



**GRÜNDUNG**

**Studie**

# Die Rhein-Main-Region als Gründerökosystem Stärken, Schwächen und Entwicklungschancen

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

Unibator  
enabling innovation.



## Impressum

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum  
der Deutschen Wirtschaft e. V.

RKW Kompetenzzentrum

Düsseldorfer Straße 40A, 65760 Eschborn

[www.rkw-kompetenzzentrum.de](http://www.rkw-kompetenzzentrum.de)

Autoren: Dr. Matthias Wallisch, Dr. Thomas Funke  
Fachbereich Gründung & Innovation,  
RKW Kompetenzzentrum

Die Erstellung der Studie erfolgte in  
Zusammenarbeit mit Dr. Sebastian Schäfer vom  
Goethe-Unibator und dem Fachbereich  
Wirtschaftswissenschaften der Johann Wolfgang  
Goethe-Universität Frankfurt am Main.

Redaktion: Rabena Ahluwalia (RKW Kompetenzzentrum)  
Katja Dittrich (Korrifee Lektorat)

Gestaltung: Claudia Weinhold, Carolin Dürrenberg

Bildnachweis: Fotolia.com: Jörg Hackemann (S. 6-9, 14),  
123rf.com: bloodua (S. 1, 4), Cathy Yeulet (S. 20, 40,  
46, 47)

Druck: H. Reuffurth GmbH, Mühlheim am Main

April 2016



# Inhaltsverzeichnis

Einführung .....	5
Die wichtigsten Ergebnisse im Überblick .....	6
1 Das Gründerökosystem als neue Perspektive zur Stärkung des Gründungsgeschehens .....	10
1.1 Merkmale von Gründerökosystemen .....	10
1.2 Entwicklungszyklen von Gründerökosystemen .....	12
2 Die Rhein-Main-Region als Arena für Startups .....	15
2.1 Räumliche Abgrenzung der Region für die Studie .....	15
2.2 Die Rhein-Main-Region im deutschlandweiten Vergleich .....	16
3 Methodik der Studie .....	18
3.1 Qualitative Interviews .....	18
3.2 Soziale Netzwerkanalyse .....	19
4 Das Gründerökosystem „Rhein-Main“ .....	21
4.1 Das Gründerökosystem „Rhein-Main“ aus der Perspektive regionaler Startups .....	21
4.2 Startups nach Kategorien und Kompetenzfeldern .....	23
4.3 Die Gründerszene und ihre Netzwerke .....	25
4.4 Politische Rahmenbedingungen und Regulierung .....	28
4.5 Infrastruktur und Immobilienmarkt .....	30
4.6 Talentpool: Passendes Personal für Startups .....	32
4.7 Regionale Märkte und Marktzugang .....	34
4.8 Unterstützung & Beratung für Startups .....	36
4.9 Finanzierung .....	38
5 Zusammenfassung und Entwicklungschancen des Gründerökosystems „Rhein-Main“ .....	41
Anhang .....	48
Literatur .....	48
Über unsere Arbeitsweise .....	49



# Einführung

Unternehmensgründungen sind wesentliche Impulsgeber für Innovationen und Wirtschaftswachstum. Der aktuell beobachtbare Aufstieg von Startup-Regionen hat eine große Bedeutung für die zukünftige Entwicklung des globalen Wirtschaftssystems. Während in der Vergangenheit der überwiegende Teil an wachstumsstarken und erfolgreichen Startups aus wenigen Regionen in den USA stammten, so zeigt sich heute ein komplexes Bild mit einer Vielzahl neuer erfolgreicher Gründungsstandorte. Berlin hat sich in den letzten 15 Jahren als Startup-Mekka in Europa etabliert (vgl. Funke/Zehrfeld 2014). Doch auch andere Regionen in Deutschland bieten ein dynamisches Umfeld für neue Unternehmen.

Im Fokus der Studie steht die Rhein-Main-Region in ihrer Funktion als Gründerökosystem. Den Rahmen für die Untersuchung bildet das vom RKW Kompetenzzentrum entwickelte Modell des Gründerökosystems (vgl. RKW Magazin 3/2015). Ziel ist es, die nachfolgenden Kernelemente des Modells, aus der Sicht regionaler Startups, zu bewerten:

- Gründerszene und ihre Netzwerke
- Politische Rahmenbedingungen und Regulierung
- Infrastruktur
- Talentpool
- Regionale Märkte und Marktzugang
- Unterstützung und Beratung für Startups
- Finanzierung

Die Analyse basiert auf einer Befragung von Gründerinnen und Gründern sowie unterstützenden Akteuren. Sowohl Stärken als auch Schwächen der Rhein-Main-Region als Startup-Standort werden herausgearbeitet. Hierdurch bieten sich Anhaltspunkte für die Ableitung von Handlungsempfehlungen zur Stärkung und Entwicklung des Gründerökosystems „Rhein-Main“. Die Studie wurde in Zusammenarbeit mit der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main erstellt.

Das Kapitel 1 umfasst eine Darstellung wesentlicher Merkmale und Elemente des RKW-Gründerökosystemansatzes sowie eine theoretische Erläuterung des Lebenszyklus regionaler Gründerökosysteme. Dieser skizziert einen idealtypischen Pfad entlang von vier Phasen mit jeweils kritischen Entwicklungsfaktoren. Im darauffolgenden Kapitel wird die räumliche Abgrenzung der Rhein-Main-Region für die empirische Erhebung vorgestellt und ein deutschlandweiter Vergleich mit anderen Gründungsregionen anhand von ausgewählten Indikatoren vorgenommen. Das methodische Vorgehen der Analyse wird in Kapitel 3 beschrieben. Die Stärken und Schwächen sowie weitere Ergebnisse der empirischen Erhebungen werden in Kapitel 4 erläutert. Der Fokus liegt hier auf den Kernelementen des Gründerökosystems. Im letzten Kapitel werden die wesentlichen Erkenntnisse zusammengefasst sowie Empfehlungen zur Entwicklung der Rhein-Main-Region als Gründerökosystem herausgestellt.

*Hinweis zum Wording: In der gesamten Studie werden die Begriffe „Startup Ecosystem“ und „Gründerökosystem“ synonym verwendet. Ebenso verhält es sich mit den Begriffen „Startup-Community“ und „Gründerszene“.*

# Die wichtigsten Ergebnisse im Überblick

## **Gute Gründungsdynamik und jeden Tag ein Startup-Event!**

In der Rhein-Main-Region hat sich in den letzten Jahren eine dynamische Startup-Szene entwickelt. Betrachtet man die Zahl an neuen Hightech-Unternehmen so zählt die Region mit 3,5 Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige zu den stärksten fünf Standorten in Deutschland. Wesentliche Elemente einer lebendigen Startup-Community sind regionale Netzwerke und Möglichkeiten für persönliche Treffen. In der zweiten Jahreshälfte 2015 wurden über 140 Veranstaltungen für Startups in der Rhein-Main-Region gezählt. Im Durchschnitt fand demnach fast jeden Tag ein Event für Startups statt.

## **Big Data und innovative Dienstleistungen dominieren! Fintech-Startups noch auf den hinteren Plätzen!**

Hinsichtlich der Zusammensetzung der Gründer-szene zeigt sich, dass die Bereiche Innovative Services (26 %) und Big Data (23 %) dominieren. Danach folgen die Segmente E-Commerce (14 %), Digital Media (12 %), Fintech (11 %) und Health (7 %) sowie Andere (7 %).

## Mangel an Venture Capital zeigt sich in den Statistiken!

Die Business-Angels-Szene wird als stark und international wettbewerbsfähig eingeschätzt. Hieraus ergeben sich gute Chancen für Seed-Finanzierungen oder kleinere Beteiligungsinvestitionen. Problematisch sind hingegen größere Folgefinanzierungen durch Venture-Capital-Fonds. Der Anteil an Hightech-Unternehmen mit einer Venture-Capital-Finanzierung liegt in der Region mit 1,5 Prozent unter dem deutschlandweiten Schnitt von 2,7 Prozent.

## Regulierung: Fintechs schielen nach London!

Junge Unternehmen aus dem Fintech-Bereich berichten über große regulatorische Schwierigkeiten bei der Umsetzung ihrer Geschäftsidee und verweisen auf bessere Bedingungen im europäischen Ausland (besonders London). Startups fordern deshalb eine differenzierte Regulierung in Deutschland, die ihnen eine faire Chance am Markt ermöglicht.

## Rhein-Main fehlt es an Anziehungskraft!

Die Rhein-Main-Region hat es bisher nicht geschafft, in signifikanter Zahl Gründerinnen und Gründer aus anderen Regionen anzuziehen. Die Region ist bislang vor allem durch ein organisches Wachstum geprägt und wird von außerhalb kaum als Startup-Standort wahrgenommen.

An aerial photograph of the Rhein-Main region in Germany, showing a mix of urban areas, green fields, and distant mountains. A dotted white line winds across the landscape from the top right towards the center. The sky is blue with some light clouds.

## Hohe Gehälter in der Region machen die Personalplanung zur Königsdisziplin!

Das Niveau an fachlichem Know-how und Managementfähigkeiten ist bei potenziellen Gründerinnen und Gründern sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hervorragend, die hohen Gehälter und sicheren Arbeitsplätze bei etablierten Unternehmen sorgen jedoch dafür, dass nur relativ wenige Menschen den Schritt in die Selbstständigkeit wagen oder für Startups arbeiten möchten. Viele Startups aus der Rhein-Main-Region bezeichnen die Suche nach passendem Personal als „Königsdisziplin“.

## „Window of locational opportunity“ für Startups in Frankfurt! Doch die Zeit drängt!

Die hohe Dichte an Corporates und mittelständischen Unternehmen in der Rhein-Main-Region erleichtert den Marktzugang und die Kommunikation mit den Kunden. Hieraus resultiert ein Standortvorteil, der bishernoch nicht umfänglich ausgeschöpft wurde. Für die Rhein-Main-Region bietet sich kurz- bis mittelfristig ein „window of locational opportunity“, ganz besonders für Fintech-Startups. Es sind schnelle Maßnahmen erforderlich, um international wettbewerbsfähig zu bleiben.

## Verkehrsanbindung top!

Aus Sicht der Startups zeichnet sich die Rhein-Main-Region durch eine hervorragende Infrastruktur aus. Die kurzen Wege, das gut funktionierende öffentliche Verkehrsnetz und der schnell erreichbare Flughafen werden im Vergleich zu internationalen Metropolen wie London und New York als großer Vorteil erachtet. Weiterhin erweist sich die Lage innerhalb Deutschlands als großer Standortvorteil.



## Büromieten flop!

Der investmentgetriebene Immobilienmarkt gehört in Frankfurt mit einer Durchschnittsmiete von 20 Euro pro Quadratmeter zu den teuersten in ganz Deutschland und kommt für die meisten Startups nicht infrage. Eine für Startups häufig genannte kompatible Lösung sind Mietpreise mit sechs bis acht Euro pro Quadratmeter und Mietvertragslaufzeiten von bis zu zwei Jahren. Zwischen dem traditionellen Büroimmobilienmarkt und den Startup-Forderungen liegen somit Welten. Teilweise schaffen eine Reihe von Coworking-Spaces und Gründerzentren in der Region einen Ausgleich.

## Unser Fazit: Rhein-Main als komplementäre Startup-Arena (zu Berlin und München)!

Die Chance der Rhein-Main-Region sich als erfolgreiches Gründerökosystem zu etablieren, liegt in der Spezialisierung auf ausgewählten Kompetenzfeldern. Der Bereich Fintech ist in Bezug auf die einzigartigen Kompetenzen in der Finanzbranche ideal. Auch die Segmente Big Data und E-Commerce bieten aussichtsreiche Entwicklungschancen aufgrund einer Reihe von komparativen Standortvorteilen der Rhein-Main-Region. Darüber hinaus gilt es, schrittweise einen Imagewandel zu gestalten, sodass die Rhein-Main-Region auch auf nationaler und internationaler Ebene stärker als Arena für Startups in den Fokus rückt.

# 1 Das Gründerökosystem als neue Perspektive zur Stärkung des Gründungsgeschehens

## 1.1 Merkmale von Gründerökosystemen

Welche Faktoren und Rahmenbedingungen kennzeichnen erfolgreiche Gründungsregionen? In diesem Zusammenhang werden immer wieder eine Reihe von „Zutaten“ genannt, die in der richtigen Mischung zum gewünschten Ergebnis führen: Es geht um das Zusammenwirken von Talenten, Investoren, Unternehmen und ambitionierten Gründerpersonen, die über Netzwerke in regem Austausch zueinander stehen. Hinzu kommen förderliche Rahmenbedingungen und eine Reihe von positiven Standortfaktoren. Die Dosierung und die Kausalketten sind häufig nicht klar nachvollziehbar und variieren außerdem mit dem regionalen Kontext. Hieraus resultiert eine große Herausforderung für die Gestaltung öffentlicher Fördermaßnahmen.

Der Gründerökosystemansatz bietet für regionale Stakeholder eine Orientierung. Das vom RKW entwickelte Modell in Abbildung 1 zeigt, durch welche Akteure und Institutionen ein Gründerökosystem gekennzeichnet ist. Als Ausgangspunkt im Gründerökosystem gelten die Menschen in der Region – genauer: potenzielle Gründerinnen und Gründer – mit ihren besonderen Kenntnissen, Fähigkeiten und Einstellungen. Zu den gründungsaffinen Einstellungen gehören Risikofreude, Chancenorientierung und ein Hauch von Rebellion gegenüber bestehenden Strukturen. In der Praxis erfolgt die Gründung am häufigsten dort, wo man zu Hause ist. Und wenn das Umfeld

stimmt, dann steigt die Chance, dass die Gründung positiv verläuft. Erfolgreiche Vorhaben sprechen sich herum und führen langfristig zur Nachahmung und somit zu mehr Gründungen.

Als wesentlicher Aspekt gilt die aktive Präsenz einer Mindestzahl an Gründungen und Startups, die sich in räumlicher Nähe zueinander befinden. Man spricht auch von einer „Gründerszene“. In diesem Zusammenhang wird häufig der Begriff der „kritischen Masse“ verwendet. Eine wissenschaftliche fundierte Größe hierzu gibt es nicht. In einer Reihe von Fallbeispielen wird von mehreren Dutzend Gründungen und Startups gesprochen, die sich an einem Ort, in einem Stadtviertel oder Quartier ansiedeln. Die Gründerszene ist die entscheidende Schnittstelle im Ökosystem und steht für die Gründungen und Startups mit ihren Netzwerken in die Wirtschaft und Politik sowie zu den relevanten Bildungseinrichtungen. Ein häufig beobachteter Erfolgsfaktor ist das Engagement erfolgreicher Gründerinnen und Gründer, die als Promotoren Netzwerke entwickeln, als Investoren Kapital bereitstellen und als Rollenmodelle in der Öffentlichkeit auftreten. Hieraus entsteht ein sich selbst verstärkender Entwicklungskreislauf.



Das besondere des Gründerökosystemansatzes ist der Fokus auf die Netzwerke und Beziehungen zwischen den Akteuren und die führende Rolle von ambitionierten Gründerinnen und Gründern. Die öffentliche Förderung übernimmt eine unterstützende Funktion („Feeder“) und sollte engagierten Gründerpersonen („Leader“) eine passende Bühne

schaffen, aber auch bürokratische Hürden aus dem Weg räumen. Dort wo regionale Gründerinnen und Gründer zusammenkommen und bereit sind, in langfristiger Hinsicht eine Führungsrolle zu übernehmen, besteht das Potenzial für die Entwicklung eines dynamischen Gründerökosystems.

