



Startup Factory „Lighthouse Northwest“

Prof. Dr.

RALPH BRUDER

Präsident der Universität Oldenburg /
Co-Vorsitzender Powerhouse Nord e.V.

Startup Factory Lighthouse Northwest

Prof. Dr. Ralph Bruder
Carl von Ossietzky Universität Oldenburg

Die Startup Factory Lighthouse Northwest verbindet Innovationen aus der Wissenschaft mit der regionalen Wirtschaft im Nordwesten Deutschlands.

Gemeinsam stärken wir die Wettbewerbsfähigkeit und Attraktivität unserer Region durch die Gestaltung der Transformation unserer Schlüsselbranchen.

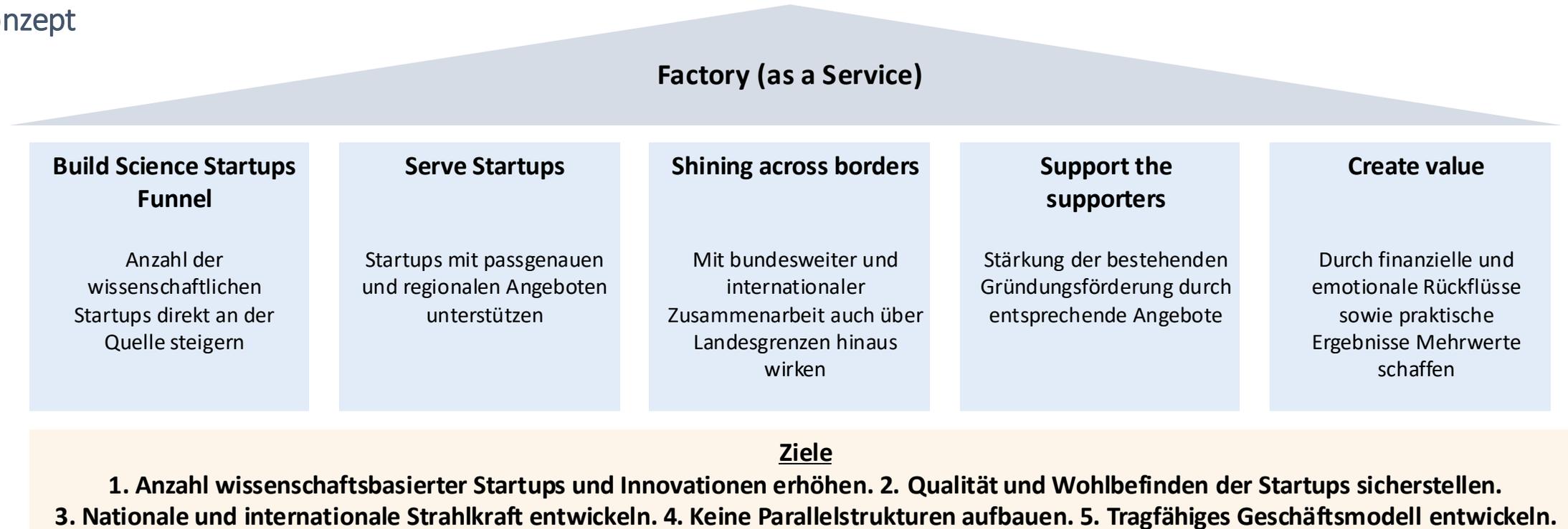
Zielsetzung Paradigmenwechsel

Alle gründungsunterstützenden Akteure verstehen sich als regionales, institutionenübergreifendes Team und identifizieren sich mit der gemeinsamen Mission, eine ganzheitliche Startup Journey in der Region zu etablieren.

- Wissenschaft, Startups und regionale Unternehmen systematisch vernetzen
- Startups eine attraktive Langfristperspektive am Standort eröffnen
- Region und Unternehmen nachhaltig resilienter und wettbewerbsfähiger machen
- Selbstverständnis als Open Innovation Factory: Co-Development-Prozess mit allen Stakeholdern (Investor*innen, Gründungsökosystem, Kammern, Kommunen, Wirtschaftsförderungen, Wissenschaft, Startups)
- Verbund aus neun Hochschulen:



Konzept



Geschäftsmodell

Die Einnahmen fließen hauptsächlich von Unternehmen, die als Kund*innen der Factory auch individuelle Leistungen erwarten dürfen.



Anhang

BMWK-Förderlinie „EXIST-Startup Factories“

Das Ziel der Förderlinie liegt darin, mehr Innovationen durch nachhaltig erfolgreiche Startups in Deutschland zu verankern.

➔ Dafür werden bis zu 10 exzellenzorientierte, hochschulübergreifende und international sichtbare Leuchttürme der Gründungsförderung („Startup Factories“) aufgebaut.

