

Kurzzusammenfassung zur Studie

**Trends in der Unterstützungslandschaft
von Start-ups – Inkubatoren,
Akzeleratoren und andere**

Eine Studie im Auftrag des

Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie
(BMWi)

Ansprechpartner:

Guido Zinke

zinke@iit-berlin.de

T: +49 (0) 30 310078-217

Berlin, März 2018

Autorinnen und Autoren:

Guido Zinke (Projektleiter)

Dr. Jan-Peter Ferdinand

Wolfram Groß

Janik Linus Möring

Lukas Nögel

Stefan Petzolt

Stefan Richter

Martin Simon Robeck

Dr. Jan Wessels

Institut für Innovation und Technik in der VDI/VDE Innovation + Technik GmbH
Steinplatz 1, 10623 Berlin

Kurzzusammenfassung

Auftrag & Ziele der Studie

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) hat das Institut für Innovation und Technik in der VDI/VDE Innovation + Technik (iit) mit der Studie „Trends in der Unterstützungslandschaft von Start-ups – Inkubatoren, Akzeleratoren und andere“ beauftragt. Sie beantwortet folgende Leitfragen:

- Wie gestaltet sich die aktuelle Unterstützungslandschaft für Start-ups in Deutschland? Wo verorten sich die Angebote auf den unterschiedlichen Ebenen?
- Wer sind die relevanten Akteure? Warum machen die Akteure das? Was sind deren Vorteile dabei?
- Welche Bedarfe der Start-ups bestehen und welche Wirkungen haben die Unterstützungsangebote?
- Welche Trends zeichnen sich für die deutsche Unterstützungslandschaft ab?
- Welche internationalen Entwicklungen sind relevant – und inwieweit finden sich Beispiele in anderen Staaten, die sich auf die deutsche Unterstützungslandschaft übertragen lassen?
- Welche Handlungsbedarfe sind an die Politik, Unternehmen und andere Akteure zu adressieren?

Methodisches Vorgehen

Für die Studie wurde ein **mixed-method-Ansatz** gewählt. Dieser beinhaltete eine Literatur- und Web-Recherche zur Analyse in Deutschland tätiger Anbieter und bestehender Angebote, sekundär- und tertiärstatistische Analysen einschlägiger Datenbanken und Monitorings zur Darstellung der Bedarfslage und Unternehmensstruktur deutscher Start-ups und primärstatistische Analysen (Expertinnen und Experten-Telefon-Befragung (n=95), Online-Start-up-Befragung iit (n=284) und Online-

Anbieter-Befragung (n=237)) zur Bewertung der Unterstützungslandschaft und Ableitung von Trends und Erfolgsfaktoren. In zwei internen Workshops wurden Handlungsempfehlungen abgeleitet. Im Expertinnen und Experten-Workshop am 20. November 2017 wurden die Ergebnisse durch externe Expertinnen und Experten bewertet und weiterentwickelt.

Marktstudie & Bestandsaufnahme

Entlang der zentralen internen und externen Wachstumsdeterminanten sind die Entwicklungsbedarfe von deutschen Start-ups nach wie vor groß. Dies birgt Anforderungen für das quantitativ wie qualitativ wachsende deutsche Start-up-Ökosystem. Das aktuelle öffentliche Fördersystem reagiert hierauf mit einem sehr wirkmächtigen Instrumentarium. Auch private Investitionen nehmen zu, um Start-ups zu unterstützen. Daneben hat sich in den letzten Jahren eine vielfältige Landschaft aus nicht-monetären Unterstützungsinstrumenten herausgebildet, die aktiv zur positiven Entwicklung und erfolgreichen Ausprägung von Start-ups beitragen wollen.

Im Rahmen dieser Studie konnten **über 1.130 aktive Angebote zur Unterstützung von Start-ups in Deutschland** identifiziert werden.

Gekennzeichnet ist die Entwicklung der Start-up-

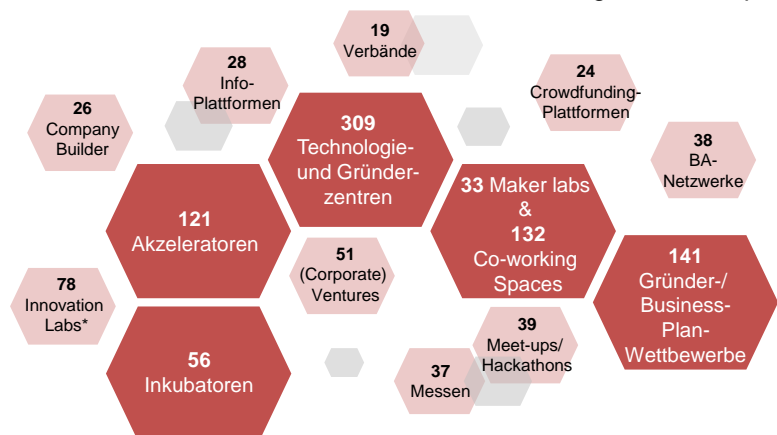


Abb.: Instrumente in der deutschen Unterstützungslandschaft für Start-ups (*nicht analysiert)

