubs und dem Non-Profit-Mentorennetzwerk „DerGruender-Freund“ initiiert. Die ehrenamtlich agierenden Mentoren von „DerGruenderFreund“ betreuen Gründer und ihre Projekte bereits in sehr, sehr frühen Phasen ihrer Lebenszyklen, da naturgemäß dort der Bedarf an kostenfreier Unterstützung durch Orientierungshilfen, Sparrings und Mentorships am größten ausfällt.

Best Practice – Was macht einen guten Accelerator aus?

Die Auswertung der Studie und die Erfahrungen aus vier Jahren Ignition haben uns ein umfassendes Bild vermittelt, was einen „guten“ Accelerator ausmacht.

Die Qualität eines Accelerators lässt sich daran messen, ob die Gründer:innen von der Teilnahme profitieren und viele erfolgreiche Startups entstehen. Dafür muss der Accelerator über ein großes Netzwerk von Unternehmen, die potentiell zu Kunden der Startups werden können, und Investoren verfügen. Im Idealfall ist das Programm eine eigene Brand mit guter Anbindung an die Förderland-schaft und an internationale Startup-Ökosysteme.

Eine essentielle Rolle spielt auch das sinnvolle Qualitäts-management des Accelerators im Bezug auf die teil-nehmenden Startups, das Angebot an Coachings und Mentoren, sowie den Wissenstransfer. Das Programm muss sich nach den Bedürfnissen der einzelnen Startups richten und individuelle Coachings anbieten. Die Coaches sollten selbst gegründet haben, ebenfalls gut vernetzt sein und den Startups ehrliches Feedback geben.

Die Startups müssen flexibel am Programm teilnehmen können. Hybrides Arbeiten, also mit Präsenz- und Online-Veranstaltungen, hat sich für die meisten Ignition-Teilnehmer der Corona-Batches als besonders praktisch herausgestellt.

> „Ein Accelerator ist nur so gut, wie in seinem internationalem Netzwerk Open Innovation gelebt wird und Erfahrung und Kontakte geteilt werden.“
>
> Christian Dinnus
>
> Referatsleiter Digitale Wirtschaft im Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen

Favorisiert werden Programme, die keine Anteile an den Startups beanspruchen, jenseits der großen internatio-nalen Leuchttürme wie z. B. dem Y Combinator, der über ein Wandeldarlehen Anteile erhält.

Unabhängigkeit scheint für viele Startups in der frühen Phase wichtig zu sein. Dafür werden niedrigere Fördersummen akzeptiert.

Vier Jahre Ignition haben gezeigt, dass ein Individual-budget für die Entwicklung eines Startups sehr wichtig ist, um ein digitales Produkt als Prototyp entwickeln und am Markt mit Kunden validieren und anpassen zu können. Denn das ist die Basis für einen erfolgreichen Markteintritt und eine erste Finanzierungshilfe durch Business Angel.

Richten sich die meisten Startups an Businesskunden, wie es bei Ignition der Fall ist, sind Kooperationen zwischen Accelerator und Unternehmen besonders attraktiv für die Teilnehmer.

Um den zeitlichen Aufwand auf allen Seiten gering zu halten und den Startups einen transparenten Überblick über die Fördermittel anzubieten, ist es wichtig, dass ein Accelerator auch im Bezug auf Budgetausgaben agil arbeitet. Dies geht mit einem Abbau von Bürokratie im Ablauf von Ausgabeprozessen einher. Realisiert wird dies im Optimalfall auf Landesebene.

Um von der Erfahrung anderer Gründer:innen lernen zu können, sollten die Startups mit Scale-ups, also älteren Startups, vernetzt werden. Zwischen den einzelnen Batches sollte ein Wissenstransfer befördert werden. Dafür sollte der Accelerator eine Plattform für den Austausch von Alumni-Teams und aktiven Teilnehmern bieten. Außerdem profitiert der Accelerator selbst von einem konstanten Austausch mit anderen Acceleratoren und Akteuren der Förderlandschaft.

Um langfristig erfolgreich zu sein, müssen Workflows und Methoden stetig optimiert werden. So kann den Startups immer das bestmögliche Produkt geboten werden. Voraussetzung dafür ist offenes und konstantes Feedback der Startups.

