

Wie ein Start-up anderen Start-ups unter die Arme greift

aus [Start-ups in Rheinhessen](#)

♥ [nicht mehr folgen](#)



© Stefan Sämmer/hbz

Wer als Gründer durchstarten will, braucht zwei Dinge: Geld und Wissen. Beides bietet Next Mobility Labs. Die Mainzer wollen „Geburtshelfer“ für Start-ups sein und daran verdienen.

📅 24. Juni 2024 – 17:52 Uhr

🕒 5 min

👤 Julian Peters

Mainz. Was braucht ein Start-up, um erfolgreich zu sein? Eine gute Geschäftsidee. Ein engagiertes Gründerteam. Geld, um aus der Idee ein funktionierendes Unternehmen zu machen. Und hilfreiche Tipps von Profis, um Hindernisse zu überwinden, an denen andere Gründer vorher gescheitert sind. Vor allem die letzten beiden Dinge, Kapital und Wissen, können Start-ups aus dem Mobilitätssektor in Mainz finden. Dort, genauer gesagt am Zollhafen, ist Next Mobility Labs angesiedelt, ein sogenanntes Venture Studio. Die Mission des kleinen Teams: Start-ups finden, fördern – und daran verdienen. Ganz vereinfacht ausgedrückt, könnte man die Mainzer als eine Art „Geburtshelfer“ für Start-ups, junge, innovative Unternehmen in der ersten Phase ihres Lebens, bezeichnen. Das Spannende daran: Next Mobility Labs ist selbst ein Start-up – das wachsen und international durchstarten will.

Nur, wie bringt man erfolgreich ein Start-up „zur Welt“? „Am Anfang steht immer ein weißes Blatt Papier“, sagt der Co-Geschäftsführer von Next Mobility Labs, Armin Bieser. Dazu kommen ein oder mehrere Gründer mit einer Idee. Sind die Gründungsinteressenten gefunden und das weiße Blatt gezückt, geht es an die Arbeit: „Wenn es erste Ideen für ein Geschäftsmodell gibt, bewerten wir diese“, sagt Bieser. Dabei bringen die fünf festen Mitarbeiter und die knapp zehn freien Berater von Next Mobility Labs ihr oft Jahrzehnte umfassendes unternehmerisches Fachwissen ein. Ziel ist es, die Idee so zu verfeinern und zu modifizieren, dass sie zur soliden Basis für ein erfolgreiches Unternehmen werden kann. Ist das gelungen, folgen die nächsten Schritte. „Wir entwickeln Prototypen, akquirieren erste Kunden, öffnen Türen“, fasst es Bieser zusammen. Auch wenn das Start-up formell gegründet ist, steht Next Mobility Labs mit Rat und Tat zur Seite – sei es in rechtlichen Fragen, beim Rekrutieren von Mitarbeitern oder bei der Buchhaltung.

Wissen, Ratschläge, Coaching, ist der eine Teil des Angebots, das Next Mobility Labs (potenziellen) Start-ups macht. Der zweite, ebenso wichtige: Geld. Denn kaum ein Start-up schafft es, vom ersten Tag an profitabel zu arbeiten. Oft muss zunächst eine gewisse Größe und Bekanntheit erreicht werden. Damit das gelingt, braucht es Investoren. In den ersten „Lebensphasen“ eines Start-ups stellt das Mainzer Venture Studio teilweise selbst Geld zur Verfügung, investiert nach Biesers Angaben bis zu 300.000 Euro pro Start-up. Wenn zu einem späteren Zeitpunkt mehr Geld benötigt wird, arbeitet Next Mobility Labs mit weiteren Investoren zusammen.

Die knifflige Suche nach der nächsten großen Start-up-Idee

Im Gegenzug für das bereitgestellte Geld und Wissen erhalten die Mainzer Anteile am Start-up. Im Prinzip ist das für Next Mobility Labs eine kalkulierte Wette auf die Zukunft: Ist ein Start-up erfolgreich, steigt der Wert des Unternehmens und seiner Anteile. Und die können dann nach einer gewissen Zeit, bei Next Mobility Labs rechnet man mit sieben bis zehn Jahren, mit Gewinn verkauft werden – das Geschäftsmodell des Venture Studios vom Zollhafen. Doch das Geschäft birgt Risiken: Längst nicht jedes Start-up geht durch die Decke, viele Ideen und Gründer scheitern aus unterschiedlichsten Gründen. Genau darin liegt die Herausforderung für Bieser und seine Kollegen: Sie müssen so früh wie möglich die besten Geschäftsideen ergattern. „Von zehn Ideen sind vielleicht zwei richtig gut“, sagt Bieser. Genau die suchen die Mainzer. Gleichzeitig sollten die Ideen möglichst vielfältig sein. „Bei aller Theorie gibt es jedoch nicht die Weltformel“, verdeutlicht Bieser die Herausforderung der Start-up-Suche, bei der auch Erfahrung und Ruf eines Venture Studios eine wichtige Rolle spielen.