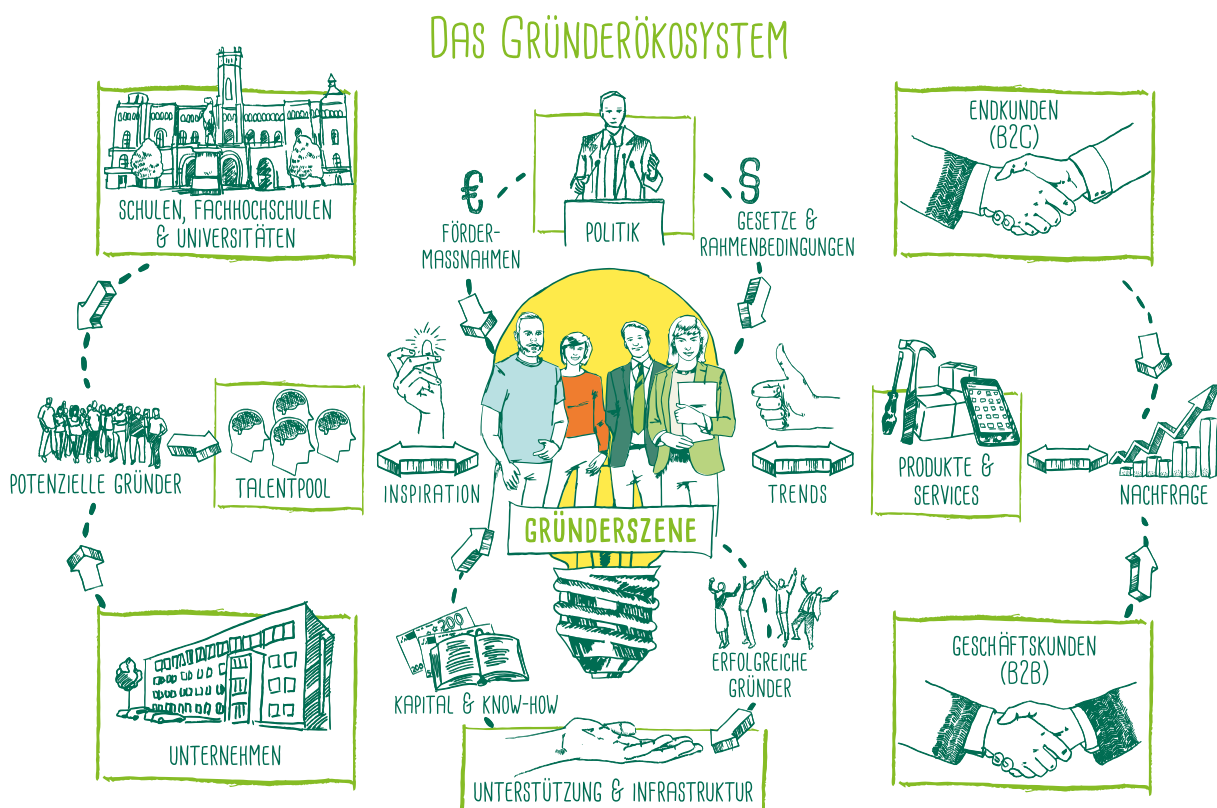


Abb. 1: Das Gründerökosystem

Quelle: RKW Kompetenzzentrum

## 1.2 Entwicklungszyklen von Gründerökosystemen

Die Entwicklung von Gründerökosystemen ist durch einen charakteristischen Lebenszyklus gekennzeichnet. Dieser umfasst vier Phasen, wie auch Abbildung 2 zeigt: 1. Aufstieg, 2. Aktivierung, 3. Integration, 4. Reife (vgl. COMPASS 2015). Es handelt sich hierbei um einen idealtypischen Verlauf, der bei einer Vielzahl von Gründerökosystemen beobachtet werden konnte.

### Aufstieg

Die Aufstiegsphase ist die erste Phase im Lebenszyklus. In dieser Etappe entwickelt sich ein regionales Bewusstsein für die Akteure, Elemente und Ressourcen eines Gründerökosystems. Zu diesem Zeitpunkt geht es um folgende Fragestellungen: Welche Potenziale sind vorhanden? Welche Programme gibt es für Gründer? Und wie ist das Zusammenspiel der Akteure bisher organisiert?

Das Startup-Ecosystem oder Gründerökosystem ist zu Beginn durch ein langsames Wachstum charakterisiert. Kennzeichnend ist außerdem ein organisches Wachstum. Das heißt, die Ressourcen für die Entwicklung stammen aus der Region selbst. Hieraus begründen sich auch die limitierenden Faktoren. Durch die frühe Phase der Entwicklung stehen eine Reihe kritischer Ressourcen wie Kapital, Räumlichkeiten und Know-how nur in begrenztem Umfang zur Verfügung. Als wesentlicher Entwicklungsfaktor gilt eine beharrliche und visionäre Community an Gründerpersonen, die trotz der beschränkten Verfügbarkeit von Ressourcen und wenig Unterstützung das Ziel haben, erfolgreiche technologieorientierte Startups am Markt zu etablieren. Das regelmäßige Durchführen von regionalen Events – wie Konferenzen, Meetups und Startup-Weekends – stellt einen vielversprechenden Ansatz dar, um eine dynamische Gründerszene zu entwickeln. Die Möglichkeit von Face-to-Face-Kontakten, die Entwicklung von Geschäfts- und persönlichen Beziehungen und die Entstehung von Vertrauensmomenten sind wichtige Voraussetzungen für die Entfaltung einer starken Gründerszene. Gegenseitige Unterstützung der Startups gilt als prägendes Element.

### Aktivierung

Die Aktivierungsphase ist durch die Etablierung und Institutionalisierung der Kernkomponenten eines Gründerökosystems gekennzeichnet. Die zunehmende Vernetzung der regionalen Stakeholder ist hierbei von besonderer Bedeutung. Aber auch der Aufbau von Verbindungen zu anderen führenden Ökosystemen ist wichtig, um den internationalen Austausch zu stärken. Das Wachstum in dieser Phase basiert auf dem Einsatz regionaler Ressourcen. Wesentliche Kennzeichen der Entwicklung sind größere Finanzierungsrunden oder auch erfolgreiche Exits von Startups. Im Zuge der Aktivierungsphase wachsen Gründerökosysteme nicht so schnell wie in der darauffolgenden Phase des Lebenszyklus – der Integrationsphase. Aber aufgrund der zunehmenden Dynamik durch den Einsatz endogener Ressourcen in Kombination mit einer stärkeren Entrepreneurship-Orientierung ist das Wachstum in der Regel schneller als in der vierten Phase des Lebenszyklus – der Reifephase.

### Integration

Die Integrationsphase eines Gründerökosystems ist durch Erfolgsgeschichten und großvolumige Exits gekennzeichnet. Es entsteht eine Art „Gravitationsmoment“, also eine Anziehungskraft auf regionale, nationale und internationale Akteure und Ressourcen. Die Integrationsphase kann je nach Stärke oder räumlicher Reichweite der Anziehungskraft in zwei unterschiedliche Subphasen unterteilt werden: eine „regionale und nationale Integrationsphase“ sowie in eine „internationale Integrationsphase“.

**Regionale und nationale Integration:** Der Übergang eines Gründerökosystems von der Aktivierungsphase in die Integrationsphase wird durch mehrere kleinere oder mittelgroße Exits (100 bis 500 Millionen Euro) definiert. Diese sind auf nationaler Ebene einzigartig und schaffen so öffentliche Aufmerksamkeit. Die Integrationsphase ist durch ein Wachstum gekennzeichnet, das nicht nur auf regionalen Potenzialen beruht. Talente, Kapital und weitere Ressourcen werden aus anderen Regionen angezogen. Das Ausmaß, in dem dieser Prozess der Anziehung von Talenten

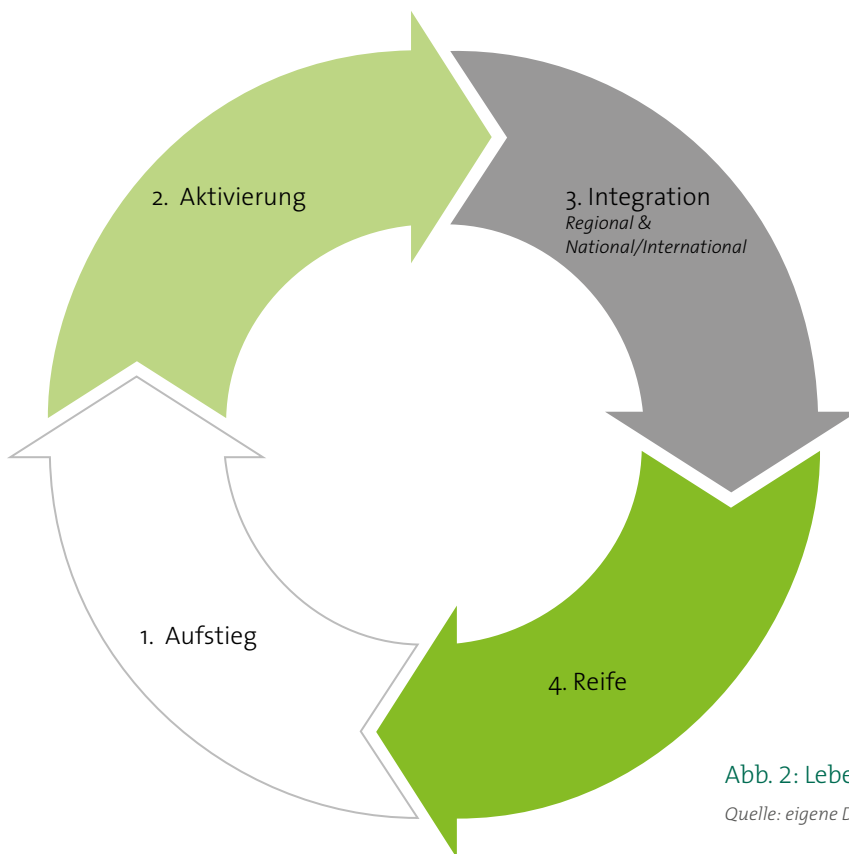


Abb. 2: Lebenszyklus-Modell von Startup-Ecosystems

Quelle: eigene Darstellung nach COMPASS

und Kapitalströmen erfolgt, wird in erster Linie durch die Standortverlagerung von Startups und der Etablierung von Zweigstellen von Venture-Capital-Gesellschaften bestimmt. Je mehr entwickelte Gründerökosysteme in einer Region oder einem Land vorhanden sind, umso höher ist die Hürde für den Übergang von der Aktivierungsphase in die Integrationsphase, denn es entsteht eine Konkurrenzsituation um Ressourcen für das weitere Wachstum.

**Internationale Integration:** Der wesentliche Treiber für die Entwicklung eines Gründerökosystems von der regionalen und nationalen Integrationsphase hin zur einer internationalen Integrationsphase sind eine Reihe von sehr großen Exits, beispielsweise vier bis sechs Unternehmen mit einer Bewertung von über eine Milliarde US-Dollar. Sobald diese Evaluierungsschwelle überschritten wird, spricht man bei Startups auch von einem „unicorn“. Auf der Stufe der internationalen Integration wird eine neue Wachstumsqualität erreicht. Startups stellen den wichtigsten Motor für eine dynamische regionalwirtschaftliche Entwicklung dar, und das global orientierte Gründerökosystem bewegt sich auf einem dynamischen Expansionskurs.

### Reifephase

Im Laufe der Zeit erreicht ein Gründerökosystem eine Größe, die durch ein organisches Wachstum allein nicht möglich gewesen wäre. Der Eintritt in die Reifephase deutet sich durch die (zwangsläufige) Abnahme der relativen Wachstumsraten an. Der Zufluss an Ressourcen hat hinsichtlich der wichtigsten Faktoren, Institutionen und Akteure zu einem ausbalancierten Gründerökosystem geführt. Gründerökosysteme entwickeln sich aus einer der beiden Integrationsphasen hin zur Reifephase. Dementsprechend kann auch auf dieser höchsten Entwicklungsstufe zwischen einer regionalen und nationalen Reifephase sowie einer internationalen Reifephase unterschieden werden. Es besteht eine eindeutige Beziehung zwischen dem Alter und der Wachstumsgeschwindigkeit eines Ökosystems. Gründerökosysteme, die den Übergang von der internationalen Integrationsphase in die Reifephase vollzogen haben, weisen relativ niedrige Wachstumsraten auf.



## 2 Die Rhein-Main-Region als Arena für Startups



### 2.1 Räumliche Abgrenzung der Region für die Studie

Als räumlicher Bezug für die empirische Erhebung wurden folgende Landkreise und kreisfreie Städte der Rhein-Main-Region ausgewählt: Rheingau-Taunus-Kreis, Hochtaunuskreis, Main-Taunus-Kreis, Landkreis Groß-Gerau, Wetteraukreis, Main-Kinzig-Kreis, Landkreis Offenbach, Landkreis Mainz-Bingen sowie Landkreis Darmstadt-Dieburg. Diese werden durch die kreisfreien Städte Wiesbaden, Frankfurt am Main, Offenbach am Main, Darmstadt und Mainz ergänzt (siehe Abbildung 3).

Bis auf die rheinland-pfälzische Landeshauptstadt und den angrenzenden Landkreis Mainz-Bingen liegen somit alle Landkreise und Städte in Hessen. In dieser Definition beheimatet die Rhein-Main-Region etwa 3,8 Millionen Menschen. Die gewählte räumliche Abgrenzung stellt demnach einen Ausschnitt der offiziellen Metropolregion Rhein-Main dar, die nicht nur über die Landesgrenze nach Rheinland-Pfalz, sondern auch nach Bayern hineinreicht. Die Besonderheit der Rhein-Main-Region ist ihre polyzentrische Struktur mit Frankfurt, Darmstadt, Wiesbaden und Mainz als Städte mit einer eigenständigen kulturellen Prägung und starker Anziehungskraft.

Hierdurch unterscheidet sich die Rhein-Main-Region von vielen anderen Ballungsräumen in Deutschland, mit einer monozentrischen Struktur. Diese Fragmentierung hat zur Folge, dass die Menschen sich häufig nicht mit der Region identifizieren, sondern vor allem mit der Stadt, in der sie leben. Verstärkt wird dieses Phänomen durch die Zugehörigkeit der Städte und Landkreise zu unterschiedlichen Bundesländern. Für die Entwicklung einer großen Startup-Community oder Gründerszene in der Rhein-Main-Region stellen die räumlichen Gegebenheiten eine große Herausforderung dar.

← Abb. 3: Räumliche Abgrenzung der Rhein-Main-Region für die Studie

Quelle: eigene Darstellung

## 2.2 Die Rhein-Main-Region im deutschlandweiten Vergleich

Die Rhein-Main-Region zählt zu den wichtigsten Gründungsregionen in Deutschland. Tabelle 1 zeigt eine Reihe ausgewählter Indikatoren für die sechs stärksten Gründungsregionen im deutschlandweiten Vergleich. Für den Vergleich wurden Raumordnungsregionen herangezogen\*. Die Region München ist der Top-Standort für Hightech-Gründungen. Die Gründungsintensität liegt in der bayerischen Landeshauptstadt bei 5,6. Danach folgen Hamburg und Berlin mit knapp über 4 Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige. Rhein-Main, Stuttgart und Köln schneiden etwas schwächer ab. Eine hohe Zahl an Hightech-Gründungen deutet auf erfolgreiche Universitäten, Forschungseinrichtungen und etablierte Technologieunternehmen hin. Es handelt sich hierbei um wichtige Institutionen, die den kontinuierlichen Zufluss an Talenten und Ideen in die Region gewährleisten.

