AUDIT & ADVISORY • TAX • LEGAL • CONSULTING

Start-ups in Mitteldeutschland

Wirtschaftsmotor für eine ganze Region

bakertilly.de

bakertilly

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

der Trend zum wagnisreichen Gründen hat sich seit der Dotcom-Revolution zur Jahrtausendwende exponentiell verstärkt, wobei sich die über den Globus verteilten Start-up-Initiatoren längst nicht mehr nur im Bereich der digitalen Computer-Technologie finden lassen. Auch andere Felder, wie die Bereiche Life Sciences, Biotechnologie, die Unterhaltungsindustrie und erneuerbare Energien, werden zunehmend gerade von Start-ups statt von etablierten Großunternehmen erschlossen. Der Wunsch, im eigenen Unternehmen die eigene Idee voranzubringen, scheint immer verbreiteter, die tatsächliche Umsetzung immer anerkannter und realisierbarer zu werden.

Start-up-Hubs wie das Silicon Valley, London, Paris, aber auch Berlin, bilden durch die Möglichkeit des gegenseitigen Vernetzens im Sinne des Kooperationsgedankens den optimalen räumlichen Nährboden, während Akzeleratoren, Inkubatoren und Business Angels finanzielle Unterstützung und erfahrungsbasiertes Mentoring gewährleisten. Nicht nur private Investoren haben das Potenzial dieser disruptiven Form des Unternehmertums erkannt, mittlerweile ist auch das Bewusstsein öffentlicher Akteure hinsichtlich der Bedeutung einer florierenden Start-up-Szene für die nationale bzw. regionale Wirtschaft gewachsen. So investieren Bund und Länder zunehmend in staatliche Innovationsfonds und Beteiligungsgesellschaften, um Anreize für die Gründung neuer Unternehmen am eigenen Standort zu schaffen.

Vergleicht man die Zahlen der Gründungen in Deutschland aus den letzten Jahren, lässt sich trotz des allgemeinen Aufwärtstrends eine Konzentration auf bestimmte Regionen bzw. Städte beobachten. So sind neben der Metropole Berlin, die sich zu einem der pulsierendsten Start-up-Zentren in Europa

Mario Hesse

Alexander F. Liebing

Sven Vollstädt

entwickelt hat, gerade der Süden (München und Umgebung) und die westlichen wie nördlichen Bundesländer (NRW und Hamburg) zu beliebten Gründungsräumen erwachsen. Daneben zeigen sich die mitteldeutschen Bundesländer Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen zwar als innovative Forschungs- und Entwicklungszentren, auf hohe Gründungszahlen können sie jedoch (noch) nicht verweisen.

Diese Publikation möchte den Status quo der mitteldeutschen Start-up-Landschaft und die Hintergründe der bestehenden Defizite im Bereich der Gründerattraktivität beleuchten. Ziel soll es sein, dem infrastrukturellen Potenzial der Region Mitteldeutschland gerecht zu werden und ihm so zu mehr Bekanntheit zu verhelfen. Ergänzend soll auf die Rolle einer Rechts- und Steuerberatung in der Seed- und Start-up-Phase eines Jungunternehmens eingegangen werden, die sich vor allem durch Expertise hinsichtlich der sozio-ökonomischen Gegebenheiten in der Region Mitteldeutschland und die Spezialisierung auf Start-up-spezifische Fragen und Herausforderungen auszeichnen muss.

Mario Hesse Alexander F. Liebing Sven Vollstädt

September 2020

Photo by AC Almelor on Unsplash

Inhalt

Vorwort **4**

Start-ups – Motor der modernen Wirtschaft? **8**
1. Eine Entwicklung zur modernen Selbstständigkeit 8
2. Aktuelle Gründungsdynamiken im deutschen Bundesgebiet 10
3. Die Bedeutung von Start-ups für eine Wirtschaftsregion 12
4. Gründungsdynamiken in Abhängigkeit vom jeweiligen Standort 15
   - 4.1 Ursachen einer originär starken Gründungsdynamik 15
   - 4.2 Faktoren zur nachträglichen Steigerung der Standortattraktivität 16

Start-up-Landschaft in Mitteldeutschland **18**
1. Hintergründe zum Status quo: Allgemeine sozio-ökonomische Gegebenheiten 18
2. Zahlen und Daten zur Region Mitteldeutschland 20
   - 2.1 Allgemeine Aussagen zur wirtschaftlichen Aufstellung der Region 20
   - 2.2 Gründungsdynamik in Mitteldeutschland 22
   - 2.3 Aussagen zur Finanzierungsrealität in den Bundesländern 24
3. Chancen und Perspektiven: Positive Ressourcen der Region 28
   - 3.1 Vorzüge der bestehenden Infrastruktur 28
   - 3.2 Positivbeispiel Sachsen 30
4. Risiken und Probleme: Defizite vor Ort 34
   - 4.1 Finanzielle Infrastruktur 34
   - 4.2 Entrepreneurial Culture 37
   - 4.3 Defizite in der Start-up-gerechten, regional spezialisierten Beratung 38

Fazit und Ausblick **40**

Literatur **42**

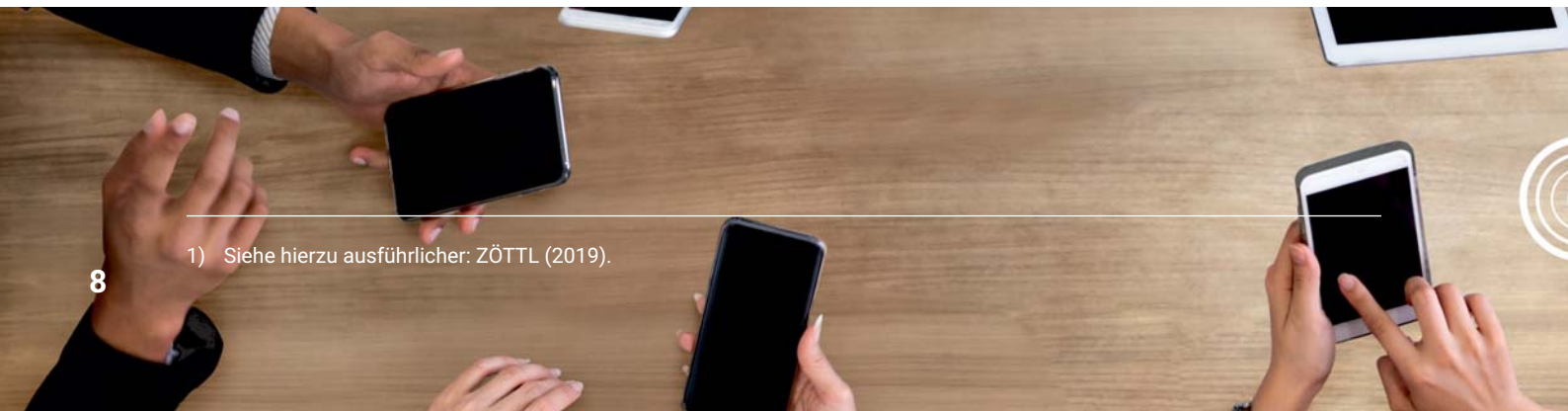
Autoren **45**

Start-ups – Motor der modernen Wirtschaft?

1. Eine Entwicklung zur modernen Selbstständigkeit

Die Etablierung des voraussichtlich in den achtziger Jahren erstmalig im Wirtschaftskontext verwendeten Begriffs Start-up ist auf die Zeit unmittelbar vor der Dotcom-Blase zu datieren. Aufstrebende Internetkonzerne aus den Vereinigten Staaten von Amerika, die ebenfalls als kleine Unternehmen mit einer disruptiven Idee gestartet waren, konnten auf Basis leicht zu akquirierenden Wagniskapitals in Millionenhöhe zu den höchstbewerteten Unternehmen des amerikanischen Aktienmarktes aufsteigen. Die Euphorie für das Wachstums- und Wohlstandspotenzial der New Economy breitete sich auch in Deutschland aus, die Zahl der Kleinanleger im Börsensegment Nemax stieg innerhalb weniger Jahre rasant an, denn viele wollten an den Gewinnen der besonders skalierbaren, internetbasierten und damit global ausgerichteten Geschäftsmodelle teilhaben. Die Erfolge des Venture-Capital-Marktes in den USA und der Glaube an die revolutionäre Wirkung des Internets auf die Ökonomie der Zukunft ermöglichte es Start-up-Gründern, auf vergleichsweise einfachem Weg, das notwendige Kapital für die Realisierung ihrer Geschäftsidee zu schöpfen. Die Zahl der Gründungen wuchs, die Internet-Branche boomte. Als jedoch die ersten der hochdotierten Jungunternehmen trotz immenser Kapitalbasis Insolvenz anmeldeten, zeigte sich die Insuffizienz vieler der den Internet-Start-ups zugrundeliegenden Geschäftsmodelle und damit auch die Diskrepanz zwischen tatsächlicher Marktstärke und künstlich erzeugtem Aktienwert. Innerhalb kurzer Zeit brach das Konstrukt des gewinnbringenden “Neuen Marktes“ zusammen.[1] Nur wenige der Internet-Start-ups konnten diesen Kollaps des Aktienmarktes, der mit einem immensen Rückgang in den Kapitalinvestitionen einherging, überleben. Die, die blieben, gehören heute zu den führenden und erfolgreichsten Konzernen der Welt.

Die frühe Internet-Blase platzte, die Idee und die Faszination gegenüber der Start-up-Kultur blieben nichtsdestotrotz. Das Thema Start-up ist in den letzten Jahren zu einem der bedeutendsten in wirtschaftswissenschaftlichen Diskussionen geworden, da die Welle des anhaltenden Gründungstrends auch außerhalb der Internet-Branche von den USA längst nach Europa und in verschiedene Länder der Welt getragen worden ist. Doch worin genau liegt der Unterschied eines Start-up-Modells gegenüber traditionelleren Gründungsformen, die bereits seit Jahrhunderten bestehen? Zur Klärung dieser Frage hilft die definitorische Annäherung an den Begriff Start-up: Was macht diese besondere Gründungsform aus?



1) Siehe hierzu ausführlicher: ZÖTTL (2019).

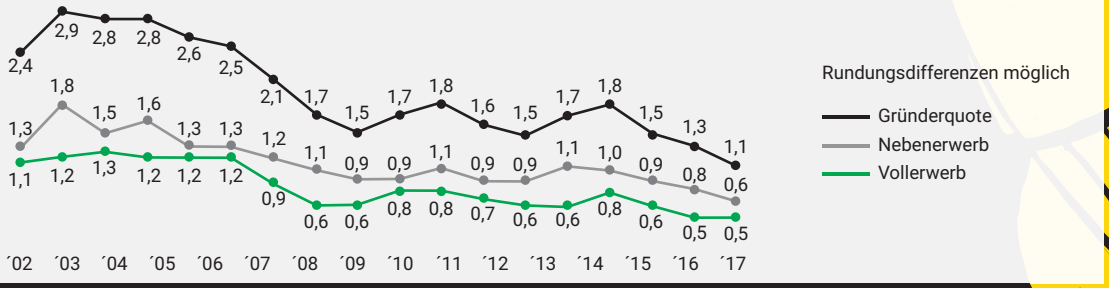
Während die verschiedenen Definitionsansätze in ihren Nuancen und Gewichtungen der entscheidenden Faktoren voneinander abweichen, so lassen sich klare Überschneidungen ausmachen, die für ein allgemeines Verständnis des Begriffs dienlich sind. Start-ups zeichnen sich in Abgrenzung zu klassischeren Formen der Unternehmensgründung bzw. Selbstständigkeit durch drei wesentliche Merkmale aus: Sie weisen ein relativ junges Unternehmensalter, eine hohe Innovationskraft und einen intrinsischen Wachstumswillen auf.[2] Letzterer bezieht sich dabei nicht nur auf eine kontinuierliche Umsatzsteigerung oder die Vergrößerung des Unternehmens hinsichtlich infrastruktureller oder personeller Mittel, sondern auch auf die marktbezogene Ausweitung des eigenen Geschäftsmodells bzw. die Erschließung weiterer Absatzmärkte. Ziel ist es dabei, immer häufiger auch über den eigenen Standort hinaus in überregionale bis internationale Märkte vorzudringen. Gerade digitale oder internetbasierte Geschäftsmodelle weisen eine hohe Skalierbarkeit und damit erhöhte Chancen auf, den Anforderungen einer global ausgerichteten Wirtschaftswelt und dem Wettbewerbsdruck im Innovationswettlauf gerecht zu werden.

Der Innovationsgedanke steht dabei folglich regelmäßig im Mittelpunkt des Geschäftsmodells. Innovationscharakter haben insbesondere solche Ideen, die neue und intelligente Lösungen für bestehende Probleme darstellen oder bislang offene Bedürfnisse der Marktteilnehmer befriedigen oder gar neu kreieren. Wie groß die Innovationskraft des einzelnen Produktes ausfallen muss, lässt sich diskutieren. Obwohl häufig in Verbindung mit Start-ups aus der IT-Branche Innovationskraft mit Disruptionskraft, also der Fähigkeit, bestehende Marktstrukturen umzuwälzen, gleichgesetzt wird, muss ein Start-up nicht das Ziel der schöpferischen Zerstörung verfolgen, um als innovativ zu gelten.

Aus dem zugrundeliegenden Streben nach innovativen Neuerungen ergibt sich die enge systematische Verknüpfung mit Zukunftstechnologien bzw. die Ausrichtung auf aktuelle Gesellschaftsthemen. In den letzten Jahren lässt sich hier etwa eine zunehmende Anzahl an Start-ups erkennen, die sich der Lösung umweltbezogener Probleme sowie der Erarbeitung von Modellen und Produkten zur Anpassung des Gesundheits- und Pflegewesens an die Anforderungen der demografischen Entwicklung widmet. Nachhaltigkeit, Green Economy und Life Sciences sind dabei nur wenige der regelmäßig genannten Kernbereiche moderner Start-ups.

2) Vgl. HENSELLEK et. al. (2018), S. 18.

Allgemeines Gründungsgeschehen – Gründerquote in Deutschland (2000-2017)



Quelle: Metzger 2018

2. Aktuelle Gründungsdynamiken im deutschen Bundesgebiet

Für das gesamte Bundesgebiet lassen sich seit Jahren rückläufige Gründungszahlen erkennen. Lag die Gründerquote 2001 noch bei einem Rekordhoch von 2,9 %, blieb sie bereits ab 2007 unter der 2-Prozent-Marke zurück und sank 2017 mit 1,1 % auf den seit der Jahrtausendwende niedrigsten Wert. Im Jahr 2018 stabilisierte sich das Gründungsvolumen bei einer knapp über 1 Prozent liegenden Quote, was sich in einem Äquivalent von 547.000 Existenzgründungen niederschlägt.[3] Hinzu tritt der Umstand, dass die sinkenden Gründungszahlen auch einer im Verhältnis höheren Quote an Unternehmensschließungen gegenüberstehen, sodass das Unternehmensgesamtvolumen generell sinkt.[4] Der Rückgang der Gründerquote steht hierbei in unmittelbarer Beziehung zu den Entwicklungen am Arbeitsmarkt und der aktuellen Binnenkonjunktur. Während Letztere vor allem auch positive Auswirkungen auf die Zahl der Neugründungen haben kann, führen gerade stabile Arbeitsmarktverhältnisse zu einem Stillstand oder Rückgang der Gründungsdynamik.

So lag 2018 die durchschnittliche Arbeitslosenquote mit 5,2 % beim niedrigsten Wert seit der Wiedervereinigung, während die Erwerbstätigenzahl erneut um 1,3 % auf knapp 45 Millionen Beschäftigte stieg.[5] In Zeiten eines grundlegenden Fachkräftemangels und demografischer Engpässe wird damit insbesondere das notbedingte Ausweichen auf die Selbstständigkeit zu einem Nischenphänomen. Bei der differenzierten Betrachtung verschiedener Gründerkohorten in Abhängigkeit von der jeweils maßgeblichen Gründungsmotivation zeigt sich daher auch eine starke Divergenz zwischen den Quoten der Not- und der Chancengründer. Während Erstere den Weg in die Selbstständigkeit vor allem aus einer arbeitsmarktbedingten Not heraus und auf der Suche nach stabileren Einkommensverhältnissen oder angemessenen Arbeitsbedingungen wählen, geht es Letzteren vielmehr um die Realisierung der persönlichen sowie beruflichen Wünsche und Ideen unter Ausnutzung einer evident werdenden Geschäftsgelegenheit. Entwicklungen am Arbeitsmarkt korrelieren daher primär mit der Zahl der Notgründungen, haben jedoch nur geringe Auswirkungen auf die Motivationen eines Chancengründers. Die Zahl der Notgründungen schrumpfte in den letzten Jahren im Vergleich zum Gegenwert aus dem Jahr 2012 um mehr als die Hälfte und befindet sich nun – nach einem leichten Anstieg zum Vorjahr – bei 148.000 Gründern. Das Chancengründungsvolumen erreichte 2018 mit 382.000 Gründungen einen mehr als doppelt so hohen Wert.[6]

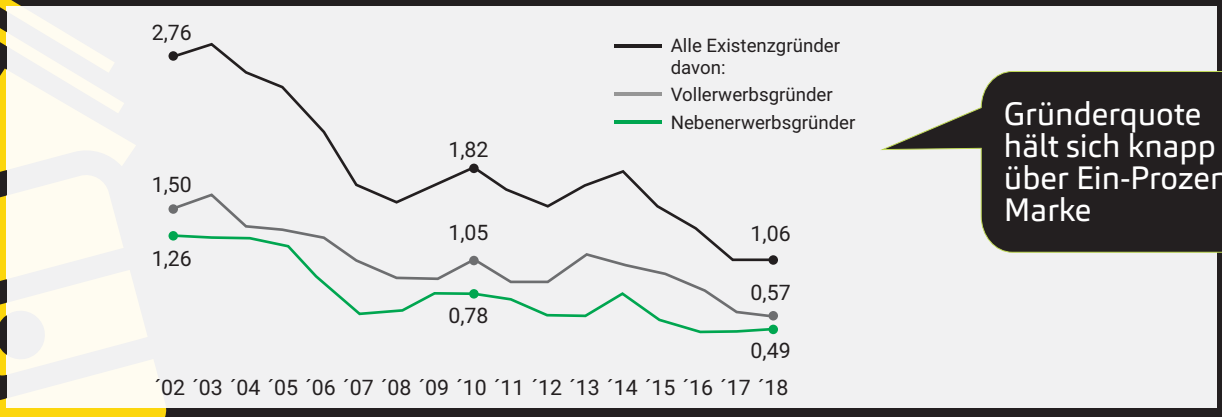
Die Überzeugung von der Geschäftsgelegenheit für die eigene Idee ist neben dem Streben nach beruflicher Autonomie und Selbstverwirklichung einer der wesentlichen Beweggründe für die Gründung eines Start-ups.[7] Die mit dieser Entscheidung zwangsläufig zusammenhängende Einbuße an finanzieller Stabilität und Planungssicherheit, beispielsweise im Hinblick auf geregelte Arbeitszeiten, insbesondere in den Anfangsjahren, wird dabei regelmäßig in Kauf genommen. Hieraus resultiert die These, dass die Dynamik in der Start-up-Landschaft hauptsächlich von Chancengründern getragen wird.

3) Vgl. METZGER (2019); HENSELLEK et al. (2018), S. 17.
4) Vgl. RAGNITZ (2019), S. 19.
5) Siehe hierzu ausführlicher: BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT (2019).
6) Vgl. METZGER (2019), S. 2.
7) Vgl. PWC (2017), S. 6.

Dafür sprechen auch die von den Gesamtgründerzahlen abweichenden Quoten bei isolierter Betrachtung der als Start-ups zu klassifizierenden Jungunternehmen. Hierbei kam es zwischen 2016 und 2017 zu einem Anstieg um 15.000 Start-up-Gründer und 6.000 Start-up-Unternehmen im weiteren Sinne.[8] Aus dieser aktuellen Betrachtung ergibt sich, dass das gesamtdeutsche Gründungsvolumen momentan zu wesentlichen Teilen von der Gründungsaktivität innerhalb der Start-up-Landschaft abhängt, da sich insbesondere aus der Gründerkohorte der Chancengründer eine hohe Wachstumsdynamik ergibt, die von anderen Gründungshemmnissen als der aktuellen Lage des Arbeitsmarktes bestimmt wird.

Neben der faktisch defizitären bundesweiten Gründungssituation steht immerhin eine signifikante Zahl an Erwerbstätigen oder Arbeitsmarktneulingen, die über eine Gründung zumindest ernsthaft nachdenken. Vorteilhaft erscheinen hier die Entwicklungen bei der berufsbezogenen Mentalität der Generation Y. Die zwischen 1980 und 2000 geborene Generation befindet sich in der Regel am Beginn ihrer beruflichen Karriere und drängt mit bestimmten Vorstellungen auf den Arbeitsmarkt, die erheblich von denen der Vorgängergenerationen abweichen. Stereotypisiert zeichnen sich Mitglieder dieser Kohorte auch im beruflichen Kontext durch ein hohes Freiheitsstreben, dem Wunsch nach Selbstverwirklichung und Entscheidungsautonomie aus. Sie bevorzugen ein von Flexibilität und Individualität geprägtes Arbeitsumfeld, in dem Werte wie Integrität, Teamfähigkeit und Selbstständigkeit gepflegt werden. Auch die Affinität für innovatives Denken, Dynamik und digitale Lösungen werden als typische Charaktereigenschaften der Generation Y eingeordnet. Gleicht man diese beruflichen Vorstellungen und Ansprüche mit den Merkmalen beruflicher Selbstständigkeit in der Start-up-Welt ab, zeigen sich besonders viele Überschneidungspunkte. Klassische Strukturen eines Start-ups wie beispielsweise flache Hierarchien in gut vernetzten Teams, agile Prozesse, eine hohe Eigenverantwortung und die Flexibilität der Arbeitsmodelle scheinen hier die Lösung im Sinne eines Schlüssel-Schloss-Prinzips zu sein. „GenYers“ sind daher eigentlich die geborenen Gründer der Zukunft. Das Gründen und die Selbstständigkeit werden in dieser Gruppe typischerweise auch als reale Abzweigung auf dem eigenen Berufsweg wahrgenommen, statt – wie zum Teil in den Vorgängergenerationen – nur als unrealisierbare und wenig vernünftige Alternative. Doch müssten sich diese Tendenzen nicht auch in einem signifikanten Anstieg des Gründungsvolumens zeigen? Sollte man es schaffen, dieses stille Kapital zu aktivieren, indem man Gründerpersönlichkeiten das notwendige Werkzeug an die Hand gibt und verbesserte Rahmenbedingungen schafft, könnte man die vielversprechenden Planungsabsichten in tatsächliche Gründungsquoten mit Wirkung für die Folgejahre umwandeln.[9] Ziel sollte daher mit Konzentration auf die Etablierung einer florierenden Start-up-Kultur sein, etwaige Gründungshemmnisse mit Barrierewirkung aktiv abzubauen.

Gründerquote: Anteil der Existenzgründer an der Erwerbsbevölkerung (18 bis 64 Jahre) in % von 2002 bis 2018



Gründerquote hält sich knapp über Ein-Prozent-Marke

Quelle: KfW-Gründungsmonitor

8) Vgl. METZGER (2018), S. 1–3.
9) Vgl. METZGER (2019), S. 11.

3. Die Bedeutung von Start-ups für eine Wirtschaftsregion

Wieso lohnt es sich überhaupt, sich auf die Förderung einer modernen Start-up-Kultur zu konzentrieren? Und worin liegen die Vorteile einer starken regionalen Gründungslandschaft?

Erfolgreiche Unternehmensgründungen ziehen meist nicht nur Vorteile für die Inhaber bzw. Gründer eines Start-ups in Form der unternehmerischen Gewinnmaximierung oder der persönlichen Selbstverwirklichung im beruflichen Kontext nach sich. Ein flächendeckendes Netzwerk wachstumsorientierter Jungunternehmen hat zugleich auch positive Auswirkungen auf die Wirtschaftslage am gewählten Standort und darüber hinaus. Wachstum bedarf insbesondere in der Seed-Phase eines Start-ups neben den internen Erfolgsvoraussetzungen auch eines entsprechenden extern aufbereiteten Nährbodens, der neben der technischen wie soziokulturellen Infrastruktur auch die Garantie finanzieller Förderung bereithalten muss. In diesen ersten Entwicklungsphasen muss die öffentliche Hand demnach zwar in Vorleistung treten, um den Transfer vielversprechender Ideen in die Praxis zu ermöglichen und den jungen Unternehmern wie auch dem Fortschritt in der jeweiligen Branche eine Chance zu geben. Spätestens ab der Growth-Phase erwachsen aus florierenden Start-ups jedoch naturgemäß positive sozioökonomische Wirkungen, die Gesellschaft und Gesamtwirtschaft rückwirkend an der erfolgreichen Realisierung des Vorschusses beteiligen.

Zum einen werden für den Ausbau des eigenen Unternehmens qualifizierte Fachkräfte benötigt, sodass neue Arbeitsplätze geschaffen, der regionale Arbeitsmarkt stabilisiert und der durchschnittliche Arbeitnehmerwohlstand gesteigert wird. Zum anderen ist zur Aufrechterhaltung des anfänglichen Unternehmenserfolgs die ständige Weiterentwicklung der eigenen

Geschäftsidee erforderlich. Während sich die Folgen dieser vom jeweiligen Gründungsvolumen abhängigen Wettbewerbsdynamik bei Jungunternehmen klassischerweise auf angemessene Preis-Qualitäts-Verhältnisse und eine für den Verbraucher vorteilhafte Kundenorientierung beschränken, ergibt sich aus der Volatilität und Disruptivität der Start-up-Welt auch ein verstärktes Potenzial im Hinblick auf die Entwicklung gänzlich neuer Lösungen und Modelle. Mithin entsteht im Kontext zukunftsgerichteter Start-up-Kulturen nicht nur ein klassischer Wettbewerbs-, sondern auch ein verstärkter Innovationsdruck, der zur Steigerung der wirtschaftlichen Produktivitätsrate beiträgt.

Ergänzend lässt sich zudem ein vorteilhafter sozio-ökonomischer Effekt ausmachen, da ein marktwirtschaftlicher Fortschritt regelmäßig auch eine positive Entwicklung des Gesellschaftssystems nach sich zieht. Neue Perspektiven ergeben sich demnach nicht nur im Rahmen wirtschaftlicher Prozesse und privater Konsumentscheidungen, auch das Verständnis für neue gesellschaftliche und ökonomische Zusammenhänge erfährt eine Modernisierung. Dies ergibt sich unter anderem auch aus dem Überdenken tradierter Berufskonzepte und etablierter Geschäftsmodelle zugunsten von Flexibilität, Individualität und Effektivität. Damit wird mittelbar auch dem Wunsch nachkommender Arbeitnehmer-Generationen nach veränderten Beschäftigungsbedingungen nachgekommen.[10] Durch die Etablierung eines flächendeckenden Fördernetzwerks in der Region, kann das neue Mindset zugleich an Mentoren und Partner aus traditionelleren Unternehmen weitergetragen und so ein weiterreichender Wandel angestoßen werden.

Untersuchungen der Vergangenheit zeigen einen kausalen Zusammenhang zwischen regionalen Gründungsvolumina einerseits und den Arbeitsmarktentwicklungen sowie Bevölkerungswohlstand andererseits auf.[11] Als problematisch erweist sich diese Verbindung insofern, als es sich hierbei um eine Korrelation von Ursache und Wirkung handelt, aus der sich das klassische Henne-Ei-Dilemma ergibt. So gilt die aktuelle Wirtschaftslage einer Region regelmäßig

auch als ausschlaggebende Entscheidungsdeterminante bei der Wahl des Gründungsstandorts. Je schwächer die lokale Wirtschaftskraft, desto geringer die Wahrscheinlichkeit eines hinreichenden Absatzerfolges, desto seltener die Ansiedlung von Unternehmen, die sich zunächst auf den Produkt- oder Dienstleistungsabsatz vor Ort konzentrieren müssen. Zudem wird die Kaufkraft potenzieller Kunden in Verbindung mit den durchschnittlichen privaten Wohlstandsverhältnissen regelmäßig wohl auch ein Indiz dafür sein, wie groß das freizusetzende Fördervolumen der öffentlichen Stellen in der Region ausfällt.

Hieraus ergeben sich die erheblichen Herausforderungen bei der Start-up-Förderung insbesondere in ehemals strukturschwachen Regionen und den neuen Bundesländern. Gerade dort könnten aber Start-ups die aufgrund unzureichender Präsenz leistungsstarker Großunternehmen bestehenden Lücken und Defizite in der regionalen Wirtschaftsstruktur füllen.[12] Denn im Hinblick auf den internationalen Wettbewerb werten markttaugliche Innovationen die Bedeutung ihres regionalen Ursprungsstandorts auf: Besondere Qualität gleicht dabei das Defizit an Unternehmensanzahl und -größe aus. Start-ups treiben so mit ihrem Drang zu Fortschritt, Wandel und Wohlstand die Förderung einer Region voran. Erkannt haben dies bereits einige der bislang im Gründungsranking zurückliegenden Regionen und Bundesländer. Die Erarbeitung neuer Förderkonzepte und der Ausbau der notwendigen Infrastrukturen stehen bei ihnen daher seit einiger Zeit weit oben auf der Agenda.

10) Genauere Ausführungen zu den Charakteristika der Generation Y in: ALINA (2012), S. 281-283.
11) Vgl. RAGNITZ (2019), S. 18.
12) Vgl. RAGNITZ (2019), S. 18.

4. Gründungsdynamiken in Abhängigkeit vom jeweiligen Standort

Das Silicon Valley, Tel Aviv oder auch Berlin – die benannten Räume weisen eine ihre wirtschaftliche Stärke begründende Gemeinsamkeit auf. Sie gelten als pulsierende Metropolen, die in ihrer ökonomischen Landschaft vor allem von Start-ups geprägt werden. Netzwerkeffekte haben dazu geführt, dass eine Anhäufung hochspezialisierter Gründer als Inspiration und Knotenpunkt diente und zahlreiche weitere Gründungen nach sich zog. Aus welchem Grund erwuchsen gerade diese Regionen zu führenden Start-up-Zentren und wieso entwickelte sich in der Folgezeit eine so starke Sogwirkung an den gleichen Orten?

4.1 Ursachen einer originär starken Gründungsdynamik

Von großer Bedeutung für die Ansiedlung junger Gründerpersönlichkeiten ist die zur Verfügung stehende akademische Infrastruktur. So bieten gerade renommierte Hochschulen mit direkten Verbindungen zu leistungsstarken Forschungszentren besonders attraktive Ausbildungsmodalitäten. Stimmen die infrastrukturellen Rahmenbedingungen, entsteht aus hochschulintegrierten Förderprogrammen oft der Wunsch, das erste eigene Unternehmen unmittelbar nach oder parallel zum Abschluss vor Ort zu gründen. Eine Start-up-freundliche Infrastruktur beinhaltet neben vorteilhaften technischen, logistischen wie demografischen Gegebenheiten jedoch auch eine spezielle ideelle Dimension, die sich üblicherweise aus der kulturellen wie traditionellen Prägung der ansässigen sozialen Gruppen ergibt. Dieser “Entrepreneurial Spirit“ äußert sich in der Form einer generellen Offenheit für die Beweggründe und Mentalität eines modernen Gründers sowie die Beschäftigungsmodalitäten eines Start-up-Geschäftsethos.[13] Befürwortende Anteilnahme und kooperationsorientiertes Interesse durch die gefragten Arbeitnehmergruppen sowie Partner in Industrie und Forschung spielen hier eine große Rolle.

Eine überwiegend produktive Einstellung gegenüber Start-ups kann hierbei vor allem auf positive Erfahrungen mit Fortschritt, Unternehmertum und Selbstständigkeit in der Vergangenheit zurückgeführt werden. Ausschlaggebend sind hier auch Faktoren wie die etablierte sektorspezifische Prägung einer Region.[14] Bestimmten in der Vergangenheit typischerweise große Industriekonzerne den wirtschaftlichen Erfolg eines Sozialisationsgebiets und waren dementsprechend große Teile der Gesellschaft in einem Arbeitnehmerverhältnis im sekundären Sektor angestellt, ist das Mindset für die Selbstständigkeit eher geringer ausgeprägt. Dagegen ist in solchen Räumen, die bereits seit Jahrzehnten vom Unternehmertum im tertiären Sektor profitierten, auch die Gründermentalität stärker verbreitet.[15] Dies gilt auch für Nachfolgegenerationen, da hier der sogenannte Peer-Group-Effekt greift. Ohne Vorbild aus dem persönlichen bzw. sozialen Umfeld und ohne eigene Erfahrungen mit der Selbstständigkeit – etwa im Rahmen frühzeitiger Praktika – fehlen positive Feedback-Effekte oder die hinreichende Kenntnis der Option Gründung.[16] Wie stark das zukünftige originäre Gründungsaufkommen in einem Bundesland oder bestimmten Städten im Bundesgebiet ausfällt, hängt demnach auch von der lokalen wirtschaftlichen Vergangenheit ab.

13) Begriff verwendet in: RÖHL (2016), S. 3.
14) Vgl. RAGNITZ (2019), S. 19-21.15) Vgl. RÖHL (2016), S. 7.
15) ebd.
16) Vgl. RÖHL (2016), S. 7.

Ist der Tipping Point zur Etablierung eines lokalen Entrepreneurial Spirits erreicht, kommt es schnell zu exponentiell wirkenden Verstärkungseffekten. Dazu gehört in der Start-up-Kultur insbesondere der Aufbau produktivitätssteigernder Netzwerke unter Gleichgesinnten, über die Erfahrungen und Lösungen im Sinne des Coopetition-Gedankens zugunsten der kollektiven wie individuellen Weiterentwicklung schneller ausgetauscht werden können. Die Suche nach greifbaren Netzwerk-Partnern führt so auch zu einer Zentralisierung innerhalb der Region, welche durch weitere positive Agglomerationseffekte, wie den besseren Zugang zu logistischer wie technischer Infrastruktur oder personellen Ressourcen und Co-Working-Optionen verstärkt wird.[17] Die Urbanisations- und Lokalisationsvorteile sind ein Grund dafür, warum insbesondere moderne Städte wie Stockholm und London zu vibrierenden Start-up-Hubs geworden sind, ihre Stärke in diesem wirtschaftlichen Sektor jedoch üblicherweise nur wenige Ausstrahlungseffekte auf umgebende Regionen hat.[18] Diese Kombination aus der hinreichenden Präsenz von Personen mit der notwendigen Gründermentalität, einer offenen Gesellschaft, entsprechend ausgebildeten Fachkräften und der notwendigen Infrastruktur lässt den Geist zu einer Entrepreneurial Culture erstarken, die wiederum zu einer verstärkten Gründungsdynamik führt.

