

Gründer frühzeitig unterstützen

SNIC und NBank informierten Gründer und Start-ups über den Beteiligungsfonds „NSeed“

Von Kimberly Fiebig

Göttingen. „Wie können wir junge Talente in Südniedersachsen halten?“ Diese Frage stellte Prof. Dr. Jörg Lahner am Dienstag bei einer Infoveranstaltung zum Thema Frühphasenkapital (NSeed). Seine Antwort: „Um die Potenziale in der Region nutzen zu können, müssen Gründungsinteressierte früh unterstützt werden.“

Die NSeed richtete gemeinsam mit der NBank im Tagungszentrum an der Sternwarte die Gründungsunterstützung des SüdniedersachsenInnovationsCampus (SNIC) aus.

Lahner war als Koordinator der SNIC-Gründungsunterstützung mitverantwortlich. Die NBank legte in diesem Jahr mit vier Millionen Euro den Fonds „NSeed“ an. Er richtet sich an Existenzgründer und junge Unternehmen, die seit bis zu zwei Jahren am Markt sind. „NSeed setzt da an, wo es bislang gefehlt hat“, sagte Lahner, „und zwar in dem Moment, wo finanzielle Anschübe fehlen, um Ideen zu konkretisieren und ein Produkt zu entwickeln.“

Pro Unternehmen investiert die NBank im Rahmen von NSeed bis zu 600 000 Euro. Die Beteiligung ist auf

sieben bis zehn Jahre ausgelegt. „Risikokapital ist überlebenswichtig, insbesondere für junge innovative Technologieunternehmen“, sagte Georg Henze, Geschäftsführer der NKB. Hohe Anfangsverluste und forciertes Wachstum seien nur über Eigenkapital abzufangen. Mehr als die Hälfte aller Unternehmen in der Gründungs- und Start-up-Phase sorgen sich laut Henze um ihre Finanzierung. Dabei ist seit 2012 ein ungebrochener Aufwärtstrend in der Finanzierung von Start-ups zu verzeichnen.

Im vergangenen Jahr stellten Investoren jungen deutschen Unter-

nehmen Risikokapital in Höhe von 930 Millionen zur Verfügung – 2015 waren es noch 840 Millionen Euro. „Investoren bringen jedoch nicht nur Kapital, sondern auch Know-how“, meinte Henze. Positiv würden sich beispielsweise Teamfähigkeit, Führungsstärke und die Fokussierung auf das Unternehmen auswirken.

Nach dem offiziellen Teil hatten einige Gründer Gelegenheit, diese Tipps direkt in die Praxis umzusetzen: In einem rund zehnminütigen Gespräch stellten ein Gründerteam und ein Start-up Henze ihre Geschäftsmodelle vor.