In der Rhein-Main-Region haben viele börsennotierte Unternehmen ihren Hauptsitz, wodurch sich eine vergleichsweise hohe Marktkapitalisierung ergibt. Auch der Bestand an Hightech-Unternehmen erreicht ein starkes Niveau. Beide Indikatoren deuten die über-

durchschnittliche Wirtschaftskraft der Rhein-Main-Region an. Nur die Region München ist hier noch stärker aufgestellt. Aus der Sicht von Startups eröffnen sich somit attraktive Marktchancen im Business-to-Business(B2B)-Bereich. Der Anteil von Hightech-Unternehmen mit Venture-Capital(VC)-Finanzierung ist hingegen mit 1,5 Prozent relativ gering. Demnach finden VC-Finanzierungen bei Hightech-Unternehmen in Berlin fast sechsmal häufiger statt als in der Rhein-Main-Region. Die niedrigen Werte sind vor dem Hintergrund eines bundesweiten Schnitts von 2,7 Prozent bemerkenswert.

\* Raumordnungsregionen dienen der funktionalen Gliederung des Gebietes der Bundesrepublik Deutschland zum Zweck der Raumordnung. Es existieren 96 Raumordnungsregionen, wobei die Abgrenzung länderscharf ist. Die Definition der Raumordnungsregion Rhein-Main unterscheidet sich somit von der in 3.1 dargestellten räumlichen Abgrenzung für die empirische Erhebung, da sie nur Landkreise und Städte aus Hessen umfasst. Eine detaillierte Erläuterung zu den Raumordnungsregionen in Deutschland liefert das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung: [www.bbsr.bund.de/BBSR](http://www.bbsr.bund.de/BBSR).

Raumordnungsregionen	München	Hamburg	Berlin	Rhein-Main	Stuttgart	Köln
Gründungsintensität im Hightech-Sektor (Ø für die Periode von 2010 – 2013)	5,6	4,3	4,2	3,5	3,5	3,4
Bestand der Selbstständigkeit je 1.000 Erwerbstätige (2013)	116,4	112,6	138,8	103,2	93,3	101
Bestand an Hightech-Unternehmen je 10.000 Einwohnern (12/2015)	1,7	1,8	1,5	1,5	1,5	0,8
Anteil von Hightech-Unternehmen mit Venture-Capital-Finanzierung (12/2015)	5,2 %	3,9 %	8,7 %	1,5 %	1,5 %	4,2 %
Marktkapitalisierung in Mrd. Euro (börsennotierte Unternehmen mit Hauptsitz in der Region, 12/2015)	369	41	14	161	95	106

Tab. 1: Die Rhein-Main-Region als Gründungsstandort im deutschlandweiten Vergleich



**Den Indikatoren der Tabelle 1 liegen folgende Definitionen zugrunde:**

**Hightech-Gründungen:** Die Zahl an Hightech-Gründungen wird herangezogen, um die Top-Gründungsstandorte in Deutschland zu identifizieren. Eine hohe Zahl an Hightech-Gründungen deutet auf ein dynamisches Gründerökosystem hin.

Definition: Anzahl der Gründungen im Hightech-Sektor je 10.000 Erwerbsfähige, Mannheimer Unternehmenspanel, [www.zew.de](http://www.zew.de).

**Selbstständigkeit:** Dieser Indikator gibt Auskunft über den Bestand an Existenzgründungen insgesamt. Eine Differenzierung nach Branchen oder Technologien erfolgt nicht. Ein vergleichsweise hoher Wert deutet auf eine überdurchschnittliche Gründungsaffinität der ansässigen Bevölkerung hin.

Definition: Selbstständige je 1.000 Erwerbstätige, [www.INKAR.de](http://www.INKAR.de).

**Bestand an Hightech-Unternehmen:** Hightech-Unternehmen sind ein Magnet für Talente und wirken anziehend auf hochqualifiziertes Personal. Unternehmen können technologisches Know-how entwickeln, aufnehmen und verbreiten. Es werden sogenannte „Spill-over-Effekte“ ausgelöst. Hiervon kann eine Region langfristig profitieren. Das Personal in regionalen Unternehmen ist eine wichtige Quelle potenzieller Gründer.

Definition: Anzahl der Hightech-Unternehmen je 10.000 Einwohner, [www.spotfolio.com](http://www.spotfolio.com).

**Verfügbarkeit von Venture Capital:** Viele Gründungen, Startups aber auch etablierte Hightech-Unternehmen benötigen Venture Capital (VC), um ihre Geschäftsideen voranzutreiben. Vor dem Hintergrund, dass Finanzierungen durch VC häufig auf der Basis von vertrauensvollen Beziehungen beruhen und diese am einfachsten durch räumliche Nähe und häufige persönliche Treffen entstehen, kommt dem regionalen Angebot von VC eine besondere Bedeutung zu. Der Anteil an Hightech-Unternehmen mit VC-Finanzierung wird als Indikator für die regionale Verfügbarkeit herangezogen.

Definition: Anteil der Venture Capital finanzierten Hightech-Unternehmen, [www.spotfolio.com](http://www.spotfolio.com)

**Marktkapitalisierung börsennotierter Unternehmen mit Hauptsitz in der Region:** Unternehmen sind potenzielle Geschäftskunden, die Produkte und Dienstleistungen von Startups nachfragen. Eine Ballung von Unternehmen und Organisationen aus einer Branche erleichtert den Marktzugang und ermöglicht den Zugriff auf spezialisiertes Know-how. Man spricht häufig auch von Ankerunternehmen oder Branchenclustern, die für eine Region typisch sind. Darüber hinaus bestehen von Seiten etablierter Unternehmen eine Reihe von Möglichkeiten für die Förderung und Zusammenarbeit mit Startups.

Definition: Markt-kapitalisierung in Mrd. Euro der im DAX, MDAX und TECDAX gelisteten Unternehmen zum 21. Dezember 2015 mit Hauptsitz in der jeweiligen Region, [www.finanzen.net](http://www.finanzen.net).

# 3 Methodik der Studie



## 3.1 Qualitative Interviews

Die vorliegende Studie wurde auf Basis von über 50 Interviews mit Akteuren des Gründerökosystems aus der Rhein-Main-Region durchgeführt. Hiervon erfolgten 37 Interviews mit Startups aus drei verschiedenen Kategorien: Innovative Services (umfasst auch das Teilsegment Web & Mobile), E-Commerce und Fintech. Weitere Gesprächspersonen kamen aus den Bereichen Wirtschafts- und Standortförderung, Investition und Finanzierung sowie Beratung für Startups. Diese sind in der Kategorie „Unterstützer“ zusammengefasst (vgl. Tabelle 2). Die Befragung erfolgte von April bis Juli 2015. Die befragten Startups haben ihren Standort alle in der Rhein-Main-Region und befinden sich in unterschiedlichen Entwicklungsphasen.

Dem Startup-Begriff wurde folgende Definition zugrunde gelegt: Startups sind junge, wachstumsorientierte Unternehmen auf der Suche nach einem skalierbaren Geschäftsmodell. Dabei sind folgende Merkmale kennzeichnend:

1. jünger als zehn Jahre,
2. deutliches Mitarbeiterwachstum und/oder deutliches Wachstum anderer zentraler Kennzahlen (Umsatz, Kunden),
3. hohe Innovationsfähigkeit, was durch die Bedeutung moderner Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) für das Geschäft vermutet wird (vgl. Deutscher Startup Monitor, 2015).

Der verwendete Interviewleitfaden orientiert sich im Aufbau stark am Modell des Gründerökosystems und ist durch folgende Struktur gekennzeichnet: 1. Netzwerke und Events, 2. Politische Rahmenbedingungen, 3. Infrastruktur, 4. Talentpool, 5. Marktzugang, 6. Unterstützung und Beratung für Startups sowie 7. Finanzierung. Darüber hinaus sollten die Startups die jeweiligen Elemente auf einer Skala von 1 (schwach) bis 10 (stark) bewerten.

Kategorie der Interviewpersonen	Anzahl
Startup-Gründung: Web & Mobile (Teilsegment der Innovative Services)	12
Startup-Gründung: E-Commerce	10
Startup-Gründung: Fintech	15
Unterstützer (Wirtschaftsförderer, Investoren, Beratende)	15

Tab. 2: Kategorien der Interviewpartner innerhalb der Studie

## 3.2 Soziale Netzwerkanalyse

Für die Darstellung der Beziehungsmuster der Akteure im betrachteten Gründerökosystem erfolgte außerdem die Durchführung einer sozialen Netzwerkanalyse. Die Vorgehensweise wird im Folgenden näher erläutert.

- Zusammenstellung einer Datenbank mit Startups aus der Rhein-Main-Region.
- Die Datenbank umfasst 60 Startups, die im Zuge der Recherche identifiziert worden sind.
- Da die Startups von mehreren Personen gegründet wurden, kamen 80 Gründerpersonen für die Untersuchung infrage.
- Es konnten nur Gründerpersonen berücksichtigt werden, die ein Profil auf den Websites ihrer Unternehmen oder in den sozialen Netzwerken veröffentlicht haben: insgesamt 76 in der Analyse.
- Die Untersuchung basiert auf den Angaben der Gründerpersonen in öffentlich zugänglichen Profilen im Internet. Es besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit.
- Im Zuge der Analysen wurden sowohl die besuchten Bildungseinrichtungen, wie Fachhochschulen und Universitäten, als auch die Arbeitspositionen untersucht.
- Dabei wurde die besuchte Universität, der Studiengang, der Abschluss, die Universitätsstadt und das Land der akademischen Ausbildung ermittelt.
- Bei den Arbeitspositionen wurden der Firmenname, der Firmenort, das Land und der Zeitraum der Beschäftigung festgehalten.

Die Ergebnisse geben Aufschluss über die Struktur der regionalen Netzwerke und die Konnektivität der Akteure. Es lässt sich feststellen, welche Akteure einen besonders großen Einfluss auf die Entwicklung der Startup-Community in der Rhein-Main-Region nehmen.



# 4 Das Gründerökosystem „Rhein-Main“



## 4.1 Das Gründerökosystem „Rhein-Main“ aus der Perspektive regionaler Startups

Erfolgreiche Gründerökosysteme sind durch das effiziente Zusammenspiel von Institutionen und Akteuren gekennzeichnet und bieten darüber hinaus eine Reihe charakteristischer Standortfaktoren, die Gründungsaktivitäten positiv beeinflussen. Im Rahmen der Interviews wurden die Startups darum gebeten, eine Bewertung der Elemente von Gründerökosystemen auf einer Skala von 1 (schwach) bis 10 (stark) vorzunehmen. Anschließend erfolgte die Ermittlung von Durchschnittswerten. Die Ergebnisse sind in der nachfolgenden Abbildung 4 dargestellt. Es handelt sich um eine kategorienübergreifende Betrachtung.

Die Netzwerke in der Gründungsregion Rhein-Main wurden zum Befragungszeitpunkt weder als besonders schwach noch als außergewöhnlich stark bewertet. Die Erkenntnisse aus den Interviews zeigen, dass in der Rhein-Main-Region bei der Etablierung neuer Netzwerkformate und Events von Seiten der regionalen Akteure derzeit ein hohes Engagement an den Tag gelegt wird. Es zeichnet sich eine positive Entwicklung ab (→ 4.3 Die Gründerszene und ihre Netzwerke).

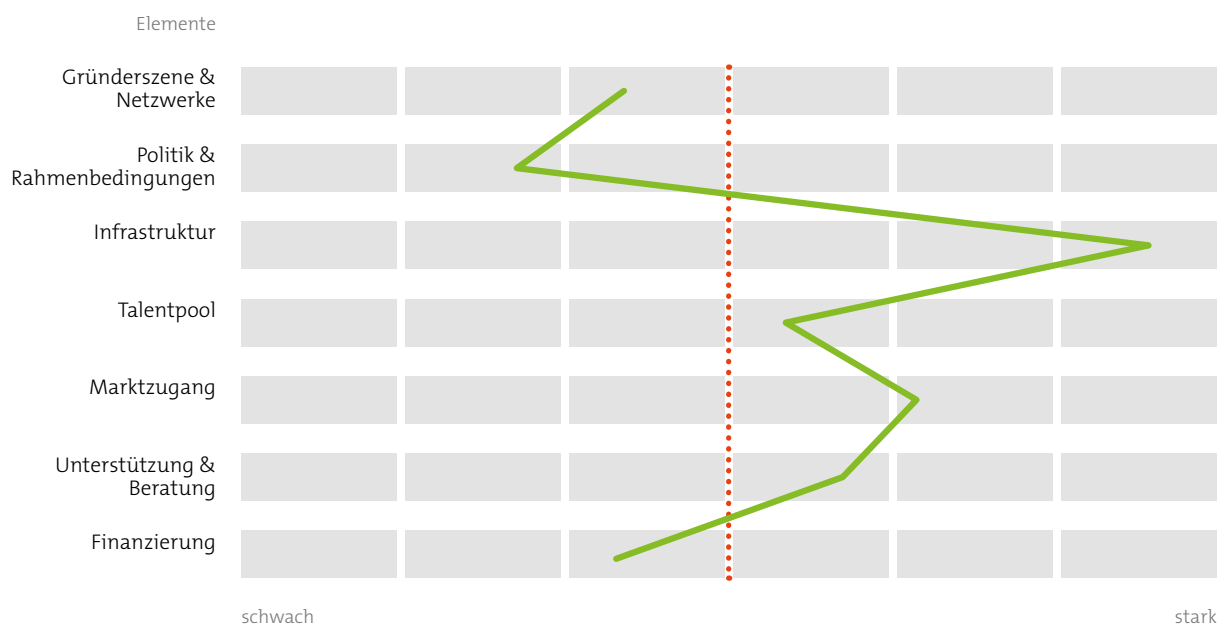


Abb. 4: Das Gründerökosystem „Rhein-Main“ aus der Perspektive regionaler Startups, n= 37

Quelle: eigene Darstellung.

Bei den institutionellen Rahmenbedingungen registrieren die Startups ein Bemühen von politischer Seite und profitieren zumindest teilweise von den initiierten öffentlichen Förderaktivitäten. Bei der Regulierung von Märkten sehen die Gründerpersonen jedoch weiterhin akuten Handlungsbedarf. Die Startups beziehen sich hier auf die nationale und weniger auf die regionale Ebene (→ [4.4 Politische Rahmenbedingungen und Regulierung](#)).

Die regionale Infrastruktur der Rhein-Main-Region wird als sehr gut angesehen. Hierbei geht es insbesondere um die kurzen Wege und das hervorragende Verkehrsnetz, den internationalen Flughafen und die Stadt Frankfurt als wichtigen Verkehrs- und Internetknoten. In den Interviews wird das Angebot an passenden Büros und Gewerbeflächen allerdings eher als schlecht bewertet. Diese Sichtweise findet sich in der aggregierten Bewertung der Infrastruktur nicht wieder (→ [4.5 Infrastruktur und Immobilienmarkt](#)).

Das Angebot an Talenten in der Rhein-Main-Region hat die Eigenschaften eines zweiseitigen Schwerts. Auf der einen Seite gibt es in vielen Kompetenzfeldern und Branchen einen großen Pool an potenziellen Gründungswilligen und entsprechendes Personal. Auf der anderen Seite ist das Gehaltsniveau in der Rhein-Main-Region aufgrund der hohen Anzahl an etablierten Mittelständlern und Corporates nicht unbedingt für Startups geeignet (→ [4.6 Talentpool: Passendes Personal für Startups](#)).

