

## Mit Partnering gewinnen

*Innovationen voranzubringen, ist ein zentrales Anliegen jeder Wirtschaftsförderung. Wie sich dabei vorgehen lässt, zeigt ein Beispiel aus Hessen: die Unterstützung des 1<sup>st</sup> European Chemistry Partnering.*



Gespräche verbinden beim ersten europäischen Chemie-Partnering in Frankfurt. Foto: Anne Orthen

● Partnering als Innovation zu bezeichnen, erschließt sich nicht auf den ersten Blick. Die Biotechbranche nutzt das Format seit Jahren in Konferenzen als zentrales Merkmal mit begleitenden Präsentationen. Auch in anderen Industrien ist Partnering nichts Unbekanntes. In der Chemieindustrie hatte sich jedoch keine konsequent auf Partnering ausgelegte Konferenz etabliert. Das Frankfurter Beratungsunternehmen BCNP Consultants wollte das ändern – und suchte Unterstützung bei hessischen Wirtschaftsförderern.

Ein neues Format zu platzieren, erfordert passende Partner. Ende 2016 präsentierte das Unternehmen das Konzept der landeseigenen Wirtschaftsförderungsgesellschaft Hessen Trade & Invest (HTAI). Kriterien, welche die Veranstaltung vielversprechend erscheinen ließen, waren:

- Fokussierung auf die Chemiebranche,
- ausschließlich technologieorientierte Start-ups sowie kleine und mittelständische Unternehmen als Vortragende,
- Großunternehmen und Investoren als primäre Zielgruppen,
- Beschränkung von Beratern,
- stringente Planung.

HTAI wurde initialer Partner der Konferenz – was wie ein Katalysator wirkte. Weitere Unterstützer und Partner wurden gewonnen und das 1<sup>st</sup> European Chemistry Partnering ins Leben gerufen.

### Ambitionierter Umsetzungsplan

● Der Zeitplan sah für die Realisierung der Konferenz knapp vier Monate vor. Mitte Februar zeigte sich: Mehr als 140 Teilnehmer aus der Chemieindustrie, von Kapitalgebern, Start-ups sowie kleinen und mittleren Unternehmen bedeuteten: ausgebucht. Der Veranstaltungsort in der Industrie- und Handelskammer Frankfurt war an seinen Grenzen.

Die Teilnehmer aus 15 Ländern sorgten für Internationalität. Mehr als 200 Partnering-Gespräche belegten die Kompetenz und die gute Auswahl der Teilnehmer. Parallel stellten sich Innovatoren dem Auditorium in kurzen Vorträgen vor. Mehr als 20 solcher Pitches an einem Tag bedeuteten ein netzwerkerisches High-Throughput-Screening.

Aus Sicht der HTAI besonders erfreulich war, dass zwei hessische Start-ups platziert werden konnten: Mit Nanowired und Sulfotools präsentierten Teilnehmer des Science4Life Venture Cup ihre Ideen – und zeigten sich zufrieden. Die abschließende Podiumsrunde belegte den Erfolg: Die drei Diskutanten lobten – stellvertretend für alle – die Qualität der Gespräche und hätten sich vor allem eins gewünscht: Gleichzeitig in Partnering-Gesprächen und bei den Pitches zu sein.

### Fazit

● Als Wirtschaftsförderungsgesellschaft ist es der Auftrag der HTAI, Innovationen zu fördern und Akteure zu vernetzen. Mit dem 1<sup>st</sup> European Chemistry Partnering ist das gelungen. Ein hessisches Unternehmen hat seine Vision realisiert und eine erfolgreiche Veranstaltung auf die Beine gestellt. Gleichzeitig wurden zwei Start-ups aus Hessen in ihrer Sichtbarkeit unterstützt und mit Kontakten zu Industrie und Kapital vernetzt. Zudem fördert die Internationalität die Sichtbarkeit des Standorts über die Landesgrenzen hinweg.

Am 23. Februar 2018 geht es mit dem 2<sup>nd</sup> European Chemistry Partnering weiter – wieder unterstützt aus Hessen. Wir sehen uns dort. <<



**David Eckensberger**, promovierter Chemiker, ist Themenfeldleiter Industrial Technologies bei Hessen Trade & Invest in Wiesbaden. Er moderierte die Abschlussdiskussion der ersten Chemie-Partneringkonferenz in Frankfurt. [www.ecp2018.com](http://www.ecp2018.com)