4.2 Faktoren zur nachträglichen Steigerung der Standortattraktivität

Die Möglichkeit eines Standorts, sich als zukünftiger Start-up-Hub zu positionieren, endet jedoch nicht damit, dass der Grundfaktor der Entrepreneurial Culture aktuell fehlt. Hier kommt es wesentlich auf die Bereitschaft an, die richtigen Weichen an den richtigen Stellen zu setzen. Ansatzpunkte können hier die typischen Faktoren für die Wachstumswahrscheinlichkeit moderner Start-ups bilden. Interne wie externe Wachstumsdeterminanten entscheiden wesentlich über den Wachstumserfolg eines Start-ups, deren Vorhandensein für die Auswahl des Gründungsstandorts als entscheidender Faktor zählt.[19] Mängel oder Defizite hinsichtlich dieser Grundvoraussetzungen werden gerade von gründungsaffinen Personen als wesentliche Hemmnisse bei der Unternehmensgründung wahrgenommen. So halten neben der Angst vor bürokratischem Aufwand und einer innovations- bzw. gründungshemmenden Rechtslage gerade unzureichende oder komplexe Finanzierungs- und Förderangebote von einer Gründung ab.[20] Eine Region, die eine höhere Gründungsdynamik erreichen möchte, sollte daher unmittelbar das Vorliegen begünstigender externer Wachstumsvoraussetzungen gewährleisten und auch mittelbar positiv auf beeinflussbare interne Determinanten einwirken. Sowohl die Fachkompetenz der Gründer selbst als auch die Qualifizierung des zum Wachstum etwaiger Start-ups notwendigen Arbeitnehmerkapitals, kann durch ein an die Anforderungen des modernen Unternehmertums besser angepasstes Bildungssystem erreicht werden. Während der Einfluss auf diese internen Voraussetzungen regelmäßig nur in begrenztem Maße erfolgen kann, fällt die Verantwortung im Bereich der externen Wachstumsdeterminanten umso größer aus. Zu diesen zählen insbesondere gute Vernetzungs- und Kontaktmöglichkeiten – worunter auch der Zugang zu privaten und öffentlichen Investoren zu fassen ist –, vitale Marktzugänge und ein vielschichtiges ideelles Fördersystem, wobei die Bedeutung der Determinanten in Abhängigkeit von der jeweiligen Entwicklungsphase der Start-ups divergiert.[21]

Können strukturelle Defizite auf diesen Gebieten aus der Vergangenheit überwunden und die damit geschaffenen, verbesserten regionalen Gründungsbedingungen breitenwirksam kommuniziert werden, besteht auch für solche Räume, die bislang keine originär starke Gründungsdynamik aufweisen konnten, das Potenzial, eine mit dem Anstieg der Standortattraktivität einhergehende Mehrung des Gründungsvolumens zu erreichen.

17) Vgl. FERDINAND et al. (2018), S. 12.
18) Andere Erfahrungen wohl im Kontext Berlin-Brandenburg, siehe hierzu Bundesländer-Ranking in METZGER (2019), S. 5.
19) Vgl. FERDINAND et al. (2018), S. 30.
20) Vgl. ALINA (2018), S. 285-286.
21) Vgl. FERDINAND et al. (2018), S. 31.

Start-up-Landschaft in Mitteldeutschland

1. Hintergründe zum Status quo: Allgemeine sozio-ökonomische Gegebenheiten

Deutschland liegt im internationalen Vergleich der Gründungszahlen deutlich hinter ähnlich starken Wirtschaftsnationen zurück. Die Ursachen sind hier verschiedener Art. So kann dies vor allem auf eine stärker ausgeprägte Sicherheitsmentalität und die Wirtschaftstradition des Industriestandorts Deutschland zurückgeführt werden. Besonders häufig wird auch das Argument einer fehlenden „Kultur des Scheiterns", wie sie etwa in den USA existiert, genannt. Statt den Misserfolg als lehrreiche Erfahrung und Ansporn für Verbesserungen für die nächste Gründungschance anzusehen, ist häufig bereits mit dem Scheitern des ersten eigenen Unternehmens die Angst vor gesellschaftlicher Abwertung und einem Vertrauensverlust auf Seiten zukünftiger Geschäftspartner verbunden. Hinzu treten Entscheidungen in der Bildungspolitik, die dazu führen, dass es bei vielen an einem ökonomischen Grundverständnis und der notwendigen Aufmerksamkeit für die Option Gründung mangelt. Das bundesweite Defizit in der Gründerneigung verschärft sich mit Blick auf die Region Ost- und Mitteldeutschland. Eine Analyse der sozio-ökonomischen Bedingungen im Sinne eines Milieuansatzes zeigt, dass sich dieser Rückstand aus einer Kombination von regionalspezifischen kulturellen Prägungen aus der Vergangenheit und standortspezifischen Defiziten sowie der demografischen und unternehmerischen Struktur in der Gegenwart ergibt.

Die Gesellschaft in den mitteldeutschen Bundesländern Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen blickt als ehemaliger Teil der DDR auf eine andere Wirtschaftsgeschichte im 20. Jahrhundert zurück als die ehemals westdeutschen Bundesländer. Das soziale wie unternehmerische Handeln in der DDR richtete sich nach gänzlich anderen Grundregeln als in der sozialen Marktwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland. Privates Unternehmertum und Selbstständigkeit waren nicht erwünscht und zudem meist negativ konnotiert, sodass Gründerpersönlichkeiten, falls es ihnen möglich war, schon früh abwanderten, über Jahre hinweg kaum Ansiedlungen privater Unternehmen stattfanden und Erfahrungen mit dem Gründen oder der Selbstständigkeit somit auch mittelbar nicht möglich waren. Dies zog im Hinblick auf die lokale Gründungsdynamik erhebliche Folgen nach sich, deren Konsequenzen bis heute spürbar sind. So fehlten auch nach der Wende die für Gründungsentscheidungen notwendigen und förderlichen Peer-Group- sowie Feedback-Effekte in den jungen Generationen, da, wie bereits dargestellt, Eltern und Verwandte typischerweise nicht selbstständig gewesen und Berührungspunkte mit der Selbstständigkeit daher eher rar waren. Vorbilder bzw. Mentoren aus dem persönlichen Umfeld waren deshalb kaum vorhanden; eventuell führte die anhaltende Skepsis gegenüber privatem Unternehmertum auch dazu, dass die notwendige mentale Unterstützung grundsätzlich ausblieb. Zusammengenommen wirkten diese Faktoren wieder-

um auch nach der Wende als ein erhebliches inneres Gründungshemmnis. So ergibt sich auch hier ein komplexes Henne-Ei-Dilem-ma: Woher sollen neue Gründerpersönlichkeiten kommen? Woher die hinreichende Erfahrung und Unterstützung des interessierten Nachwuchses aus der Region, wenn nicht aus einer starken Infrastruktur aus Partnern in der lokalen privaten Wirtschaft? Aber bräuchte es dafür nicht im Ursprung wiederum ausreichende Unternehmenspersönlichkeiten mit Gründergeist am Standort?

Bis heute fällt die Steigerung der Gründungsdynamik in den Regionen daher schwerer als nach der Wiedervereinigung erwartet. Ost- und mitteldeutsche Bundesländer erscheinen im Vergleich mit dem Westen als beruflicher Standort immer noch weniger attraktiv. Dies wird sowohl auf die genannten wirtschaftlichen Defizite als auch eine vergleichsweise ungünstige Siedlungsstruktur in den vermehrt ländlichen Regionen, aufgrund derer positive Agglomerationseffekte erst gar nicht entstehen können, zurückgeführt. Als Konsequenz auf zweiter Ebene folgt aus einer Stagnation in der Standortattraktivität auch die Abwanderung der jungen Generation, was zu einer Verstärkung des demografischen Problems führt. So sind im Falle des beruflichen Umzugs der vielversprechenden Nachwuchsgeneration nicht nur zwangsläufig weniger Gründerkandidaten vor Ort, es fehlt zudem dauerhaft an notwendigem Fachpersonal, was für das Anwerben von Start-up-Gründern aus anderen Regionen von großer Bedeutung wäre.

Dieser Teufelskreis, der das Wirtschaftswachstum und den Anstieg in der Gründungsdynamik einer in der Vergangenheit “gründungsschwachen“ Region verhindert, kann jedoch durch eine Veränderung der infrastrukturellen Voraussetzungen und das Setzen von Anreizen, etwa über attraktive Fördermaßnahmen, durchbrochen werden. So erklären sich auch die teilweise positiven Gründungsentwicklungen in den mitteldeutschen Bundesländern aus den letzten Jahren. Bei der Betrachtung weniger starker Regionen sollte jedoch an die genannten Hemmnisse eines schnellen Wandels gedacht werden.

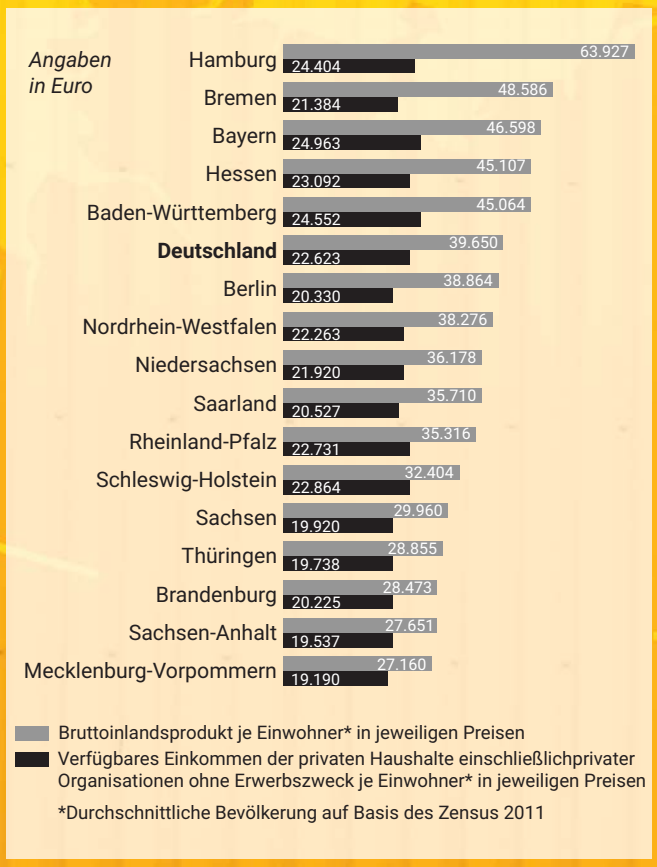
2. Zahlen und Daten zur Region Mitteldeutschland

2.1 Allgemeine Aussagen zur wirtschaftlichen Aufstellung der Region

Bei Betrachtung der wirtschaftlichen Kerndaten im Bundesländervergleich zeigt sich der angesprochene fortbestehende Rückstand der Region Mitteldeutschland. So liegen die drei neuen Bundesländer hinsichtlich des regionalen Bruttoinlandsprodukts im unteren Drittel des Rankings. Ein gleiches Ergebnis erzielen die drei Bundesländer hinsichtlich des durchschnittlichen Arbeitnehmerentgelts und bleiben dabei mit 36.000 Euro hinter dem gesamtdeutschen Durchschnitt von 43.000 Euro zurück.

Die Region Mitteldeutschland wird demnach bis heute von einer starken produzierenden Industrie geprägt. Bedeutende Branchen sind dabei die Automobilindustrie und der Maschinenbau, der Bereich Life Sciences und Health sowie die Mikroelektronik.

Wirtschaftskraft und Einkommen 2017

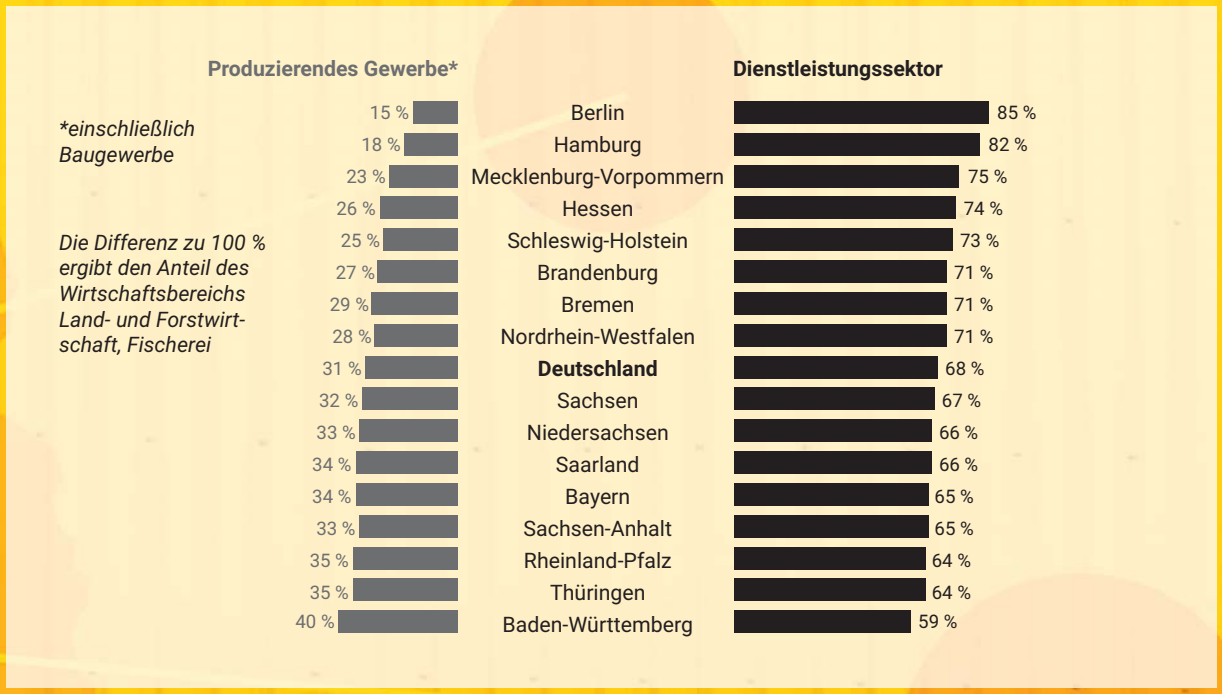


Quelle: Statistisches Bundesamt; Fortschreibung des Bevölkerungsstandes

Wirtschaftsleistung und Wachstum 2018

Quelle: Statistische Ämter der Länder (2019): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder, Ausgabe 2019

Wirtschaftsstruktur 2018 – Anteil an der Bruttowertschöpfung in jeweiligen Preisen



Quelle: Standortkarten: Wissenschaftsatlas, Metropolregion Mitteldeutschland

Standorte Mikroelektronik

Quelle: Wissenschaftsatlas, Metropolregion Mitteldeutschland

Standorte Biotechnologie/ Life Sciences/Umwelttechnologie

Quelle: Wissenschaftsatlas, Metropolregion Mitteldeutschland

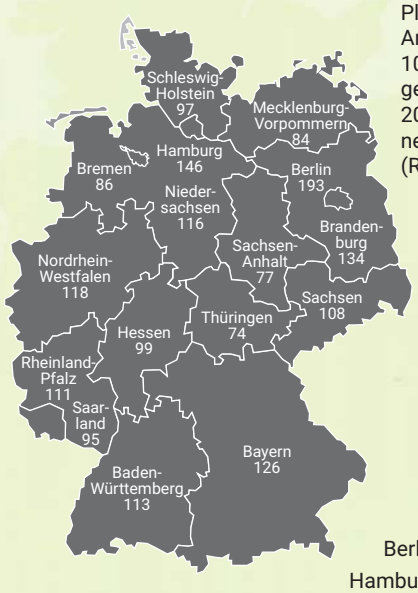
2.2 Gründungsdynamik in Mitteldeutschland

Im Bundeslandsranking der Gründungsaktivität liegt Sachsen auf dem neunten Rang und erreicht damit als einziges der neuen Bundesländer nach einer Steigerung zum Vorjahr den Einzug in die oberen zehn Positionen. Sachsen kann im Bewertungszeitraum eine Gründungsquote von über einem Prozent erreichen. Sachsen-Anhalt und Thüringen bleiben mit einer Gründungsquote von 0,7 bis 0,8 Prozent auf den letzten beiden Plätzen.

Ein ähnliches Bild einer Differenz zwischen Sachsen und den beiden anderen mitteldeutschen Bundesländern ergibt sich auch mit Blick auf die bundesweite Start-up-Verteilung. So entfallen 4,6 % aller Start-ups auf die Region Sachsen, während nur 1,9 % als Standort Sachsen-Anhalt und 1,3 % Thüringen wählten. Nur das Saarland kann mit unter einem Prozent eine noch geringere Start-up-Dichte aufweisen. Bei der Ansiedlung innerhalb des jeweiligen Bundeslandes kommt es zu großen Agglomerationseffekten, was sich auch hinsichtlich der Regionen mit der höchsten Start-up-Dynamik, namentlich Bayern (Zentralisierung in München) und Nordrhein-Westfalen (Rhein-Ruhr-Region), bestätigt.

Von den mitteldeutschen Städten wird derzeit nur Dresden unter den aktuellen deutschen Start-up-Hubs genannt, wobei 49 % der Befragten mit einer positiven, gleichzeitig aber auch 46 % mit einer negativen Entwicklung rechnen. Die gründungsbezogene Zukunft der Stadt ist daher gefühlt noch sehr ungewiss.

Bundeslandranking der Gründungstätigkeit

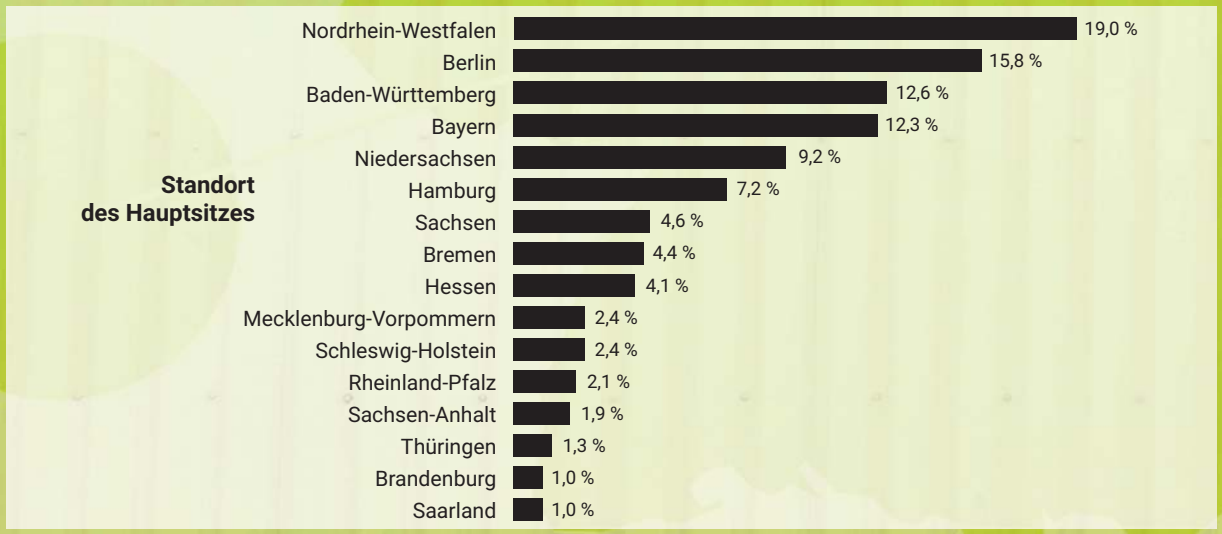


Platzierung gemäß Anzahl Gründer je 10.000 Erwerbsfähige in den Zeiträumen 2016-2018 (Rang neu) und 2015-2017 (Rang alt)

	Rang neu	▲	alt
Berlin	1	•	1
Hamburg	2	•	2
Brandenburg	3	▲	8
Bayern	4	•	4
Nordrhein-Westfalen	5	•	5
Niedersachsen	6	▼	3
Baden-Württemberg	7	▲	9
Rheinland-Pfalz	8	▲	11
Sachsen	9	▲	10
Hessen	10	▼	6
Schleswig-Holstein	11	▲	12
Saarland	12	▲	14
Bremen	13	▼	7
Mecklenburg-Vorpommern	14	▼	13
Sachsen-Anhalt	15	▲	16
Thüringen	16	▼	15

Quelle: KfW Gründungsmonitor 2020

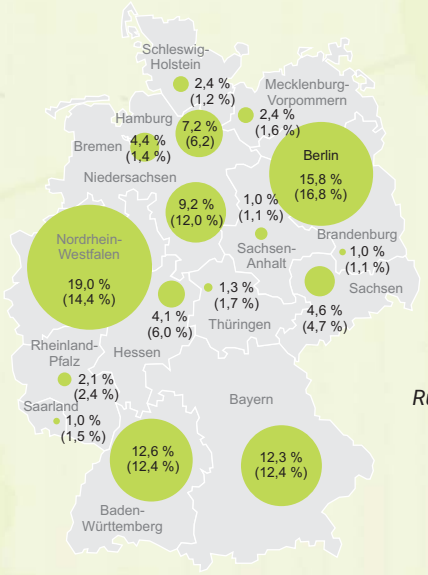
Verteilung Start-ups in Deutschland 2018 lt. Deutscher Startup Monitor (DMS)



Quelle: Bundesverband Deutsche Startups; KPMG; Uni Duisburg-Essen (Lehrstuhl für E-Business und Entrepreneurship, Prof. Dr. Tobias Kollmann, netCAMPUS)

Hauptsitz der Start-ups 2017-2018

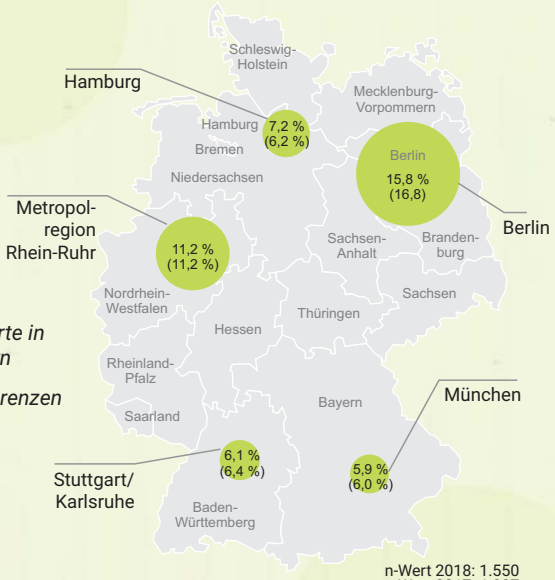
... nach Bundesland



Vorjahreswerte in Klammern

Rundungsdifferenzen möglich

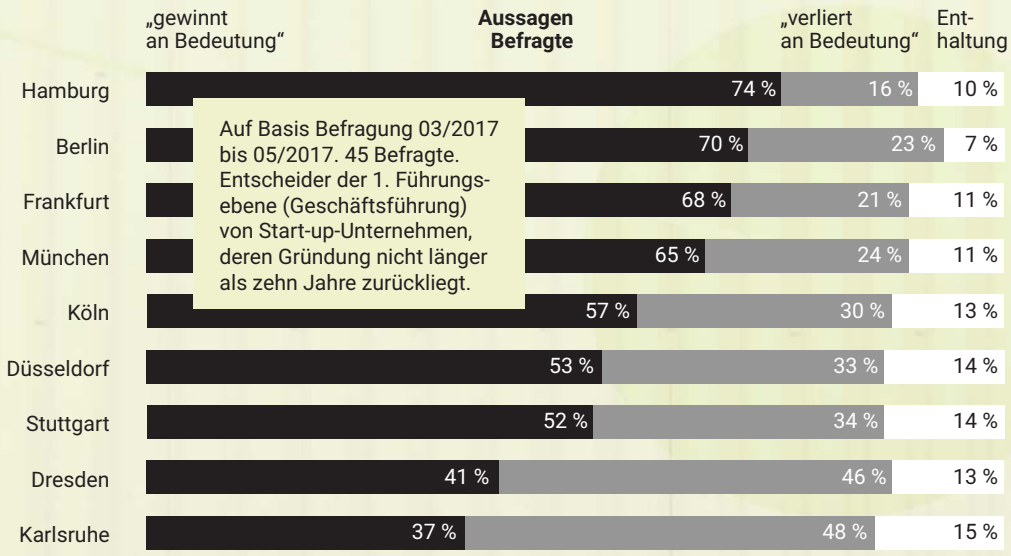
... nach Gründungsregion



n-Wert 2018: 1.550
n-Wert 2017: 1.837

Quelle: DSM 2017

Zukünftige Bedeutung von Standorten als Start-up-Hubs in Deutschland



Quelle: DSM 2017

2.3 Aussagen zur Finanzierungsrealität in den Bundesländern

Das geringere Start-up-Gründungsvolumen spiegelt sich auch bei der Analyse der mitteldeutschen Finanzierungslandschaft wider. So erhielten im Jahr 2017 in Sachsen 15, in Sachsen-Anhalt sieben und in Thüringen sogar nur drei Unternehmen das für den Aufbau erforderliche Risikokapital. In gründungsstärkeren Regionen lag die Anzahl – zu Vergleichszwecken – im Mittel bei ca. 40 Unternehmen. Auch hinsichtlich der eingestrichenen Finanzierungsrunden lagen die mitteldeutschen Bundesländer, mit Ausnahme von Sachsen, weit hinter den starken Regionen zurück.

Ein anderes Bild ergibt sich mit Blick auf das qualitativ bemessene Investitionsvolumen. Insbesondere Thüringen überrascht hier mit besonders intensiven Finanzierungssummen in Höhe von 118 Millionen Euro, was ein Plus von 86 Millionen zum Vorjahr ausmachte. Das Erreichen des fünften Rangs unmittelbar hinter den gründungsaffinen Bundesländern Berlin, Bayern, Hamburg und Baden-Württemberg und noch vor Nordrhein-Westfalen kann vor allem auf die besondere Stärke im Bereich Health und das dortige Investitionsvolumen zurückgeführt werden.

Sachsen musste hingegen einen Rückgang des Investitionsvolumens um 46 Millionen auf 56 Millionen verzeichnen. Die Investitionssummen flossen dabei vor allem in den Bereich Software-Analytics.

Die, mit Ausnahme von Thüringen, vergleichsweise niedrigen Investitionsvolumina erklären sich mit Blick auf die sinkenden Werte bei den Beteiligungskapitalinvestitionen in Mitteldeutschland. So verzeichnete der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften 2017 Investitionen in Höhe von 117,6 Millionen EUR in Mitteldeutschland, was einen Rückgang von 94 Millionen EUR gegenüber dem Vorjahr ausmachte.

Finanzierungsrunden/Investitionen in deutsche Start-ups 2016/17

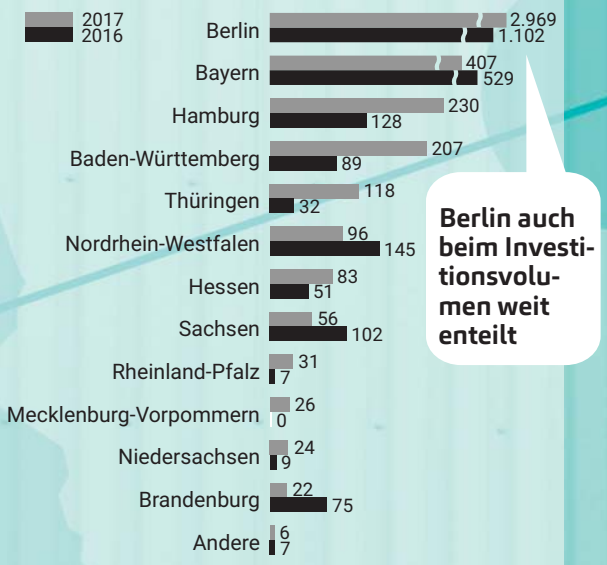
- Berlin war auch 2017 wieder Hotspot der deutschen Start-up-Szene: 46 % aller verzeichneten Finanzierungsrunden hierzulande entfielen auf Start-ups in Berlin.
- Bayern konnte seinen zweiten Rang aus dem Vorjahr halten und verzeichnete immerhin jeweils fast doppelt so viele Deals wie die Drittplatzierten Nordrhein-Westfalen bzw. Hamburg. Allerdings verzeichneten alle drei Bundesländer gegenüber dem Vorjahr einen leichten Rückgang bei der Zahl der Deals.

Quelle: EY, Start-up-Barometer Deutschland, Jan. 2018

Unternehmen, die 2017 Risikokapital erhalten haben

Quelle: DSM 2017

Investitionen in deutsche Start-ups, Finanzierungssumme in Mio. €

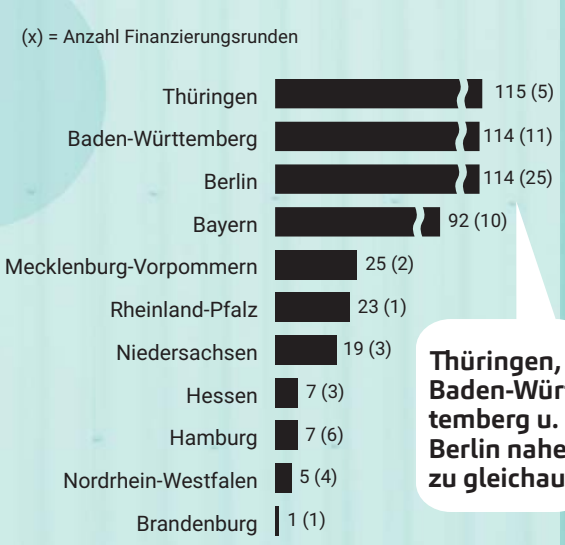


Berlin auch beim Investitionsvolumen weit enteilt

- Im Vergleich der Bundesländer konnten Berliner Start-ups wie schon im Vorjahr mit Abstand am meisten Kapital einwerben: Mehr als zwei von drei Euros (69 %) wurden 2017 in Berliner Unternehmen investiert.
- Der Standort Bayern belegt mit einem Marktanteil von fast 10 % Rang 2 vor Hamburg und Baden-Württemberg.

Quelle: EY, Start-up-Barometer Deutschland, Jan. 2018

Investitionen im Bereich Health in Deutschland 2017 in Mio. €



Thüringen, Baden-Württemberg u. Berlin nahezu gleichauf

- Die meisten Deals im Bereich Health wurden zwar in Berlin registriert, bei der Investitionssumme hingegen liegen Thüringen und Baden-Württemberg knapp vorne: Insgesamt 115 Mio € flossen 2017 im Bereich Health an Start-ups in Thüringen. Start-ups in Baden-Württemberg und Berlin brachten es auf jeweils 114 Mio. €.
- Bayern folgt mit einer Investitionssumme von 92 Mio. € auf Rang vier.

Quelle: EY, Start-up-Barometer Deutschland, Jan. 2018

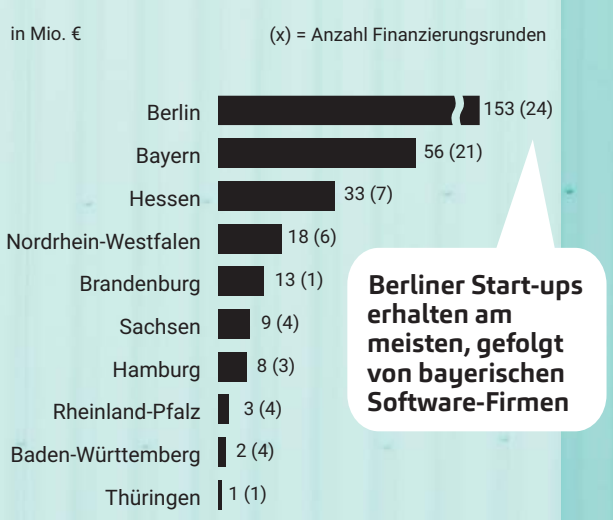
Zahlen und Daten Region Mitteldeutschland

wirtschaftliche Aufstellung in der Region

Gründungs-dynamik

Finanzierungs-realität

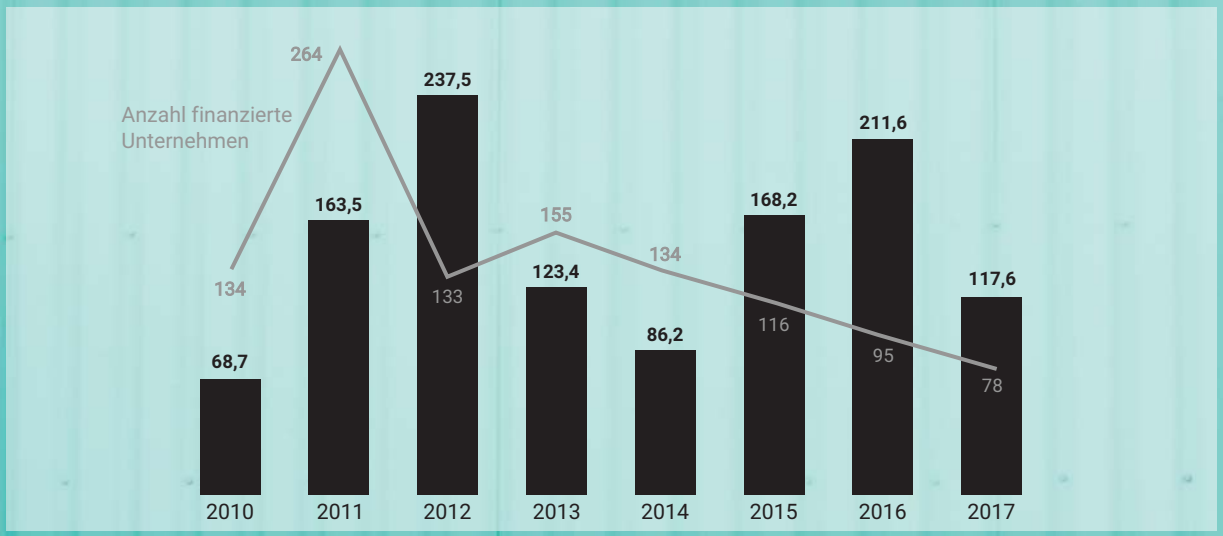
Investitionen im Bereich Software & Analytics in Deutschland 2017



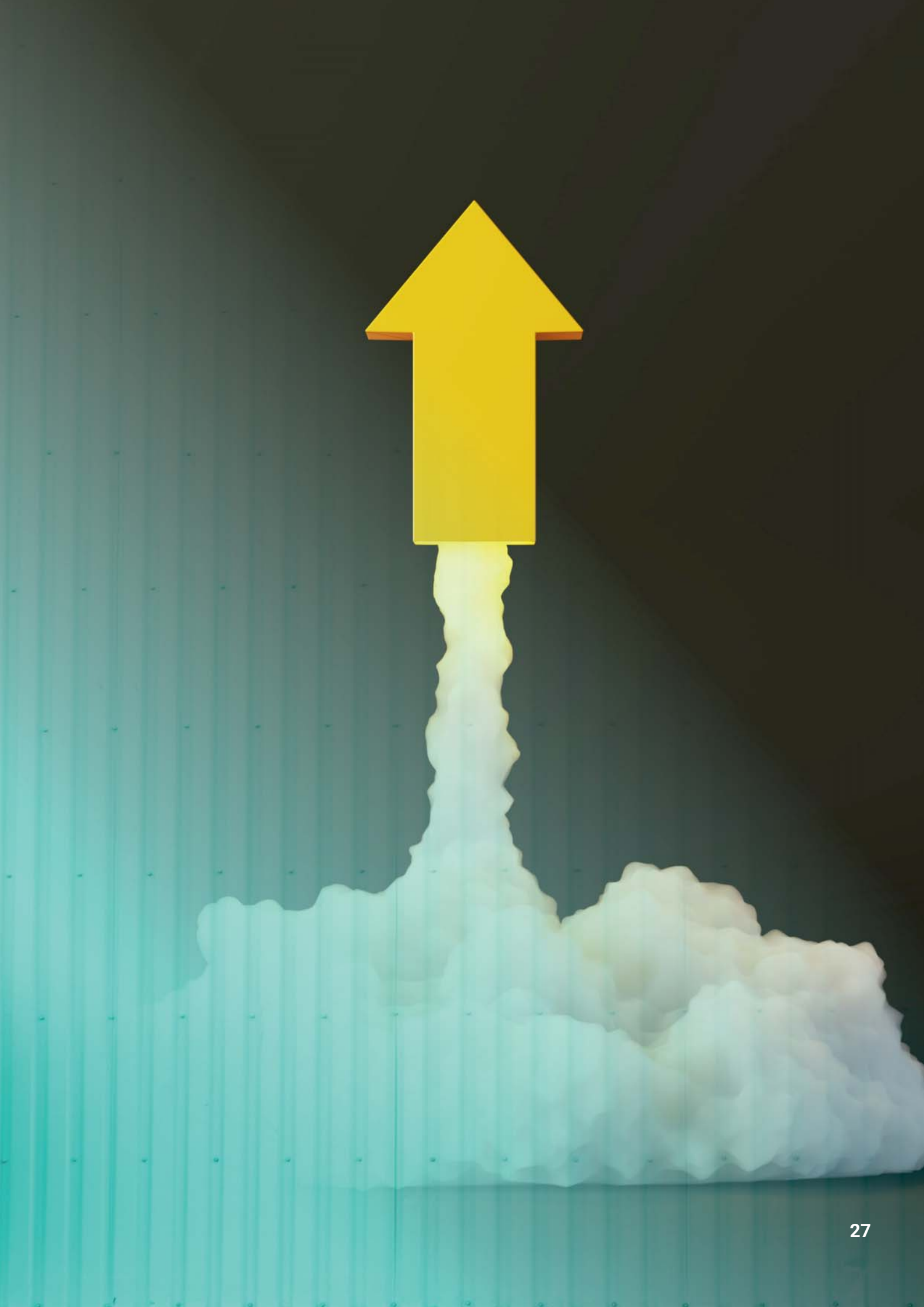
- Berliner Start-ups verzeichneten 2017 die meisten Deals und mit 153 Mio. € auch den höchsten Zufluss an Investitionskapital im Bereich Software & Analytics.
- Auf Rang zwei folgten die bayerischen Software-Firmen, die es bei 21 Finanzierungsrunden auf eine Investitionssumme von 56 Mio. € brachten.

Quelle: EY, Start-up-Barometer Deutschland, Jan. 2018

Beteiligungsinvestitionen in Mitteldeutschland in Mio. €



Quelle: BVK



3. Chancen und Perspektiven: Positive Ressourcen der Region

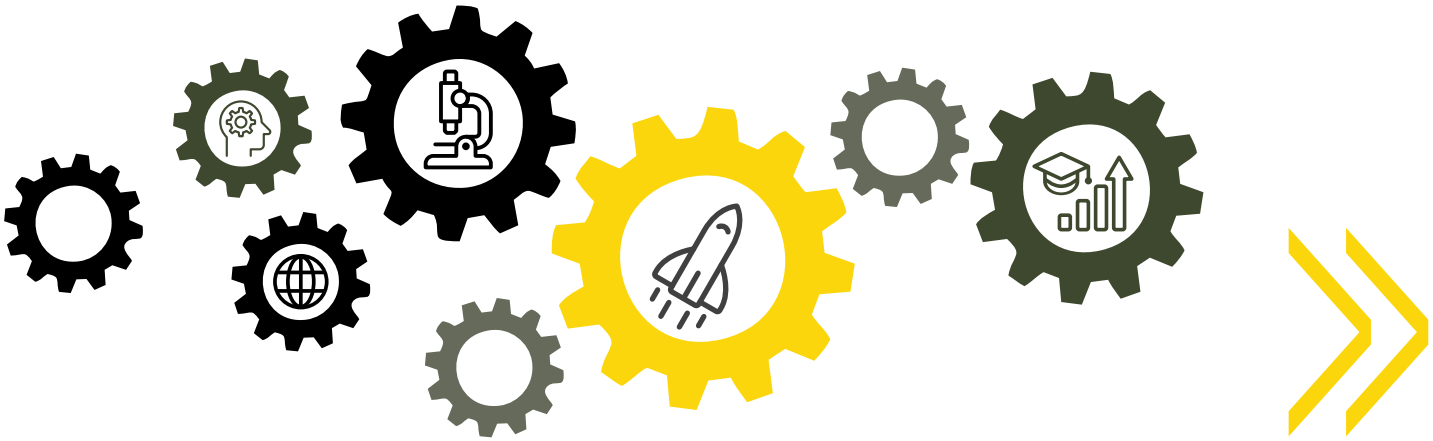
3.1 Vorzüge der bestehenden Infrastruktur

Trotz der angesprochenen wirtschaftstraditionsbedingten Prägungen im Bereich der Gründungskultur, lassen sich in Mitteldeutschland vielversprechende Infrastrukturen und Institutionen erkennen, die als entscheidende, positive Ressourcen für den Ausbau des dortigen Gründungsvolumens eingesetzt werden können. Von vielen unbeachtet hat sich die mitteldeutsche Region in den letzten Jahrzehnten zu einem weltweit bedeutenden Wissenschaftsstandort entwickelt. Im Rahmen der Kooperation von Forschung und Hochschullehre wird hier intensiv an der Entwicklung von Zukunftstechnologien mit globaler Tragweite gearbeitet. Hier kommt es zu einer einmaligen Paarung zahlreicher renommierter Forschungseinrichtungen mit hochspezialisierten Ausbildungs- und Förderprogrammen an lokalen Hochschulen und Universitäten.[22]

Mit mehr als 25 Fraunhofer-Instituten und einer weiteren Vielzahl an Helmholtz-, Leibniz- und Max-Planck-Instituten im Umkreis Sachsens und darüber hinaus, findet man in der mitteldeutschen Region eine hohe Dichte an renommierten Forschungseinrichtungen, die sich durch eine große Vielschichtigkeit hinsichtlich ihrer inhaltlichen Ausrichtung und einem besonders hohen Qualitätsniveau der Forschungs-Ethik und -Infrastruktur auszeichnen. Forschungsschwerpunkte bilden hier etwa die Bereiche Maschinen- und Mikrotechnik sowie Gesundheitstechnologien, Life Sciences und Zellforschung. So findet sich beispielsweise in Dresden das Fraunhofer-Institut für Intelligente Analyse- und Informationssysteme sowie das Max-Planck-Institut für Physik komplexer Systeme, während in Leipzig das Helmholtz-Institut für Metabolismus-, Adipositas- und Gefäßforschung sowie das Fraunhofer-Institut für Zelltherapie und Immunologie ansässig sind.

Die starke Präsenz der Forschungsgesellschaften führt auch zu einer Integration der von diesen nachgefragten Kompetenzen in die Lehrinhalte der ansässigen Hochschulen und Universitäten. Studierende werden hier durch eine praxisnahe Ausbildung und den besonders frühen Kontakt zu externen Forschungspartnern für die Arbeitswelt der Zukunft qualifiziert. Die engen Partnerschaften zwischen Forschungseinrichtungen und Wissenschaft spiegeln sich auch in den zahlreichen hochschulintegrierten Forschungs- und Entwicklungszentren wider, die regelmäßig auch von externen Mentoren unterstützt und betreut werden. Die enge Verzahnung ermöglicht nicht nur einen nahtlosen Austausch von Forschungsergebnissen, sondern auch das Anwerben von qualifizierten Fachkräften unmittelbar nach dem Abschluss und stärkt damit auch den wissenschaftlichen Fortschritt vor Ort.

22) Siehe hierzu ausführlich: VC-MAGAZIN (2018), S. 6–8.



Hinsichtlich der Wissenschaftslandschaft kann Mitteldeutschland zudem auf eine hohe Anzahl renommierter Universitäten und Hochschulen verweisen. Dazu gehören neben den vor allem auf das Handwerk und die Industrie ausgerichteten Fachhochschulen auch über 30 Hochschulen und Universitäten. Zu den als Gründerschmieden der Zukunft geltenden Hochschulen der Region gehören insbesondere die TU Chemnitz, die seit 2012 als eine der elf deutschen Exzellenz-Universitäten geltende TU Dresden sowie die HHL Leipzig Graduate School of Management, welche laut Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft in der Kategorie kleiner Gründerhochschulen auf Platz 1 noch vor der WHU mit Standorten in Vallendar und Düsseldorf liegt. Die Hochschulen zeichnen sich neben der fachlichen Ausbildung demnach auch dadurch aus, dass ein großer Wert auf die Förderung allgemeiner unternehmerischer Fähigkeiten gelegt wird. So bieten fast alle Hochschulen speziell auf gründungsinteressierte Studierende ausgerichtete Projekte, Förderprogramme und Ausbildungsinhalte an. Zu nennen sind hier beispielhaft das südwestsächsische Netzwerk SAXEED, welches Studierende der Hochschulen aus Chemnitz, Freiberg, Mittweida und Zwickau bei der Entwicklung ihrer Start-up-Idee unterstützt, oder dresden|exists, ein „Start-up-Service“ für Dresdner Hochschulangehörige, der insbesondere an der Schnittstelle zwischen wissenschaftlicher Forschung und unternehmerischer Umsetzung berät.

Als Leuchtturm auf dem Gebiet der hochschulintegrierten Förderprojekte gilt das Spinlab der HHL Leipzig Graduate School of Management. Als Gemeinschaftsprojekt der Leipziger Baumwollspinnerei, einem pulsierenden Ort für Kreative und Gründer in der Stadt, der Hochschule und zahlreichen Partnern aus der privaten Wirtschaft, hat sich das 2014 gegründete Spinlab zu einem der bestbewerteten Akzeleratoren Deutschlands entwickelt.[23] Dieser fördert Gründerteams mit überzeugenden Ideen, indem es ein Portfolio an Weiterbildungsmöglichkeiten durch erfahrene Mentoren, den Kontakt mit wichtigen Partnern in der Industrie und die räumliche Infrastruktur in Form von Co-Working-Optionen zur Verfügung stellt. Darüber hinaus erhält jedes Start-up die Möglichkeit, ein mehrstufiges und vielschichtiges Finanzierungsmodell zu durchlaufen, zu dem neben einer bedingungslosen Unterstützung zur Deckung der Lebensunterhaltskosten und verschiedenen Prämien für die Standortverlagerung nach Leipzig oder besonderen Leistungen auf den Netzwerk-Events auch das Angebot einer Heranführung an ein ausgewähltes Netzwerk von Business Angels und Venture-Capital-Fonds gehört.[24]

23) Vgl. BÜHLER / THIE (2018), Accelerator Ranking, S. 2.
24) Siehe hierzu: https://spinlab.co.

Neben diesen Programmen weist die Region auch eine hohe Anzahl interessanter Start-up-Events und Plattformen auf. In Sachsen fungiert die vom Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr unterstützte Initiative futureSAX mit ihrem großen Netzwerk an Partnern aus Industrie, Wissenschaft und Venture-Capital-Gebern als „Vernetzungs- und Innovationsplattform“ und eröffnet mit dem halbjährlich stattfindenden futureSAX-Innovationsforum die Möglichkeit zu konstruktivem Austausch und neuen Coopetition-Modellen. Ähnliche Ansätze verfolgen die High Tech Venture Days in Sachsen oder die Investor Days Thüringen.[25] Hinzu treten zahlreiche Events mit kompetitivem Charakter sowie der jährliche IQ-Innovationspreis oder die InnovationChallenge in Dresden.

Darüber hinaus können mitteldeutsche Start-up-Zentren aufgrund ihrer bislang wenig präsenten wirtschaftlichen Potenziale auf bedeutende kostentechnische Vorteile verweisen. So bergen wirtschaftsschwache Regionen die Chance, das vorhandene Eigenkapital auch hauptsächlich für die Finanzierung des eigenen Unternehmens und nicht zur Deckung besonders hoher Grundkosten einsetzen zu können. Städte wie Leipzig, Erfurt, Dresden oder Jena haben bislang nicht mit mietpreistreibender Wohnungsnot, Engpässen bei Büroflächen oder an hohe durchschnittliche Einkommensverhältnisse angepasste Lebensunterhaltskosten zu kämpfen. Demnach sollte die Bewertung der Standortattraktivität mitteldeutscher Städte im Rahmen einer Kostenanalyse insbesondere bei jungen und finanziell typischerweise schwach aufgestellten Gründern im Vergleich zu Trendstädten wie Berlin oder München eigentlich positiv ausfallen.

Hinzu kommt der Umstand, dass sich die mitteldeutschen Bundesländer bei der Gewinnung von Gründerpersönlichkeiten und -teams für die Region auch durch besonders großzügige öffentliche Finanzierungsangebote auszeichnen. So haben sich in den letzten Jahren verschiedene Beteiligungsfonds entwickelt, in die ein großer Teil des staatlichen Investitionsvolumens fließt. Im Jahr 2018 investierte Sachsen durchschnittlich 8 Mio. Euro in den Gründungsnachwuchs und belegte damit im bundesweiten Vergleich den siebten Platz. Sachsen-Anhalt kam sogar auf 10 Mio. Euro und Platz 5, während Thüringen mit 15 Mio. Euro und Platz 3 das höchste Investitionsvolumen vorwies.[26]

3.2 Positivbeispiel Sachsen

Aus den genannten Zahlen ergibt sich, dass Sachsen hinsichtlich des derzeitigen Gründungsvolumens deutlich vor den regionalen Mitstreitern Sachsen-Anhalt und Thüringen liegt. In Fachkreisen wird der Standort daher auch bildlich als „Silicon Saxony“ bezeichnet, was zu wesentlichen Teilen auch auf die branchenspezifische Ausrichtung der ansässigen

25) Vgl. BERLIN VALLEY SPECIAL (2019), S. 44.
26) Vgl. VC-MAGAZIN (2018), S. 7.

Unternehmenskultur zurückzuführen ist. Unter dem Begriff läuft daher auch eine bedeutende, auf die Vernetzung wichtiger Interessenträger im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologien spezialisierte Networking-Initiative des Landes Sachsen. Sachsen konnte sich bereits zu Zeiten der industriellen Hochphase zu einem bedeutenden europäischen Wirtschaftsstandort entwickeln und galt aufgrund dieses frühen industriellen Fortschritts auch als „Wiege des deutschen Maschinenbaus“. Diese Stellung führte im gesamteuropäischen Vergleich zu überdurchschnittlichen Einkommensverhältnissen der Bevölkerung in den Industriestädten Chemnitz und Zwickau Mitte des 19. Jahrhunderts.[27] Während in den DDR-Zeiten dieser hohe gesellschaftliche Wohlstandsgrad sein zwischenzeitliches Ende fand, ist seit 1990 wieder ein Aufschwung der Region und das Wiedererwachen der technischen Prägung der regionalen Wirtschaft zu beobachten. Bekannt ist das Bundesland heute vor allem für innovative Forschung und Entwicklung auf dem Gebiet der Mikroelektronik, aber auch für die Potenziale in der Soft- und Hardware-Entwicklung sowie im zukunftsträchtigen Bereich der Life Sciences. Die in anderen Bundesländern so wenig wahrgenommene wirtschaftliche Bedeutung überrascht angesichts der Relevanz für die internationale Mikroelektronik-Branche: So stammt jeder zweite in Europa gefertigte Chip aus den Dresdner Forschungs- und Industriezentren.

Im Rahmen der Digital-Hub-Initiative des Bundeswirtschaftsministeriums wurden Leipzig und Dresden 2018 zudem als „Gründungs-Knotenpunkte der Zukunft“ gekürt. Sächsische Gründungszentren stellen demnach vor allem Leipzig und Dresden mit jeweils eigenen Kernbereichen dar: So konzentrieren sich die Unternehmen im Smart Infrastructure Hub Leipzig auf die Bereiche Energie, Gesundheit und Smart City und verfolgen damit einen infrastrukturorientierten Ansatz. Hier werden auch Lösungen zum Einsatz digitaler Technologie für den öffentlichen Raum entwickelt. Dresden hingegen widmet sich, der Auszeichnung als „Smart Systems Hub – Enabling IoT” entsprechend, der mikroelektronischen Ermöglichung vernetzter und „intelligenter“ Systeme sowie Geräte und legt damit auch den Grundstein für Zukunftstechnologien rund um das Internet der Dinge.

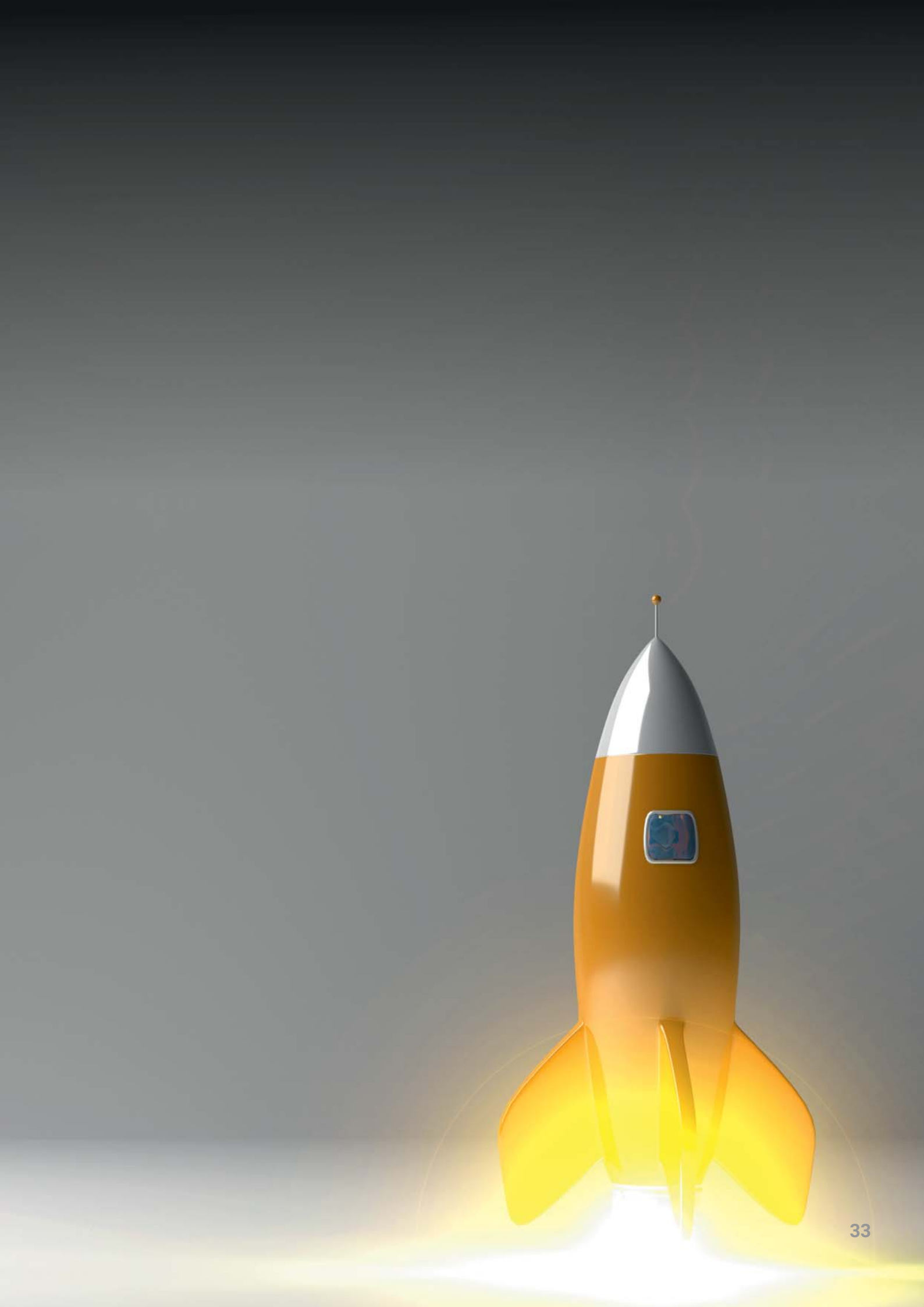
Doch woraus ergibt sich die aktuelle Vorreiterstellung Sachsens gegenüber Sachsen-Anhalt und Thüringen? Zunächst hat sich in den letzten Jahren in der Region und vor allem in den Ballungsräumen Dresden und Leipzig eine dynamische, florierende und wachsende „Start-up- und

27) Vgl. WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG SACHSEN GMBH (2016), S. 10.

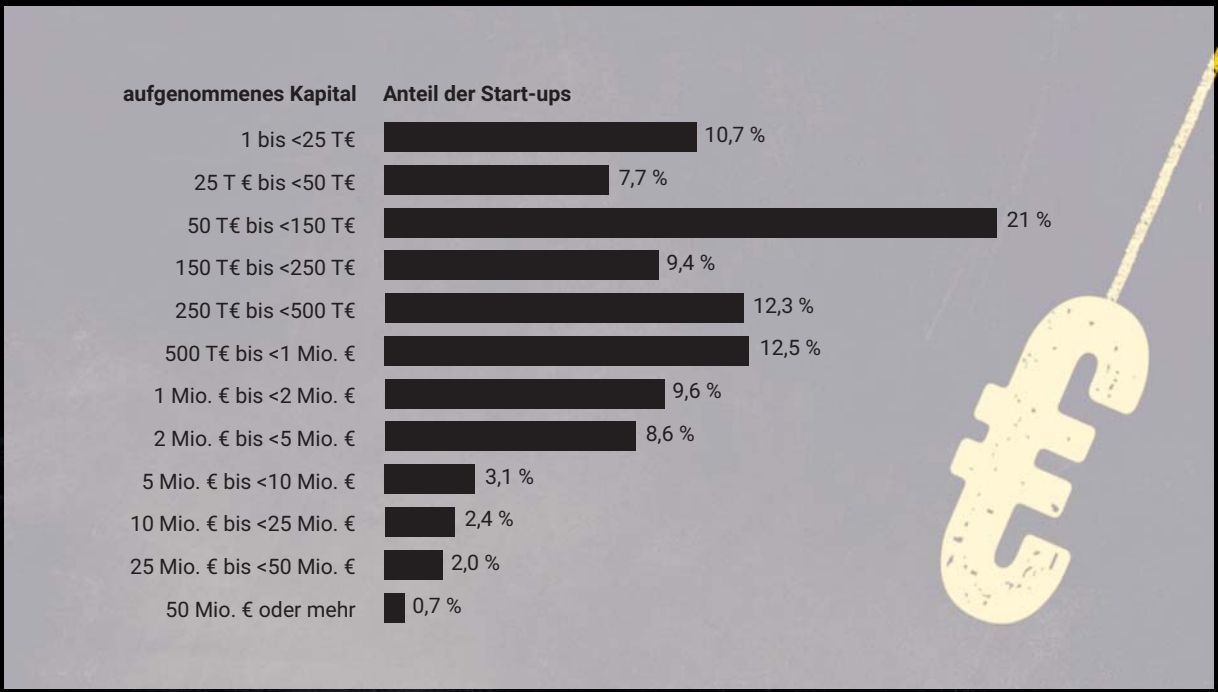
Venture-Capital-Kultur“ etabliert. Immer mehr Gründer erkannten die wachsende Attraktivität des Standorts, welche sich aus der vorteilhaften Infrastruktur ergab. Die genannten mitteldeutschen Exzellenzuniversitäten, die als Gründerschmieden, vor allem im Bereich IT, agieren, ballen sich hauptsächlich in Sachsen. Aus diesen stammen nicht nur bekannte Gründerpersönlichkeiten, man denke hier etwa an die Start-up-Teams um Delivery Hero und AboutYou, die als Sinnbild für das Gründungspotenzial der Region wirken, sondern auch das qualitativ hoch geschulte Fachpersonal, dessen hinreichende Akquirierung eine der wesentlichen Herausforderung junger Start-ups darstellt. Die Ausbildungsmöglichkeiten und zahlreichen Förderprogramme ziehen immer mehr Gründerpersönlichkeiten in die Region, die früh die Potenziale des Standorts erkennen, durch attraktive Fördermaßnahmen angeworben werden und sich in der Folge im Rahmen der Ausgründung nach dem Abschluss für das Verbleiben in Sachsen entscheiden. Verstärkend wirken hier die zahlreichen räumlichen Angebote in inspirierenden Co-Working-Spaces, die regelmäßigen Networking-Events und die logistisch vorteilhafte Lage Sachsens in der Mitte Europas. Bedeutend wird wohl auch der frühe enge Kontakt zu führenden Forschungszentren und Konzernen aus dem eigenen Wirtschaftssektor sein. Gerade im Bereich der Mikroelektronik sind alle wichtigen Akteure für eine innovative Wertschöpfungskette vor Ort: Angefangen bei den auf IT und Elektrotechnik spezialisierten Hochschulen, den Forschungseinrichtungen, den Förderprogrammen bis hin zu den notwendigen Produktionsstätten.[28] Diese räumliche Nähe aller Akteure der Wertschöpfungskette führt zu einer erhöhten Skalierbarkeit des eigenen Geschäftsmodells, die regelmäßig über den Erfolg eines Start-ups entscheidet.

Sachsen gilt zudem als „Autoland“. Viele der deutschen Automobilunternehmen haben aufgrund der regionalen Stärke im industriellen Maschinenbau seit Jahrzehnten ihre Produktionssitze in den sächsischen Industriestädten. Mit der Entscheidung Volkswagens beispielsweise, den Bereich der E-Mobilität zu wesentlichen Teilen an den Standort Sachsen zu verlagern, ergibt sich auch in dieser Wirtschaftsbranche eine besondere Zukunftsrelevanz der Region. Diese Entwicklung wird wohl auch für viele Gründer von großem Interesse sein, wirkt hier doch der erfahrene Konzern in Form eines Mentors und Investors als wichtiger Initiator für Start-up-Gründungen im Bereich der New Mobility. Sinnbildlich steht dafür der Erfolg des gemeinsam mit der Dresdner Wirtschaftsförderung ins Leben gerufenen Inkubators des Konzerns: die „Gläserne Manufaktur“. Sachsen hat es in den letzten Jahren folglich geschafft, die Defizitpersistenz im Bereich der Start-up-Gründungen zu durchbrechen. Auch die deutschen Automobilbauer BMW und Porsche verstärken die Produktion von Elektroautos in Sachsen und stärken so den Wirtschaftsstandort zusätzlich.

28) Vgl. WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG SACHSEN GMBH (2016), S. 9.



Verteilung von Start-ups in Deutschland nach bis zum Jahr 2018 aufgenommenem externen Kapital laut DSM



Quelle: Statistische Ämter der Länder (2019): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder, Ausgabe 2019

4. Risiken und Probleme: Defizite vor Ort

Wie sich aus den vorigen Analysen und Zahlen ergibt, weist Mitteldeutschland trotz der genannten Potenziale und Ressourcen weiterhin erhebliche Defizite im Bereich der Start-up-Gründungsdynamik auf. Auch Sachsen kann hier bislang kaum das Niveau der anderen Bundesländer erreichen. Worin genau bestehen also die Erfolgshindernisse der Region aus Sicht der Gründer? Welche Gründungsbarrieren erfahren sie in Abhängigkeit vom spezifischen Standort?

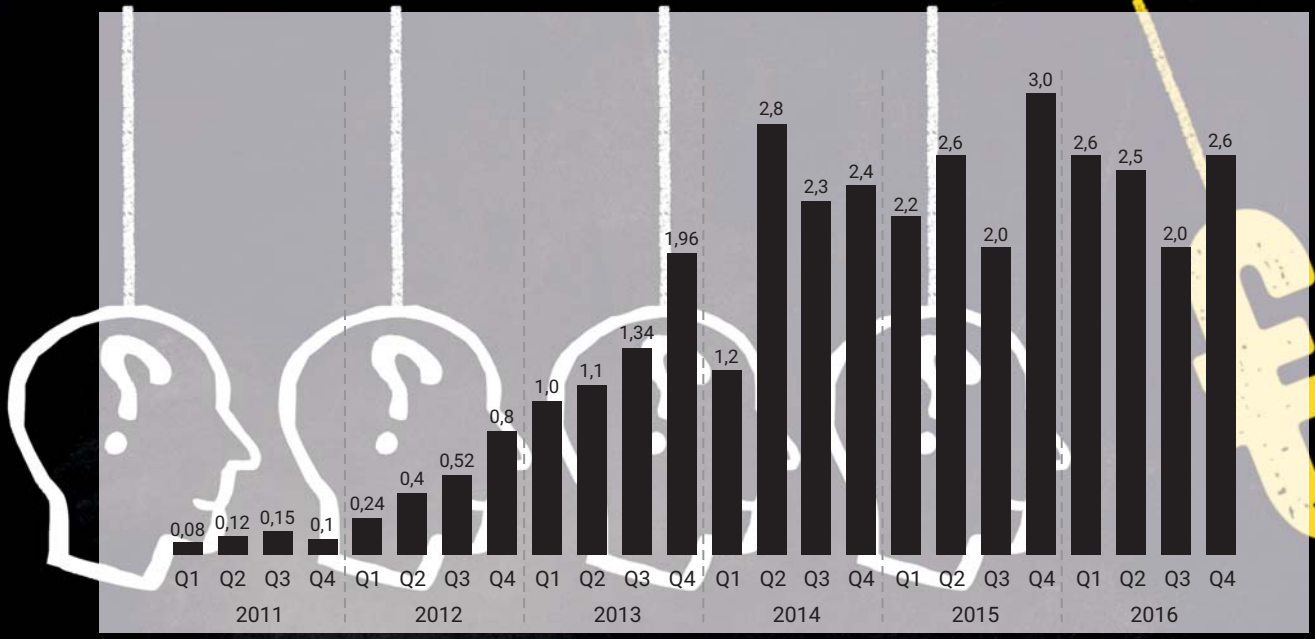
4.1 Finanzielle Infrastruktur

Zunächst wird hier wohl auf die finanzielle Infrastruktur im Bereich der regionalen Start-up-Förderung zu schauen sein. Die individuelle Kapitalnachfrage im Rahmen von Gründungen ist in den letzten zehn Jahren deutlich intensiver geworden. So kam es laut Aussage der KfW im Jahr 2018 zu einem Anstieg des durchschnittlichen Kapitaleinsatzes von ca. 10.000 auf 16.000 Euro, bei Vollerwerbsgründern handelt es sich sogar regelmäßig um mehr als 25.000 Euro Kapitaleinsatz. Gemeint sind hier vor allem reguläre Jungunternehmen, die in der Regel mit 25.000 Euro Fremdkapital auskommen, um den Grundstein für den jeweiligen Unternehmenserfolg zu legen. Start-ups hingegen erfordern meist höhere Kapitaleinsätze von über 100.000 Euro.[29]

Der erhöhte Kapitalbedarf kann hier generell auf das typische Geschäftsmodell der Jungunternehmen zurückgeführt werden. Zwar stellen sich diese aufgrund der effizienten und agilen Abläufe sowie der auf Digitalisierung und Lean-Management zurückzuführenden Skalierbarkeit als vielversprechende Marktteilnehmer dar, meist geht damit aber auch ein erhöhter Kapitalbedarf bei Unternehmensaufbau und Marktetablierung einher. Dieser erklärt sich etwa durch die von Null an aufzubauende Infrastruktur, aber auch aus dem Anspruch der Innovation, der regelmäßig kostenintensive Forschung und Entwicklung nach sich zieht.[30] Dies stellt sich im Rahmen klassischer Unternehmensfinanzierungsmodelle als zweifach problematisch dar, stehen dem hohen Kapitalbedarf typischerweise noch keine ausreichenden Sicherheiten gegenüber, sodass Bankkredite und ähnliche Fremdmittel nur selten in Betracht kommen. Ein risikoadäquater Kreditzins könne hier schon gar nicht gefunden werden und auch aus

29) Vgl. METZGER (2019), S. 8.
30) Vgl. METZGER (2018), S. 4.

Durch Crowdfunding eingesammeltes Kapital in Deutschland in den Jahren 2011 bis 2016 in Mio. €

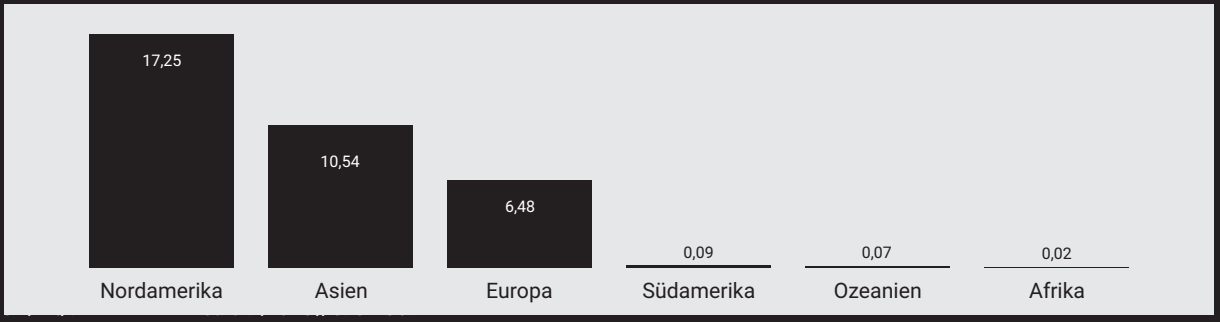


Quelle: fuer-gruender.de

Sicht der Start-ups stellen sich die meist wenig flexiblen Tilgungsoptionen als unvorteilhaft dar.[31] Auf der anderen Seite sind die Kreditsummen für klassische Unternehmenskredite regelmäßig nicht groß genug, um die für die Finanzinstitute anfallenden Fixkosten zu decken, sodass auch diese Möglichkeit entfällt.

Hieraus erklärt sich die Bedeutung des Wagniskapitals als flexibleres Finanzierungsmittel. Anders als klassische Jungunternehmen müssen Start-ups auf alternative Finanzierungsinstrumente zurückgreifen. Dazu gehören neben verschiedenen Formen des Beteiligungskapitals, zum Beispiel mittels Investitionen durch Business Angels oder Venture-Capital-Fonds, auch moderne beteiligungsfreie Finanzierungsformen, wie das Crowdfunding, welches in der Entwicklung seit 2011 zwar zunehmende Beliebtheit genießt, bislang – insbesondere im Vergleich mit den USA – jedoch eher seltener und meist nur ergänzend verwendet wird. Neben öffentlichen Förderprogrammen kommt es bei der Frage nach ausreichenden Fremdinvestitionsmitteln daher vor allem auf private Investitionsquellen aus der Venture-Capital-Landschaft an. Dieser Markt ist in Deutschland und Europa im internationalen Vergleich, vor allem mit den USA, eher schwach aufgestellt, obwohl sich das Potenzial intensiverer Wagnisfinanzierung durchaus aus dem positiven Bruttoinlandsprodukt ergäbe.[32]

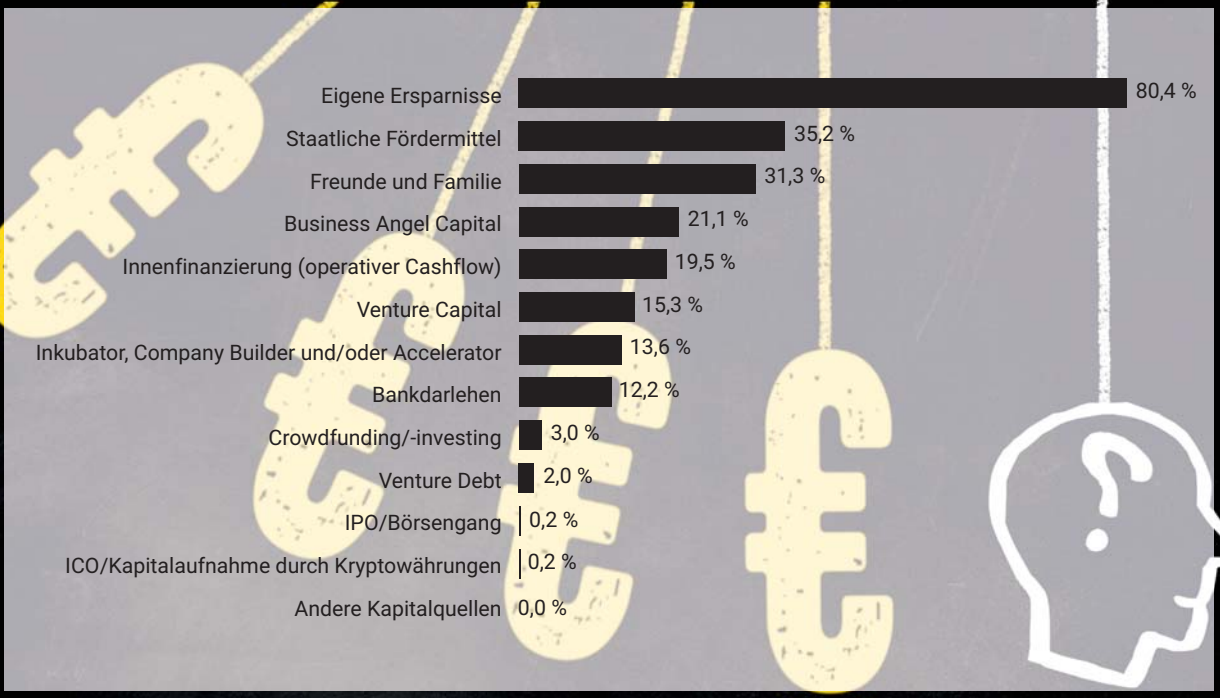
Gesamtvolumen des weltweit durch Crowdfunding eingesammelten Kapitals im Jahr nach Regionen (in Mrd. USD)



Quelle: Massolution

31) Vgl. METZGER (2018), S. 4.
32) ebd.

Verteilung von Start-ups in Deutschland nach Finanzierungsquellen laut DSM im Jahr 2018



Quelle: Statista 2020

In Mitteldeutschland fehlt es bislang an einer hinreichenden Anzahl finanzstarker privater Fonds. Zwar stellen staatliche Beteiligungsgesellschaften mit ihrem besonders großzügigen Investitionsvolumen gerade in den frühen Seed- und Start-up-Phasen die notwendige Kapitalbasis für ansässige Jungunternehmen zur Verfügung. Sie bieten jedoch zu wenig Gesamtkapital für Serie A, B-Finanzierungen in den Growth- und Later-Stage-Prozessen.

Wenngleich mit dem an den HHL Accelerator (SpinLab) angebundenen, privaten VC-Fonds namens Smart Infrastructure Ventures in der Region Leipzig mehr Dynamik in die Risikokapitalvergabe gekommen ist, ist das Business-Angel-Netzwerk der Region bislang sehr schwach und nur lose strukturiert. Potenzielle Investoren aus der Gegend schrecken meist noch vor wagnisreichen Investitionsmodellen im Start-up-Kontext zurück. Der Grund ist wohl auch hier – wie im Hinblick auf Gründerpersönlichkeiten selbst – die traditionelle und wirtschaftliche Prägung. Die Skepsis gegenüber den Geschäftsmodellen der modernen Selbstständigkeit hält bei vielen noch an, die ihr Eigenkapital daher lieber in sichere und traditionellere Anlagemöglichkeiten stecken. Zudem wird das jeweilige Vermögen und damit auch die Kapitalmenge bei mitteldeutschen Business Angeln im Durchschnitt unter dem westlicher Privatinvestoren liegen. An dieser Stelle könnte der jüngst überarbeitete INVEST-Zuschuss Abhilfe schaffen, der die Attraktivität der Investitionen in Wagnisprojekte durch steuerliche Rückerstattungen von bis zu 20 % des Ausgabepreises der Beteiligung steigern soll. Allerdings fehlt es hier häufig noch an einer ausreichenden Wahrnehmung und einem leichten Zugang der Option. Die Chancen dieses per se zu begrüßenden Anreizmittels sind demnach noch nicht hinreichend ausgeschöpft.

Ferner mangelt es an einer Sichtbarkeit in beide Richtungen. An dieser Stelle können und werden die Förderprojekte, Start-up-Events und Akzeleratoren die notwendigen Kontaktpunkte schaffen und bisherige Zugangshindernisse für beide Seiten minimieren. Zum anderen sind die Ressourcen und Kompetenzen der Region Mitteldeutschland zu vielen Business Angels aus anderen Bundesländern, aber auch internationalen Privatinvestoren, noch nicht durchgedrungen. Dies verwundert angesichts der starken Aufstellung von Industrie, Wissenschaft und Forschung in den Bereichen relevanter Zukunfts-

themen wie dem 5G-Ausbau, der Mikroelektronik, dem IoT oder Life Sciences. Hier muss folglich an der Kommunikation nach außen gearbeitet werden. Denn Business Angels fehlen nicht nur als Finanzierungsquellen, sondern auch in ihrer Rolle als wichtige Mentoren und Netzwerk-Partner. Ihre Präsenz ist für die Entwicklung der mitteldeutschen Start-up-Kultur daher von doppelter Relevanz.

4.2 Entrepreneurial Culture

Über die beschriebenen Probleme hinaus lässt sich die Hypothese aufstellen, dass trotz der positiven Entwicklungen bislang noch keine hinreichend flächendeckende Entrepreneurial Culture entstehen konnte und es so neben den finanziellen auch zu ideellen Gründungshemmnissen kommen kann. Gerade außerhalb der Start-up-Zentren Dresden und Leipzig fehlt es vielerorts noch an einem Verständnis für die wirtschaftliche Notwendigkeit regional ansässiger Jungunternehmen sowie einer Offenheit gegenüber ihren Geschäftsmodellen und Arbeitsformen. Mit Blick auf die alarmierenden demografischen Entwicklungen in der Region müssen die Standortvorteile sowie die infrastrukturellen Potenziale Mitteldeutschlands gerade an den Arbeitnehmer- und Gründernachwuchs herangetragen werden, um ein weiteres Abwandern oder die unhinterfragte Präferenz traditioneller Anstellungsverhältnisse zu verhindern. Dies kann im Rahmen verschiedener Informationsveranstaltungen, Innovationswettbewerbe und Start-up-Events, aber vor allem über eine Teilreformierung der schulischen Bildungsinhalte geschehen.

Ein weiteres Problem stellt auch die fehlende Ansiedlung großer Konzernzentralen dar, stellen diese doch auf Basis ihrer Erfahrungswerte, ihres Ansehens in der Weltwirtschaft sowie des Investitionsvermögens wichtige Impulsgeber auch beim Aufbau einer Entrepreneurial Culture dar. Zwar investieren immer mehr Großunternehmen in die Entwicklung von Technologien an mitteldeutschen Forschungszentren und Hochschulen, einen DAX-Konzern mit Hauptsitz in einem der drei Bundesländer sucht man jedoch vergeblich. Auch die Automobilindustrie kann diese Lücke nicht füllen, wobei die Verlagerung der Produktionsstätte für den Bereich E-Mobilität sowie die Einrichtung der Gläsernen Manufaktur durch Volkswagen zumindest in Sachsen entscheidende Schritte in die richtige Richtung darstellen.

4.3.Defizite in der Start-up-gerechten, regional spezialisierten Beratung

Nicht-monetäre Förderung im Sinne einer vielschichtigen Unterstützungslandschaft ist für den Erfolg eines Start-ups ebenso ausschlaggebend wie die Sicherstellung eines hinreichenden finanziellen Fundaments zur Existenzgründung. Zu den wesentlichen internen Wachstumsdeterminanten – insbesondere in den frühen Seed- und Start-up-Phasen – zählen auch das Vorhandensein unternehmerischen Know-hows, eines marktfähigen und skalierbaren Geschäftsmodells sowie einer Unternehmensstruktur, die von Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit im Sinne eines Lean-Managements geprägt wird.[33] Naturgemäß können die jungen Gründer noch nicht auf langjährige Erfahrungswerte mit der Selbstständigkeit und dem von Volatilität und Disruption geprägten Start-up-Markt zurückblicken. Sie benötigen daher dringend fachliche Unterstützung bei wichtigen rechtlichen, unternehmerischen oder steuerlichen Geschäftsfragen. In den letzten Jahren lässt sich daher ein Aufwärtstrend bei der Inanspruchnahme externer Beratung, insbesondere in den als größte Herausforderungen wahrgenommenen Bereichen Steuern, Finanzierung, Personal und Rechtsfragen, erkennen.[34]

Der Beratungsbedarf wird größer, die Mentoren und Partner aus den Co-Working-Netzwerken und Akzelerator-Programmen können dem in der Tiefe jedoch allein aus zeitlichen Gründen kaum gerecht werden. In Mitteldeutschland fehlt es trotz der wachsenden Unterstützung bislang an einer hinreichenden Anzahl qualifizierter Beratungsangebote, sodass eine adäquate Betreuung der Start-ups in der Breite nicht gewährleistet werden kann. So werden insbesondere zu wenig übergreifende Workshops angeboten, die sich aktuellen Fragen im Rahmen der Unternehmensgründung widmen.

Diese beratungstechnische Vakanz könnten qualifizierte Beratungsfirmen füllen, die über Förderprogramme, Events oder auf Hochschulmessen als Ansprechpartner in Erscheinung treten. Dafür muss jedoch sichergestellt werden, dass sich die Beratungsangebote durch eine fachliche Spezialisierung bzw. ausführliche Vorbereitung auf Start-up-spezifische Fragen und Herausforderungen auszeichnen. Hierzu gehören die Vertrautheit mit internationalen Märkten und global skalierten Geschäftsmodellen, ein hinreichendes Verständnis für stark digitalisierte Abläufe und agile Unternehmensstrukturen sowie ein Gefühl für typische Gründungshemmnisse und Bedenken der Gründer. Hinzutreten sollte zudem eine umfangreiche Kenntnis der sozio-ökonomischen Gegebenheiten der Region Mitteldeutschland. Ein qualifizierter Berater bzw. ein Beratungsteam sollte eine gute Übersicht über bestehende infrastrukturelle Herausforderungen, passende Förderprogramme und regionale Finanzierungsmöglichkeiten besitzen und sich zudem im Wagniskapitalmarkt auskennen. Liegen fachliche und inhaltliche Expertise vor, erschließen sich – in Abhängigkeit von der jeweiligen Start-up-Phase – insbesondere folgende Beratungsfelder:

- Bewertung der Skalierbarkeit/Erfolgschancen des Geschäftsmodells,
- Unternehmensaufbau und Herausforderungen: Personal, Infrastruktur etc.,
- steuerliche Beratung,
- Finanzierungsberatung: Beteiligungsvertragsbesprechung, Risiken etc.,
- rechtliche Beratung: Gründungsprozess, Handels- und Vertriebsrecht, Arbeitsrecht,
- Datenschutzrecht, Patentrecht, Gewerblicher Rechtsschutz etc.

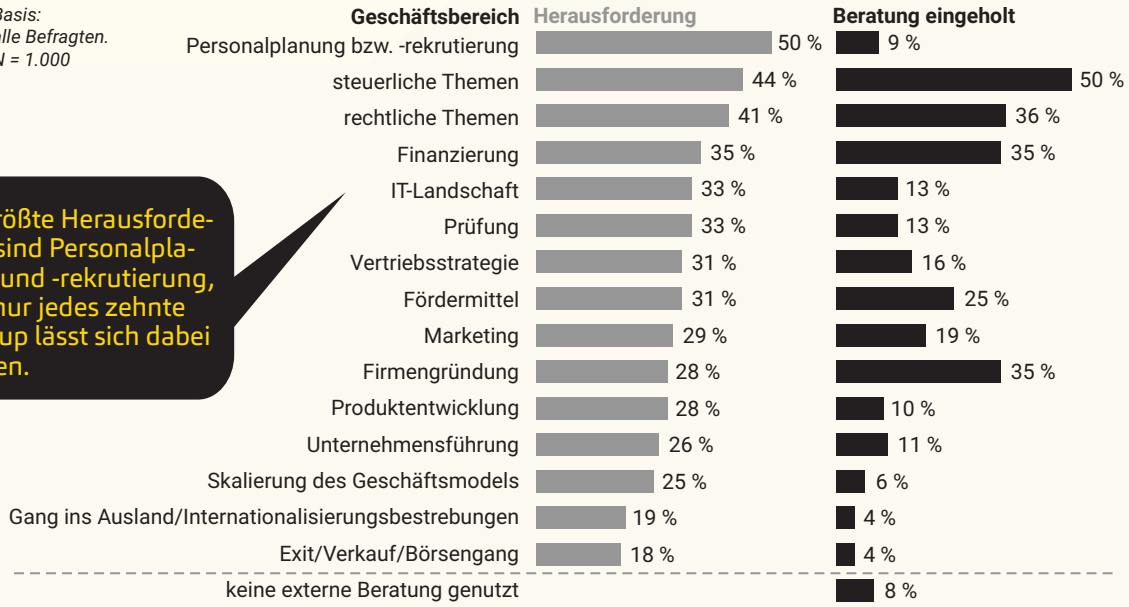
Prinzipiell sollte zudem auf eine adäquate Kostenstruktur geachtet werden, zumal junge Start-ups in der Regel noch kein umfangreiches Beratungskapital vorweisen. Angemessen wären hier erste kostenfreie und unverbindliche Beratungsangebote, aus denen flexible Abrechnungsmodelle, je nach Intensität und Umfang der Beratungsleistung, erwachsen könnten.

33) Vgl. FERDINAND et al. (2018), S. 30.
34) Vgl. PWC (2018), S. 13–14.

Welchen Herausforderungen sehen sich Start-ups gegenüber – wofür wurde Beratung in Anspruch genommen?

Basis: alle Befragten. N = 1.000

Die größte Herausforderung sind Personalplanung und -rekrutierung, aber nur jedes zehnte Start-up lässt sich dabei beraten.



Skalierte Abfrage. Darstellung Top 2 „sehr groß" und „eher groß"

Mehrfachnennung möglich

Quelle: PWC (September 2018) Start-up-Unternehmen in Deutschland

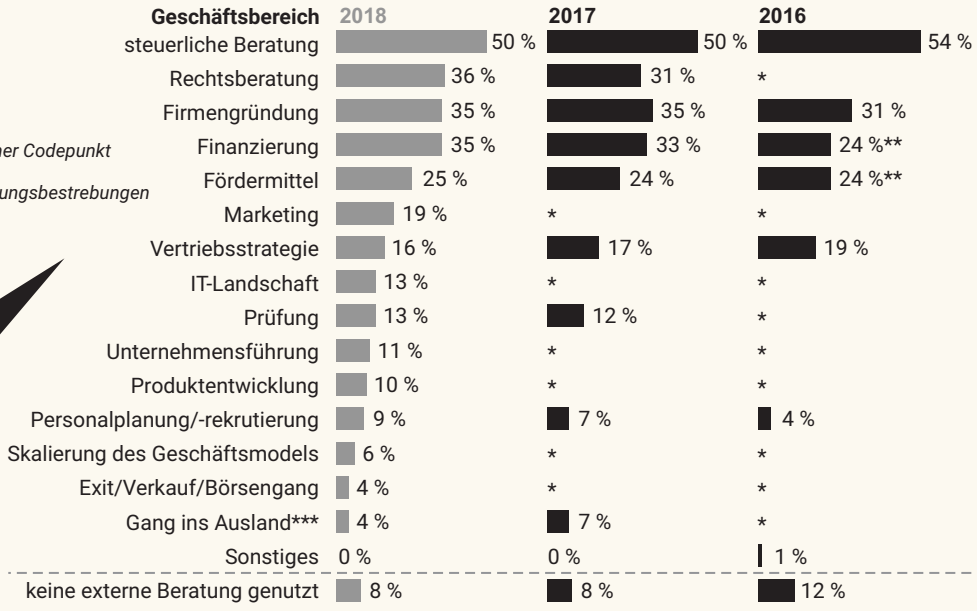
Wofür wurde externe Beratung in Anspruch genommen?

Basis: alle Befragten.
2018 N = 1.000;
2017 N = 450;
2016 N = 400

* *nicht erhoben*
** *2016 gemeinsamer Codepunkt zusammen 24 %*
*** *Internationalisierungsbestrebungen*

Jedes zehnte Start-up, und damit doppelt so viele wie vor zwei Jahren, nimmt für Personalplanung und -rekruiting externe Beratung in Anspruch.

Mehrfachnennung möglich



Quelle: PWC (September 2018) Start-up-Unternehmen in Deutschland

Fazit und Ausblick

Wertschöpfungsintensive Start-up-Landschaften florieren insbesondere dort, wo sich eine Entrepreneurial Culture entwickeln konnte. Diese setzt sich aus drei wesentlichen Faktoren zusammen: Einer gründungsoffenen bis -affinen Mentalität im Sinne eines Netzwerkes an gleichdenkenden Gründern bzw. einer positiven Wahrnehmung aus der Gesellschaft, einer starken Gründerkohorte mit dem „Can-Do-Ethos“ und der notwendigen Infrastruktur aus Förderprogrammen bzw. ausreichendem Fachpersonal. Aufgrund der innovativen Ausrichtung und des intrinsischen Wachstumswillens kommt Jungunternehmen eine zentrale wirtschaftliche Rolle zu. So führt der Innovations- und Wettbewerbsdruck zu einem kontinuierlichen Fortschritt und damit zur Stärkung der allgemeinen Wirtschaftskraft einer Region. Durch die Schaffung neuer Arbeitsplätze entsteht zusätzlich das Potenzial der Steigerung des allgemeinen, gesellschaftlichen Wohlstandsniveaus. Eine starke Gründungsdynamik ist daher aus wirtschaftlicher Sicht erstrebenswert. Die Start-up-Förderung wird somit zu einem wichtigen wirtschaftspolitischen Thema von Bund und Ländern, wobei sich insbesondere die Frage nach dem Rückstand Deutschlands hinsichtlich der Start-up-Dynamik im internationalen Vergleich mit ähnlich starken Wirtschaftsnationen stellt.

Auch Mitteldeutschland strebt danach, sich zu einer gründungsaffineren Metropolregion zu entwickeln und die daraus entstehenden Vorteile zu nutzen. Trotz gewisser Unterschiede zwischen den drei Regionen Thüringen, Sachsen-Anhalt und Sachsen hinkt Mitteldeutschland im Bundesländervergleich hinsichtlich der Wirtschaftskraft jedoch noch hinterher. Die wesentlichen Ursachen sind ein konsistenter Personal- und Fachkräftemangel aufgrund der demografischen Entwicklung und Abwanderung junger Generationen sowie die fehlende Präsenz leistungsstarker DAX-Konzerne. Allerdings lassen sich in Mitteldeutschland auf den zweiten Blick ungeahnte Potenziale, wie etwa die kostengünstigen Lebens- und Arbeitsverhältnisse für Gründer und die logistisch vorteilhafte Positionierung in der Mitte Europas sowie eine beachtliche Wissenschaftslandschaft, erkennen, die Forschung und Entwicklung im Bereich bedeutender Zukunftstechnologien leisten. Bisher wurden auch einige positive Schritte Richtung Start-up-Förderung gemacht. Durch den Ausbau staatlicher Förderprogramme und die zunehmende Etablierung wichtiger infrastruktureller Kernfaktoren kann die Region immer mehr als Gründungsstandort überzeugen. Sachsen geht hier als gutes Beispiel voran. Leipzig und Dresden sind nach Auszeichnung als „Gründungsknotenpunkte der Zukunft“ im Rahmen der Digital-Hub-Initiative auf dem Vormarsch zu bedeutenden Gründer-Stätten. Zudem bieten die ausgezeichneten Gründerprogramme an

zahlreichen exzellenten Hochschulen und die hohe Dichte an renommierten Forschungseinrichtungen optimale Voraussetzungen für die Positionierung als Wirtschaftszentrum der Zukunft.

Auf der anderen Seite sind jedoch auch anhaltende Herausforderungen in der Region erkennbar. So lassen sich insbesondere im Bereich des Private Investings, des Venture-Capital-Markts und der Business-Angel-Netzwerke Defizite ausmachen, die schnell überwunden werden müssen. Zudem scheint sich die erwünschte Entrepreneurial Culture in Mitteldeutschland langsamer als erhofft zu entwickeln, was wohl auch auf sozio-ökonomische Prägungen aus der Vergangenheit und eine nur schwach ausgeprägte Gründer-Tradition zurückzuführen ist.

Nichtsdestotrotz haben andere Regionen (Berlin-Brandenburg/Tel Aviv) bewiesen, dass eine Überwindung der infrastrukturellen Defizitpersistenz möglich ist, sofern die richtigen Lösungsansätze gewählt werden. In einem ersten Schritt müssen dafür die Gründe für die bestehende Schwäche in der Gründungsdynamik ausgemacht werden. Dazu kann eine kulturell bedingte Zurückhaltung gegenüber dem Thema Selbstständigkeit und Gründertum zählen. Hinzu treten meist infrastrukturelle Defizite finanzieller, räumlicher oder technischer Art sowie eine gewisse Problematik bei den personellen Ressourcen, hervorgerufen durch demografische Strukturen, einen Fachkräftemangel oder inhaltliche Lücken in der ökonomischen Ausbildung des Arbeitnehmernachwuchses.

Ausgangspunkt der Analyse war die Klärung der Bedeutung einer mit der Gründung von Start-ups verbundenen Entrepreneurial Culture im makroökonomischen Kontext der Bundesrepublik Deutschland. Ein weiterer Untersuchungsschritt der Analyse führte zur Erörterung der Relation Gründungsdynamik und Standort, um abschließend in die Frage zu münden, wie die Bedingungen zur Förderung einer lebendigen Start-up-Kultur in Mitteldeutschland beschaffen sein müssten. Im Wesentlichen ergeben sich aus dieser Problemanalyse drei Ansatzpunkte für eine Förderung der Start-up-Kultur und des unternehmerischen Geistes: eine bessere Aufklärung und Ausbildung im Bereich Unternehmensgründung, eine Verstärkung der Kommunikation der Standortvorteile bzw. Werbung für die Region Mitteldeutschland als Gründungszentrale sowie ein konsequenter Infrastrukturausbau.

Literaturverzeichnis

ALBRECHT, CLARA / BAUERNSCHUSTER, STEFAN / ENDL-GEYER, VICTORIA / FICHTL, ANITA / HENER, TIMO / RAGNITZ, JOACHIM / RAINER, HELMUT (2018): Mauer in den Köpfen? Die Einstellungen und Verhaltensweisen Ost- und Westdeutscher 28 Jahre nach der Wende, in: ifo Schnelldienst, 21/2018, 71. Jahrgang, 8. November 2018.
https://www.ifo.de/publikationen/2018/aufsatz-zeitschrift/mauer-den-koepfen-die-einstellungen-und-verhaltensweisen-ost, Abrufdatum: 09.08.2019.

MIHALCEA, ALINA / MITAN, ANDREA / VITELAR, ALEXANDRA (2012): Generation Y: Views on Entrepreneurship, in: Economia. Seria Management, Vol. 15, Issue 2, 2012, S. 278-287.
https://www.researchgate.net/publication/268220215_Generation_Y_Views_on_Entrepreneurship, Abrufdatum: 09.08.2019.

Berlin Valley Spezial (2019): Start-up-Szene in Sachsen.

BUEHLER, KAI / THIE, ALEXANDER (2018): Erstes Accelerator Ranking – Deutschland 2018,
i.A. der Rheinischen Fachhochschule Köln.
https://www.rfh-koeln.de/sites/rfh_koelnDE/myzms/content/e380/e39336/e45380/20180821_Studie_Ranking_Accelerators_RFH_Buehler_final_ger.pdf, Abrufdatum: 15.08.2019.

BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT (2019): Der Arbeitsmarkt in Deutschland 2018, aus: Berichte: Blickpunkt Arbeitsmarkt, April 2019.
https://statistik.arbeitsagentur.de/Statistikdaten/Detail/201812/ama/heft-arbeitsmarkt/arbeitsmarkt-d-0-201812-pdf.pdf, Abrufdatum: 24.09.2019.

EY (2018): Start-up-Barometer Deutschland. https://start-up-initiative.ey.com/wp-content/uploads/2018/01/EY_Start-up_Barometer_Januar_2018.pdf, Abrufdatum: 14.08.2019.

FERDINAND, JAN-PETER / GROSS, WOLFRAM / MÖRING, JANIK LINUS / NÖGEL, LUKAS / PETZOLT, STEFAN / RICHTER, STEFAN / ROBECK, MARTIN SIMON / WESSELS, JAN / ZINKE, GUIDO (2018): Trends in der Unterstützungslandschaft von Start-ups – Inkubatoren, Akzeleratoren und andere,
i.A. des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi), März 2018
https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Studien/trends-in-der-unterstuetzungslandschaft-von-start-ups.pdf?__blob=publicationFile&v=8, Abrufdatum: 02.08.2019.

HENSELLEK, SIMON / JUNG, PHILIPP BENEDIKT / KLEINE-STEGEMANN, LUCAS / KOLLMANN, TOBIAS (2018): Deutscher Start-up Monitor 2018: Neue Signale, klare Ziele, Bundesverband Deutsche Start-ups e.V., KPMG.
https://deutscherStart-upmonitor.de/fileadmin/dsm/dsm-18/files/Deutscher%20Start-up%20Monitor%202018.pdf, Abrufdatum: 02.08.2019.

METZGER, GEORG / KfW BANKENGRUPPE (2018): KfW-Start-up-Report 2018.
https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Studien-und-Materialien/KfW-Start-up-Report-2018.pdf, Abrufdatum: 02.08.2019.

METZGER, GEORG / KfW BANKENGRUPPE (2019): KfW-Gründungsmonitor 2019.
https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gründungsmonitor/KfW-Gruendungsmonitor-2019.pdf, Abrufdatum: 09.08.2019.

PWC (2018): Start-up-Unternehmen in Deutschland 2018.
https://www.pwc.de/de/Start-ups/pwc-studie-Start-ups-in-deutschland-2018.pdf,
Abrufdatum: 14.08.2019.

PWC (2017): Start-up-Unternehmen in Deutschland 2017.
https://www.pwc.de/de/Start-ups/Start-up-unternehmen-in-deutschland-2017.pdf,
Abrufdatum: 26.09.2019.

RAGNITZ, JOACHIM (2019): Ostdeutschland im globalen Wettbewerb: Zuwanderung tut not,
in: ifo Dresden berichtet, 3/2019, S. 3-5.
https://www.ifo.de/publikationen/2019/aufsatz-zeitschrift/ostdeutschland-im-globalen-wettbewerb-zuwanderung-tut-not, Abrufdatum: 09.08.2019.

RAGNITZ, JOACHIM (2019): Zu wenig unternehmerische Initiative: Gründungen und Gründerneigung in Ostdeutschland, in: ifo Dresden berichtet, 3/2019, S. 18-22.
https://www.ifo.de/publikationen/2019/aufsatz-zeitschrift/zu-wenig-unternehmerische-initiative-gruendungen-und, Abrufdatum: 09.08.2019.

RÖHL, KLAUS-HEINER (2016): Unternehmensgründungen: Mehr innovative Start-ups durch einen Kulturwandel für Entrepreneurship?, IW Policy Paper, No. 2/2016, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln.
https://www.econstor.eu/bitstream/10419/127448/1/847446247.pdf, Abrufdatum: 05.08.2019.

VC-MAGAZIN (2018): Special – Private Equity in Mitteldeutschland, in: Venture Capital-Magazin, Special September 2018, 5. Jg.
https://www.vc-magazin.de/produkt/venturecapital-magazin-special-private-equity-in-mitteldeutschland-2018/, Abrufdatum (kostenpflichtig): 15.08.2019.

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG SACHSEN GMBH (2016): Sachsen! Ein Land in Bewegung.
https://standort-sachsen.de/sixcms/media.php/78/Sachsen_dt_web.pdf, Abrufdatum: 14.08.2019.

ZÖTTL, INES (2019: Lehren aus Aktiencrashs: Wie 2000 die Dotcom-Blase platzte, in: Capital-History, Capital-Online, veröffentlich am 19.01.19.
https://www.capital.de/wirtschaft-politik/wie-die-dotcom-blase-platzte?article_onepage=true,
Abrufdatum: 26.09.2019.

Haftungsausschluss

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernehmen Redaktion und Baker Tilly keine Gewähr. Kein Nachdruck ohne ausdrückliche Genehmigung von Baker Tilly.
Alle Rechte vorbehalten. Die Studie und ihre Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung von Baker Tilly.

Autoren

AUDIT & ADVISORY
TAX
LEGAL
CONSULTING

Mario Hesse ist Equity-Partner bei Baker Tilly und Office Managing Partner der Leipziger Niederlassung. Als Steuerberater und Wirtschaftsprüfer verfügt er über langjährige Erfahrung in der Beratung von Unternehmen sowie international agierenden Konzernen. Tätigkeitsschwerpunkte sind Transaktionen, Due Diligences, Finanzierungen, Unternehmensplanungen, steuerliche Gestaltungsberatungen und das Unternehmenssteuerrecht mittelständischer Gesellschaften sowie Konzerne. **mario.hesse@bakertilly.de**

Alexander F. Liebing, LL. M. ist Rechtsanwalt und Manager bei Baker Tilly. Nach Stationen in verschiedenen Wirtschaftskanzleien und dem Bundesministerium der Finanzen ist er seit Ende 2018 bei Baker Tilly am Standort Leipzig tätig. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im Handels- & Gesellschaftsrecht, insbesondere in den Bereichen M&A, Umwandlungen sowie der Beratung von Start-ups in allen rechtlichen Fragestellungen. **alexander.liebing@bakertilly.de**

Prof. Dr. Martin Pätzold ist Geschäftsführer der Baker Tilly Stiftung. Er war von 2013 bis 2017 Mitglied des Deutschen Bundestages. Die Berufung an der Hochschule Mittweida hat Prof. Dr. Martin Pätzold für das Themengebiet „Wettbewerb in der digitalen Wirtschaft“ erhalten. Wissenschaftlich setzt er sich mit den Folgen der Digitalisierung für die Geschäftsmodelle von Unternehmen auseinander. **martin.paetzold@bakertilly.de**

Sven Vollstädt ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht und Partner bei Baker Tilly. Nach Stationen in Frankfurt a. M. und München ist er seit 2013 in Leipzig tätig und leitet seit 2017 die dortige Rechtsberatung von Baker Tilly. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im Gesellschaftsrecht, da er seit 2008 deutsche wie internationale Gründer und Investoren bei allen rechtlichen Fragestellungen von Start-ups berät. **sven.vollstaedt@bakertilly.de**

Marie-Therese Wirtz unterstützte im Zeitraum 2018 bis 2020 bei Baker Tilly im Bereich Innovation & Research verschiedene Publikationsprojekte unter der Leitung von Prof. Dr. Martin Pätzold, mit dem sie bis heute im regelmäßigen Austausch steht. Ihr Rechtswissenschaftsstudium begann sie 2016 an der Universität Münster, schloss zwei Jahre später ein Studium im Common Law ab und spezialisiert sich seitdem auf dem Gebiet des Internet- und Medienrechts. **marie-therese.wirtz@bakertilly.de**

Now, for tomorrow

Follow us:

AUDIT & ADVISORY • TAX • LEGAL • CONSULTING

Baker Tilly bietet mit mehr als 36.000 Mitarbeitern in 146 Ländern ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Audit & Advisory, Tax, Legal und Consulting an. Weltweit entwickeln Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater gemeinsam Lösungen, die exakt auf jeden einzelnen Kunden ausgerichtet sind, und setzen diese mit höchsten Ansprüchen an Effizienz und Qualität um. In Deutschland gehört Baker Tilly mit 1.115 Mitarbeitern an zehn Standorten zu den größten partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften.

© bakertilly | 2020

bakertilly

Baker Tilly
T: +49 800 8481111
kontakt@bakertilly.de

bakertilly.de

Bildquelle: www.pixabay.de, www.stock.adobe.com, www.unsplash.com