Aus Sicht der Startups bietet die Rhein-Main-Region vielfältige Chancen, um auf unterschiedlichen Märkten Fuß zu fassen. Was für die Rekrutierung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eher hinderlich ist, erweist sich für die Organisation des Markteintritts und die Generierung von Kunden als großer Vorteil: Die räumliche Nähe zu vielen internationalen Konzernen sowie erfolgreichen kleinen und mittleren Unternehmen. Neben dem Business-to-Business-Segment wird auch der Markt für Endverbraucher positiv bewertet (→ [4.7 Regionale Märkte und Marktzugang](#)).

Das Beratungs- und Unterstützungsangebot ist aus Sicht der Startups noch ausbaufähig. In der Rhein-Main-Region ist zwar ein umfangreiches Repertoire fachlicher Kompetenzen vorhanden. Gründende können hiervon allerdings nur bedingt profitieren, da das Know-how entweder nicht passgenau auf die Startup-Bedürfnisse zugeschnitten ist, die Kosten für die Dienstleistungen zu hoch sind oder das passende Angebot nicht einfach zu finden ist. (→ [4.8 Beratung für Startups](#)).

Die befragten Startups sind von den Finanzierungsmöglichkeiten in der Rhein-Main-Region eher enttäuscht. Die guten Ansätze der lebendigen Business-Angels-Szene werden zwar gelobt, allerdings fehlt es an ausreichend Venture Capital für anschließende Finanzierungsrunden. Der Fokus liegt derzeit noch zu sehr auf dem Private-Equity-Bereich (→ [4.9 Finanzierung](#)).

## 4.2 Startups nach Kategorien und Kompetenzfeldern

Startups lassen sich mit ihren innovativen Geschäftsideen häufig nicht mehr einer spezifischen Branche zuordnen. Vielmehr scheint es zielführend von Kategorien oder Kompetenzfeldern zu sprechen. Für eine Darstellung der Zusammensetzung von Startups aus der Rhein-Main-Region wird nach folgenden Bereichen unterschieden.

**Big Data** steht für das stark ansteigende Volumen digitaler Datenmengen, die in der Telekommunikation, dem Energiesektor, der Wissenschaft oder auf den Finanzmärkten anfallen. Grundsätzlich stellt der Begriff „Big Data“ einen Datenbestand dar, der aufgrund seines großen Umfangs, seiner Unterschiedlichkeit und der Schnelllebigkeit nur begrenzt durch aktuelle Datenbanken und Daten-Management-Tools verarbeitet werden kann. Big-Data-Anwendungen arbeiten in der Regel ohne aufwendige Aufbereitungen der Daten. Dies ermöglicht Kosteneinsparungen, Flexibilität und einen schnellen Zugriff auf Analysen aktuellster Daten. Startups aus der Kategorie „Big Data & Software“ bieten sowohl Hardware und Infrastruktur als auch Softwarelösungen zur Organisation und zum Management von großen Datenmengen an. Hierzu gehören die Bereiche Cloud Infrastructure, Cloud Platforms, Software as a Service (SaaS) aber auch das Segment Security, also Lösungen zur Sicherung von digitalen Daten.

Unter **E-Commerce** versteht man generell den Handel im Internet. Doch nicht nur der Kauf- und Verkaufsprozess fallen unter den weiten Begriff E-Commerce – auch etwaige Leistungen im Bereich Kundenservice oder Onlinebanking finden unter dem Deckmantel des E-Commerce statt. Seinen Schwerpunkt hat der elektronische Geschäftsverkehr allerdings sicherlich im Bereich der B2C- und B2B-Geschäfte.

**Fintech** (Finanztechnologie) stellt einen Sammelbegriff für moderne Technologien im Bereich der Finanzdienstleistungen dar. Fintech bezeichnet neuartige Lösungen von Anwendungssystemen, die eine Neu- oder Weiterentwicklung im Finanzdienstleistungsbereich sind. Innerhalb der Fintech-Kategorie können drei Subsegmente unterschieden werden: Alternative Finanzierungsmöglichkeiten, neue Formen des Zahlungsverkehrs sowie Plattformen für die Geldanlage und für Versicherungen.

Die Kategorie **Health** kann weitestgehend mit dem deutschen Begriff Gesundheitswirtschaft gleichgesetzt werden. Startups bedienen hier in der Regel nur einen Teilbereich. Zu diesem gehören personalisierte Beratungsangebote bei gesundheitlichen Problemen, Apps für die Gestaltung von Fitnessprogrammen und einer gesunden Ernährung oder auch Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Bereich der Biotechnologie.

Unter der Kategorie **Innovative Services** sind drei Subsegmente zusammengefasst. 1. Startups aus dem Bereich Web & Mobile, die internetbasierte Dienstleistungen anbieten, die häufig mit der Entwicklung von speziellen Softwarepaketen oder Apps einhergehen. 2. Gründungen mit unterschiedlichen Formen der Beratung als Geschäftsmodell. Hierzu gehören die Bereiche Recruiting, Call-Center, Bildung oder fachspezifische Consulting-Angebote. 3. Travel & Leisure stellen ein weiteres Subsegment dieser Kategorie dar. Dazu zählen Tourismusdienstleistungen und Produkte, die vornehmlich in der Freizeit eingesetzt werden.

Als **Digital Media** definiert man alle Kommunikationsmittel, die sich der digitalen Informationstechnologie bedienen. Das umfasst das Internet, ebenso wie die gesamte technische Ausrüstung zur Aufzeichnung, Speicherung, Verarbeitung und Darstellung von digitalen Inhalten. Beispiele für digitale Medien sind E-Books, Internet, digitales Fernsehen und Radio,

Computerspiele, Mobiltelefone oder interaktive Environments, wie etwa multimediale Ausstellungsräume. Startups aus dieser Kategorie bieten entsprechende Dienstleistungen an, um Inhalte für digitale Medien passend darzustellen und zu verbreiten.

Wie auch in Abbildung 5 zu erkennen, dominieren in der Rhein-Main-Region Startups aus der Kategorie „Innovative Services“. Ihr Anteil liegt bei 26 Prozent. Die Geschäftsmodelle der Startups basieren in vielen Fällen auf einer Kombination von konventionellen Dienstleistungen, beispielsweise Kuriere mit webbasierten Anwendungen (Apps), die über Smartphones mobil zugänglich sind. Danach folgen Startups aus der Kategorie Big Data mit 23 Prozent. In diesem Bereich stehen Hardware- und Softwarelösungen für das Management und die Analyse großer Datenmengen im Vordergrund. Startups aus der

Kategorie E-Commerce haben einen Anteil von 14 Prozent und liegen somit leicht vor der Kategorie Digital Media mit 12 Prozent. In etwa jedes zehnte Startup aus der Rhein-Main-Region ist dem Kompetenzfeld Fintech zuzuordnen. Die Potenziale der Region mit einer starken Finanz- und Versicherungswirtschaft scheinen hier noch nicht ausgeschöpft. Den kleinsten Anteil stellen Startups aus der Kategorie Health mit sieben Prozent. Insgesamt ist die Startup-Community durch einen breiten und ausgewogenen Mix an Kompetenzfeldern gekennzeichnet. Es ist zu erwarten, dass der Anteil der Fintech-Startups in den nächsten Jahren noch etwas zunehmen wird. Grund hierfür sind die guten Umfeldbedingungen für dieses Segment und diverse Förderaktivitäten von Seiten der öffentlichen Hand und den ansässigen Unternehmen.

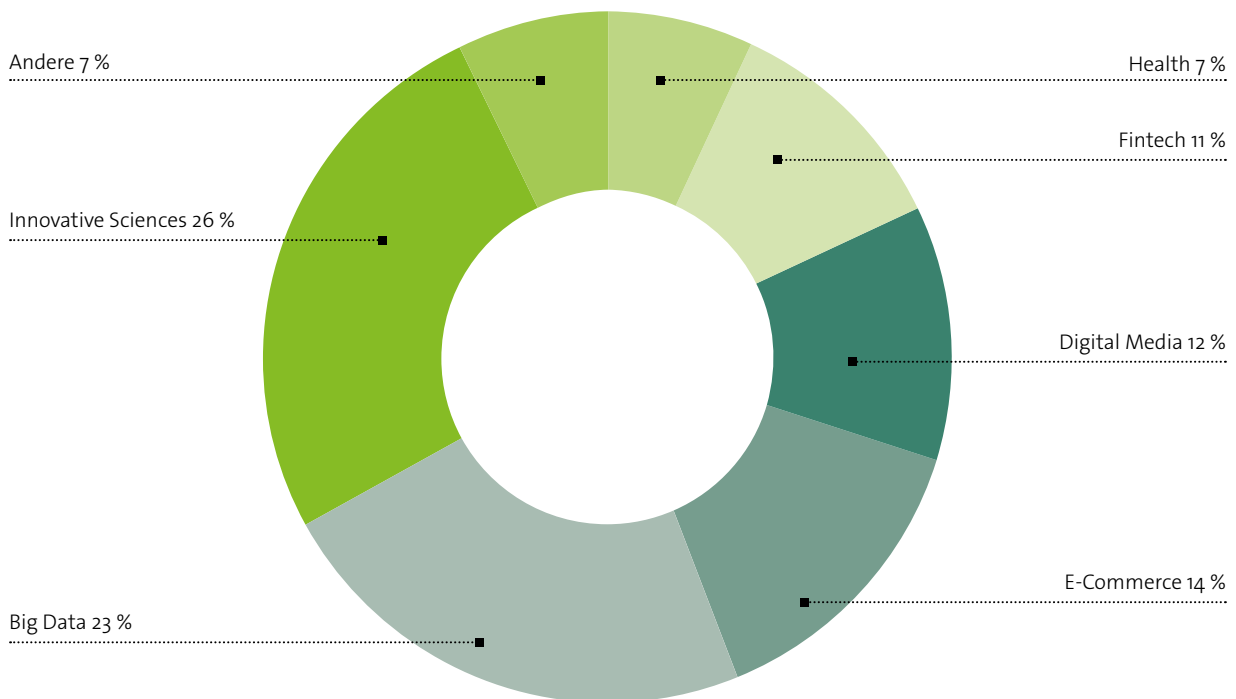


Abb. 5: Die Zusammensetzung der Startups nach Kategorien in der Rhein-Main-Region, n=166

Quelle: [www.innovation-map.de](http://www.innovation-map.de), eigene Darstellung.



## 4.3 Die Gründerszene und ihre Netzwerke

Gründerpersonen und Startups sind die wichtigsten Akteure der Gründerszene. Sie helfen sich gegenseitig und erhalten zusätzliche Unterstützung durch weitere Beteiligte des Gründerökosystems. Das Engagement erfolgreicher und erfahrener Gründerinnen und Gründer innerhalb der Gründerszene ist dabei besonders wertvoll: Sie entwickeln die Netzwerke weiter, sorgen als Investoren für Kapital und promoten durch ihr Auftreten in der Öffentlichkeit die Szene. Hieraus entsteht eine Dynamik des „Gebens und Nehmens“ von der langfristig alle profitieren.

Die Gründerszene im Rhein-Main-Gebiet wird im Allgemeinen als sehr jung und überschaubar eingeschätzt. Nichtsdestotrotz haben die meisten Gründer den Eindruck, dass sich langsam etwas entwickelt. Man kenne, helfe und tausche sich untereinander aus. Es gibt diverse Veranstaltungen wie Meetups, Round-

tables und Pitch-Veranstaltungen. Mittlerweile haben sich auch regelmäßig stattfindende private Stammtische etabliert, die von Gründerinnen und Gründern aus unterschiedlichen Branchen besucht werden. Obgleich der gesamte Rahmen, besonders im Vergleich zu Berlin, als „klein, aber fein“ betrachtet wird, erscheint die Szene generell als sehr offen, hilfsbereit und kollegial. Bei den drei betrachteten Branchen gibt es aber noch Ausbaupotenzial. Speziell im Web- & Mobile-Segment besteht bei den Netzwerken und der Community, nach Aussagen der Startups, der größte Handlungsbedarf. Weiterhin ist die Zahl erfolgreicher Gründungen im Rhein-Main-Gebiet noch überschaubar. In der Region fehlen außerdem spannende Exit-Beispiele oder Börsengänge. Die Zahl an Vorbildern sowie Mentoren, welche durch ihre Erfahrungen die Community vorantreiben könnten, ist noch relativ klein.

”

Diese gegenseitige Befruchtung, die man sich immer wünscht, gibt es in Amerika natürlich viel mehr, weil die Menschen dort Startups gegenüber deutlich offener sind als hier. *(Beispielzitat aus den Interviews)*

”

Wir haben uns ausgetauscht und beschlossen, dass wir langfristig kooperieren wollen. Bis jetzt ist aber noch nichts Konkretes herausgekommen, was aber auch daran liegen könnte, dass jeder zunächst für sich selbst kämpft. *(Beispielzitat aus den Interviews)*

### Kooperationsverhalten und Kooperationsmöglichkeiten

- Der Großteil der befragten Gründerinnen und Gründer besucht maximal ein bis zwei Startup-Events pro Monat.
- Die Befragungen zeigen, dass sich die meisten Startups ein- bis zweimal die Woche untereinander austauschen. Der Austausch findet überwiegend mit Partnern des gleichen Business-Segments statt.
- Startups tauschen sich vor allem über die „klassischen Problemthemen“ wie Personalbeschaffung und Finanzierung aus.
- Grundsätzlich sind Startups gegenüber Kooperationen aufgeschlossen, jedoch wolle man oftmals seine Ressourcen zu Beginn für die eigene Unternehmensentwicklung verwenden.
- Partiiell wird das vorsichtige Kooperationsverhalten durch den hohen Wettbewerb begründet, insbesondere mit dem Druck, Kunden akquirieren zu müssen.
- Einzelne Startups agieren zurückhaltend in Bezug auf Networking und Kooperationen, was sich in der Absage von Pitch-Möglichkeiten widerspiegelt.
- Es fehlt an kreativen Elementen in Frankfurt und der Region. Es gibt bisher zu wenig Anlaufpunkte, wie Cafés oder Bars, an denen sich kreative, junge Leute begegnen können.

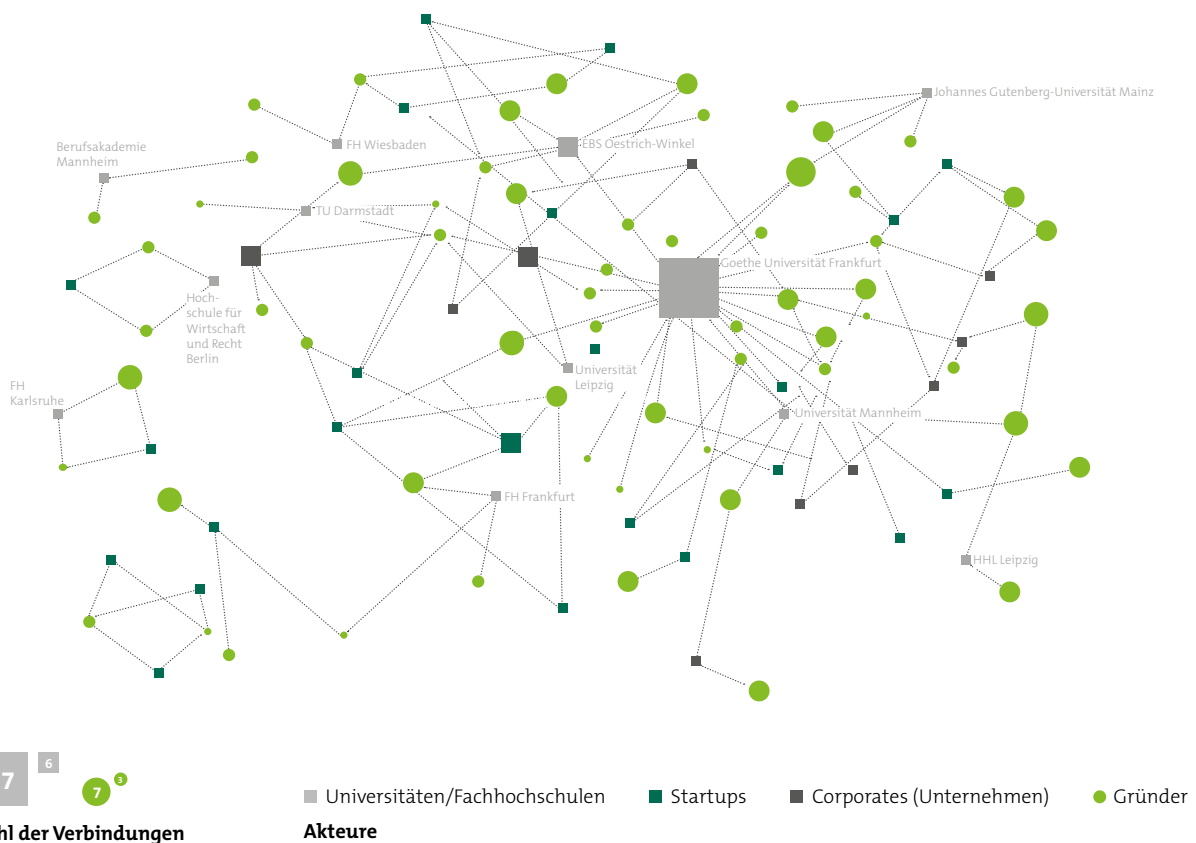


Abb. 6: Netzwerke der Gründerszene in der Rhein-Main-Region

Quelle: eigene Darstellung.