Theresa Winkels
Leiterin Wirtschaftsförderung der Landeshauptstadt Düsseldorf

Acceleratoren-Programme sind in der frühen Gründungsphase von Startups eine der wichtigsten Angebote, um aus einer Gründungsidee ein handfestes erstes Geschäftsmodell zu formen. In den wenigen Monaten des Programms ist es oft der Austausch mit anderen Gründungsteams und Coaches, der zu neuen Erfahrungen und einem differenzierten Blick auf die eigene Gründungidee verhilft. Sobald das erste Geschäftsmodell steht, folgt das erste Produkt, das erste Testen und Validieren am Markt und damit natürlich auch das erste Feedback von realen Kunden.

Oft ist es ausschlaggebend, gerade während dieser wichtigen Schritte im Lebenszyklus eines Startups, jemanden Erfahrenen zur Seite zu haben. Das kann über den frühen Erfolg oder Misserfolg des Gründungsvorhabens entscheiden.

Das Ignition-Programm ist seit dem Beginn 2017 für viele Gründer-Teams einer der entscheidenden Steps auf dem Weg zum Erfolg. Mit inzwischen zwölf Batches und über 60 Startups spricht der Erfolg des Ignition-Programms für sich. Nicht nur die Anzahl der erfolgreichen Gründungen wurde in den vergangenen fünf Jahren im Rheinland gesteigert, auch das Thema Startup und Gründung findet mehr Aufmerksamkeit in der Gesellschaft.

Aus diesem Grund ist es mehr als positiv, dass wir mit dem digihub ein qualifiziertes Team am Standort Düsseldorf haben, welches das Ignition-Programm aufgebaut hat und mit vielen Partnern stetig optimiert. Das Ignition-Programm war und wird eine der wichtigsten Startup-Förderungen im Rheinland bleiben.

Ausblick – Vom Accelerator zum Venture Builder?

Die NRW-Förderlandschaft mit Start-up-Pre-Seed-Acceleratoren ist sehr gut aufgestellt und bildet ein gut funktionierendes System, um hauptsächlich Erstgründer:innen zu Beginn der Startup-Gründung zu unterstützen.

In den letzten Jahren hat das Ökosystem in NRW (z. B. im Vergleich zu Berlin) deutlich aufgeholt. Die hiesige Startup-Landschaft ist immer mehr geprägt von Startups, die bereits aus der Frühphase erwachsen sind. Diese Startups benötigen eine auf sie individuell zugeschnittene Förderung.

Durch die Reifung des NRW-Ökosystems müssen auch die Acceleratoren „reifer“ werden und sich den veränderten Startup-Bedürfnissen anpassen. Zukünftig wird es immer weniger um „Massen-Acceleration“ von der Stange gehen, sondern immer mehr um individuelle „Venture Building“-Unterstützung. Dies kann z.B. besser in „Verticals“, d.h. technologie- oder branchen-orientierten Accelerator-Klassen erreicht werden. Für uns heißt das: Startup Acceleration 2.0.

Unsere Ignition-Alumni 2017-2021

Wir unterstützen Gründer:innen bei ihrer Startup-Entwicklung

BENEDICT NOVAK
Accelerator Manager

0173-323 5269
benedict.novak@digihub.de

ULJANA ENGEL
Senior Accelerator Manager

0172-858 8881
uljana.engel@digihub.de

TIM OHLY
Projektmanager

0173-317 5863
tim.ohly@digihub.de

Impressum

Die Umfrage wurde von der Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland GmbH durchgeführt – unterstützt von der Wirtschaftsförderung der Landeshauptstadt Düsseldorf und dem NRW-Wirtschaftsministerium.

digihub.de | www.ignitiondus.de

Jede Veröffentlichung dieser Publikation – auch in Teilen – erfordert die Erlaubnis der Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland GmbH.

Kontakt: Benedict Novak, benedict.novak@digihub.de

Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland GmbH
Speditionstraße 15a
STARTPLATZ Düsseldorf
40221 Düsseldorf

Redaktion/Gestaltung: Friederike Krickel, www.autorenservice-krickel.de

Bildquellen:
Die Bildrechte liegen, sofern nicht anders angegeben,
bei den jeweiligen Unternehmen.