Unterstützungslandschaft durch eine – insbesondere in den letzten sieben bis acht Jahren **dynamische Entstehung und Ausprägung unterschiedlicher Angebots-**

formate, die sich immer stärker ausdifferenzieren und in der Anzahl wachsen. Im Quervergleich der Instrumente zeigt sich ferner: Die Grenzen zwischen den Instrumenten sind durchlässig, Kombinationen und neue Instrumente entstehen.

So besteht aktuell ein **sehr breites und diverses Angebot**, das kaum Lücken in der Adressierung der Bedarfe von Start-ups kennt. Diese Entwicklung ging mit einer **wachsenden Intransparenz über das Angebot für die Start-ups** einher. Auch sind **Qualitätsunterschiede und -defizite** zu beobachten.

Die Erbringung von Unterstützungsangeboten knüpft sich an unterschiedliche Ziele und Motive der Anbieter. So ist zwischen Corporate (etablierte Unternehmen), Non-Corporate (professionelle Anbieterunternehmen) und öffentliche Anbieter (Wirtschaftsförderungen, Hochschulen, außeruniversitäre Einrichtungen) zu unterscheiden. Während sich Corporates von ihrem Angebot Innovationsimpulse, Zugang zu Talenten oder neue Investitionsmöglichkeiten erhoffen, knüpfen Non-Corporate ihre Angebote an das Ziel, Mehrwerte sowohl für die Start-ups als auch für sich selbst zu generieren, indem sie bspw. die Investitionsreife der jungen Unternehmen erhöhen.

Dadurch ist ein **Markt entstanden, in dem die Anbieter zunehmend wettbewerbsfähig agieren**. Dies stärkt die Position der Start-ups bei der Inanspruchnahme der Unterstützungen und führt zu einer Konsolidierung auf Seiten der Anbieter. Internationale **Anbieter betreten diesen Markt bislang langsam**, aber immer wahrnehmbarer. Vor allem renommierte Anbieter sorgen für weiteren Wettbewerbsdruck und schaffen eine internationale Sichtbarkeit des deutschen Start-up-Ökosystems.

Öffentliche Angebote entziehen sich dieser Marktdynamik. Sie adressieren übergreifende Ziele der Gründungsförderung und schließen Lücken in der Unterstützungslandschaft. Häufig wurden die öffentlichen Angebote für mangelnde Professionalität und Effizienz kritisiert. Hier zeichnet sich aber ein Wandel ab: **Öffentliche Anbieter, insb. aus der Wissenschaft, werden immer interessanter für Start-ups**, da sie nicht nur gleichwertige, sondern auch spezifischere Angebote machen können. Zudem verlangen sie weniger Gegenleistungen und sichern größere

Unabhängigkeit zu.

Wichtigste Adressaten der Unterstützungsangebote bleiben Start-ups im Bereich digitaler Technologien bzw. aus den aktuellen Trend-Branchen. Allerdings weitet sich das Spektrum der Förderangebote auch auf andere Branchen und Technologiefelder aus. Dies begründet sich zum einen in der allgemeinen technologischen Entwicklung, zum anderen in der Re-Orientierung vieler Anbieter, neue Marktsegmente schnell zu besetzen.

Anbieter sitzen überwiegend an Standorten mit hoher Start-up-Dichte, in urbanen und hoch industrieverdichteten Räumen; TGZ ergänzen in strukturschwächeren Räumen. **Aber: Die Leistungserbringung ist häufig ortsungebunden.**

Bewertung der Unterstützungslandschaft

Die aktuellen **Unterstützungsangebote werden von den Start-ups gut angenommen**. Bei der Bewältigung externer Wachstumsdeterminanten wandelt sich der Bedarf über den Life-Cycle, Infrastrukturangebot und Vernetzungsmöglichkeiten bekommen größere Relevanz.

Insgesamt sichert das aktuelle Angebot eine breite und wirksame Unterstützung zur Bewältigung interner Wachstumsdeterminanten der Start-ups. Auch besteht aus Sicht der befragten Start-ups nur punktueller Verbesserungsbedarf an der deutschen Unterstützungslandschaft. Übergreifend wäre es aus Sicht der Start-ups und der befragten Expertinnen und Experten wünschenswert, die Transparenz über die Angebotslandschaft deutlich zu erhöhen.

Besonders gut werden Angebote privater Anbieter aus Deutschland durch die Start-ups bewertet, daneben Angebote aus kooperativen Angebotsstrukturen mehrerer Betreiber, während internationale Angebote noch nicht stark genutzt werden.

Ein insgesamt sich **stark ausgeprägter Professionalisierungstrend unter deutschen Start-ups** führt dazu, dass die Inanspruchnahme von Unterstützungsangeboten zunehmend mehr strategischen Überlegungen folgt. Insbesondere die Frage nach dem Anbieter und der damit verknüpften Motivlage ist relevant. So hängt von der Frage nach dem „Wem“ vielfach die Art und

der Grad der Gegenleistung ab, die die nutzenden Start-ups für die Unterstützungsleistungen zu erbringen haben. Dies wird entsprechend in den Überlegungen berücksichtigt und in den Kooperations-Trade-offs „eingepreist“. Parallel sind die **Ansprüche der Start-ups gewachsen**. Für weniger bekannte und/oder leistungsfähige Anbieter entsteht nun eine Art „Nachfragermarkt“, in dem sie um besonders erfolgreiche Start-ups werben. Kurzum: Je erfolgsversprechender das Start-up, umso weniger gewillt ist es, für die Unterstützung eine Gegenleistung zu erbringen. Und je erfolgsversprechender es ist, umso größer sind die Ansprüche an Inhalt und Qualität des Unterstützungsangebots.

Trends in der Unterstützungslandschaft

Das **wachsende Angebot sorgt für weniger Transparenz und mehr Qualitätsunterschiede**. Hier bedarf es deutlich mehr Sichtbarkeit, Vergleichbarkeit und Qualitätsbewertung, um nicht nur Suchkosten von Start-ups zu reduzieren, sondern auch Risiken aus der Inanspruchnahme weniger geeigneter Angebote für Start-ups zu reduzieren. Zudem brauchen Anbieter selbst mehr Transparenz um den Wettbewerb zu dynamisieren und um die Innovativität im Angebot zu sichern.

Aktuelle Konzentrations-tendenzen verursachen eine **Vertikalisierung in der Erbringung von Angeboten** - entlang von Technologiefeldern bzw. Branchen - und „**Marktkonsolidierungen**“. Auch orientieren sich Anbieter zunehmend auf andere, weniger aktuell im Fokus stehende Branchen, um eine Nische für ihr Angebot zu finden. Damit verlagern sich Angebote momentan stärker weg von den sogenannten Digitalbranchen und hin zu traditionelleren Branchen, wie etwa dem Maschinen- und Anlagenbau. Gleichzeitig sorgt der **Wandel von einem Investitions- hin zu einem Innovations-**

interesse seitens etablierter Unternehmen dafür, dass sich Angebote verändern und neue entstehen. Weitaus mehr als früher versuchen etablierte Unternehmen über die von ihnen geschaffenen Inkubatoren und Akzeleratoren Start-ups eng an sich zu binden, um für sich aus der Zusammenarbeit Impulse für technische und organisationale Innovationen zu generieren. Hierdurch entstehen neue Formate, z.B. sogenannte innovation units, die aktuell in großer Dynamik durch bzw. in Groß-Unternehmen geschaffen werden und Start-ups in einer engen Zusammenarbeit binden wollen.

Deutlich an Dynamik gewinnt auch die **Kopplung und Vermischung von Angebotsinhalten**. Hieraus entstehen neue Formate zur Angebotserbringung: statt sich als Inkubator, Akzelerator oder ähnliches singular anzubieten, bündeln Anbieter Leistungen und agieren gegenüber den Start-ups als **One-Stop-Shops**, die flexibel auf Bedarfe reagieren können und in dieser Funktion Leistungen konkreter erbringen oder auch nur vermitteln.

Trends in der
Angebotsseite



Abb.: Trends in der deutschen Unterstützungslandschaft für Start-ups

Der **langsame, aber stetig wachsende Eintritt internationaler Anbieter in die deutsche Unterstützungslandschaft** sorgt für mehr **Qualitäts- und Innovationswettbewerb** und lässt auch neue Angebotsformate entstehen.

Die **gewachsene Professionalität deutscher Start-ups** lässt auch ihre **Ansprüche und Anforderungen an das Angebot für Unterstützungsleistungen wachsen**. Gleichzeitig achten Start-ups (siehe oben) immer stärker darauf, inwieweit sie Selbstbestimmtheit durch Unterstützung verlieren und reagieren

entsprechend. Dadurch entsteht eine Neu- oder Re-Orientierung auf sich stärker ausprägende oder bekannte Strukturen. **Mittelständische Unternehmen werden als Corporate-Anbieter für Start-ups interessanter**, da man auf Augenhöhe und unabhängig zusammenarbeiten kann. Und das **Interesse an öffentlichen, vor allem wissenschaftlichen Anbietern, wächst** wieder. Außerdem treten mit den Gründern der ersten Generation neue Akteure in die Unterstützungslandschaft ein, die passgenauer, weil bedarfsorientierter, unterstützen können.

Die Entwicklungen in Deutschland verlaufen dabei nicht losgelöst von **internationalen Trends**. So entstehen weltweit **kontinuierlich neue Start-up-Ökosysteme**, die sich auch in den Wettbewerb zum deutschen System um erfolgversprechende Start-ups stellen. Gleichzeitig entwickeln sich die vorhandenen und bekannten Ökosysteme, insb. jene in den USA und Ostasien, weiter. **Mit der wachsenden Zahl von Ökosystemen wachsen auch die Qualitätsunterschiede**. Diese Entwicklung hat einen rasanten Anstieg der Unterstützungsangebote weltweit verursacht. Vor allem **Inkubatoren und Akzeleratoren entstehen in einer großen Dynamik**. Gleichzeitig lässt sich auch international eine **wachsende Verflechtung zwischen den Instrumenten** erkennen. Dazu tragen auch klar auf Vernetzung abstellende Unterstützungsmuster, wie Hub-Systeme und Netzwerke bei. Der Wettbewerb zwischen den Angeboten wächst dabei in den Staaten als auch international. Dies sorgt, wie auch in Deutschland beobachtbar, für mehr **Professionalisierung und Spezialisierung der Anbieter**.

Im Rahmen der Studie wurden interessante **internationale Praxis-Beispiele** identifiziert, deren Konzeptionen sich ggfs. auf Deutschland übertragen lassen. Mit der Pariser Station F oder Googles Entrepreneurs-Programm existieren erfolgversprechende Campus-Konzepte, die für Deutschland ggfs. interessant sind. Ein gutes Beispiel dafür, wie relevante Informationen über Unterstützungsangebote gegenüber Start-ups vermittelt werden kann, ist der israelische Start-Up Nation Finder. Ebenfalls für Deutschland, insb. für universitäre Gründungszentren

interessant ist StartTAU, das weltweit größte Netzwerk zur universitären Start-up-Unterstützung. Und die Beispiele theJUNCTION aus Israel, TechCode und qiaoLAB aus China sowie Plug and Play, MassChallenge und das Massachusetts Life Sciences Center aus den USA können stehen für neuere Entwicklungen in der inhaltlichen, aber vor allem konzeptionellen Weiterentwicklung von Inkubatoren, Akzeleratoren und darüber hinausgehende sowie vernetzende Strukturen.

Handlungsempfehlungen

Vor diesem Hintergrund lassen sich folgende Handlungsempfehlungen ableiten:

- Stärkung von Unterstützungsstrukturen an wissenschaftlichen Einrichtungen über eine konsequent fortgesetzte Förderung des Bundes und der Länder, durch den direkten Kapazitätsaufbau in den Gründungseinrichtungen sowie durch die Schaffung von Vernetzungsangeboten zwischen den Gründungseinrichtungen aus Wissenschaft und Forschung,
- Ertüchtigung von Unterstützungsangeboten im Mittelstand, indem auch dort Fördermöglichkeiten für einen Kapazitätsaufbau in KMU geschaffen sowie über Vernetzungsstrukturen Unterstützungsangebote initialisiert werden,
- Aufbau einer Informationsplattform für Start-ups und Anbieter,
- Qualitative Weiterentwicklung des Unterstützungsangebots durch eine stärkere Konzentration auf die Befähigung von Start-ups, durch die öffentliche Unterstützung von Raumangeboten, durch die stärkere Spezialisierung von bestehenden Angeboten und durch den Aufbau von Kollaborationen und One-Stop-Shop-Angeboten.
- Stärkung der internationalen Attrahierung des deutschen Start-up-Ökosystems über eine Ausweitung vorhandener Formate zum Austausch zwischen Existenzgründern und durch den Aufbau von „reverse-Accelerator“-Strukturen, um ausländische Start-ups für das deutsche Öko-System zu gewinnen.