## Netzwerkstrukturen

Abbildung 6 zeigt die Verbindungen und Netzwerke zwischen den betrachteten Gründungen und den dazugehörigen Organisationen in der Rhein-Main-Region. Mit den grünen Kreisen sind Personen (Gründerinnen und Gründer) gemeint, die Quadrate stellen Organisationen dar. Hierbei wird außerdem zwischen Universitäten/Fachhochschulen, Startups und Corporates unterschieden. Es handelt sich um Startups und Unternehmen, bei denen die Gründerpersonen tätig waren oder aktuell beschäftigt sind, oder um Universitäten und Hochschulen, an denen sie studiert haben. Die Größe der Kreise und Quadrate drückt die Anzahl der Verbindungen aus. Je mehr Verbindungen die Person oder Organisation zu anderen Akteuren des Netzwerks hat, desto größer ist das Symbol. In der Abbildung bestehen mindestens zwei Verbindungen zwischen den Akteuren.

Betrachtet man die abgebildete Struktur, erkennt man, wie die Akteure miteinander verbunden sind. Hieraus ergeben sich folgende Implikationen:

1. Personen mit einer guten Vernetzung sind für eine regionale Gründerszene von besonderer Bedeutung. Die Darstellung zeigt aber, dass lediglich eine kleinere Zahl von Personen sehr gut vernetzt ist. Hier hat die Gründerszene in der Rhein-Main-Region noch Nachholbedarf. Die Interpretation wird durch die Aussagen der Gründerpersonen in den Interviews bestärkt.
2. Des Weiteren lässt sich auf die Bedeutung von etablierten Unternehmen für die Gründung schließen. Zahlreiche Gründerinnen und Gründer sind über diese Unternehmen und ihr eigenes Startup vernetzt. Das könnte heißen, dass sie vor der gemeinsamen Gründung beim gleichen Unternehmen tätig waren und sich von dort bereits kennen. Dasselbe Phänomen lässt sich auch bei den besuchten Universitäten feststellen.

Besteht eine Verbindung der Gründerpersonen eines Startups über die gleiche Universität, so kann das bedeuten, dass sie sich aus dem gemeinsamen Studium kennen. Bei der genaueren Analyse der Daten lässt sich exakt dieser Zusammenhang beobachten. Viele der Gründerinnen und Gründer haben gemeinsam studiert, zum Teil das gleiche Studienfach oder waren beim gleichen Unternehmen tätig, bevor sie begannen, gemeinsam eine Geschäftsidee umzusetzen.

3. In der Darstellung spiegelt sich die große Dominanz der Goethe-Universität in Frankfurt wider. Die Goethe-Universität hat offensichtlich eine zentrale Rolle im Netzwerk. Sie ist ein entscheidender Verbindungsknoten der Gründerszene in der Rhein-Main-Region. In den Interviews mit Startup-Gründern wird außerdem die TU Darmstadt häufig als wichtige Institution des Gründerökosystems der Rhein-Main-Region genannt. Diese Bedeutung lässt sich aus dem für die Soziale Netzwerkanalyse verwendeten Sample jedoch nicht herauslesen. In diesem Zusammenhang spielt die Auswahl der untersuchten Gründerpersonen eine wesentliche Rolle (siehe 3.2 Soziale Netzwerkanalyse).
4. Bisher hat es die Region nicht geschafft, in signifikanter Zahl Startup-Gründungen, Investoren oder weitere Ressourcen aus anderen Regionen oder aus dem Ausland anzuziehen. Im Hinblick auf das Lebenszyklusmodell ist die Rhein-Main-Region bisher vor allem durch ein organisches Wachstum geprägt und befindet sich demnach noch an der Schnittstelle zwischen Aktivierungs- und Aufstiegsphase.

## 4.4 Politische Rahmenbedingungen und Regulierung

Von Seiten der Politik können Rahmenbedingungen geschaffen werden, die Gründungsaktivitäten erleichtern. Das betrifft den Zeit- und Kostenaufwand für eine Unternehmensgründung, die Bereitstellung öffentlicher Fördermittel oder Gesetze für die Gestaltung von Venture-Capital-Fonds und deren Investments. Auch die Entwicklung unternehmerischer Kompetenzen und einer Gründungskultur kann durch Maßnahmen der öffentlichen Hand gezielt unterstützt werden. Darüber hinaus hat der Staat die Möglichkeit, über Investitionen in Forschung und Entwicklung neue Technologien und die Märkte der Zukunft aktiv mitzugestalten.

Die nachfolgenden Bewertungen der politischen Rahmenbedingungen und der Regulierung durch die befragten Startups beziehen sich vor allem auf die nationale Ebene und weniger auf regionale Aspekte. Die beschriebenen institutionellen Bedingungen betreffen unterschiedliche Gründungsstandorte in Deutschland gleichermaßen.

Der Prozess einer Unternehmensgründung und der damit verbundene bürokratische Aufwand wurden von den befragten Startups tendenziell negativ bewertet. Vor allem die häufigen Amtsbesuche und die Vielzahl an undurchsichtigen Gesetzesparagrafen wurden als hinderlich bezeichnet. Zumindest hat die Einführung der haftungsbeschränkten Unternehmersgesellschaft (UG) 2008 die Gründung für junge Startups enorm vereinfacht, da sie mit bedeutend weniger Stammkapital eine Unternehmung gründen und diese später zur Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) umfirmieren können.

Viele der Unternehmerinnen und Unternehmer vermischen eine Vereinfachung und Digitalisierung der Prozesse, beispielsweise zur Gründung der gewünschten Gesellschaftsform. Auch gaben einige an, dass es sehr schwer sei, sich einen Überblick über beratende Institutionen sowie Behörden und deren Angebote zu verschaffen, da keine einheitlichen, transparenten oder gebündelten Informationspakete verfügbar seien. Möglichkeiten für sinnvolle Gründungsberatungen bleiben somit wegen des undurchsichtigen „Förderdschungels“ häufig ungenutzt.

### Allgemeine Stärken und Schwächen

- + Einführung der Unternehmergesellschaft (UG) als günstige Alternative zur GmbH
- + Die Digitale Agenda der Bundesregierung wird als positiver Ansatz gesehen, es besteht dennoch großer Handlungsbedarf
- Undurchsichtiges deutsches Steuersystem, das selbst einem Unternehmer mit relativ kleinen Umsätzen erschwert, die Steuerabrechnung korrekt zu melden
- Politische Maßnahmen sind für die Stimulierung eines Gründerökosystems aufgrund der Wahlzyklen häufig nicht langfristig genug angelegt

### Die Startup-Perspektive nach Kompetenzfeldern

Startups aus der **Fintech**-Branche sehen sich mit einer undifferenzierten Regulierung konfrontiert, die sowohl große Kreditinstitute als auch kleine Startups in einen Topf wirft. Dieser Regulierungsansatz wird kritisiert, da von den Fintech-Startups, im Gegensatz zu etablierten Finanzdienstleistungsunternehmen, kein systemisches Risiko ausginge. Ferner scheiterte das Bestreben der EU-Kommission, bankenunabhängige Kreditversorgung zu fördern, nach Ansicht einzelner Gründerpersonen, an den gegebenen institutionellen Rahmenbedingungen.

Aus der Sicht der befragten Fintech-Startups erscheint der regulatorische Status Quo im Vereinigten Königreich deutlich besser. Die dort verantwortliche Financial Conduct Authority (FCA) genießt einen sehr guten Ruf in der Branche. Sie gilt als flexibel, offen und proaktiv. Die FCA hilft Fintechs bei der operativen Umsetzung ihrer Businesspläne, schaut sich aktiv Geschäftsmodelle an und begleitet sie bereits vor der Antragstellung. Eine eigene Abteilung für Startups ist vorhanden und nimmt aktiv an Workshops und spezifischen Fintech-Veranstaltungen teil. Bezüglich dieser gänzlich verschiedenen regulatorischen Rahmenbedingungen zeigten viele Unternehmen Verständnis darüber, dass eine beträchtliche Zahl an Fintech-Startups aus Deutschland und anderen europäischen Ländern ihren Standort nach London verlagern.

Aus Sicht der Startups aus dem **Web- & Mobile**-Bereich besteht – auch vor dem Hintergrund der Versprechen der Bundesregierung im Rahmen der Digitalen Agenda – noch eine Menge Handlungsbedarf. Unter der Überschrift „Digitale Wirtschaft und digitales Arbeiten“ und darunter „Junge digitale Wirtschaft unterstützen“ wird explizit auf Startups der Online- und Digitalbranche eingegangen (vgl. [www.digitaleagenda.de](http://www.digitaleagenda.de)). So plant die Bundesregierung bis 2017, die Informations- und Beratungsangebote für Startups aus dem IT-Bereich weiterzuentwickeln, die Finanzierungsmöglichkeiten durch Venture Capital, also Wagniskapital, und Crowdfunding zu verbessern und eine stärkere Vernetzung mit anderen Startup-Hubs global voranzutreiben.

## 4.5 Infrastruktur und Immobilienmarkt

Eine moderne Infrastruktur ist für Startups genauso wichtig wie für etablierte Unternehmen. Je nach Kompetenzfeld ergeben sich unterschiedliche Anforderungen. Generell von großer Bedeutung sind ein gut funktionierendes Verkehrsnetz – im Idealfall mit einem internationalen Flughafen – und ausreichende Breitbandkapazitäten für die Internetkommunikation. Passende Büro- und Gewerbeflächen sind ebenfalls ein wesentlicher Bestandteil des Systems. Je nach Zusammensetzung der Startups bietet sich eine Kombination aus Gründerzentren, Inkubatoren und Coworking-Spaces an.

Die Rhein-Main-Region liegt im Herzen Europas und zugleich im Zentrum Deutschlands. Diese hervorragende geografische Lage wird durch weitere exzellente Verkehrsanbindungen ergänzt. Einer der größten Flughäfen Europas, der bedeutendste Bahnhof Deutschlands sowie der direkte Anschluss an die Autobahnen A3 und A5 ermöglichen eine schnelle regionale, nationale wie auch internationale Anbindung. Frankfurt am Main ist zwar nach Einwohnern die fünftgrößte Stadt Deutschlands, auf ihre Fläche bezogen, belegt die Stadt allerdings lediglich den 44. Platz innerhalb der Bundesrepublik. Folglich stellen sich die innerstädtischen Wege als sehr kurz heraus. In Verbindung mit der hohen Konzentration an Unternehmen ist es somit für B2B-Startups möglich, operative Tätigkeiten mit einer signifikanten Reduzierung der Reisezeit durchzuführen. Auch innerhalb der Rhein-Main-Region erweisen sich die Fahrzeiten im Vergleich zu größeren Städten wie London und Berlin als relativ kurz.



In Frankfurt benötige ich von der Stadt aus bis zum Flughafen zehn Minuten. Um von London-Heathrow nach Canary Wharf zu gelangen, benötige ich bis zu eineinhalb Stunden. Von New York ganz zu schweigen.

*(Beispielzeit aus den Interviews)*

### Allgemeine Stärken und Schwächen

- + Der Zugang zum Internet wird als sehr positiv bewertet. Frankfurt gilt durch den größten Internethub der Welt (gemessen am Datendurchsatz) als der Standort für die Neuerrichtung von Rechenzentren in Deutschland.
- + Der größte internationale Flughafen Deutschlands gilt als wichtiger Standortvorteil.
- + Die Rhein-Main-Region bietet ein hervorragendes öffentliches Verkehrsnetz, das auch innerhalb der Städte schnell und zuverlässig funktioniert.
- + Es bestehen ausgezeichnete überregionale Verkehrsanbindungen durch mehrere ICE-Bahnhöfe und kurze Wege zur Autobahn.
- Der regionale Immobilienmarkt bietet für Gründungswillige und Startups häufig nicht die passenden Angebote.
- Die Mietpreise sind aus Startup-Sicht oft zu hoch. Immobilienfonds sind in vielen Fällen nicht bereit, die Mietpreise zu senken oder kürzere Mietverträge einzugehen.
- Beschränkte Verfügbarkeit von Coworking-Spaces mit einer auf Startups zugeschnittenen flexibel vertraglichen Gestaltung.

### Die Startup-Perspektive nach Kompetenzfeldern

Insbesondere für Startups aus dem Bereich **E-Commerce** bietet die Region Frankfurt mit ihrer Infrastruktur und der hervorragenden internationalen sowie regionalen Verkehrsanbindung sehr gute Standortbedingungen. Auch günstige Lagerflächen stehen in der Region zur Verfügung, in der Regel nicht in Frankfurt, sondern in den kleineren Städten oder eher ländlichen Regionen des Rhein-Main-Gebietes.

Auch die Startups aus dem **Web- & Mobile-Bereich** sehen in der regionalen Infrastruktur einen großen Vorteil der Region. Passende Büroräume im Bahnhofsviertel bieten zudem einen Lichtblick: Das Viertel gilt als attraktiver Standort für Startups sowie für kreative und innovative Unternehmen, da sich gut erreichbare Büroräume zu angemessenen Konditionen direkt zwischen Hauptbahnhof und Innenstadt anmieten lassen. Das direkte Umfeld bietet auch internationales Flair sowie viele Cafés, Bars und Restaurants – ein nicht zu vernachlässigender Faktor aus Sicht der Startups.

Mehrere **Fintech**-Startups bewerten die schnelle Erreichbarkeit mittelständischer Unternehmen, die in der Rhein-Main-Region ansässig sind, als großen Standortvorteil. Hierdurch lassen sich eine Vielzahl von Kontakten und Geschäftsterminen mit Kooperationspartnern und potenziellen Kunden realisieren. Als inspirierendes Vorbildprojekt gilt Europas größter Fintech-Accelerator mit dem Namen „level39“ in London. Die Voraussetzungen, ein vergleichbares Start-up-Zentrum in der Rhein-Main-Region zu etablieren, sehen viele der befragten Gründerinnen und Gründer als gegeben. Durch die Etablierung von Coworking-Spaces könnten sich den Immobilienfonds eine langfristig attraktive Perspektive für leerstehende Gebäude bieten, indem diese von den Erfolgen der anmietenden Startups partizipieren.