Unser Ziel ist es, bis 2027 15 Start-ups im Portfolio zu haben.



Alice Born
Next Mobility Labs

Um der Vielfalt an denkbaren Geschäftsideen einen gewissen Rahmen zu verleihen, hat sich Next Mobility Labs für einen Schwerpunkt im Bereich Mobilität entschieden. Auch viele der Berater bringen Erfahrung aus der Mobilitätsbranche mit – etwa der frühere Audi-Chef Bram Schot. Vier Start-ups hat Next Mobility Labs aktuell im Portfolio. Darunter Circunomics, das ausrangierte Batterien von E-Autos an anderer Stelle weiterverwenden will, und Pionix, das an einheitlichen Standards für E-Ladesäulen arbeitet. Bei vier Firmen soll es jedoch nicht bleiben, betont Alice Born, die bei Next Mobility Labs unter anderem die Bereiche Marketing, Organisation und Kommunikation betreut: „Unser Ziel ist es, bis 2027 15 Start-ups im Portfolio zu haben.“

Wissen, Ratschläge, Coaching, ist der eine Teil des Angebots, das Next Mobility Labs (potenziellen) Start-ups macht. Der zweite, ebenso wichtige: Geld. Denn kaum ein Start-up schafft es, vom ersten Tag an profitabel zu arbeiten. Oft muss zunächst eine gewisse Größe und Bekanntheit erreicht werden. Damit das gelingt, braucht es Investoren. In den ersten „Lebensphasen“ eines Start-ups stellt das Mainzer Venture Studio teilweise selbst Geld zur Verfügung, investiert nach Biesers Angaben bis zu 300.000 Euro pro Start-up. Wenn zu einem späteren Zeitpunkt mehr Geld benötigt wird, arbeitet Next Mobility Labs mit weiteren Investoren zusammen.

Die knifflige Suche nach der nächsten großen Start-up-Idee

Im Gegenzug für das bereitgestellte Geld und Wissen erhalten die Mainzer Anteile am Start-up. Im Prinzip ist das für Next Mobility Labs eine kalkulierte Wette auf die Zukunft: Ist ein Start-up erfolgreich, steigt der Wert des Unternehmens und seiner Anteile. Und die können dann nach einer gewissen Zeit, bei Next Mobility Labs rechnet man mit sieben bis zehn Jahren, mit Gewinn verkauft werden – das Geschäftsmodell des Venture Studios vom Zollhafen. Doch das Geschäft birgt Risiken: Längst nicht jedes Start-up geht durch die Decke, viele Ideen und Gründer scheitern aus unterschiedlichsten Gründen. Genau darin liegt die Herausforderung für Bieser und seine Kollegen: Sie müssen so früh wie möglich die besten Geschäftsideen ergattern. „Von zehn Ideen sind vielleicht zwei richtig gut“, sagt Bieser. Genau die suchen die Mainzer. Gleichzeitig sollten die Ideen möglichst vielfältig sein. „Bei aller Theorie gibt es jedoch nicht die Weltformel“, verdeutlicht Bieser die Herausforderung der Start-up-Suche, bei der auch Erfahrung und Ruf eines Venture Studios eine wichtige Rolle spielen.



Unser Ziel ist es, bis 2027 15 Start-ups im Portfolio zu haben.



Alice Born
Next Mobility Labs

Um der Vielfalt an denkbaren Geschäftsideen einen gewissen Rahmen zu verleihen, hat sich Next Mobility Labs für einen Schwerpunkt im Bereich Mobilität entschieden. Auch viele der Berater bringen Erfahrung aus der Mobilitätsbranche mit – etwa der frühere Audi-Chef Bram Schot. Vier Start-ups hat Next Mobility Labs aktuell im Portfolio. Darunter Circnomics, das ausrangierte Batterien von E-Autos an anderer Stelle weiterverwenden will, und Pionix, das an einheitlichen Standards für E-Ladesäulen arbeitet. Bei vier Firmen soll es jedoch nicht bleiben, betont Alice Born, die bei Next Mobility Labs unter anderem die Bereiche Marketing, Organisation und Kommunikation betreut: „Unser Ziel ist es, bis 2027 15 Start-ups im Portfolio zu haben.“