



DEUTSCHER STARTUP MONITOR

HERAUSGEBER



Hochschule für
Wirtschaft und Recht Berlin
Berlin School of Economics and Law

PARTNER



1. EINLEITUNG

Der **Deutsche Startup Monitor** (DSM) 2013 ist die erste, einer jährlich stattfindenden Online-Befragung von Startups in Deutschland. Als gemeinsames Projekt der Herausgeber **Bundesverband Deutsche Startups e.V.** und **Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin** mit den Partnern **media.net berlinbrandenburg**, **Google**, **KPMG**, und **Trend Research Hamburg** möchte der Monitor der noch jungen, aber stark wachsenden deutschen Startup-Szene Gehör verschaffen. Auf Basis der Daten soll das Potential und die Bedeutung von Startups für Arbeitsplätze und Innovationen in Deutschland bestimmt, Rahmenbedingungen evaluiert und Handlungsfelder für die Politik aufgezeigt werden.

2. DEFINITION, METHODIK UND DATEN

Startups sind junge, wachstumsorientierte Unternehmen auf der Suche nach einem nachhaltigen und skalierbaren Geschäftsmodell (Blank/Dorf, 2012, S. xvii). Sie unterscheiden sich von klassischen Gründungen¹ im Hinblick auf ihre Innovationsfähigkeit und Beschäftigtenzahl (zu den "klassischen Gründungen" vgl. KfW Gründungsmonitor, 2012, S. 5) und werden in dieser Studie in Anlehnung der Kriterien des Bundesverbands Deutscher Startups (BVDS) wie folgt definiert:

- jünger als 10 Jahre
- deutliches Mitarbeiterwachstum und/oder deutliches Wachstum anderer zentraler Kennzahlen (z.B. Umsatz, Kunden, ...)
- hohe Innovationsfähigkeit

Der BVDS geht davon aus, dass es in Deutschland ca. 5000 Startups gibt. Im Rahmen dieser Studie wurde eine Online-Befragung durchgeführt, an der 454 Personen teilnahmen, die Anteile an einem Startup besitzen und/oder eine zentrale Position in der Firma besetzen. Der

¹ Der Begriff "klassische Gründung" wird in dieser Studie in Abgrenzung zum Startup-Begriff verwendet. Er umfasst im Gegensatz zu dem auf Innovation und Wachstum basierenden Startup-Begriff das gesamte Gründungsspektrum in Deutschland und bezieht sich auf die vergleichsweise breite Definition des KfW-Gründungsmonitors. Hier werden Gründer als Personen definiert, "die innerhalb von 12 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt eine gewerbliche oder freiberufliche selbstständige Tätigkeit begonnen haben. Dabei werden unter die neue Selbstständigkeit neben Neugründungen auch Übernahmen von und Beteiligungen an bereits bestehenden Unternehmen subsumiert (KfW Gründungsmonitor, 2012, S. 5)."

Online-Fragebogen wurde von 15 ausgewählten Multiplikatorennetzwerken² mit zum Teil deutschlandweiter Reichweite hauptsächlich per E-Mail an Startups ihres Netzwerkes versendet. Da das Berliner Startup-Ökosystem der digitalen Wirtschaft auch in anderen Studien, wie dem Startup Genome (2012), starke Beachtung findet, wurde der Schwerpunkt dieser Befragung auf Berliner Startups und Startups der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) gelegt.

² Zu den Verteilernetzwerken gehören: Gründerszene, Entrepreneurs Club Berlin, BVDS Mitglieder, media.net berlinbrandenburg, IBB Beteiligung, LMU Entrepreneurship Centre, Baden-Württemberg: Connected e. V., TGFS, Entrepreneurship Summit, Businessplan-Wettbewerb Berlin Brandenburg, CyberForum Karlsruhe, HTGF, NUK Rheinland, Munich Network, EO - Entrepreneurs Organisation