Tabelle 3 zeigt die Durchschnittsmieten für ausgewählte Standorte für den gesamten Büro-, Vermietungs- und Investmentmarkt. Ein Rückschluss auf das Flächenangebot für Startups ist aber nur schwer möglich. Allgemein zeigt sich, dass München und Frankfurt deutlich teurer sind als Köln und Stuttgart. Berlin liegt mit 13,75 Euro pro Quadratmeter knapp vor Hamburg mit 14,50 Euro pro Quadratmeter. Aus regionaler Sicht können solche Gebiete profitieren, die sich im besonderen Maße auf die flexiblen Anforderungen von Startups einstellen. Eine Reaktion erfolgt bei privatwirtschaftlichen Immobiliengesellschaften selbstverständlich nur dann, wenn eine profitable Umsetzung möglich ist. Beobachtungen zeigen, dass sich

Startups tendenziell dem Immobilienmarkt anpassen müssen und nicht umgekehrt. Offensichtlich bietet das angestrebte Verhältnis zwischen Rendite und Risiko für die Immobilien- und Investmentgesellschaften kaum Spielraum.

	Durchschnittliche Miete 2015 in Euro/m <sup>2</sup> (3. Quartal)
<b>Köln</b>	11,70
<b>Stuttgart</b>	12,30
<b>Berlin</b>	13,75
<b>Hamburg</b>	14,50
<b>München</b>	15,60
<b>Frankfurt</b>	20,00

Tabelle 3: Durchschnittliche Mietpreise am Büro-immobilienmarkt nach Regionen

Quelle: Colliers International.

Als eine für Startups marktkompatible Lösung werden Mietpreise von sechs bis acht Euro pro Quadratmeter und kurze Mietvertragslaufzeiten von bis zu zwei Jahren erachtet. Für Gründerinnen und Gründer sowie Startups, die sich in einer sehr frühen Phase ihrer Entwicklung befinden und (noch) nicht in der Lage sind, marktgängige Büromieten zu zahlen, ist es demnach von großer Bedeutung alternative Angebote zu schaffen, die über einen begrenzten Zeitraum durch öffentliche Geldmittel subventioniert sind, also ein Marktsegment, das dem investimentgetriebenen Büroimmobilienmarkt vorangestellt ist. Das alte Konzept der Technologie- und Gründerzentren aus den 1990er-Jahren erfährt hier eine Art Wiederbelebung. Dabei geht es nicht um Gebäude in den städtischen Randlagen, sondern um innovative Konzepte in den urbanen Zentren.

## 4.6 Talentpool: Passendes Personal für Startups

Die Qualität und Größe des Talentpools resultiert aus den Ausbildungsprogrammen regionaler Universitäten, Fachhochschulen und Schulen sowie den ansässigen Unternehmen. Hinzu kommt noch die Attraktions- und Integrationsfähigkeit von internationalen Talenten. Neben den institutionellen Faktoren spielt hier auch die Lebensqualität und kulturelle Offenheit der Region eine wichtige Rolle. Talente stellen potenzielle Gründerpersonen dar. Im Folgenden geht es vor allem um die passenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Startups.

Das erfolgreiche Rekrutieren wird von der Mehrzahl der Interviewpersonen als „Königsdisziplin“ der operativen Tätigkeiten als Startup-Gründende im Rhein-Main-Gebiet betrachtet. Zwar eröffnet die räumliche Nähe zu den etablierten Corporates eine Reihe an Chancen, zugleich hat sie auch enormen Einfluss auf den Arbeitsmarkt. Diesbezüglich besteht das größte Problem in dem überdurchschnittlichen Gehaltsniveau der Region. Viele Angestellte sind nicht bereit, das erforderliche Risiko einzugehen und eine, zumindest temporäre, Reduzierung ihres Lebensstandards zu akzeptieren. Hieraus ergibt sich aus Sicht vieler Startups ein substanzielles Hemmnis für ein dynamisches Wachstum. Besonders für junge Unternehmen ist es wichtig, die richtigen Leute einzustellen, welche die Kraft und das Durchhaltevermögen besitzen, mit ihnen ihr Produkt zum Erfolg zu führen. Gerade die ersten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter prägen die Unternehmenskultur nachhaltig. Somit ist die passende Wahl häufig von existenzieller Bedeutung für ein Startup.

### Allgemeine Stärken und Schwächen

- + Innerhalb des Rhein-Main-Gebiets und der näheren Umgebung ist eine Vielzahl an wissenschaftlichen Institutionen beheimatet. Am häufigsten wurden in den Gesprächen die Goethe-Universität Frankfurt am Main sowie die Technische Universität Darmstadt angeführt. Weitere kleinere Bildungseinrichtungen, beispielsweise aus Wiesbaden und Aschaffenburg fanden ebenfalls Beachtung.
- + Die Rhein-Main-Region profitiert von der mittelbaren Distanz zu Mannheim und Karlsruhe im Süden sowie Gießen und Marburg im Norden. Hauptvorteil dieser sehr breiten und diversifizierten Aufstellung der wissenschaftlichen Landschaft besteht aus Sicht der Startups in einem stetigen lokalen Zufluss an potenziellen, gut ausgebildeten Personal.
- + In der akademischen Lehre wird das Thema Entrepreneurship inzwischen vereinzelt stärker forciert, so an der Goethe-Universität Frankfurt am Main im Rahmen von Vorlesungen und Seminaren zu diesem Thema.
- + Die Technische Universität Darmstadt wird für die gute Ausbildung von Programmierern gelobt.
- Frankfurt gilt nach wie vor als Anlaufpunkt für Unternehmensberatungen, Rechtsanwaltskanzleien oder Banken. Die Gründerszene steht dabei häufig im Schatten dieser etablierten Branchen.
- Das Rhein-Main-Gebiet gilt im Gegensatz zu Berlin nicht als „sexy“. Frankfurt hat sein Image als „Anzugträgerhauptstadt“ bisher nicht abgelegt.
- Aus Sicht der Startups ist der „Kampf um Mitarbeitende“ in Frankfurt weitaus schwerer als in anderen Metropolen in Deutschland.



Wenn man ständig Unternehmensberater und Banker vor junge Leute stellt, muss man sich nicht wundern, wenn junge Leute als Karriereoption nur Unternehmensberatungen und Banken in Erwägung ziehen. *(Beispielzitat aus den Interviews)*



### Die Startup-Perspektive nach Kompetenzfeldern

Da in Städten wie Berlin, London und New York bereits ein starker Wettbewerb zwischen **Fintech**-Startups herrscht, kommt es dort oftmals zu einer höheren Fluktuation der Belegschaft. Qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eines Startups sind sich ihres Marktwertes bewusst und nutzen dies, um ihr Einkommen oder sonstige Leistungen zu maximieren. Dieses Phänomen ist in der Rhein-Main-Region (noch) kaum zu beobachten und ermöglicht eine bessere Personalplanung.

Nebst dem relativ hohen Gehaltsniveau der Bankangestellten muss der berufliche Background differenziert betrachtet werden. Zwar sind potenzielle Mitarbeitende aus der Finanz- und Versicherungsdienstleistungsbranche in ihrem jeweiligen Fachgebiet sehr gut ausgebildet, jedoch bedeutet dies, vielen Interviews zufolge, nicht unbedingt, dass sie ihre jeweilige Expertise ohne Einschränkungen in der Umgebung eines Startups einbringen können. Oftmals werden Dynamik, Flexibilität und eine hohe Leistungsbereitschaft erwartet. Eine längere Beschäftigung innerhalb unflexibler und hierarchisch geprägter Strukturen von etablierten Finanzmarktakteuren kann dazu führen, dass die erforderliche Anpassung schwerfällt.

Angestellte, die es schaffen, ihre Kompetenzen auch im Umfeld eines Startups zu entfalten, sind aufgrund ihrer langjährigen Berufserfahrung häufig in der Lage, sehr komplexe Probleme und Aufgabenstellungen zu lösen. Im Vergleich zu Berlin sind sie älter und stellen mit ihrem fachspezifischen Know-how einen klaren Mehrwert für die Startups dar. In dieser Hinsicht ist das Gründerökosystem „Rhein-Main“ im Gegensatz zu Berlin im Vorteil.



In Berlin gibt es einen viel höheren Turnover. Wenn dort ein neues, hipbes Startup gegründet wird, fancy Möbel und noch mehr Club-Mate bietet, das Team jede Woche Lasertag spielen geht, kann es sein, dass dein Entwickler am nächsten Tag weg ist. (Beispielzitat aus den Interviews)

**E-Commerce**-Startups berichten von häufigen Problemen bei der Suche nach gut ausgebildetem Personal im Bereich Social-Media-Marketing oder Technik. Des Weiteren gäbe es gerade im IT-Bereich momentan eine deutlich höhere Nachfrage nach digital versierten Fachkräften als noch vor fünf Jahren, der Markt sei „derzeit wie leergefegt“. Hieran anknüpfend wurde mehrfach der Clustervorteil Berlins angeführt, der sich in Form einer höheren absoluten Verfügbarkeit von auf Startups spezialisierten IT-Personal widerspiegelt. Gegen diesen regionalen Engpass mit der Hilfe von Headhuntern anzukämpfen, wurde als sehr kostspielig bewertet.

Auch im **Web- & Mobile**-Geschäft ist es schwierig, das passende Personal für die teils sehr spezifischen Bereiche zu akquirieren. Hier müsse man folglich entsprechende Anreize finden, um geeignete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für sich zu gewinnen: durch das Angebot von Unternehmensbeteiligungen, familienfreundlichen Arbeitszeiten oder von Freizeitausgleich. Generell bestätigen die Gründerpersonen, dass bei vielen Angestellten, die schon mehrere Jahre im Berufsleben stehen, derweil ein Umdenken stattfindet hin zu flexibleren Arbeitsmodellen. Hierfür ist man durchaus bereit, niedrigere Gehälter im Gegenzug für flache Unternehmenshierarchien und eine niedrigere Arbeitsbelastung zu akzeptieren.

## 4.7 Regionale Märkte und Marktzugang

„Der Kunde ist König“: Es sind die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden, die über den Erfolg oder Misserfolg eines neuen Produktes oder einer neuen Dienstleistung – und damit über das Weiterbestehen des neuen Unternehmens – entscheiden. Wichtige Kenngrößen sind das Marktvolumen, die Wettbewerbssituation oder die gegebenen Eintrittsbarrieren. Die Marktstruktur, -größe und -dynamik resultiert aus den regionalen Branchen und Unternehmen (B2B) und aus potenziellen Privatkunden (B2C). Hieraus ergeben sich für Gründerökosysteme jeweils einzigartige Chancen der Spezialisierung und Profilierung.

Die Rhein-Main-Region zeichnet sich durch eine Reihe besonders starker Branchencluster aus. Dazu gehören die Bereiche Finanzwirtschaft, Consulting, Logistik und Verkehr, Pharmazie und Biotechnologie sowie die Kultur- und Kreativwirtschaft. Eine Ballung von Unternehmen und Organisationen aus einer Branche erleichtert für Gründungen und Startups den Marktzugang und ermöglicht den Zugriff auf spezialisiertes Know-how. Es bieten sich vielfältige Chancen im Business-to-Business-Bereich (B2B). Auch hinsichtlich der Endverbraucher, also im Business-to-Consumer-Bereich (B2C) stellt die Rhein-Main-Region einen interessanten Markt dar. Die Kaufkraft liegt weit über dem deutschen Durchschnitt. Eine Vielzahl unterschiedlicher Kundengruppen ist in der Region präsent.

### Allgemeine Stärken und Schwächen

- + Die räumliche Ballung von Unternehmen in der Rhein-Main-Region bietet zeitsparende Kommunikationswege sowie vielfältige Möglichkeiten für Kooperationen und den Markteintritt.
- + Ein weiterer Wettbewerbsvorteil besteht in der Gestaltung informeller Feedbacksysteme. Mehrere Befragte gaben an, ihre Produkte in stetigem Kontakt mit potenziellen Kunden bereits vor der Marktreife zu optimieren. Der persönliche Kontakt wird dabei als entscheidend wahrgenommen.
- + Die Rhein-Main-Region ist im Allgemeinen eine sehr einkommensstarke Region mit einem hohen Lebensstandard. Dies trifft insbesondere auf den Hochtaunuskreis und den Main-Taunus-Kreis zu.
- Viele größere Unternehmen in der Rhein-Main-Region zeigen noch eine abwartende Haltung gegenüber Startups.
- Die Denkmuster in Frankfurt und Umgebung sind teilweise noch sehr festgefahren. Startups berichten über eine Art Trägheit. Häufig ist es schwierig, etwas „Neues“ auszuprobieren.

### Die Startup-Perspektive nach Kompetenzfeldern

Für Startups aus dem **E-Commerce**-Bereich bietet die Rhein-Main-Region hervorragende Umfeldbedingungen für eine dynamische Entwicklung. Das liegt daran, dass sich der Marktzugang wegen der geografischen Lage der Region schnell und effizient organisieren lässt. Darüber hinaus kann ein Standort außerhalb der vermeintlich aggressiveren Berliner Szene im Hinblick auf solide Lieferantenbeziehungen einen wesentlichen Vorteil darstellen.

”

Ich habe zum Teil vier Termine hintereinander, die sind alle im gleichen Haus, bei vier verschiedenen Banken. *(Beispielzitat aus den Interviews)*

”

Wenn man eine Partnerschaft eingehen will, ist der menschliche Kontakt nicht zu ersetzen, man muss an einem Tisch sitzen. *(Beispielzitat aus den Interviews)*

Aus der Sicht von **Fintech**-Startups bietet die Rhein-Main-Region, aufgrund der Firmensitze und Hauptverwaltungen der deutschen Großbanken, einen spannenden Standort für die Szene. Hinzu kommen bedeutende Versicherungen und Investmentfonds die Deutsche Börse samt EUREX, die Europäische Zentralbank sowie die Deutsche Bundesbank, aber auch einige erst in den letzten Jahren hinzugestößene Institutionen. Die Rhein-Main-Region zeichnet sich somit sowohl durch ein fundiertes Know-how im Bereich der Finanzwirtschaft als auch durch einen attraktiven Marktzugang aus.

**Web- & Mobile**-Startups bewerten das Rhein-Main-Gebiet im Gegensatz zu Hamburg oder Berlin als nicht „hip genug“ oder als „zu spießig“. Weiterhin wurde bemängelt, dass Kunden und Behörden zwar im Zuge von Verhandlungen oft Interesse an digitalen und innovativen Kooperationen und Projekten vorgeben, aber bei der Umsetzung häufig konventionelle Lösungen bevorzugt werden.

## 4.8 Unterstützung & Beratung für Startups

Im Zuge der Entwicklung und Vermarktung ihrer Geschäftsideen benötigen Gründende häufig Unterstützung von Patentanwaltskanzleien, Steuer- und Unternehmensberatungen sowie von Technologie- und Wissenschaftsexperten. Die Rhein-Main-Region und besonders Frankfurt am Main zeichnet sich durch ein breites Angebot an Beratenden und technologieorientierten Dienstleistungen aus. Diese sind größtenteils auf kapitalkräftige Finanz-, Versicherungs- und Industrieunternehmen spezialisiert. Aus Sicht der Startups sind die Preiserwartungen vieler Beratungsfirmen und Top-Kanzleien deutlich zu hoch. Im Speziellen wurde die Frankfurter Rechtsanwaltszene als sehr teuer eingestuft. Das breite Angebotspektrum der von Landesseite geförderten Gründungsberatungen ist dabei vielen Startups jedoch nur teilweise bekannt.