Zweistufiges Verfahren:

Aktuelle Phase

Konzeptphase

15 Vorhaben,
9 Monate,
150 T€ Förderung

Projektphase

5-10 Vorhaben,
5 Jahre,
50% Privatkapital +
50% Förderung
(max. 10 Mio. €
vom Bund)

Antrags-
einreichung bis
zum 28.02.2025

ZOHOfactory	Universität Erlangen-Nürnberg
Lighthouse Northwest	Universitäten Bremen und Oldenburg
GOe_FUTURE	Universität Göttingen
SFS-Konzept	TU Dresden
REACH-SUPF	Universität Münster
TheBRIDGE	Universität des Saarlandes
StartupFactoryOWL	Universität Paderborn
NXTGN Startup Factory	KIT
StartMiUpFactory	Universität Marburg
Startup_Factory_MV	Universität Rostock
StartupFactoryRUHR	TU Dortmund
UNITE	Freie Universität Berlin
SFHH-Startup Factory Hamburg	Universität Hamburg
Startup_RMUFs	Universität Frankfurt am Main
GatewayFACTStartup	Universität zu Köln

Ausgewählte Vorhaben für die Konzeptphase

Maßnahmenkatalog

Build Science Startups Funnel

- IP-Track + evtl. Matchmaking für Patente aus den Hochschulen
- Praxis-Scouting mit Wirtschaftspartner*innen in den Forschungsgruppen
- Mindset-Ausbildung und Sensibilisierung für Studierende, Forschende und Professor*innen

Serve Startups

- Individuelle Vermittlung der Teams zu passgenauen Angeboten
- Vernetzung in die Praxis: Mentoring mit Partner*innen der Factory, „Reality Check“, Testkund*innen (z.B. über eine „Pilot Arena“)
- Zugang zu Ressourcen, z.B. Büros, Labore, Produktionsanlagen
- Stärkung der Scale-Up-Phase durch strategische Partnerschaften und Kooperationen (z. B. über eine „Finance Academy“)

Shining across borders

- Ein gemeinsames Narrativ mit USP für die Region
- Gütesiegel für alle Beteiligten (Unternehmen, Hochschulen, Startups) entwickeln und als Marke etablieren
- Internationale Partnerschaften mit Hochschulen, der Privatwirtschaft und z.B. Akzeleratoren

Support the supporters

- Die bestehenden Akteure mitnehmen und stärken, indem wir Angebote (z.B. Events, Beratung, digitale Infrastruktur, etc.) unterstützen und gemeinsam ausbauen
- *Data Driven Optimization*: Monitoring der Startups über die gesamte Journey in Kooperation mit den Partner*innen
- *Co-Development*: Entwicklung individueller Angebote mit Anbietern nach Bedarf der Startups und Interessen der Wirtschaft

Create value

- *Finanzielle Rendite*: Zugang via Investitionen (Gespräche mit Capnamic VC und Oldenburg Ventures aufgenommen)
- *Emotionale Rendite*: Sichtbarkeit der Region durch intensives Marketing zieht Talente und Innovationen an. Der traditionelle Mittelstand und das Startup-Ökosystem verschmelzen zu einer zukunftsorientierten Region.
- *Praktische Zusammenarbeit*: Innovationsberatung für Unternehmen, Vermittlung von Kooperationsprojekten mit Startups, Zugang zu Patenten, Lösungswettbewerbe für unternehmerische Herausforderungen, gemeinsame Ressourcennutzung, etc.

Geschäftsmodell

Die Einnahmen und die Ressourcen kommen hauptsächlich von Unternehmen, die als Kund*innen der Factory auch individuelle Leistungen erwarten dürfen. Die verschiedenen Möglichkeiten lassen sich kombinieren.

Einmalige Aufnahmegebühr

Unternehmen zahlen eine Aufnahmegebühr und werden damit zu Gesellschafter*innen der Startup Factory und haben direkte Mitsprache- und Entscheidungsrechte.

Jahresbeitrag

Unternehmen zahlen eine jährliche Gebühr zum Betrieb der Factory und bekommen dafür bestimmte Dienstleistungen. Je nach Höhe der Jahresgebühr können auch zusätzliche Leistungen beauftragt werden.

Individuelles Engagement

Weiteres Engagement der Unternehmen (z.B. Mentoring, Ressourcennutzung, Kooperationsprojekte mit Startups) wird individuell vereinbart.

Investition in Fonds

Unternehmen haben die Möglichkeit, an bestehenden Fonds zu partizipieren. Die Startup Factory profitiert von der Beteiligung durch die Kooperation mit den jeweiligen Fonds.

Rechtsform und Governance

Die genaue Ausgestaltung der Rechtsform, Gesellschaftsstruktur und die administrativen Schritte werden zur Zeit mit Fachexpert*innen diskutiert.

- Denkbar sind 3 verschiedene Gesellschaften in der folgenden Form:

Lighthouse Northwest gGmbH

Kapitalverwaltung.

*Für eventuelle Stiftungsbeiträge, Spenden etc.
ist eine Gemeinnützigkeit angedacht.*

Lighthouse Northwest Operation GmbH

Operatives Geschäft

Lighthouse Northwest Beteiligungs GmbH

Zugang zu einem VC Fonds

- Die Satzung(en), Governance-Struktur(en) mit Gesellschaftern, Geschäftsführung, Beirat etc. müssen auch in diesem Rahmen geklärt werden.
- Bei allen Themen gilt es Compliance-Richtlinien des PTJ, die Neutralität der Entscheidungen sowie die regionale Ausgewogenheit zu beachten. Hierbei sind die Interessen der Stakeholder, aber auch die zu veröffentlichenden Förderrichtlinie einzubeziehen.

Nächste Schritte

Im Zentrum der nächsten Wochen steht die Verfeinerung des Konzepts, die rechtlichen Vorbereitungen und die kontinuierliche Akquise weiterer Partner*innen. Der Förderantrag für die Projektphase muss zum 28.02.2025 von der Gesellschaft eingereicht werden, die auch die Förderung erhält.

- Weiterentwicklung des Geschäftsmodells
- Klärung der rechtlichen Themen und Vorbereitung entsprechender Dokumente
- Marketing- und Branding-Konzept
- Internationalisierung
- Themenfelder/Technologie/Industrie-Cluster
- Nachhaltigkeit, Gemeinwohl
- IP-Transfer