3. ZUSAMMENFASSUNGEN

3.1 ZENTRALE AUSSAGEN

- Die befragten Startups sind im Durchschnitt **2,4 Jahre alt** und **beschäftigen durchschnittlich 12,4 Mitarbeiter** inklusive der Gründer. Viele Startups sind demnach keine Kleinstunternehmen.
- Im Jahr 2013 planen die Startups durchschnittlich 5 neue Mitarbeiter einzustellen. Dabei haben sie einen großen Bedarf an hochqualifizierten Mitarbeitern, vor allem aus dem technologischen Bereich.
- **Nur 13%** aller Gründer und **Gründerinnen** der Startups sind Frauen.
- Das **Internet ist für 80%** der Startups, die nicht aus der IKT-Branche kommen, **von großer Bedeutung für das Geschäftsmodell**.
- **Mehr als 50%** der Startups der IKT-Branche beklagen, dass sich **die deutsche Datenschutzpraxis negativ** auf ihre Performance auswirkt.
- **Über 50%** der Startups geben an, dass ihr **Kapitalbedarf zum Gründungszeitpunkt 50T€ oder mehr** betrug. Dabei sind Banken nur für 19% der Startups ein wichtiger Finanzierungspartner.
- Im Rahmen des Wachstumsprozesses benötigen **34% der Unternehmen**, die ihren Kapitalbedarf benennen können, eine Kapitalzufuhr von **mehr als 1 Millionen Euro** ("Series A" Finanzierungsrunde). Gleichzeitig bezeichnen über 70% der Unternehmen den Erhalt von Venture Capital (VC) als schwierig.

3.2 WAS STARTUPS VON „KLASSISCHEN GRÜNDUNGEN“ UNTERSCHIEDET

- Bezogen auf Firmen, die zum Befragungszeitpunkt **nicht älter als ein Jahr** waren, beschäftigen die befragten **Startups durchschnittlich 3,6 Angestellte**, während **klassische Gründer durchschnittlich 0,8 Mitarbeiter** beschäftigen.
- Darüber hinaus werden **76% der Startups im Team gegründet**. Bei **klassischen Gründungen hingegen sind es nur knapp 20%**.
- Die **Gründer von Startups** sind überdurchschnittlich gut ausgebildet und schaffen hochqualifizierte Arbeitsplätze. **75% haben einen Universitäts- oder**

Fachhochschulabschluss und unterscheiden sich deutlich von **klassischen Gründern**, bei denen nur **24% einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss** haben.

- Das **Internet** ist sogar für **80% der Startups**, die nicht aus der IKT-Branche kommen, von **großer Bedeutung für das Geschäftsmodell**. Im Vergleich dazu spielt das Internet nur für **49% aller Unternehmen in Deutschland eine wichtige oder zentrale Rolle**.

3.3 DER BERLIN / DEUTSCHLAND VERGLEICH

- Die befragten **Startups in Berlin** beschäftigen durchschnittlich **15,3 Mitarbeiter** und damit fast 50% mehr als Startups im Rest der Republik (hier sind es **9,2 Mitarbeiter**). Auch planen sie durchschnittlich fast doppelt so viele Mitarbeiter in 2013 neu einzustellen.
- Berlin ist internationaler: **43% der Berliner Startups** geben an, dass sich die Bestimmungen zur **Beschäftigung von „Nicht EU-Bürgern“ negativ** auf ihre Unternehmensperformance auswirken. Außerhalb Berlins sagen dies nur 27% der Befragten.
- Der Faktor Internationalität ist auch bei den Venture Capital (VC) Investitionen von Bedeutung. So konnte **die Hälfte der Berliner Startups (53%)**, die VC in der Wachstumsfinanzierung erhalten haben, **ausländische VC Geber** gewinnen. Dabei kommt mehr als dreimal so häufig Kapital aus Ländern außerhalb der EU in die Hauptstadt als in anderen deutschen Gründerregionen.
- **Business Angels** sind zur **Gründungsfinanzierung** von Berliner Startups wichtig, für **32%** sogar **sehr wichtig**, während dies außerhalb der Hauptstadt nur 23% der Befragten angeben. Ähnlich verhält es sich bei den Fördermitteln. Während 31% der befragten Startups aus Berlin sie als sehr wichtig erachten, geben dies außerhalb Berlins nur 23% an.
- Öffentliche VC Investoren scheinen in Berlin besonders aktiv zu sein. So wurden **55% der befragten Berliner Startups**, die während der Gründungsfinanzierung VC erhalten haben, von einem **öffentlichen Investor** unterstützt, während dies nur für **34%** der befragten Startups außerhalb Berlins zutrifft.

4. ERGEBNISSE

4.1 ALLGEMEINE STRUKTURDATEN

Wie bereits erwähnt liegt der Fokus dieser Studie auf Startups aus Berlin bzw. aus der IKT-Branche. Knapp 60% der befragten Unternehmen haben in Berlin ihren Standort und rund 75% kommen aus der IKT-Branche. Die Startups anderer Branchen kommen aus den Bereichen: Medien- und Kreativwirtschaft (8%), Dienstleistungen (4%), Life Science (4%), industrielle Technologien (3%) und weitere (5%). Außerdem sind die befragten Startups durchschnittlich 2,4 Jahre alt, 46% von ihnen wurden im Jahr 2012 oder 2013 gegründet. Ein großer Teil davon ist momentan mit der Konzeptentwicklung beschäftigt (21%, Seed-Phase) oder arbeitet an der Fertigstellung eines marktreifen Produkts (44%, Startup-Phase). Rund 32% der befragten Startups befinden sich in der Growth-Phase, welche durch substantielles Umsatzwachstum gekennzeichnet ist.

4.2 ARBEITSPLÄTZE

Startups schaffen neue Arbeitsplätze. Sie beschäftigen im Durchschnitt 12,5 vollzeitäquivalente Mitarbeiter inklusive der Gründer und 75% planen weitere Neueinstellungen für das Jahr 2013. Sofern ein Startup ein nachhaltiges und skalierbares Geschäftsmodell gefunden hat, wird der Beschäftigungseffekt noch deutlicher. So beschäftigen Startups in der Wachstumsphase durchschnittlich 26,9 Mitarbeiter inklusive der Gründer und planen 8,8 Weitere in 2013 einzustellen. Dabei beschäftigen Berliner Startups durchschnittlich mehr Mitarbeiter inkl. der Gründer als Startups außerhalb der Hauptstadt (Berlin: 15,5; andere Bundesländer: 9,2).

Auch im Vergleich zu klassischen Gründungen schaffen innovative und wachstumsorientierte Startups durchschnittlich mehr Arbeitsplätze. Bezogen auf Firmen, die zum Befragungszeitpunkt nicht älter als ein Jahr waren, beschäftigen Startups durchschnittlich 3,6 Angestellte, während klassische Gründer nur durchschnittlich 0,8 Mitarbeiter beschäftigen (KfW Gründungsmonitor, 2012, S. IV). Darüber hinaus werden 76% der Startups im Team gegründet. Bei klassischen Gründungen hingegen sind es nur knapp 20% (KfW Gründungsmonitor, 2012, S. 20).

Neben den positiven Beschäftigungseffekten von Teamgründungen, können Firmen von der fachlichen Ergänzung der Gründer profitieren. So zeigt die Mehrzahl der empirischen Studien

einen positiven Zusammenhang von Teamgründungen und Unternehmenserfolg, wie Brettel et al. (2009, S. 12) in einer Übersicht darlegen.

4.3 AUSBILDUNG VON GRÜNDERN UND MITARBEITERN

Gründer von Startups sind überdurchschnittlich gut ausgebildet und schaffen hochqualifizierte Arbeitsplätze. 75% haben einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss, 8% haben sogar promoviert. Damit unterscheiden sich die Gründer von Startups deutlich von klassischen Gründern, wie z.B. aus dem Handwerks- oder Gastronomiebereich, bei denen nur 24% einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss haben (KfW Gründungsmonitor, 2012, S. 42).

Darüber hinaus schaffen Startups vorwiegend Arbeitsplätze für hochqualifizierte Arbeitnehmer, insbesondere in technologieorientierten Berufen. So haben 74% aller Startups mit offenen Stellen die Absicht Ingenieure, Software-Entwickler und/oder Absolventen anderer technischer Studiengänge im Jahr 2013 einzustellen. Jeweils 52% planen Absolventen der BWL oder anderer Studiengänge einzustellen. Auf Grund des positiven Zusammenhangs zwischen Bildung, Innovationen und Wirtschaftswachstum weisen diese Ergebnisse auf die Bedeutung von Startups für die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands hin.

4.4 GRÜNDERINNEN VON STARTUPS

Frauen sind in den Führungspositionen von Startups deutlich unterrepräsentiert. Nur etwa 13% der Gründer von Startups sind weiblich,³ obwohl der Frauenanteil bei Universitätsabsolventen der Mathematik und Informatik zwischen den Jahren 2000 und 2010 bei durchschnittlich 25,2% und bei Absolventen der Sozial-, Rechts- und Wirtschaftswissenschaften bei durchschnittlich 47,4% lag (Statistisches Bundesamt, 2012, S. 104). Diese Ergebnisse können als Anreiz gesehen werden, die Startup-Szene zu motivieren vermehrt Wert auf gemischte Gründer-Teams zu legen.

4.5 INTERNET, DATENSCHUTZPRAXIS UND URHEBERRECHT

Erwartungsgemäß geben 98% der befragten Unternehmen aus der IKT-Branche an, dass das Internet eine große Bedeutung für ihr Geschäftsmodell hat. Doch auch bei Startups aus

³ Die Berechnung der Anteile erfolgt auf Basis aller angegebenen Informationen zu den Gründern durch den Befragten. Da die soziodemographischen Faktoren für max. drei Mitgründer abgefragt wurden, kann es bei einer höheren Anzahl von Mitgründern leichte Verzerrungen geben.

anderen Branchen liegt dieser Wert bei 80%. Im Vergleich dazu spielt das Internet nur für 49% aller Unternehmen in Deutschland eine wichtige oder zentrale Rolle (IW Consult GmbH und BITKOM, 2013, S. 6).

Durch die große Bedeutung des Internets für Startups ergeben sich im Bereich der regulatorischen Rahmenbedingungen besondere Herausforderungen für den Gesetzgeber. So geben mehr als die Hälfte (57%) der Befragten aus der IKT-Branche an, dass sich die deutsche Datenschutzpraxis negativ auf ihre Performance auswirkt. Im Vergleich dazu beurteilen nur 18% dieser Firmen die Effekte als positiv, der Rest (25%) gibt an von den Regeln zum Datenschutz nicht betroffen sein.⁴ Auch das deutsche Urheberrecht hat für IKT-Startups eher negative (35%) als positive (12%) Auswirkungen, wobei 53% der Befragten angeben davon gar nicht betroffen zu sein. In den anderen Branchen hat das Urheberrecht eine umgekehrte Wirkung: 27% geben an, dass die Leistungsfähigkeit ihres Startups davon positiv beeinflusst wird, 21% stellen einen negativen Effekt fest. Der größte Anteil (52%) der Befragten aus anderen Branchen ist von den Bestimmungen zum Urheberrecht nicht betroffen.

Die Ergebnisse zeigen, dass Gesetzesbestimmungen zum Datenschutz und Urheberrecht insbesondere für Firmen der IKT-Branche negative Auswirkungen haben können und deshalb differenziert betrachtet werden müssen.⁵ In diesem Zusammenhang fordert der BVDS die Politik auf die Bandbreite der Interessen zu berücksichtigen und die unternehmerischen Belange von innovativen Geschäftsmodellen, gerade in der IKT-Branche, im Blick zu halten.

4.6 WIRTSCHAFTSPOLITISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Neben den Effekten internetbezogener Regularien werden in dieser Studie auch die Auswirkungen anderer wirtschaftspolitischer Rahmenbedingungen untersucht. Sowohl die Bestimmungen zum Arbeitsrecht, zum Steuerrecht, zur Beschäftigung von Nicht-EU-Bürgern als auch die Regularien der BAFin haben in der Wahrnehmung der befragten Personen eher negative als positive Auswirkungen auf die Performance ihrer Startups. In Bezug auf die Regularien der BAFin geben nur 32% der Befragten an, davon betroffen zu sein, doch sind

⁴ Für Startups aus anderen Branchen ist eine ähnliche Tendenz zu erkennen, auch wenn es deutlich mehr Firmen (47%) gibt, die nicht von den Regularien zum Datenschutz betroffen sind. 31% geben an, dass sich die Datenschutzpraxis negativ auf die Performance ihres Startups auswirkt, 23% sprechen von positiven Effekten.

⁵ Konkrete Beispiele von negativen Auswirkungen durch regulatorische Rahmenbedingungen werden von Ripsas et al. (2013) auf Basis von qualitativen Interviews mit Gründern der IKT-Branche beschrieben.

allein 29% negativ betroffen. Ähnlich verhält es sich mit den Bestimmungen zur Beschäftigung von Nicht-EU Bürgern. Zwar sind 55% der befragten Startups gar nicht davon betroffen, der Rest hat jedoch überwiegend negative Auswirkungen zu tragen (35% negativ, 9% positiv). In diesem Zusammenhang werden auch Unterschiede zwischen den Gründungsregionen in Deutschland deutlich. Während 43% der Startups in Berlin angeben, dass sich die Bestimmungen zur Beschäftigung von Nicht-EU Bürgern negativ auf ihre Unternehmensperformance auswirken, sind es außerhalb Berlins nur 27%. Das Ergebnis unterstreicht die Bedeutung von ausländischen Arbeitnehmern für die wirtschaftliche Entwicklung der international ausgerichteten Berliner Startup-Szene.

Um die negativen Auswirkungen der oben genannten Rahmenbedingungen zu reduzieren, schlägt der BVDS vor, gemeinsam mit potentiellen Partnern von Startups, wie z.B. der BAFin und der KfW, Task-Forces zu bilden, in denen die Belange von innovativen Geschäftskonzepten diskutiert werden sollen.

4.7 KAPITALBEDARF UND FINANZIERUNG

Über die Hälfte der befragten Startups (53%) geben an, dass ihr Kapitalbedarf zum Gründungszeitpunkt 50 Tausend Euro oder mehr beträgt. Dabei werden die eigenen Ersparnisse und die finanzielle Unterstützung durch Familie und Freunde von 77% als wichtige Finanzierungsquellen genannt. Danach folgen Fördermittel (50%), Business Angel (46%), Cash Flow (43%), Venture Capital (33%), Bankdarlehen (19%), Inkubatoren (16%) und Crowdfunding/-investing (16%). Banken sind lediglich für 19% der Startups eine relevante Finanzierungsquelle bei der Gründung. Startups sind aufgrund der in den innovativen Geschäftsmodellen liegenden Risiken besser beraten, sich um Eigenkapitalgeber als Investoren zu bemühen bzw. sich auf eigene Ersparnisse und den Freundes- und Familienkreis zu konzentrieren.

Im Rahmen ihres Wachstumsprozesses benötigen 34% der Startups, die ihren Kapitalbedarf benennen können, eine Kapitalzufuhr von mehr als eine Millionen Euro ("Series A" Finanzierungsrunde). Dabei spielen strategische Investoren für 76% und Venture Capital (VC) für 68% der befragten Startups eine (sehr) wichtige Rolle. Gleichzeitig bezeichnen über 70% der Startups den Erhalt von VC als schwierig, weitgehend unabhängig davon, ob sie mit öffentlichen oder privaten VC Gesellschaften verhandeln. Die Schwierigkeiten bei der

Einwerbung von Finanzmitteln werden durch den relativ hohen zeitlichen Aufwand untermauert. So dauert eine Finanzierungsrunde im Durchschnitt 6,5 Monate.

Die vorangegangenen Ergebnisse verdeutlichen die Bedeutung des Venture Capitals bei der Wachstumsfinanzierung von Startups in Deutschland, das in diesem Bereich im internationalen Vergleich einen deutlichen Nachholbedarf hat. So betragen die deutschen "Series A-Finanzierungsrunden" nur ca. ein Siebtel der US-amerikanischen Investments (0,9Mio\$ in D im Vergleich zu 7,1Mio\$ in den USA) und ein Drittel derer in Großbritannien (0,9Mio\$ zu 2,6Mio\$) (EVCA, 2013 und OECD.Stat, 2013), weshalb es für deutsche Startups attraktiv erscheint, sich um VC Gesellschaften aus den USA zu bemühen. Amerikanische VCs können höhere Finanzierungen bieten, den Zugang zum amerikanischen Markt erleichtern und verfügen über ein größeres Partnernetzwerk zum Wissensaustausch (Ripsas et al., 2013). Tatsächlich aber erhalten 88% der befragten Startups des DSM, die ihr Wachstum mit VC finanzieren, dies von deutschen Gesellschaften, 45% von Gesellschaften aus dem EU-Ausland und nur 24% von Gesellschaften aus dem Nicht-EU-Ausland. Der BVDS sieht diese Ergebnisse als Anreiz, den Anteil amerikanischer VC Investitionen in Deutschland weiter auszubauen.

In diesem Kontext sind allerdings Unterschiede zwischen den verschiedenen Gründerregionen in Deutschland zu berücksichtigen. So konnten bereits 53% der Berliner Startups, die VC im Rahmen ihrer Wachstumsfinanzierung erhalten haben, VC Geber aus dem EU-Ausland gewinnen. 32% dieser Startups erhielten sogar VC aus dem Nicht-EU-Ausland. Dieser Aspekt veranschaulicht erneut die internationale Ausrichtung des Berliner Startup Öko-Systems.

LITERATURÜBERSICHT

Blank, S., Dorf, B. (2012). The Startup Owner's Manual. California: K&S Ranch Press.

Brettel, M., Heinemann, F., Weifl, K., Sander, T., Spieker, M., Strigel, M (2009). Erfolgreiche Unternehmerteams: Teamstruktur - Zusammenarbeit - Praxisbeispiele. Gabler.

IW Consult GmbH und BITKOM (2013). Wirtschaft digitalisiert. Welche Rolle spielt das Internet für die deutsche Industrie und Dienstleister?

KfW Gründungsmonitor (2012). Boom auf dem Arbeitsmarkt dämpft Gründungsaktivität. Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland. Zuletzt abgerufen am 25.06.2013: <https://www.kfw.de/Download-Center/Konzerntemen/Research/PDF-DokumenteGr%C3%BCndungsmonitor/Gr%C3%BCndungsmonitor-2012-lang.pdf>

Ripsas, S., Vossler, J., Tegge, C., Schaper, B., Tröger, S. (2013). German Amendment to NESTA's Research Project on "Regulatory and Legal Aspects of US VC Investments in Europe". Working Paper.

Startup Genome (2012). Startup Ecosystem Report 2012. Part One. Zuletzt heruntergeladen am 25.06.2013: <http://cdn2.blog.digital.telefonica.com.s3.amazonaws.com/wp-content/uploads/2012/11/Startup-Ecosystem-Report-2012.pdf>

Statistisches Bundesamt (2012). Bildung und Kultur. Nichtmonetäre hochschulstatistische Kennzahlen. Zuletzt heruntergeladen am 25.06.2013: https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/BildungForschungKultur/Hochschulen/KennzahlenNichtmonetaer2110431107004.pdf?__blob=publicationFile

AUTOREN

Prof. Dr. Sven Ripsas

Birte Schaper

Florian Nöll

ANSPRECHPARTNER

Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin

Prof. Dr. Sven Ripsas

E-Mail: sripsas@hwr-berlin.de

Birte Schaper

E-Mail: bschaper@hwr-berlin.de

Bundesverband Deutsche Startups e.V.

Florian Nöll

E-Mail: florian.noell@deutschestartups.org