### Allgemeine Stärken und Schwächen

- + Kleinere bis mittelgroße Beratungsunternehmen zeigen zunehmend die Flexibilität und Bereitschaft, ihre Dienstleistungen für Startups vergünstigt anzubieten.
- + Die Angebote öffentlicher Institutionen werden positiv gesehen. Die Startup-Gründer und -Gründerinnen wünschen sich jedoch noch einen besseren Überblick und Orientierungshilfen zum umfangreichen Leistungsspektrum der öffentlichen Hand auf Bundes- und Landesebene.
- Nach Meinungen der Gründenden befänden sich auf Startup-Veranstaltungen zu viele unpassende Beratende. Dieser Überfluss könnte zu einer verminderten Offenheit und einem niedrigeren Kommunikationswillen führen.
- Im nationalen Vergleich wurde hinsichtlich dieser Rubrik zudem erneut der Vorteil einer größeren Startup-Community – wie jener in der Bundeshauptstadt – deutlich. Da in Berlin eine viel höhere Anzahl an Startups vorzufinden ist, seien dort in den letzten Jahren vermehrt spezialisierte Dienstleister mit Fokus auf junge Unternehmen entstanden. Der Rhein-Main-Region wird hier ein Nachholbedarf attestiert.

### Die Startup-Perspektive nach Kompetenzfeldern

Aus Sicht der **Fintech**-Startups zeichnet sich die Beraterszene im Segment der Finanztechnologien durch deutschlandweit einzigartige Kompetenzen aus. Diese räumliche Ballung an branchenspezifischem Know-how stellt für die Rhein-Main-Region im nationalen Wettbewerb einen großen Standortvorteil dar. Wie bereits angesprochen, fehlt lediglich noch ein Fokus auf die junge Startup-Szene. Zudem gilt es zu beachten, dass grundlegende Beratungsdienstleistungen (Steuerberatung etc.) nicht ortsgebunden erfolgen müssen. Mehrere Startups gaben an, Services dieser Art auch an Anbieter außerhalb des Rhein-Main-Gebiets auszulagern.

Unter dem Begriff „Hilfsmeeetups“ kommen Gründerpersonen und primär Rechtsanwaltskanzleien zusammen, welche kostenlos Rechtsberatung zu elementaren Gründungsfragen zur Verfügung stellen, beispielsweise zu Gesellschaftsverträgen und Beteiligungsvereinbarungen. Da sich die rechtlichen, aufsichtsbehördlichen und steuerlichen Themen in der Gründungsphase oft gleichen, wurde von vielen Startups der Wunsch nach ähnlichen Veranstaltungen in der Rhein-Main-Region geäußert. Da Fintech-Startups bedingt durch ihr Geschäftsmodell zumeist erhöhte regulatorische Anforderungen erfüllen müssen, scheint die Bedeutung eines solchen Angebots in der Rhein-Main-Region als besonders gegeben.

”

Auf den Veranstaltungen sind häufig viele Berater vor Ort, die einem ihre Dienstleistung andrehen wollen. *(Beispielzitat aus den Interviews)*

Im Vergleich zu Berlin fehlt es den Startups im Bereich **E-Commerce** in der Rhein-Main-Region noch an umfassenden Unterstützungsangeboten. Speziell für die (rechtliche) Gestaltung von Beteiligungsverträgen wünschen sich die Startups zusätzliche Beratungsleistungen. Die Bedeutung von Inkubatoren wird für die Entwicklung der Startup-Szene als besonders wichtig erachtet. Hier besteht aus Sicht der befragten Gründerpersonen ebenfalls noch Handlungsbedarf.

Startups aus dem **Web- & Mobile**-Bereich bemängeln die hohen Kosten für die Inanspruchnahme von Unternehmensberatungen und Rechtsanwaltskanzleien. Bisher gibt es nur wenige Beratungen und Kanzleien, die entsprechende Preismodelle für Startups anbieten. Die Startups wünschen sich eine bessere und individuellere Beratung und Betreuung, die auf das eigene Geschäftsmodell zugeschnitten sind. Diejenigen Startups, die durch einen Inkubator unterstützt wurden, hatten im Verhältnis zu den Unternehmen ohne Unterstützung des Inkubators weniger Probleme, an entsprechende Kontakte zu gelangen, da sie auf ein gut ausgebautes Kontaktnetzwerk (auch zu öffentlichen und geförderten Angeboten) einerseits und die Erfahrungen von anderen Startups aus dem Inkubator andererseits zurückgreifen konnten.

## 4.9 Finanzierung

Vielfältige Finanzierungsmöglichkeiten sind ein wesentliches Element für ein dynamisches Gründungs-geschehen. In Bezug auf das Gründerökosystemmodell sind Finanzierungsmöglichkeiten ein Teilbereich des Elements „Unterstützung & Infrastruktur“ (vgl. Abbildung 1, Seite 11). Bankdarlehen und Förderkredite sind nach wie vor die häufigste Form der Finanzierung von Unternehmensgründungen. Diese eignen sich nur bedingt für innovative und technologieorientierte Startups, die vor allem auf die Unterstützung von Business Angels und ein umfassendes Venture-Capital-Angebot angewiesen sind. Das regionale Angebot von Beteiligungskapital variiert jedoch sehr stark. In der Regel folgt Venture Capital auf vorangegangene erfolgreiche Unternehmensgründungen. Die Investoren gehen langfristig immer dorthin, wo die besten Chancen liegen. Von Seiten der öffentlichen Hand besteht die Möglichkeit, durch die Etablierung von Venture-Capital-Fonds die regionale Attraktivität für Startups und Investoren zu verbessern. Zwischen den Bundesländern und Stadtstaaten bestehen hier große Unterschiede.

Der Zugang zu finanziellen Mitteln in der Rhein-Main-Region wurde von den Startups insgesamt als problematisch eingestuft. Als Lichtblick erweist sich eine aktive Business-Angels-Szene, die in der frühen Entwicklungsphase der Startups Kapital und Know-how zur Verfügung stellt. Mehr als die Hälfte der befragten Gründerpersonen hatten und haben mit größeren Finanzierungsschwierigkeiten zu kämpfen. Eine besondere Finanzierungslücke besteht im Bereich der Startups, die nach der Gründung für ihr weiteres Wachstum neues Kapital benötigen (Post-Seed-Phase), aber noch nicht die nötige Größe erreicht haben, um für Venture-Capital-Fonds attraktiv zu werden. Dies scheint, mit einer etwas abgeschwächten Situation in Berlin, eine nationale Herausforderung zu sein.

### Allgemeine Stärken und Schwächen

- + Im Allgemeinen wurden die Möglichkeiten zur Seed-Finanzierung durch Business Angels im Rhein-Main-Gebiet als positiv eingeschätzt.
- + Die Finanzierung durch Business Angels erscheint aus Sicht der Startups als attraktive Option. Der Business-Angels-Szene wird durch eine Reihe von Startups international wettbewerbsfähiges Niveau zugesprochen.
- + Ein weitere Stärke der Rhein-Main-Region betrifft die vorhandenen Netzwerke aus Unternehmensberatungen, Banken, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und Anwaltskanzleien, welche einen entscheidenden Beitrag zur Startup-Finanzierung leisten.
- Startups berichten über größere Hürden, nach der Gründungs- und frühen Entwicklungsphase weiteres Kapital zu akquirieren. In der Rhein-Main-Region besteht eine Lücke zwischen der Business-Angels-Community und der Venture-Capital-Welt.
- Viele Gründerinnen und Gründer beschrieben die Suche nach Venture-Capital-Investoren als schwierig und nervenaufreibend. Der Prozess sei langwierig und die Auswahl an Unterstützern sehr unübersichtlich.
- Viele Veranstaltungen, die von Startups besucht werden, um Investoren und Unterstützer zu finden, seien extrem überlaufen. Außerdem bleiben Initiativbewerbungen oftmals unbeantwortet.

### Die Startup-Perspektive nach Kompetenzfeldern

Im internationalen Vergleich hat Frankfurt in Bezug auf die Finanzierungsmöglichkeiten für Startups noch Nachholbedarf. Für **Fintech**-Unternehmen wurde London auf europäischer Ebene mit deutlichem Vorsprung vor Frankfurt als Musterbeispiel genannt. Auch Berlin genießt bei der Kapitalversorgung, trotz einer sehr breiten Aufstellung der ansässigen Startups, einen deutlich besseren Ruf als die hessische Metropole am Main. Wurde der Betrachtungsrahmen international ausgeweitet, belegte New York City den uneingeschränkten ersten Platz. Durch die Etablierung von neuen Venture-Capital-Fonds in der Rhein-Main-Region wurden die Finanzierungsmöglichkeiten für Startups in den letzten 12 bis 24 Monaten etwas verbessert. Für bedeutende, mit erheblichem Kapital verbundene Wachstumsfinanzierungen erschien den allermeisten Gründenden der nationale Venture-Capital-Markt als schwierig, der regionale als unterentwickelt. Zudem wird ein stärkeres Commitment von Seiten der großen Corporates vermisst. Das Potenzial ist aus Sicht der Startups vorhanden.

Mehrere Fintech-Startups gaben an, dass sogenannte Pre-Seed-Finanzierungen mit Investmentbanken und Unternehmensberatungen aus dem eigenen Netzwerk durchgeführt wurden. Diese unterstützen die Gründenden nicht nur durch Kapital, sondern auch durch ihre jeweilige Branchenexpertise.



Wir haben drei Investoren und keiner von ihnen kommt aus Frankfurt – einer kommt aus Brasilien und zwei sind aus Berlin. *(Beispielzitat aus den Interviews)*

Eine Reihe der befragten **E-Commerce**-Startups konnten von der Finanzierung über öffentliche Fördergelder profitieren. Sie zeigten sich mit dem Finanzierungsvolumen und den Modalitäten zufrieden. Die Finanzierung erfolgte dabei über nationale Fördermittel. Ein regionales Investment konnte nicht identifiziert werden. Darüber hinaus nannten die Startups aus der E-Commerce-Branche die Möglichkeit des Crowdfunding besonders häufig als vielversprechende Finanzierungsform. Offensichtlich bietet das Crowdfunding für die befragten Startups eine geeignete Möglichkeit, um die Produkte und Leistungen vielen potenziellen Kunden und damit einem breiten Investorenpool vorzustellen.

Bei den Startups aus dem **Web- & Mobile**-Segment besteht die größte Unzufriedenheit mit den Finanzierungsmöglichkeiten in der Rhein-Main-Region. Sogenannte Gründungskredite wurden von den lokalen Startups eher nicht in Betracht gezogen. Die Kapitalform wird als wenig geeignet angesehen. Außerdem wird der Aufwand für die Beantragung als unangemessen hoch eingestuft. Die Etablierung des Frankfurter Gründerfonds wurde als erster kleiner Schritt in die richtige Richtung bewertet. Frankfurter Gründerinnen und Gründer können hier ihren Businessplan einreichen, Beratungsgespräche mit Experten führen und sich anschließend für eine Bürgschaft bei der Bürgschaftsbank Hessen sowie eine Kreditvergabe empfehlen lassen. Die Kreditsumme ist dabei auf maximal 50.000 Euro begrenzt. Für Startups mit einem relativ geringen Finanzierungsbedarf eine durchaus geeignete Fördermaßnahme. Auch der Pitch Club des Unibators der Goethe-Universität Frankfurt wurde als besonders hilfreich empfunden. Bei dieser Veranstaltung können Startups, nach einer Bewerbung, ihr Produkt vor Investoren und einer Fachjury vorstellen.





## 5 Zusammenfassung und Entwicklungschancen des Gründerökosystems „Rhein-Main“



### Gründungsdynamik und Anziehungskraft

In der Rhein-Main-Region hat sich in den letzten Jahren eine dynamische Startup-Szene entwickelt. Betrachtet man die Zahl an neuen Hightech-Unternehmen, so zählt die Region mit 3,5 Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige zu den stärksten fünf Standorten in Deutschland. Zum Vergleich: Berlin weist hier einen Wert von 4,2 auf. Hightech-Gründungen allein sind also noch kein Beleg für eine funktionierende Startup-Szene. Außerdem handelt es sich lediglich um ein kleines Segment aller Gründungen. Wesentliche Elemente einer lebendigen Startup-Community sind regionale Netzwerke und Möglichkeiten für persönliche Treffen. Auf der Online-Plattform [www.startupdigest.com](http://www.startupdigest.com) wurden knapp 140 Veranstaltungen für Star-

tups in der Rhein-Main-Region im Zeitraum von Juli bis Dezember 2015 angekündigt. Da auf dem Portal nicht alle Aktivitäten registriert werden, kann davon ausgegangen werden, dass im Durchschnitt jeden Tag ein Event für Startups in der Rhein-Main-Region stattfindet. Hinsichtlich der Zusammensetzung der Gründerszene zeigt die soziale Netzwerkanalyse, dass es die Rhein-Main-Region bisher nicht geschafft hat, in signifikanter Zahl Gründerinnen und Gründer aus anderen Regionen anzuziehen. Die Region ist bisher vor allem durch ein organisches Wachstum geprägt und wird von außerhalb kaum als Gründungsstandort wahrgenommen.

### Struktur der regionalen Gründerszene

Im Rahmen unserer Untersuchung haben wir in der Rhein-Main-Region über 160 Startups identifiziert und eine Kategorisierung nach Kompetenzfeldern vorgenommen. Die Bereiche Innovative Services (26 Prozent) und Big Data (23 Prozent) stellen zusammen nahezu die Hälfte aller Startups. Die Geschäftsmodelle der Startups aus dem Segment Innovative Services basieren in vielen Fällen auf einer Kombination von konventionellen Dienstleistungen (z. B. Kuriere) mit webbasierten Anwendungen (z. B. Apps), die über Smartphones mobil zugänglich sind. Im Bereich Big Data stehen Hardware- und Software-Lösungen für das Management und die Analyse großer Datenmen-

gen im Vordergrund. In diesem Zusammenhang spielt Frankfurt als weltweit größter Internetknoten eine wichtige Rolle. Danach folgen die Segmente E-Commerce (14 Prozent), Digital Media (12 Prozent) und Fintech (11 Prozent). Es ist davon auszugehen, dass sich der Anteil mittel- bis langfristig erhöhen wird. Von Seiten des Hessischen Ministeriums für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Landesentwicklung wird die Entwicklung eines neuen Fintech-Zentrums in Frankfurt unterstützt.

## Bürokratie und Regulierung

Eine Mehrheit der Startups empfindet nach wie vor bürokratische Hürden bei der Unternehmensgründung, der gesetzlich geforderten Berichterstattung und bei der Umsetzung von Geschäftsaktivitäten. Erfreulicherweise werden Startups seit kurzem auch politisch in Bund und Ländern stärker wahrgenommen. Das am 1. Januar 2016 eingeführte Bürokratieentlastungsgesetz ist ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung. Darüber hinaus bestehen in den einzelnen Branchen häufig Regeln und Gesetze, die etablierte

Unternehmen schützen. Ein bekanntes Beispiel ist die Finanzbranche. Junge Unternehmen aus dem Fintech-Bereich berichten über große regulatorische Schwierigkeiten bei der Umsetzung ihrer Geschäftsidee und verweisen auf bessere Bedingungen im europäischen Ausland. Startups fordern deshalb eine differenzierte Regulierung in Deutschland, die ihnen eine faire Chance am Markt ermöglicht.

## Infrastruktur und passende Flächen für Startups

Aus Sicht der Startups zeichnet sich die Rhein-Main-Region durch eine hervorragende Infrastruktur aus. Die kurzen Wege, das gut funktionierende öffentliche Verkehrsnetz und der schnell erreichbare Flughafen werden im Vergleich zu internationalen Metropolen wie London und New York als großer Vorteil erachtet. Weiterhin erweist sich die relative Lage innerhalb Deutschlands als großer Standortvorteil. Problematisch ist hingegen das Angebot an Büros, die den Anforderungen der Startups entsprechen. Der investimentgetriebene Immobilienmarkt gehört in Frankfurt mit einer Durchschnittsmiete von 20 Euro pro Quadratmeter zu den teuersten in ganz Deutschland. Die-

ses Segment kommt für die meisten Startups nicht infrage. Eine für Startups häufig genannte kompatible Lösung sind Mietpreise mit sechs bis acht Euro pro Quadratmeter und Mietvertragslaufzeiten von bis zu zwei Jahren. Zwischen dem traditionellen Büroimmobilienmarkt und den Startup-Forderungen liegen somit Welten. Teilweise schaffen eine Reihe von Coworking-Spaces und Gründerzentren in der Region einen Ausgleich. Trotzdem scheint die Nachfrage nach passenden Flächen für Startups weiterhin größer als das Angebot. Ein Lichtblick bietet das Bahnhofsviertel, zwar nicht hinsichtlich des Mietpreises, sondern vor allem wegen des kreativen Umfelds.

## Talentpool

Ähnlich wie in vielen wirtschaftsstarken Metropolen sind Startups in der Rhein-Main-Region mit folgendem Szenario konfrontiert: Das Niveau an fachlichem Know-how und Managementfähigkeiten ist bei potenziellen Gründenden und Mitarbeitenden hervorragend, die hohen Gehälter und sicheren Arbeitsplätze bei etablierten Unternehmen sorgen jedoch dafür, dass nur relativ wenige Menschen den Schritt in die Selbstständigkeit wagen oder für Startups arbeiten möchten. Eine Reihe von Ausbildungseinrichtungen wie die Goethe-Universität und die TU

Darmstadt haben ambitionierte und erfolgreiche Programme zur Förderung von Entrepreneurship etabliert, um Studierenden eine neue Perspektive zu bieten. Da der Wettbewerb zwischen den Startups in der Rhein-Main-Region bisher noch nicht so stark ausgeprägt ist wie in Berlin, London und New York, ist die Fluktuation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter niedriger und die Personalplanung einfacher. Trotzdem bezeichnen viele Startup-Gründungen aus der Rhein-Main-Region die Suche nach passendem Personal als „Königsdisziplin“.

## Marktzugang

Die hohe Dichte an Corporates und mittelständischen Unternehmen in der Rhein-Main-Region erleichtert den Marktzugang und die Kommunikation mit den Kunden. Hieraus resultiert ein Standortvorteil, der bisher noch nicht umfänglich ausgeschöpft wurde. Während Big-Data-Startups dominieren, ist die Zahl der Fintech-Startups – trotz Bankencluster – noch überschaubar. Betrachtet man die räumliche Verteilung in Deutschland, so ist Berlin mit 35 Prozent das führende Zentrum für Fintech-Startups, gefolgt von Frankfurt mit 15 Prozent und München mit 12 Prozent (vgl. Ernst & Young, 2015). Die deutsche Fintech-

Szene befindet sich derzeit am Scheideweg. Für die Rhein-Main-Region bietet sich kurz- bis mittelfristig ein „window of locational opportunity“. Es sind trotz alledem schnelle Maßnahmen erforderlich, um international wettbewerbsfähig zu bleiben. Im Zuge der Kommunikation und Zusammenarbeit mit den Kunden berichten einige Startups von einer sehr konservativen Geschäftskultur der etablierten Unternehmen in der Rhein-Main-Region. Innovative Kooperationen lassen sich in Berlin und Hamburg anscheinend einfacher umsetzen.

## Unterstützung und Beratung

In erfolgreichen Gründerszenen basiert Beratung und Unterstützung von Gründern in vielen Fällen auf dem Prinzip „give before you get“. In einer Region, in der sich Unternehmensberatungen und Rechtsanwaltskanzleien auf die Bedürfnisse zahlungskräftiger Kunden spezialisiert haben, gleicht dieser Leitsatz einer Art Paradigmenwechsel. Dementsprechend groß scheinen die Herausforderungen für die Beratungs- und Anwaltsszene in der Rhein-Main-Region zu sein. Der Kenntnis und Inanspruchnahme von geförder-

ten Angeboten kommt in diesem Umfeld eine große Bedeutung zu. Im Zuge der Vielzahl von Events und Netzwerktreffen zeigen sich positive Ansätze. Die Startup-Gründenden in der Rhein-Main-Region sehen zusätzlichen Bedarf in passgenauen Veranstaltungsformaten. Hierzu gehören „Hilfsmeeetups“, die kostenfreie Rechtsberatung zu wichtigen Fragen rund um das Thema Gründung, Finanzierung und Beteiligung bieten.

## Finanzierungsmöglichkeiten

An vielen Standorten berichten Startups über Probleme bei der Suche nach der passenden Finanzierung. Das gleiche gilt auch für die Rhein-Main-Region. Gibt es tatsächlich eine „Equity Gap“ oder sind die Startups aus Investorensicht schlichtweg nicht attraktiv genug? Fakt ist, dass in Deutschland im Vergleich zu den Startup-Hochburgen USA und Israel nur ein Bruchteil an Venture Capital investiert wird. Eine differenzierte Betrachtung entlang der Entwicklungsphasen von Startups kommt in der Rhein-Main-Region zu folgenden Ergebnissen: Die Business-Angels-Szene wird als stark und international wettbewerbsfähig eingeschätzt. Hieraus ergeben sich gute Chancen für Seed-Finanzierungen oder kleinere Beteiligungsinvestitionen. Problematisch sind hingegen größere Folgefinanzierungen durch Venture-Capital-Fonds.

Der Anteil an Hightech-Unternehmen mit einer Venture-Capital-Finanzierung liegt in der Region mit 1,5 Prozent unter dem deutschlandweiten Schnitt von 2,7 Prozent. Es entsteht von Beginn an eine Art „Rückstau“. Denn aus der Sicht von Business Angels ist eine Beteiligung wenig sinnvoll, wenn im Anschluss nicht ausreichend Kapital für die Skalierung der Geschäftsidee akquiriert werden kann. Ein weiteres Problem ist außerdem die häufig fehlende Verbindung zwischen Business Angels und den institutionellen Venture-Capital-Fonds. Trotz einer Reihe von Pitch-Veranstaltungen und Netzwerken gibt es zwischen beiden Investorengruppen immer noch Annäherungsbedarf.

## Entwicklungschancen

In Bezug auf das Lebenszyklusmodell (siehe ab Seite 12) befindet sich die Rhein-Main-Region derzeit an der Schnittstelle zwischen der Aufstiegs- und Aktivierungsphase. Diese basiert auf einem organischen Wachstum. Die Chance der Rhein-Main-Region sich als erfolgreiches Gründerökosystem zu etablieren, liegt in der Spezialisierung auf ausgewählten Kompetenzfeldern. Denn Berlin ist bezüglich der Gesamtzahl an Startups und der Attraktivität als Startup-Hochburg mit internationaler Attraktionskraft kaum mehr einzuholen. Der Bereich Fintech bietet sich aufgrund der einzigartigen Kompetenzen in der Finanzbranche an. Konkret gilt es, die Zahl der Startups mittelfristig mindestens zu verdreifachen, um in diesem Segment das Niveau von Berlin zu erreichen. Hierdurch würde sich die Rhein-Main-Region als der Top-Standort für Fintechs positionieren.

Auch die Bereiche Big Data und E-Commerce zeigen aussichtsreiche Entwicklungschancen durch eine Reihe von komparativen Standortvorteilen der Rhein-Main-Region. Darüber hinaus gilt es, schrittweise einen Imagewandel zu gestalten, sodass die Rhein-Main-Region auch auf nationaler und internationaler Ebene stärker als Arena für Startups in den Fokus rückt.

Die Ergebnisse verdeutlichen den Entwicklungsgrad der Rhein-Main-Region als Gründerökosystem. Sie geben Aufschluss darüber, welche Elemente und Netzwerke bereits entwickelt sind und in welchen Bereichen weiterhin Handlungsbedarf besteht. Wichtige Erkenntnisse und Empfehlungen sind in der nachfolgenden "Checkliste" dargestellt.

## Checkliste: Gründerökosystem „Rhein-Main“

Regionalmarketing: Die Rhein-Main-Region als Arena für Startups präsentieren	!
Initiierung von Startup- und Gründertreffen	✓
Entwicklung von Business-Angels-Netzwerken	✓
Aufbau von Netzwerken der Gründerszene mit Universitäten	✓
Entwicklung einer dynamischen Venture-Capital-Community für Startups	!
Vernetzung von Business Angels mit Venture-Capital-Investoren	!
Ausbau der Unterstützungslandschaft für Startups mit spezialisierten Beratungen, Rechts- und Patentanwaltskanzleien.	!
Ausbildung von Talenten und Mitarbeitern, die Startups als potenzielle Arbeitgeber in Erwägung ziehen	!

Präsenz von „Serial Entrepreneurs“, Ratgebern und Mentoren, die bereit sind, ihre Erfahrungen und ihr Know-how an die nächste Generation von Gründenden weiterzugeben	✓
Neuorientierung von mittelständischen Unternehmen und Corporates hin zur Startup-Szene mit der Bereitschaft zu kooperieren und die Risiken der Zusammenarbeit zu tragen	!
Die Umsetzung von Fördermaßnahmen von Seiten der regionalen sowie nationalen politischen Institutionen und die Gestaltung von gründungsfreundlichen Rahmenbedingungen	✓
Förderung von führenden Software-Engineering-Technologien und deren Platzierung in den Lehrplänen der Schulen und Universitäten	!
Schaffung von Kontakt- und Austauschformen mit Professoren und Absolventen, um disruptive Technologien frühzeitig zu entdecken und den Übergang in Geschäftsmodelle und Startups voranzutreiben	!
Entwicklung und Angebot von passenden Büros und Flächen für Startups	✓
Integration und Förderung von Personen mit Migrationshintergrund als Startup-Gründende	!
International wettbewerbsfähige Gesetze und Rahmenbedingungen für Investoren etablieren	!

# Anhang



## Literatur

**Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (2016):**

INKAR – Indikatoren und Karten zur Stadt- und Raumentwicklung,  
[www.inkar.de](http://www.inkar.de)

**Bundesregierung (Hrsg.):**

Digitale Agenda 2014-2017,  
[www.digitale-agenda.de](http://www.digitale-agenda.de)

**Bundesverband Deutsche Startups e. V. (2016):**

Deutscher Startup Monitor 2015

**Colliers International:**

[www.colliers.de/research/marktberichte](http://www.colliers.de/research/marktberichte)

**COMPASS (2015):**

Waterloo. Startup Ecosystem Report.  
The David vs. Goliath of Startup Ecosystems.  
<http://blog.compass.co/>

**Deutscher Startup Monitor (2015):**

[www.deutscherstartupmonitor.de](http://www.deutscherstartupmonitor.de)

**Ernst & Young GmbH/Frankfurt am Main**

**Finance e. V. (August 2015):**

Positioning of the Rhein-Main- Region  
as an attractive Fintech-Hub

**Funke, T./Zehrfeld, W. A. (Hrsg.) (2014):**

Abseits von Silicon Valley. Beispiele erfolgreicher  
Gründungsstandorte. Reihe: Mittelstand im Fokus –  
Band: III. Frankfurter Allgemeine Buch.

**„Innovation Rhein-Main“-Map:**

[www.innovation-map.de](http://www.innovation-map.de)

**Mannheimer Unternehmenspanel:**

[www.zew.de](http://www.zew.de)

**Onlinemagazin Gründerszene:**

[www.gruenderszene.de](http://www.gruenderszene.de)

**Onlinemagazin:**

[www.finanzen.net](http://www.finanzen.net)

**RKW Kompetenzzentrum (Hrsg.) (2015):**

RKW Magazin 3/2015, Treffpunkt Gründerökosystem

**Spotfolio GmbH:**

[www.spotfolio.com](http://www.spotfolio.com)



## Über unsere Arbeitsweise

Das RKW Kompetenzzentrum ist eine gemeinnützige Forschungs- und Entwicklungseinrichtung des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e.V. und bundesweit aktiv. Unsere Experten erforschen, wie sich kleine und mittelständische Unternehmen in Deutschland im internationalen Wettbewerb behaupten können. Dafür wird das RKW Kompetenzzentrum vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) institutionell gefördert.

Ein thematischer Schwerpunkt liegt im Bereich Gründung. Hier sind unsere Ziele stets die Stärkung unternehmerischen Denkens und Handels in Deutschland und (somit) die Festigung und Förderung von Gründungskultur und Unternehmergeist.

Wir beschäftigen uns mit dem Gründerökosystem und all seinen Akteuren und Komponenten, mit Energiegründungen ebenso wie mit Gründerinnen, Senior-Entrepreneuren und zukünftigen Gründenden (Schülerinnen und Schüler sowie Studierenden). Dabei arbeiten wir intensiv mit Institutionen und Unternehmen im gründungsunterstützenden Umfeld zusammen. Als Schnittstelle zwischen Politik, Wirtschaft und Wissenschaft beziehen wir zur Bearbeitung unserer Themen die Perspektiven aller am Wirtschaftsprozess Beteiligten ein. So auch in dieser Publikation: Herzlichen Dank an die Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main.

Die vorliegende Studie basiert auf den Bachelorarbeiten von Ken Stüker, Fabian Böhmer, Jens Tippmar, Lorenz Kunz, Christoph Ewald und Verena Weiß, eingereicht bei Prof. Dr. Martin Natter, Hans Strothoff-Stiftungsprofessur für BWL, insbesondere Handel, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften.

# Sie wollen mehr über unseren Ansatz zum Gründerökosystem wissen?



Wir zeigen Ihnen, was dieser Ansatz bedeutet und wie  
Sie ihn für sich und Ihre Region nutzen können.

RKW Magazin 3/2015

Printexemplar bestellen unter:  
[magazin@rkw.de](mailto:magazin@rkw.de)

PDF-Download auf:  
[www.rkw-magazin.de](http://www.rkw-magazin.de)

Mehr zum Thema:  
[www.gruenderoekosystem.de](http://www.gruenderoekosystem.de)



## Immer gut beraten – mit dem RKW Netzwerk!

Das RKW ist als bundesweites Netzwerk auch regional aktiv. Mit dem RKW Hessen und dem RKW Rheinland-Pfalz sind zwei RKW-Landesvereine und ihre Tochtergesellschaften in der Rhein-Main-Region aktiv. Die RKW Hessen GmbH ist eng in die Wirtschaftsförderung des Landes Hessen eingebunden und unter anderem Umsetzungspartner der hessischen Landesregierung für die Beratungsförderprogramme für Gründer und kleine und mittlere Unternehmen in Hessen. Hier finden Startups qualitätsgesicherte und kostengünstige Beratungsangebote.



Hier finden Sie Ihren persönlichen Ansprechpartner in den Bundesländern:

[www.rkw-kompetenzzentrum.de/beratung/rkw-netzwerk](http://www.rkw-kompetenzzentrum.de/beratung/rkw-netzwerk)

### **Über das RKW Kompetenzzentrum**

Das RKW Kompetenzzentrum unterstützt kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland dabei, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und zu halten. In der Schnittstelle zwischen Wissenschaft, Politik und Wirtschaft werden praxisnahe Empfehlungen und Lösungen zu den Themen Fachkräftesicherung, Gründung und Innovation entwickelt.

Das RKW Kompetenzzentrum ist eine bundesweit aktive, gemeinnützige Forschungs- und Entwicklungseinrichtung des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e. V.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages