

20 Jahre Gründerwettbewerb

Eine Rückschau aus Perspektive
der Wirkungsanalyse

Dr. Jan Wessels, Dr. Leo Wangler, Dr. Sonja Kind, Dr. Christiane Kerlen

Impressum

Institut für Innovation und Technik (iit)
in der VDI/VDE Innovation + Technik GmbH

Steinplatz 1
10623 Berlin
Tel.: +49 30 310078-111
Fax: +49 30 310078-216
E-Mail: info@iit-berlin.de

www.iit-berlin.de

Autoren

Dr. Jan Wessels
Dr. Leo Wangler
Dr. Sonja Kind
Dr. Christiane Kerlen

Layout

A.-S. Piehl, VDI/VDE Innovation + Technik GmbH

Berlin, Juli 2017

Inhalt

Einführung.....	5
1. Gründungsaktivität in Deutschland und weltweit.....	6
2. Gründungskultur und Gründungsfreundlichkeit Deutschlands	7
3. Die Landschaft der Gründungsförderungsmaßnahmen in Deutschland	9
4. Gründerwettbewerbe als erfolgreiches Instrument der Gründungsförderung	10
5. Die Entwicklung des Gründerwettbewerbs.....	11
6. Unterstützung von Gründungsinteressierten durch verzahnte Angebote	13
7. Überlebensraten der Unternehmen des Gründerwettbewerbs	14
8. Gründungsfinanzierung	15
9. Räumliche Konzentration von Gründungen	18
10. Entwicklung des Frauenanteils	19
11. Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund	20
12. Typische Unternehmensverläufe	22
13. Literatur	25

Einführung

Innovationsorientierte Unternehmensgründungen sind Triebfedern des technologischen Wandels. Sie garantieren eine schnelle Anpassung an veränderte Wettbewerbsbedingungen und halten unsere Volkswirtschaft dynamisch. Sie schaffen Arbeitsplätze und bringen neue Ideen in etablierte Branchen. Die Unterstützung innovationsorientierter Unternehmensgründungen ist darum seit Langem ein Schwerpunkt der Innovationspolitik, zumal die Gründungsneigung in Deutschland noch immer deutlich hinter der Dynamik wichtiger Wettbewerber zurückliegt.

Vor 20 Jahren hat die Bundesregierung erstmals einen Gründerwettbewerb für die IKT-Branche ins Leben gerufen. Der „Gründerwettbewerb Multimedia“ war der erste nationale Wettbewerb seiner Art, er richtete sich an eine Querschnittbranche, die sich in den darauffolgenden Jahren als entscheidend für die Modernisierung vieler anderer Branchen erwies. Heute ist die digitale Revolution die Chiffre für eine Umwälzung, die kaum einen Wirtschaftsbereich in Deutschland auslässt. Parallel zu dieser Entwicklung hat sich auch der Gründerwettbewerb weiterentwickelt und wurde zuletzt 2016 als „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ erneuert.

In den vergangenen 20 Jahren wurden über 800 Gründungsideen ausgezeichnet. Der Gründerwettbewerb hat damit einen deutlichen Beitrag zum digitalen Wandel in Deutschland leisten können. Von Anfang an wurde der Gründerwettbewerb auch von einer Wirkungsanalyse begleitet, um Erfolgsfaktoren zu bestimmen und mehr über den weiteren Weg der Wettbewerbsteilnehmerinnen und -teilnehmer zu erfahren. Zunächst wurde die Wirkungsanalyse durch das Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung umgesetzt, seit 2004 wird die Wirkungsanalyse durch ein Team der VDI/VDE-IT fortgeführt.

Die Daten und Berichte dieser Wirkungsanalyse sind ein reicher Schatz an Erkenntnissen zur Wirksamkeit von Gründerwettbewerben und geben darüber hinaus Auskunft über die Veränderungen der Gründungslandschaft in Deutschland in den letzten 20 Jahren. Das Team der Wirkungsanalyse hat das diesjährige Jubiläum deshalb zum Anlass genommen, um die vorliegenden Daten aus der Querschnittsperspektive von 20 Jahren Gründungsgeschehen in Deutschland aufzubereiten. Wir betrachten dabei sowohl die Entwicklung des Gründerwettbewerbs und seiner Teilnehmerinnen und Teilnehmer wie auch die Veränderungen entscheidender Rahmenbedingungen des Gründungsgeschehens von der Finanzierung über kulturelle Faktoren bis zur Verfügbarkeit von Fachkräften.

Die nachfolgenden Analysen stützen sich auf Daten, die in regelmäßigen Befragungen aktueller und ehemaliger Teilnehmerinnen und Teilnehmer über 20 Jahre hinweg erhoben wurden. Aufgrund der kontinuierlichen Wirkungsanalyse steht dabei ein querschnittlicher Datensatz zur Verfügung, der in dieser Form für Deutschland einzigartig sein dürfte. Die Primärdaten werden mit ausgewählten Sekundärdaten zum Gründungsgeschehen komplettiert. So gelingt es, den Kontext zu skizzieren, in dem sich der Gründerwettbewerb und die Teilnehmenden in den letzten 20 Jahren entwickelt haben.

Deutlich wird, dass das Gründungsgeschehen in diesem Zeitraum sowohl von Kontinuität wie auch von Veränderungstrends geprägt war. So hat sich die Gründungskultur in Deutschland klar positiv entwickelt. Deutschland ist aus Sicht der Teilnehmenden deutlich gründungsfreundlicher geworden. Auch die Finanzierungsbedingungen haben sich kontinuierlich verbessert. Gründungen sind 2017 internationaler als 1997. Viele Herausforderungen, denen sich Gründerinnen und Gründer stellen müssen, sind aber gleich geblieben. Und auch die Gründungsneigung hat sich in den letzten 20 Jahren in Deutschland insgesamt nicht verbessert. Damit muss die staatliche Unterstützung von innovationsorientierten Gründungen auf der Tagesordnung bleiben, um das Gründerland Deutschland weiter voranzubringen.

1. Gründungsaktivität in Deutschland und weltweit

Junge Unternehmen sorgen für einen gesunden Wettbewerb. Ihre Innovationen fordern etablierte Unternehmen heraus, ihre Prozesse und Produkte auf den Prüfstand zu stellen. Damit wird die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Wirtschaft gestärkt. Eine hohe Gründungsdynamik steht daher auch für eine hohe Innovationskraft. Es besteht jedoch ein Spannungsverhältnis zwischen einer hohen Gründungsneigung und dem Wohlstand einer Gesellschaft: Je besser die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, desto geringer ist eben diese Gründungsneigung. Hohe Beschäftigungschancen bei etablierten Unternehmen sind auch für potenzielle Gründerinnen und Gründer attraktiv, die Entscheidung für eine Festanstellung geht meistens auf Kosten der Unternehmensgründung (Kind et al. 2017).

Mit dem Arbeitsmarktaufschwung in den Jahren 2005/2006 ist daher auch die Gründungstätigkeit in Deutschland über mehrere Jahre zurückgegangen. Dass Arbeitsmarktchancen und Gründungsneigung stark miteinander korrelieren, zeigte sich auch während der Wirtschaftskrise, besonders mit Blick auf die Jahre 2008–2010. Hier kam es zu einem leichten Anstieg der Gründungsneigung, die in den Folgejahren hingegen erneut zurückging (vgl. Abbildung 1). Heute liegt die Zahl der Existenzgründungen bei 60–65 Prozent der Werte von 2005.

Im Hightech-Bereich setzte der Rückgang der Gründungsaktivität bereits früher ein. In einer Studie von 2006 kommt das ZEW zu dem Ergebnis, dass die Gründungsdynamik zwischen 1995 und 2006 um 60 Prozent abgenommen hat (ZEW 2006). Creditreform/ZEW (2016) kommen zu einem ähnlich ernüchternden Ergebnis und konstatieren, dass die Gründungstätigkeit in der Hightech-Industrie in den letzten zehn Jahren erneut um 36 Prozent zurückgegangen ist.

Ein zweiter und häufig weniger berücksichtigter Grund für den Rückgang der Gründungen ist im demografischen Wandel zu sehen. Die höchste Gründungsintensität weisen die 30- bis 49-Jährigen auf. Seit 2000 nimmt die Anzahl der Kohorte der gründenden 30- bis 39-Jährigen stetig ab, seit 2008 auch die Kohorte der 40- bis 49-Jährigen. Nach Angaben des ZEW lassen sich bis zu zwei Drittel des beobachteten Rückgangs der Gründungen auf den demografischen Wandel zurückführen (ZEW/Creditreform 2014).

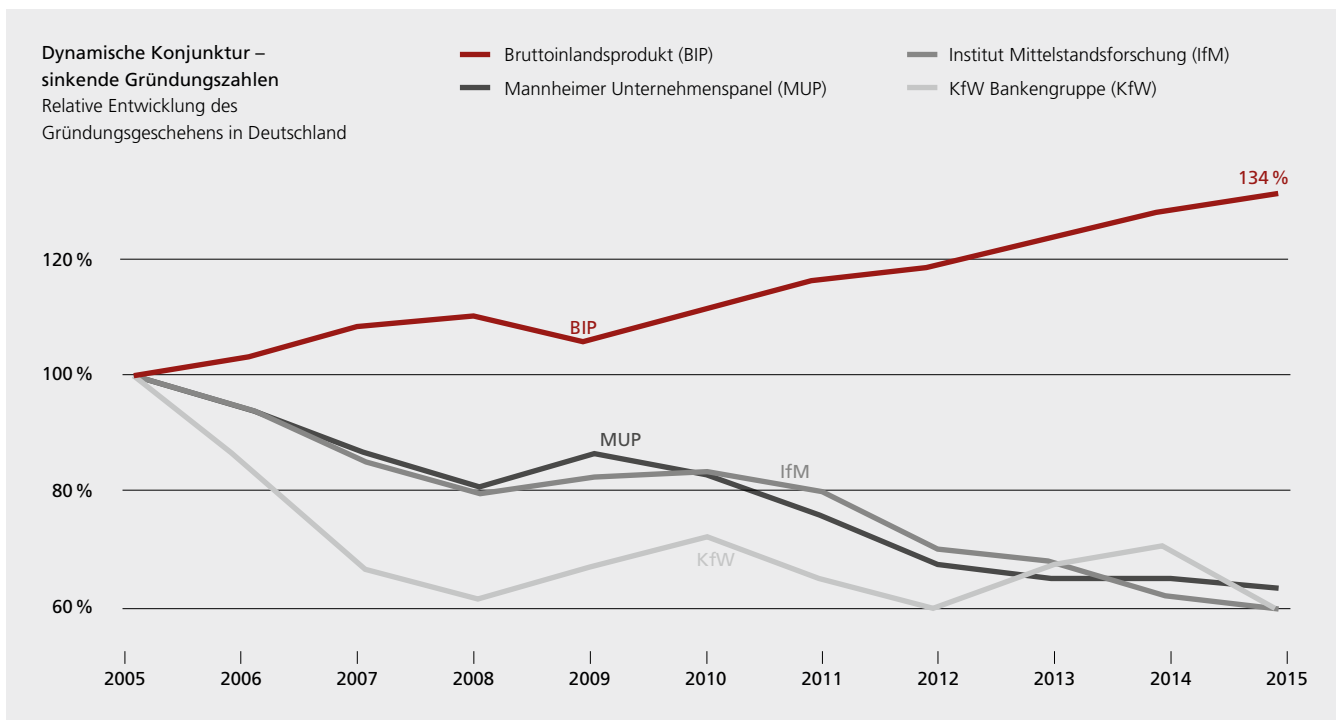


Abbildung 1: Gründungen in Deutschland 2005–2015 in Zahlen (RKW 2016)

2. Gründungskultur und Gründungsfreundlichkeit Deutschlands

Der Rückgang der Gründungsneigung wird auch in statistischen Kennzahlen deutlich, die neben den beschriebenen Umfeldbedingungen weiche Faktoren einer Gründungskultur einbeziehen. Beispielsweise erfasst der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) durch einen Indikator, inwiefern die Selbstständigkeit als attraktive Karrieremöglichkeit angesehen wird ("Entrepreneurship as good career choice"). Hier haben die Befragungsteilnehmerinnen und -teilnehmer aus Deutschland über die Jahre stetig eine Verschlechterung konstatiert (vgl. Abbildung 2). Auch in den USA, Frankreich und Schweden ist im Vergleich zum Jahr 2010 ein leichter Rückgang zu beobachten. In Großbritannien hingegen hat die Unternehmensgründung im Vergleich zu 2010 an Attraktivität hinzugewonnen.

Ein im Vergleich zu den europäischen Partnern stärkerer Rückgang der Gründungsneigung in Deutschland zeigte sich auch im Eurobarometer, einer repräsentativen Umfrage der EU-Kommission (Europäische Kommission 2012). Das Eurobarometer ermittelte den Anteil an Personen, die eine Unternehmensgründung als echte Alternative ansehen. Während in Europa 37 Prozent der Befragten am liebsten selbstständig sein wollten, waren es in Deutschland nur 29 Prozent. Zudem war der Rückgang der Zustimmung zur Selbstständigkeit in Deutschland um -12 Prozent gegenüber 2009 ausgeprägter als in Europa insgesamt (-8 Prozent).

Es gibt jedoch auch Anzeichen für eine positive Entwicklung derjenigen Faktoren, die die Gründungsneigung begünstigen.

Dem GEM zufolge wird die Unternehmensgründung zunehmend als Chance wahrgenommen ("perceived opportunities"). Zwar liegt der Wert deutlich unterhalb des erzielten Wertes in führenden Ländern wie Großbritannien oder den USA, doch ist seit 2005 ein kontinuierlicher Anstieg zu beobachten.

Interessanterweise sind die Befragten in Deutschland dem Eurobarometer zufolge optimistischer hinsichtlich einiger gründungsrelevanter Risikofaktoren. So wird die Möglichkeit der Insolvenz nur von 38 Prozent der Befragungsteilnehmer aus Deutschland als das zentrale Risiko gesehen, während es im EU-Durchschnitt 43 Prozent sind. Das Risiko, sein Vermögen zu verlieren, wird in Deutschland von 32 Prozent der Befragten als wesentlicher Risikofaktor benannt, im EU-Durchschnitt sind es 37 Prozent. Auffallend ist aber, dass die Bürgerinnen und Bürger in Deutschland erheblichen Respekt vor den Mühen einer Unternehmensgründung haben. Dass diese zu viel Energie und Zeit in Anspruch nimmt, bejahen 16 Prozent der Befragten gegenüber dem EU-Durchschnitt von 13 Prozent. Die unzureichende Kultur des Scheiterns scheint also, anders als in der öffentlichen Diskussion behandelt, nicht der dringlichste Grund zu sein, warum Gründungsvorhaben nicht realisiert werden – so ist sie gerade einmal für 15 Prozent der Befragten ein relevantes Risiko (Europäische Kommission 2012, S. 5).

Auch das „Trendbarometer junge IKT-Wirtschaft“ hat über die Jahre die Gründungskultur in Deutschland erfasst. So wird im Trendbarometer 2011 bemerkt, dass

„...die im internationalen Vergleich konservative Gründungskultur in Deutschland [...] verschiedene Gesichter [hat]: Zum einen scheinen deutsche Gründer gewissenhafter, sorgfältiger, allerdings auch konservativer ihre Gründung zu planen und

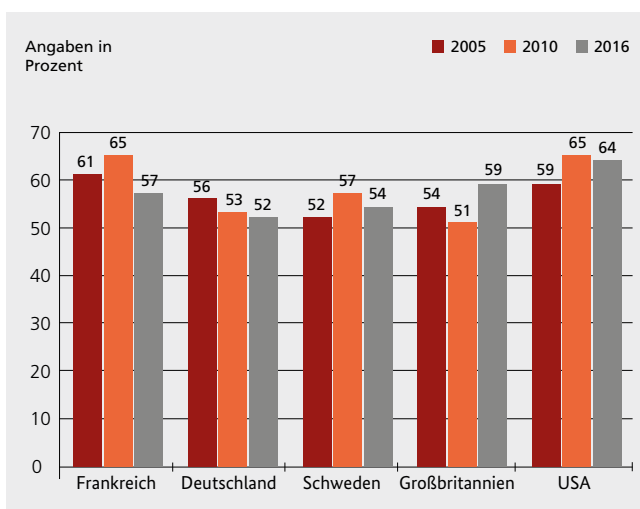


Abbildung 2: Selbstständigkeit als attraktive Karrieremöglichkeit (GEM 2016)

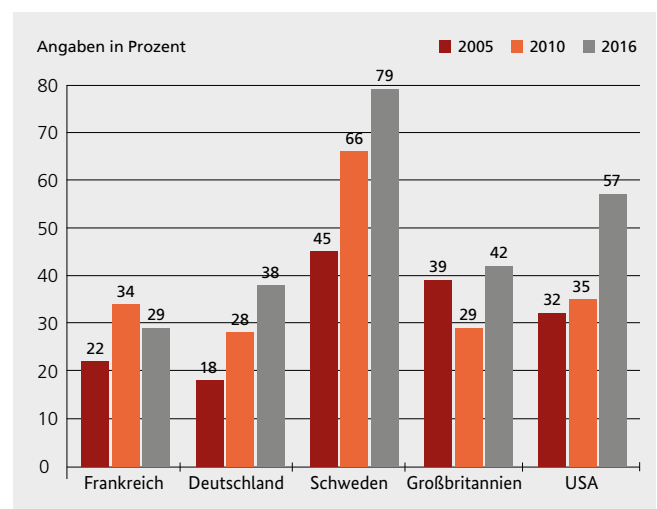


Abbildung 3: Unternehmensgründung als Chance (GEM 2016)

umzusetzen. [...] Häufig wird dadurch [...] auch ein mögliches schnelleres Wachstum der Unternehmen verhindert. (BMW i 2011)

Die umfassenden Bemühungen zur Verbesserung des „Ökosystems Gründung“ waren Anlass, im Jahr 2015 nach der Wahrnehmung zur Veränderung der Gründungskultur in Deutschland zu fragen. In den meisten Dimensionen ist eine positive Veränderung in der Wahrnehmung der Gründungskultur zu beobachten. Insbesondere die Medienberichterstattung wird aus Sicht der Gründerinnen und Gründer in Deutschland gründungsinteressierter und -freundlicher empfunden (72 Prozent). Dass diese mediale Veränderung positive Wechselwirkungen

sowohl auf einer gesellschaftlichen wie politischen Ebene hat, sehen 65 Prozent der Befragten. Die Veränderung im persönlichen Umfeld vollzieht sich hingegen eher langsam. Trotzdem sehen 40 Prozent der Befragten hier eine positive Entwicklung (BMW i 2015).

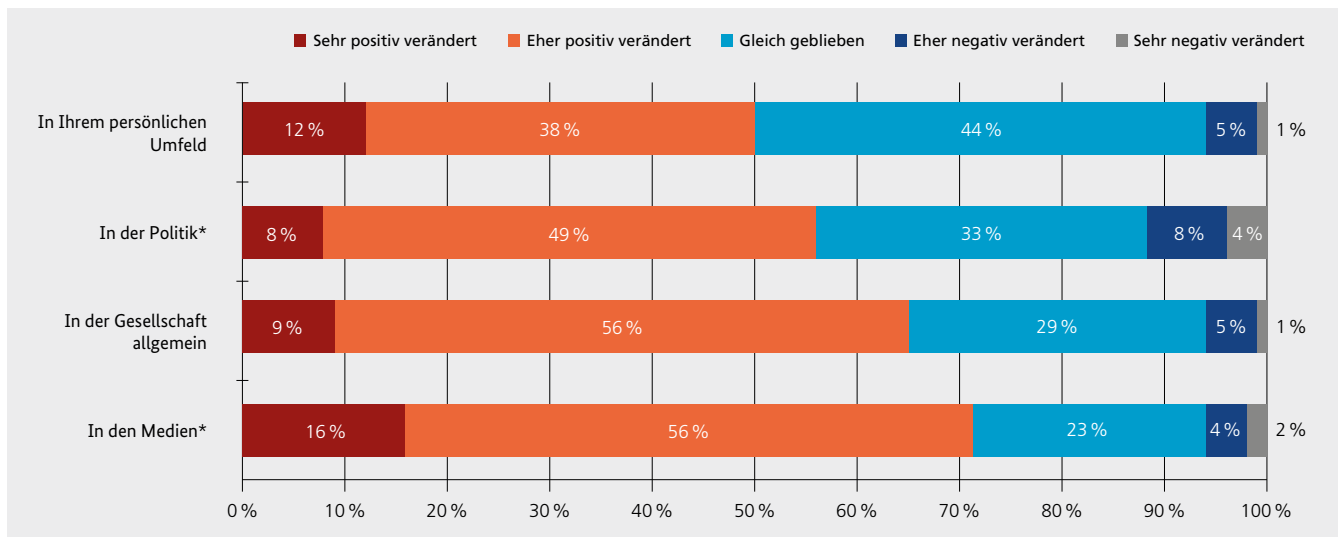


Abbildung 4: Veränderung des Gründungsklimas (BMW i 2015)

3. Die Landschaft der Gründungsförderungsmaßnahmen in Deutschland

Zu einer veränderten Gründungskultur in Deutschland haben auch die vielfältigen Gründungsunterstützungsmaßnahmen der letzten Jahre beigetragen. Im Vergleich zu vielen anderen Ländern gibt es in Deutschland heute eine breit ausgebaute staatliche Förderlandschaft für Gründungswillige. Dies zeigen auch die Befragungsdaten des Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Im Vergleich zu allen anderen Dimensionen, die im GEM international betrachtet werden, ist hier der Abstand gegenüber dem Durchschnitt am stärksten ausgeprägt (vgl. Abbildung 5).

Die historische Entwicklung der Gründungsförderung in Deutschland ist von unterschiedlichen Schwerpunkten geprägt (Bendig et al. 2013): Anfang der 1990er Jahre stand der Aufbau von Technologie- und Gründerzentren im Vordergrund. In der zweiten Hälfte der 1990er Jahre begann die Verbreitung von Gründungswettbewerben, die heute zu einem etablierten Instrument der Gründungsförderung geworden sind (siehe Kapitel 4). Die Jahre 1995 bis 2000 standen im Zeichen der New Economy, zur Gründungsförderung wurden in dieser Zeit neuere Konzepte wie Venture-Capital und Business Angels eingeführt. Im Jahr 1998 wurde das EXIST-Programm etabliert, um insbesondere Gründungen aus Hochschulen zu fördern

und den Wissens- und Technologietransfer als dritte Aufgabe neben Forschung und Lehre zu festigen. EXIST läuft bis heute mit unterschiedlichen Förderschwerpunkten. In derselben Zeit wurden auch die ersten Entrepreneurship-Professuren an deutschen Hochschulen eingerichtet. Seit 1998 wuchs ihre Zahl auf inzwischen über 133 (FGF 2017). Die 2000er Jahre sind von der Erschließung neuer Zielgruppen geprägt: Menschen mit Migrationshintergrund, Frauen und Senioren werden gezielt angesprochen, um das mit ihnen verbundene Gründungspotenzial besser auszuschöpfen. Im Jahr 2002 setzte Deutschland mit der Förderung von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit einen internationalen Trend. In der zweiten Hälfte der 2000er Jahre rückten neben der Unterstützung von einzelnen Gründungen kampagnenorientierte Förderstrategien in den Vordergrund, um eine positive Gründungskultur zu etablieren.

Seit 2010 hat sich das Förderumfeld für innovative Gründerinnen und Gründer in Deutschland weiter verbessert. Insbesondere das BMWi hat sein Maßnahmenportfolio gefestigt und um eine Reihe neuer Maßnahmen, Informationsangebote und Dialogformate erweitert. Die übergreifende Förderung für Existenzgründungen auf Bundesebene umfasst aktuell dreizehn unterschiedliche Angebote zur Finanzierung, zu Beratung/Information, zur Förderung innovativer Gründungen, zu Beteiligungskapital und zu Gründungen aus der Arbeitslosigkeit (vgl. BMWi 2016: Wirtschaftliche Förderung: Hilfen für Investitionen und Innovationen).

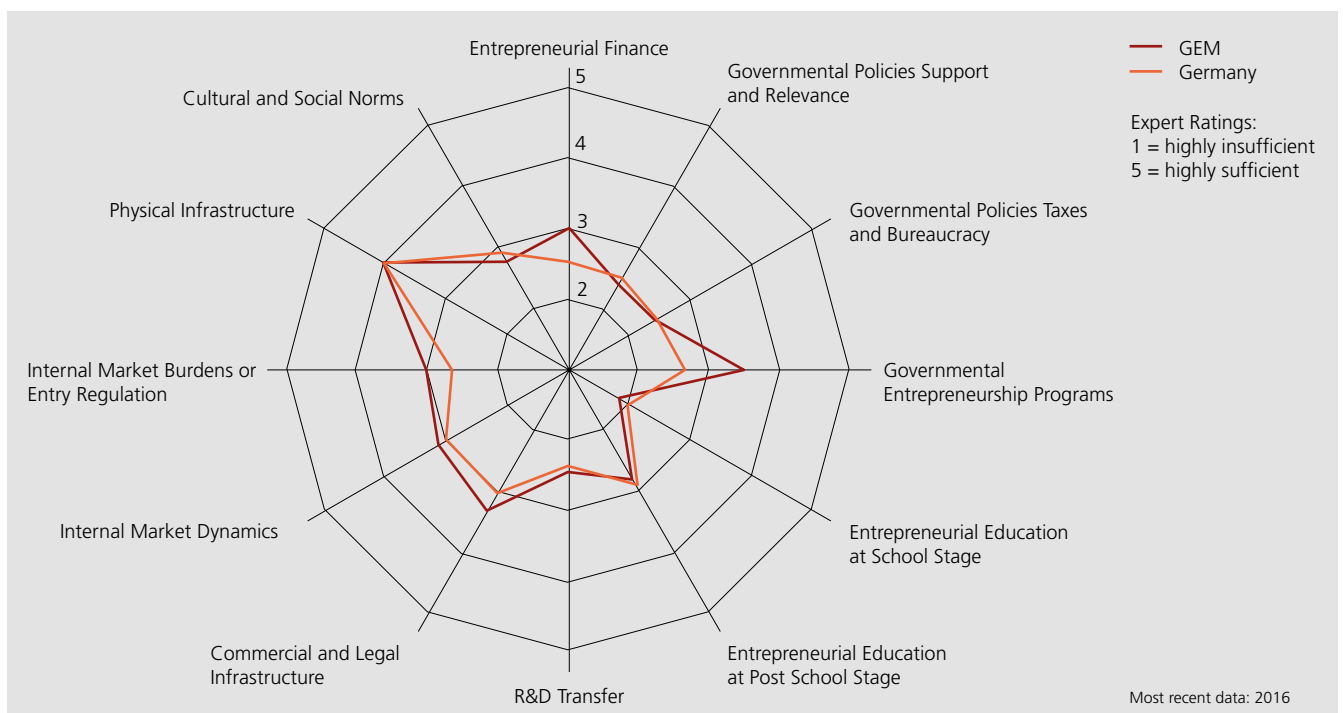


Abbildung 5: The Entrepreneurial Ecosystem (GEM 2016)

Einige dieser Maßnahmen weisen Teilschwerpunkte im Bereich der IKT auf, während sich der „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ explizit auf Gründungen in diesem Bereich fokussiert. Mit EXIST soll das Gründungsklima an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen verbessert werden, darüber hinaus soll die Anzahl und der Erfolg technologieorientierter und wissensbasierter Unternehmensgründungen aus der Hochschule heraus erhöht werden. Der „High-Tech Gründerfonds“ (HTGF) als Finanzierungsinstrument für technologieorientierte Gründungen setzt in einer späteren Phase an, wenn aus einer innovativen Idee ein gereiftes Unternehmenskonzept mit nachvollziehbaren wirtschaftlichen Perspektiven entstanden ist. Der Gründerwettbewerb adressiert hingegen – als einzige nationale Maßnahme – die frühe Phase der Ideenfindung und Konzepterstellung von Gründerinnen und Gründern im Feld der IKT. Er übernimmt eine wichtige Rolle, wenn es darum geht, innovativen Unternehmensgründungen die ihnen zustehende positive und förderliche öffentliche Wahrnehmung zu verschaffen.

4. Gründerwettbewerbe als erfolgreiches Instrument der Gründungsförderung

Vor rund 30 Jahren wurden an der University of Texas und kurz darauf am MIT in Boston die ersten Gründungswettbewerbe ausgetragen. Solche Wettbewerbe prämiieren die besten Ideen und Businesspläne für Unternehmensgründungen und bieten mit Preisgeldern und Coachingmaßnahmen eine Kombination verschiedener Gründungsunterstützungsinstrumente. Damit soll zum einen das Potenzial an Gründungen besser ausge-

schöpft und zum anderen durch konkrete Unterstützungsmaßnahmen die Erfolgsaussichten von Gründungen verbessert werden. Die Idee wurde international schnell aufgegriffen; seit der Durchführung des ersten Wettbewerbs in Deutschland im Jahr 1996 haben sie sich hierzulande schnell als ein fester Bestandteil der Gründungsförderlandschaft etabliert. Deutschland ist mit Blick auf die Zahl der Wettbewerbe in Europa vor Großbritannien führend (Kerlen/Prescher 2010).

Die meisten Wettbewerbe in Deutschland richten sich an Teilnehmende in einer bestimmten Region. Hier hatte sich die Zahl seit 2006 relativ stetig von 46 auf 59 erhöht. Im letzten Jahr hat es mit 18 neuen Wettbewerben einen deutlicheren Anstieg gegeben. Die hinzu gekommenen Wettbewerbe sind vorwiegend auf kleinere Regionen (Gemeinden/Landkreise) und zum Teil zusätzlich auf spezielle Zielgruppen zugeschnitten. Etwa 40 Gründungswettbewerbe sind offen für Bewerbungen aus dem gesamten Bundesgebiet.

Grundsätzlich kann zwischen Ideenwettbewerben, in denen eine innovative Geschäftsidee prämiert wird, und Businessplanwettbewerben unterschieden werden, in denen vollständige Gründungskonzepte erarbeitet werden. Letztere lassen sich wiederum in einstufige und mehrstufige Wettbewerbe unterteilen. Während einstufige Wettbewerbe eine Auszeichnung bereits fertig eingereicherter Businesspläne vornehmen, liegen bei mehrstufigen Wettbewerben zu Beginn lediglich Geschäftsideen vor, welche dann im Wettbewerbsverlauf in mehreren Runden zu fertigen Businessplänen ausgearbeitet werden. Die besten innerhalb der jeweiligen Wettbewerbsrunde erstellten Konzepte werden prämiert. Rund 30 Prozent der in Deutschland ausgerichteten Wettbewerbe sind Businessplanwettbewerbe (Kerlen/Eckhardt 2014). Ideenwettbewerbe sind in

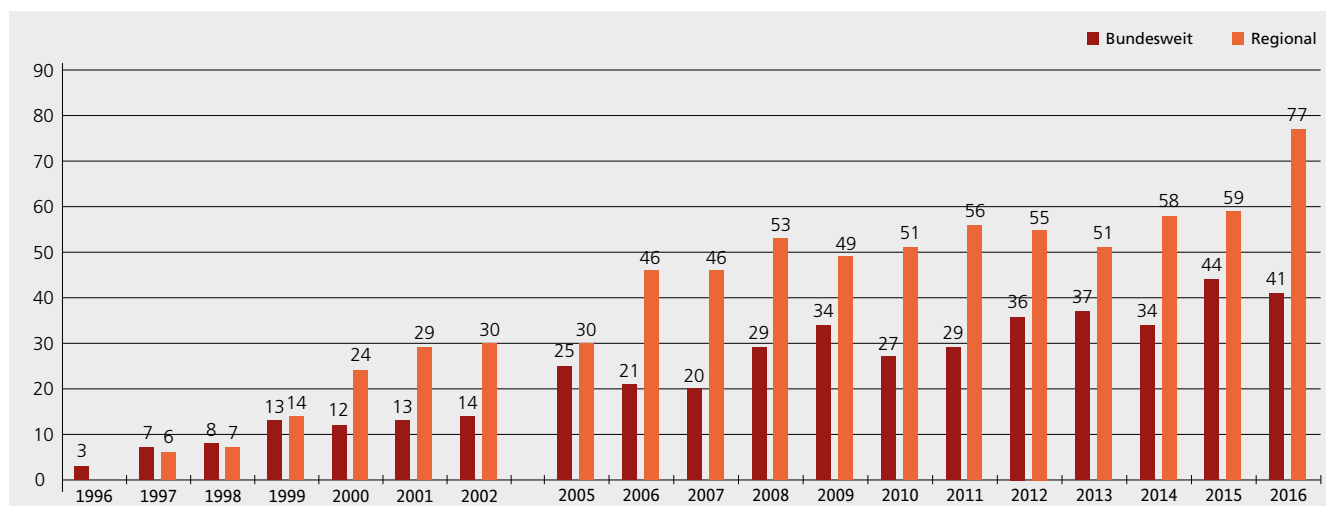


Abbildung 6: Anzahl von Gründungswettbewerben in Deutschland 1996–2016 (Für die Jahre 1996–2002 ISI 2002, S. 3; 2005–2009 Kerlen/Prescher 2010, S. 17; 2010–2013 Kerlen/Eckhardt 2014; 2014–2016 eigene Recherchen)

Deutschland mit etwa 40 Prozent am weitesten verbreitet; wohl auch deshalb, weil ein Ideenwettbewerb relativ niedrigschwellige Voraussetzungen für eine Teilnahme hat, da zunächst eine Geschäftsidee auf ihr Potenzial hin analysiert wird. Weitere Wettbewerbsformen setzen u.a. auf die Prämierung von Gründerpersönlichkeiten.

Neben dem Gewinn von Preisgeldern, die einen wichtigen Finanzierungsbaustein bei der Umsetzung der Gründungsidee darstellen können, besteht bei vielen Wettbewerben die Option, an regelmäßig stattfindenden Qualifizierungsmodulen wie Vorträgen, Seminaren, Workshops und Trainings teilzunehmen. Über die Hälfte der deutschen Wettbewerbe bieten entsprechende Qualifizierungsangebote an. Die wichtigste Aufgabe derartiger Module – neben (und im Rahmen) der Erstellung eines Businessplans – ist die Vermittlung unternehmerischer Kompetenzen. Insbesondere Module, die die Vermittlung kaufmännischer Grundkenntnisse wie die Akquisition von Aufträgen, Kooperationen mit Kunden und die Beschaffung von Kapital zum Inhalt haben, sind für den Gründungserfolg oft unerlässlich. Gerade hier bestehen bei vielen Teilnehmenden erfahrungsgemäß gravierende Mängel. Zugleich sind die Veranstaltungen ein wichtiges Element zur Vernetzung der Gründerinnen und Gründer. Durch die Einbindung erfahrener und erfolgreicher Unternehmenspersönlichkeiten, Kapitalgeber, auf das Gebiet Gründung spezialisierter Beratungseinrichtungen sowie von Hochschulen und Forschungseinrichtungen wird der Erfolg der Gründungen deutlich erhöht.

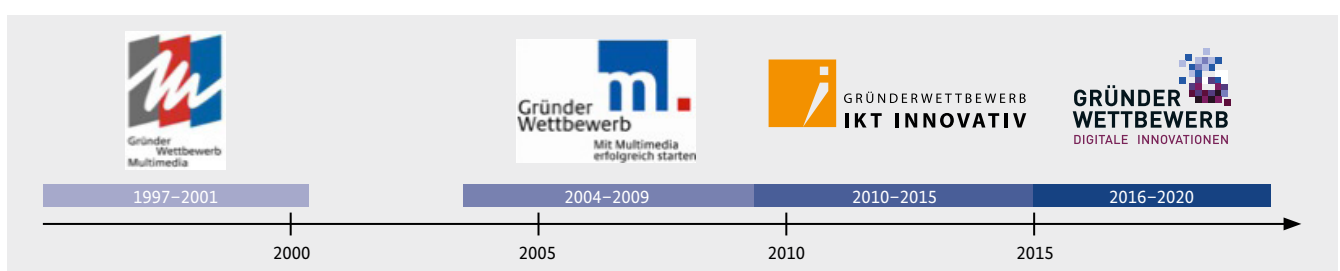
Eine Reihe von Wettbewerben weisen eine ausdrückliche Technologieorientierung auf, wie beispielsweise die Förderung von Informations- und Kommunikationstechnologien, Automotive, Biotechnologie, Life Sciences oder Optischen Technologien. Die meisten Wettbewerbe mit Technologieorientierung richten sich innerhalb ihrer Fokussierung wiederum an eine recht offene Zielgruppe. Damit wird der Tatsache Rechnung getragen, dass sich Technologiefelder nicht immer eindeutig abgrenzen lassen bzw. fließende Grenzen haben. Neue Geschäftsideen und Geschäftsfelder ergeben sich häufig gerade an den Grenzen oder in der Kombination unterschiedlicher Technologien. Neben dem „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ gibt es in Deutschland noch vierzehn weitere Wettbewerbe, die einen (Teil-)Schwerpunkt im Bereich der IKT haben.

5. Die Entwicklung des Gründerwettbewerbs

Mit seiner Initiative „Gründerwettbewerb Multimedia“ zielte das damalige Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie (BMBF) bereits 1997 erstmals darauf ab, den Start in eine neue Entwicklung – das Entstehen von Multimedia, die erste Welle der Verbreitung des Internets – zu fördern und unterstützte innovative und wirtschaftlich tragfähige Unternehmensgründungen. In einem jährlich stattfindenden Ideenwettbewerb wurden von 1997 bis 2001 die jeweils 100 besten Ideen für eine Unternehmensgründung ermittelt und prämiert: die bis zu 20 Hauptpreisträger mit einem Preisgeld von 60.000 DM, die weiteren bis zu 80 Preisträger mit einem Preisgeld von 20.000 DM. Ausgewählten Preisträgern, die ihr Konzept zielstrebig umsetzten, wurde im Rahmen eines jährlich stattfindenden „Investmentforums Multimedia“ die Möglichkeit geboten, sich und ihr Gründungskonzept vor Investoren zu präsentieren. Seit Ende 1998 liegt die Trägerschaft des Gründerwettbewerbs beim Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), heute Bundesministerium für Wirtschaft und Energie.

Der Gründerwettbewerb des BMWi zählt zu den am längsten etablierten Wettbewerben in Deutschland. Er war der erste, der ein bundesweites Publikum ansprach und eine bestimmte Branche in den Blick nahm. Die ersten regionalen Wettbewerbe waren nur ein Jahr zuvor entstanden: Der Münchner Businessplanwettbewerb und der Businessplanwettbewerb Berlin-Brandenburg starteten beide im Jahr 1996 (Kerlen/Prescher 2010).

Von 2004 bis 2009 wurde der Wettbewerb unter dem Titel „Gründerwettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten“ mit einem neuen Konzept fortgeführt. Er richtete sich weiterhin an Gründungsinteressierte im Bereich Multimedia, die zur Wettbewerbssteilnahme eine Gründungsidee einreichten. In drei Wettbewerbsrunden pro Jahr wurden je drei Hauptpreise (à 25.000 Euro für die Gründung einer GmbH), bis zu zehn Nebenpreise (à 5.000 Euro) sowie ein thematisch fokussierter Sonderpreis (à 5.000 Euro) vergeben. Alle Teilnehmenden erhielten ein professionelles Feedback zu ihrer Geschäftsidee. Die Preisgelder waren eine Finanzierungsmöglichkeit für die Unter-



nehmensgründung. Ein für die weitere positive Entwicklung des Gründerwettbewerbs neues und bedeutendes Element war das Angebot für jeden Preisträger, umfassende und vor allem individualisierte Qualifizierungsmaßnahmen nutzen zu können. Der zunächst nur bis 2007 geplante Wettbewerb wurde aufgrund seines Erfolgs um weitere sechs Wettbewerbsrunden (nun zwei pro Jahr) bis einschließlich 2009 verlängert. Die Zahl der Preise wurde auf bis zu fünf Hauptpreise und fünfzehn weitere Preise bei unveränderter Dotierung angehoben. Im Jahr 2006 fand im Konferenzzentrum des BMWi in Berlin erstmals der „Gründerkongress Multimedia“ als Plattform für junge und innovative Multimedia-Unternehmen in Deutschland statt.

Mit dem „Gründerwettbewerb – IKT innovativ“ setzte das BMWi von 2010 bis 2015 die erfolgreiche Unterstützung von Unternehmensgründungen fort. Der Fokus der Teilnehmerinnen und Teilnehmer lag auf Gründungsideen, bei denen innovative Informations- und Kommunikationstechnologien zentraler Bestandteil des Produkts oder der Dienstleistung sind. Nach wie

vor beurteilten und bewerteten Experten in zwei Wettbewerbsrunden pro Jahr Ideenskizzen zu Gründungskonzepten. Die von der Jury ausgewählten Preisträger und Preisträgerinnen erhielten bis zu 30.000 Euro und ein individuelles, auf ihre Bedürfnisse abgestimmtes Coaching- und Qualifizierungsprogramm. Die Preise wurden wie auch schon beim Vorgängerwettbewerb auf großen Industrie- und Verbrauchermessen öffentlichkeitswirksam verliehen. Einmal im Jahr wurde zudem in der Nachfolge des Gründerkongresses gemeinsam mit Partnern der Kongress „Junge IKT-Wirtschaft“ ausgerichtet. Dieser diente der Vernetzung von Gründerinnen und Gründern untereinander sowie mit Investoren.

Mit dem 2016 gestarteten „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ schließlich setzt das BMWi die Unterstützung von IKT-basierten Gründungen mit Preisgeldern sowie mit Coaching und Beratung bei der Unternehmensgründung fort.

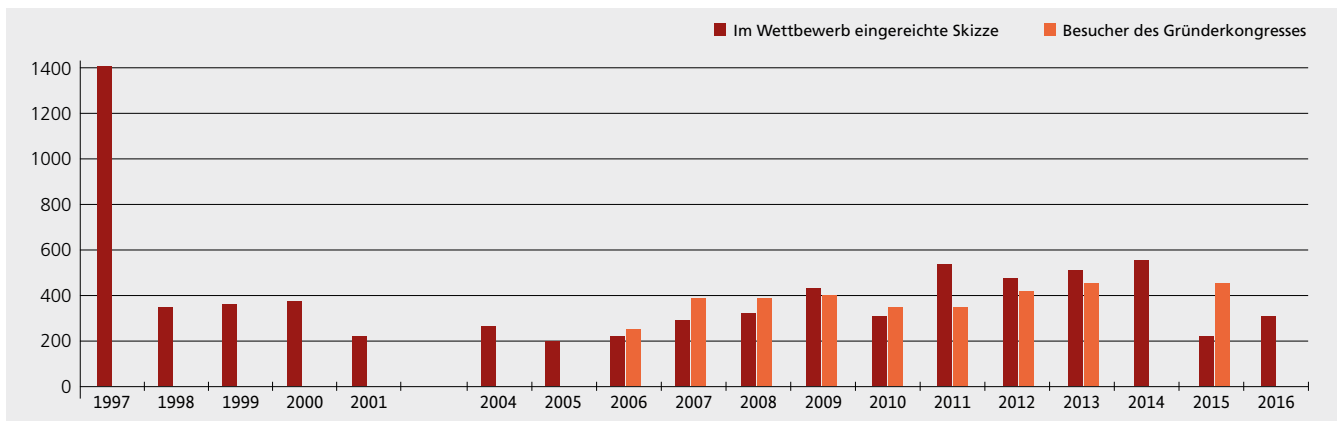


Abbildung 7: Zahl der im Wettbewerb eingereichten Skizzen und Besucherzahlen des Gründerkongresses¹

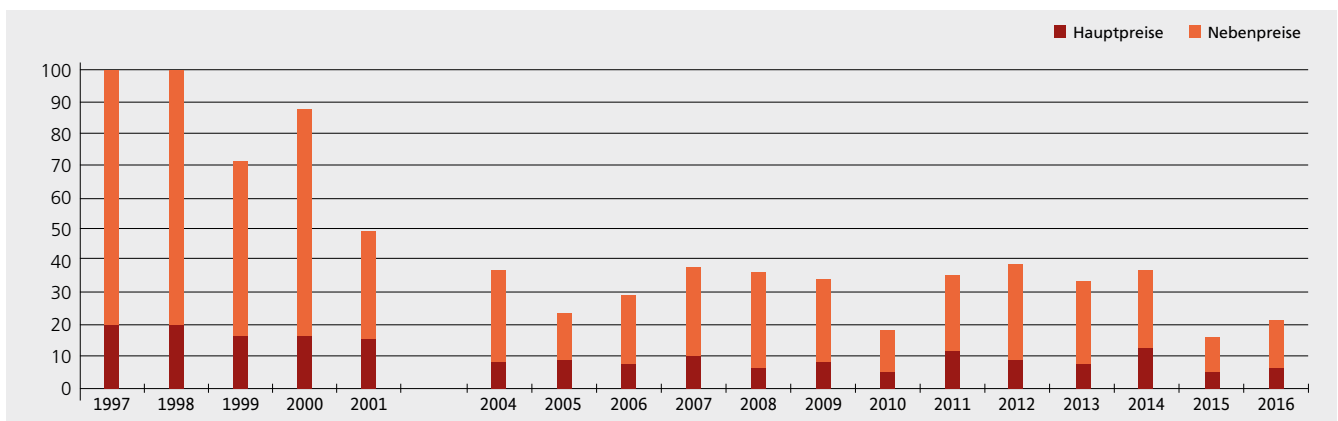


Abbildung 8: Anzahl der Preisträger des Gründerwettbewerbs 1997–2016²

1 Im ersten Jahr gab es mit etwa 1.400 Einreichungen eine überraschend hohe Zahl von Bewerbungen. 2002 und 2003 gab es aufgrund des Wechsels der Wettbewerbe keine Wettbewerbsrunden. 2014 und 2016 wurden zudem keine Kongresse ausgerichtet.
 2 In den Jahren 2002 und 2003 fanden keine Wettbewerbsrunden statt, in den Jahren 2001, 2010 sowie 2015 und 2016 aufgrund auslaufender oder neuer Wettbewerbe weniger Wettbewerbsrunden und damit weniger Preisträger als üblich.

Jährlich finden zwei Wettbewerbsrunden statt, bei denen jeweils bis zu sechs Hauptpreise (à 32.000 Euro) vergeben und bis zu fünfzehn weitere Gründungsideen (à 7.000 Euro) ausgezeichnet werden. Zusätzlich schreibt das BMWi Sonderpreise zu aktuellen Themen der „Digitalen Agenda“ aus. Anders als bei seinen Vorläufern verläuft im „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ jede Wettbewerbsrunde in zwei Phasen: In der ersten Phase werden die eingereichten Ideenskizzen bewertet. Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten eine schriftliche Einschätzung ihrer Gründungsidee hinsichtlich Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken. Die Teams mit den besten Konzepten erhalten in der zweiten Phase die Chance, das Feedback zu nutzen und ihre Ideenskizze weiter auszuarbeiten. Die von der Jury gekürten Preisträger erhalten neben dem Preisgeld ein auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmtes, umfangreiches Coaching- und Qualifizierungsprogramm und werden beim Aufbau ihres individuellen Netzwerks von Partnern und Mentoren unterstützt.

Insgesamt konnten so in den vergangenen 20 Jahren über 800 innovative Geschäftsideen ausgezeichnet werden. Fast 8,5 Millionen DM und über 4,5 Millionen Euro Preisgelder wurden ausgezahlt und in die Zukunft dieser erfolgversprechenden Unternehmen investiert.

6. Unterstützung von Gründungsinteressierten durch verzahnte Angebote

Seit dem 2016 gestarteten „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ wird systematisch ermittelt, ob die Skizzeneinreichenden auch andere Gründerwettbewerbe und -stipendien

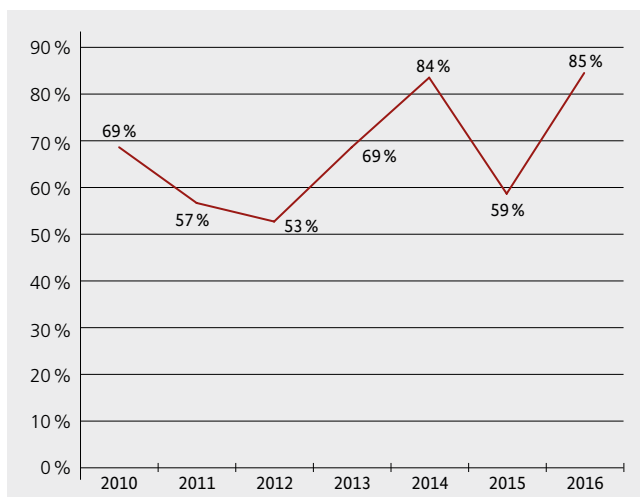


Abbildung 9: Anteil der Preisträger des „Gründerwettbewerb – IKT Innovativ“ und des „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ mit Förderung durch EXIST 2010–2016

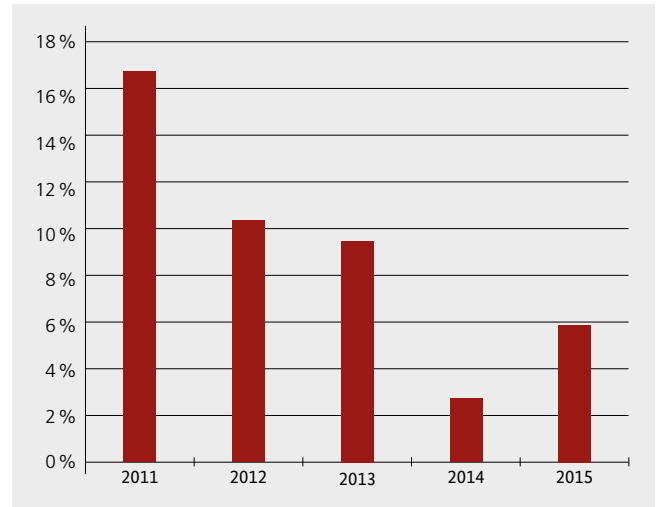


Abbildung 10: Anteil der Preisträger des „Gründerwettbewerb – IKT innovativ“ mit Finanzierung durch den „High-Tech Gründerfonds“

nutzen. Hier zeigt sich, dass etwas mehr als ein Drittel der Teilnehmenden nach eigenen Angaben auch von anderen Angeboten profitiert.

Besonders deutlich ist die Verknüpfung mit der EXIST-Förderung und der Finanzierung durch den „High-Tech Gründerfonds“. Etwa 65 Prozent der Preisträgerinnen und Preisträger des „Gründerwettbewerb – IKT innovativ“ (111 von insgesamt 170) und 85 Prozent des „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ (17 von 20) haben auch eine EXIST-Förderung erhalten, wobei sich eine leichte Zunahme im Verlauf der Jahre beobachten lässt. EXIST sichert über ein Stipendium den persönlichen Lebensunterhalt eines bzw. einer Gründungsinteressierten. Die Förderung kann zeitlich vor, nach oder parallel zum Gründerwettbewerb erfolgen. Viele Preisträgerinnen und Preisträger aus der Hochschule können ihre Idee durch die Coaching-Angebote des Gründerwettbewerbs so konkretisieren, dass sie anschließend in der durch EXIST geförderten Phase sehr zielstrebig ihr Produkt mit klarem Kundennutzen zur Marktreife entwickeln und ein tragfähiges Unternehmenskonzept erarbeiten können. Andere durch EXIST Geförderte profitieren von den Angeboten des Gründerwettbewerbs an der Schnittstelle zum Markt. Wichtig ist insbesondere die mit dem Preis verbundene Bestätigung, über ein hochinnovatives Produkt und ein leistungsfähiges Unternehmenskonzept zu verfügen.

Im Durchschnitt haben acht Prozent der Preisträger und Preisträgerinnen der Jahre 2011–2015 (das entspricht 14 Personen) zudem eine Finanzierung durch den „High-Tech Gründerfonds“ erhalten. Da diese Förderung deutlich zeitverzögert zur Preisverleihung erfolgt, sind die erfassten Anteile der Geförderten in den jüngeren Jahrgängen noch nicht so hoch wie in weiter zurückliegenden Jahrgängen (2011 bei 17 Prozent, siehe auch Abbildung 10).

7. Überlebensraten der Unternehmen des Gründerwettbewerbs

In der letzten Evaluation des „Gründerwettbewerbs – IKT innovativ“ (2010–2015) konnte eine Gründungsquote von 55 Prozent aller Teilnehmerinnen und Teilnehmer sowie von 90 Prozent aller Preisträgerinnen und Preisträger ermittelt werden. Sobald die Gründung erfolgt ist, wartet auf die jungen Unternehmen der harte Kampf um die Durchsetzung am Markt. Nicht alle Unternehmen überleben dies dauerhaft. Aus diesem Grund ist die sogenannte Überlebensrate ein wichtiger Indikator, um die nachhaltige Wirkung der Gründungsförderung auf das Innovationssystem zu messen. Die Evaluation konnte eine Überlebensquote von 78 bis 93 Prozent drei Jahre nach Unternehmensgründung messen. Dieser lagen einmal die Befragungsergebnisse der jährlichen Teilnehmerbefragung (93 Prozent) und zum anderen eine Internetrecherche zu den Preisträgern (78 Prozent) zugrunde. Dies sagt allerdings noch nichts über die langfristige Überlebensrate aus.

Eine Internetrecherche zu den Preisträgerinnen und Preisträgern der vergangenen 20 Jahre zeigt, dass sich die Überlebensrate der jungen Unternehmen etwa alle vier bis fünf Jahre halbiert. Von den Preisträgerinnen und Preisträgern der ersten beiden Jahrgänge sind heute noch etwa zehn Prozent als aktive Unternehmen auffindbar. Insgesamt wurden für diese Recherche 717 Preisträgerinnen und Preisträger der letzten 20 Jahre un-

tersucht. Unberücksichtigt blieben aus methodischen Gründen Unternehmen, die z. B. aufgrund von Übernahmen nicht mehr eigenständig sind, deren Geschäftsidee aber weiterhin kommerziell genutzt wird. Die hier dargestellten Überlebensraten müssen insgesamt als Minimalwerte interpretiert werden, tatsächlich dürfte die Überlebensrate etwas darüber liegen.

Ähnliche Überlebensraten junger Unternehmen zeigen auch andere Studien, z. B. eine Analyse der KfW aus dem Jahr 2013. Die aus dem Gründerwettbewerb hervorgegangenen Unternehmen verhalten sich in diesem Punkt also recht typisch.

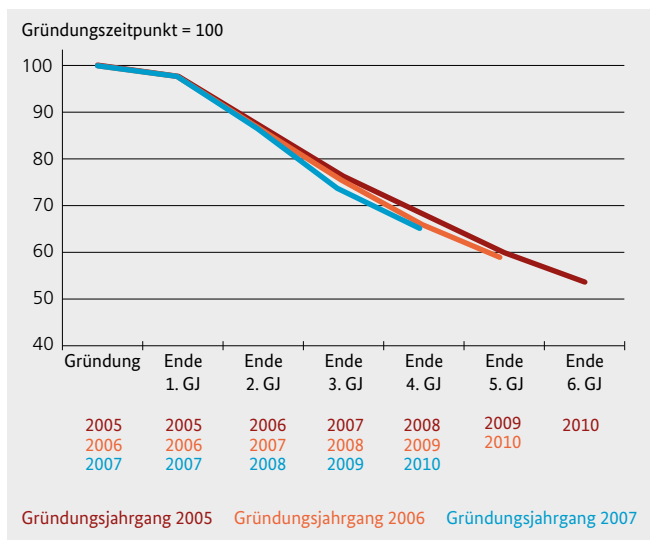


Abbildung 12: Typische Überlebensraten (KfW/ZEW Gründungspanel 2013, S. 6)

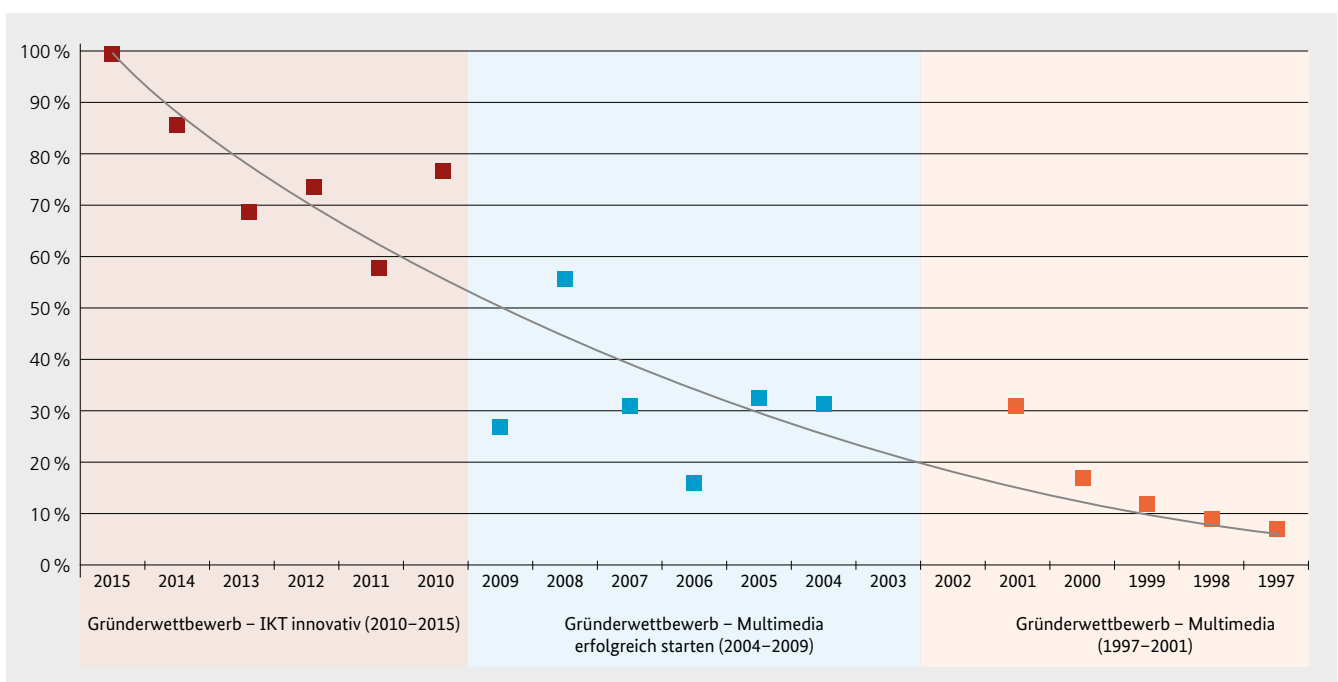


Abbildung 11: Überlebensrate der Preisträgerinnen und Preisträger der Gründerwettbewerbe 1997–2015

8. Gründungsfinanzierung

Aus Sicht von Gründerinnen und Gründer ist die Finanzierung ihres Gründungsvorhabens ein zentraler Faktor für den späteren Unternehmenserfolg. Dabei ändern sich die Finanzierungsanforderungen über den Lebenszyklus der Gründung hinweg. Die innovationspolitische Herausforderung besteht darin, ausreichende Finanzierungsinstrumente sicherzustellen, die dieser Dynamik entsprechen und über die Phasen der Unternehmensentwicklung hinweg optimal ineinandergreifen. Im Ländervergleich befindet sich Deutschland eher im Mittelfeld, deutlich hinter führenden Ländern wie den USA, Israel oder Kanada. Unzureichend blieb nach Einschätzung vieler Experten bisher insbesondere der Zugang zu Wagniskapital (Expertenkommission Forschung und Innovation 2016).

Die Politik hat daher in der aktuellen Legislaturperiode neue Maßnahmen vorgestellt, um die Finanzierungssituation für Gründungen zu verbessern. Beispielsweise hat die KfW 2015 einen Wagniskapitalfonds mit 400 Millionen Euro aufgesetzt. Mit der ERP/EIF-Wachstumsfazilität und dem Coparion-Fonds hat das BMWi 2016 zusammen mit dem Europäischen Investitionsfonds (EIF) und der KfW zwei neue Instrumente zur Finanzierung von Wagniskapital geschaffen, die gemeinsam ein Volumen von etwa 725 Millionen Euro haben. Die Mittel des seit 2014 existierenden ERP/EIF-Dachfonds wurden 2016 um eine Milliarde Euro auf 2,7 Milliarden Euro aufgestockt. Darüber hinaus wurde angekündigt, weitere Gelder für die Wachstumsfinanzierung von Unternehmen bereitzustellen (Expertenkommission Forschung und Innovation 2017).

Inwiefern die aktuellen Maßnahmen ausreichend sind, um den Bedarf zu decken, lässt sich zurzeit noch nicht beurteilen.

Als zweite positive Entwicklung im Finanzierungsumfeld sind neue (alternative) Finanzierungsinstrumente wie Crowdfunding und Crowdinvesting zu nennen, mit denen sich in den letzten Jahren zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten insbesondere für die Frühphase von Gründungen aufgetan haben. Insgesamt gewinnen diese neuen Finanzierungsformen seit Jahren an Dynamik und werden entsprechend auch in den Medien intensiver thematisiert. Der Markt in Deutschland entwickelt sich jedoch weniger schnell als beispielsweise in Großbritannien, das führende Land in Europa mit Blick auf alternative Finanzierungsinstrumente. Auch Frankreich ist insgesamt viel weiter, was das Angebot an alternativen Finanzierungsinstrumenten betrifft. Im Jahr 2015 betrug das Volumen in Deutschland etwa 45 Millionen Euro, in Frankreich lag es bei 123 Millionen (University of Cambridge 2016).

Die Entwicklung des Finanzierungsangebots war in den letzten fünf Jahren zentraler Bestandteil der jährlichen Befragung zum „Trendbarometer junge IKT-Wirtschaft“. Der Jahresvergleich zeigt, dass sich insbesondere die Verfügbarkeit der Finanzierung durch Business Angels verbessert hat. Auch die Verfügbarkeit des VC-Kapitals hat sich in der Wahrnehmung der Befragungsteilnehmerinnen und -teilnehmer seit 2014 positiv entwickelt. Zum Crowdfunding zeigt sich über die betrachteten fünf Jahre hingegen ein erschwerter Zugang, trotz anhaltend positiver Be-

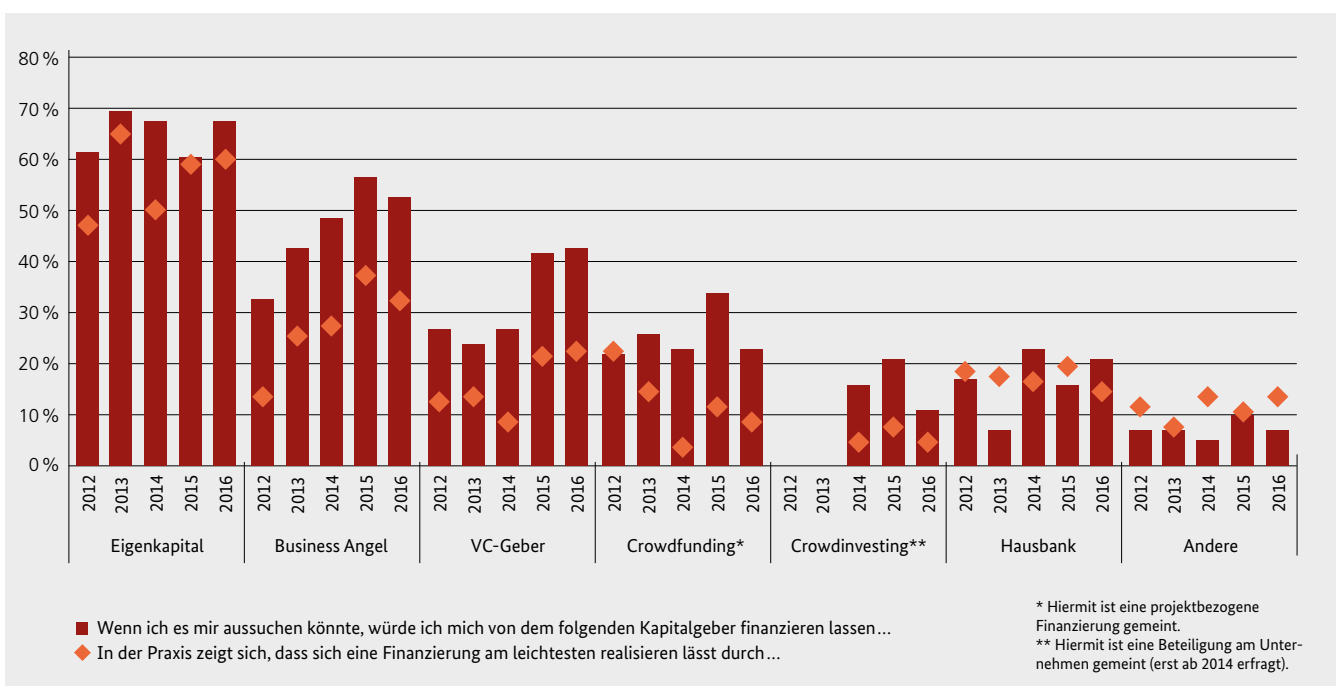


Abbildung 13: Finanzierungseinschätzungen im Zeitverlauf (BMWi 2016)

wertungen dieser Finanzierungsform. Und auch zum Crowd-investing ist im Vergleich zu 2015 ein erschwerter Zugang zu beobachten (Abbildung 13).

In den meisten Befragungen wird eine ungünstige Finanzierungslage als das größte und entscheidende Gründungshemmnis angeführt (GEM 2015). Dies spiegeln auch die stagnierenden Investitionsaktivitäten in junge Unternehmen wider, die in den letzten Jahren deutlich unterhalb des Niveaus lagen, das sie vor der Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 hatten (Creditreform und ZEW 2015). Auch im IKT-Bereich waren gemäß einer Umfrage des BITKOM 55 Prozent der Befragten der Auffassung, dass die aktuell schwierigen Finanzierungsbedingungen die Gründer in ihrer Entwicklung am meisten einschränken (BITKOM e.V. 2016).

Die Finanzierungshürde von jung gegründeten Unternehmen bzw. Gründungswilligen ist nicht neu und zieht sich wie ein roter Faden durch 20 Jahre Gründerwettbewerb. Dies zeigt auch ein Rückblick auf die Befragung von Gründerinnen und Gründer im Rahmen des IKT-Trendbarometers. Neben der Suche nach neuen Kunden und Aufträgen ist die Finanzierung das größte Problem, das junge IKT-Unternehmen bewältigen müssen (Kerlen 2005, S. 22–23; Kerlen et al. 2016, S. 57).

Dies hat spürbare Auswirkungen: Die jungen Unternehmen scheitern in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens am häufigsten an unzureichenden Finanzierungsmöglichkeiten (KfW 2009, S. 2; BMWi 2011a, S. 15). Gleichzeitig ist mangelndes Kapital die wichtigste Ursache dafür, dass die Gründung eines Unternehmens erst gar nicht gelingt (Buhr und Kerlen 2006, S. 59).

Finanzierungsschwierigkeiten betreffen vor allem junge Gründungsunternehmen, da es diesen viel schwerer als den etablierten Unternehmen fällt, das Vertrauen der Geldgeber zu gewinnen. Oft bereitet schon ein relativ kleiner Finanzbedarf Schwierigkeiten, der für die Kreditinstitute hohe Fixkosten erzeugt und wenig attraktiv ist. Der für Gründer erschwerte Kapitalzugang kann dazu führen, dass auch Erfolg versprechende Projekte nicht ausreichend finanziert sind oder eine Gründung ganz ausbleibt (KfW 2015).

Dies trifft insbesondere auf Unternehmen der IKT-Branche zu, die meist nur einen vergleichsweise niedrigen Kapitalbedarf haben. Mehrheitlich sind in der IKT-Branche nur geringe Kapitalsummen für die Startphase des Unternehmens notwendig: Aus der Auswertung einer Befragung von IKT-Gründerinnen und -Gründer im Trendbarometer vom November 2011 geht hervor, dass rund 35 Prozent der Antwortenden in der Startphase Ka-

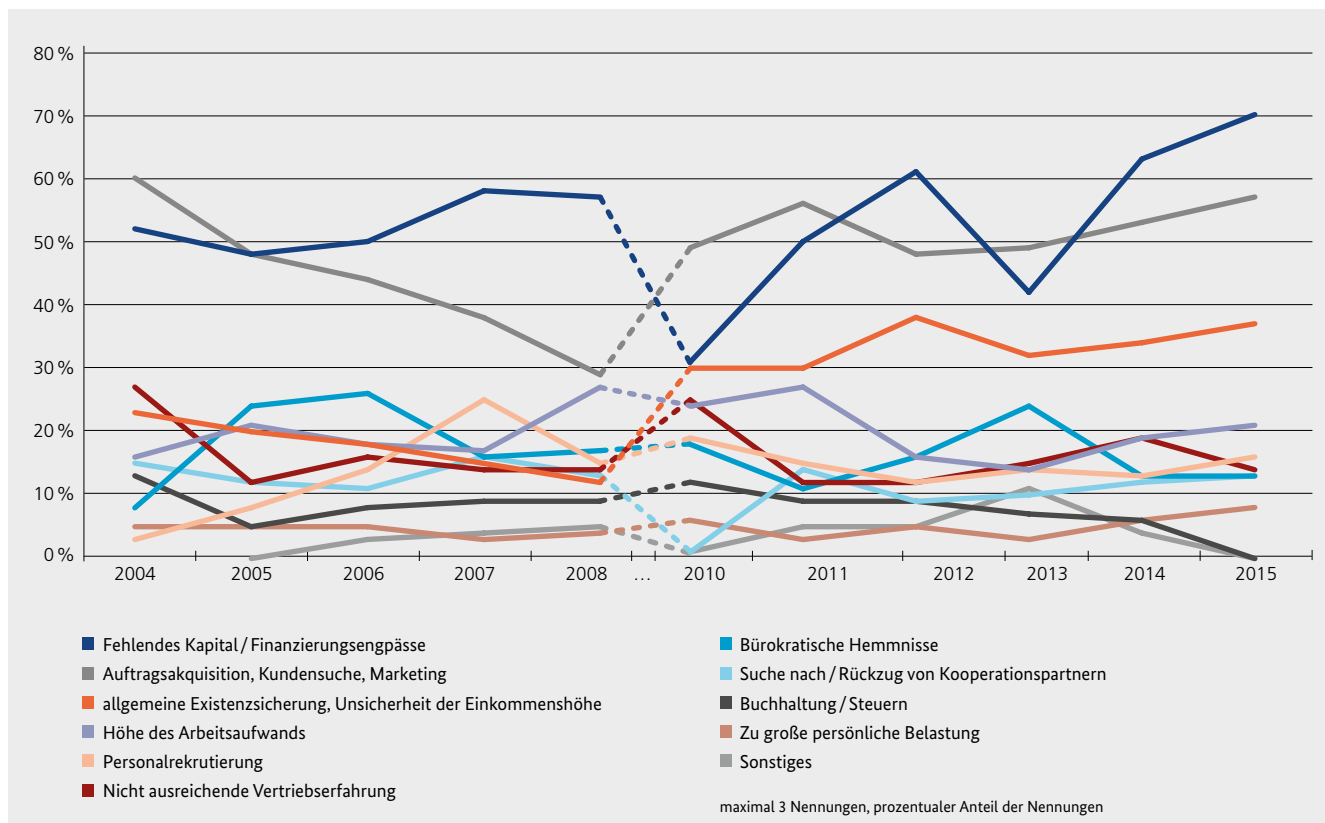


Abbildung 14: Größte Probleme bei der Realisierung des Gründungsvorhabens

pital in Höhe von bis zu 20.000 Euro, weitere 25 Prozent bis zu 50.000 Euro benötigen. Und nur 13 Prozent der Antwortenden gaben an, dass sie in der Startphase mehr als 250.000 Euro Kapital bräuchten (BMW i 2012, S. 15). Nahezu vergleichbare Angaben wurden von den Gründerinnen und Gründern bereits 2006 in der Halbzeitevaluation zum IKT-Gründerwettbewerb gemacht (Buhr und Kerlen 2006, S. 57).

Indes macht aber ein höherer Kapitalbedarf, wie dieser für Gründungen im IKT-Hardwarebereich erforderlich ist, den Zugang zu Finanzierungsquellen nicht unbedingt leichter. So erweisen sich auch die vergleichsweise hohen Entwicklungskosten für IKT-Hardware als Hemmnis beim Zugang zu Finanzierungen. Im Trendbarometer 2014 stimmten 40 Prozent der IKT-Gründerinnen und -Gründer der These zu, dass den Investoren im Bereich IKT-Hardware die notwendige Risikobereitschaft für eine Investition fehlt (BMW i 2011b, S. 18).

In naher Zukunft ist nicht von einer Verbesserung der Finanzierungsbedingungen für Gründungen in der IKT-Branche auszugehen. Laut einer BITKOM-Umfrage bräuchten die Gründungen in den kommenden zwei Jahren im Durchschnitt 2,4 Millionen Euro Kapital. Doch nur jeder dritte Gründer (34 Prozent) gibt aktuell an, für die nächsten 24 Monate ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung zu haben (BITKOM e.V. 2016).

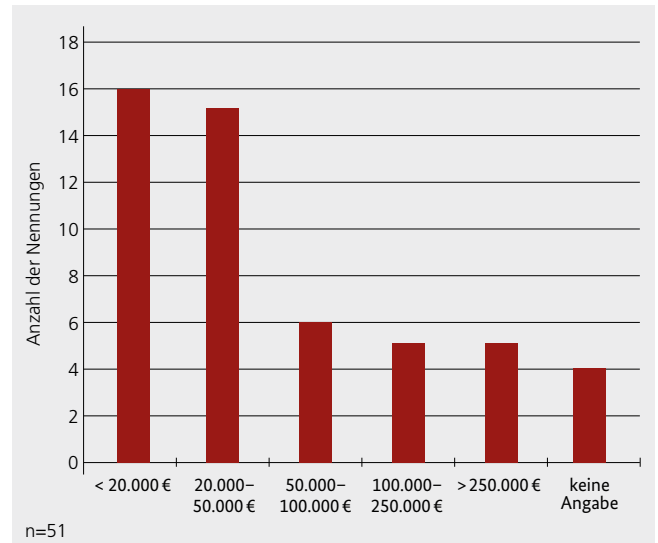


Abbildung 15: Höhe des Kapitalbedarfs in der Gründungsphase. Befragung zur Halbzeitevaluation des IKT-Gründerwettbewerbs (Buhr und Kerlen 2006, S. 57).

9. Räumliche Konzentration von Gründungen

Eine räumliche Konzentration des Gründungsgeschehens ist ein zentraler Erfolgsindikator für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung einzelner Regionen. Grundsätzlich lässt sich festhalten, dass es die großen Metropolen sind, die auf Start-ups die größte Anziehungskraft ausüben. Hier finden Gründerinnen und Gründer ein lebendiges Umfeld, die entsprechende Gründerkultur, Acceleratoren, Inkubatoren, ein breites Angebot an potenziellen Mitarbeitern und Möglichkeiten zur Kooperation mit Forschungs- und Bildungseinrichtungen. Laut Deutschem Startup-Monitor sind 17 Prozent der Start-ups in Berlin beheimatet, weitere 14 Prozent in der Metropolregion Rhein-Ruhr, neun Prozent in Stuttgart bzw. Karlsruhe, sieben Prozent in München, sieben Prozent auch in Hannover bzw. Oldenburg und sechs Prozent in Hamburg. Es ist jedoch auch zu beobachten, dass die Konzentration auf diese Regionen aktuell leicht abgenommen hat, im Vergleich zum Vorjahr um etwa zehn Prozent (60 Prozent im Jahr 2016 vs. 69 Prozent im Jahr 2015) (KPMG 2016).³

Auch in der Analyse des KfW-Gründungsmonitors sind vor allem die Stadtstaaten Berlin, Hamburg und Bremen besonders gründungsaktiv. Demgegenüber lasen sich zwischen den großen Flächenländern über die Jahre gegenläufige Trends beob-

achten. Eine Auswertung des ZEW von 2013 zeigt, dass sich die Gründungsraten der Flächenländer im Hightech-Sektor über die Jahre angenähert haben, weil insbesondere die starken Länder Baden-Württemberg, Bayern und Hessen eine rückläufige Gründungsintensität zu verzeichnen hatten (ZEW 2013, KfW-Gründungsmonitor 2016).

Eine interessante Frage in diesem Zusammenhang betrifft die Bedeutung des Wohnorts für Gründerinnen und Gründer. Hierzu wurden Daten des „Trendbarometers junge IKT-Wirtschaft“ 2014 ausgewertet.⁴ Gründerinnen und Gründer weisen eine hohe regionale Verbundenheit auf: Bei 89 Prozent der Befragten entspricht der Ort der Unternehmensgründung auch dem Wunschort für die Unternehmensgründung.

Die regionale Verbundenheit ist noch tiefer verwurzelt. Beispielsweise spielt der Ort der Schule und Ausbildung eine wichtige Rolle. Bei 54 Prozent der Antwortenden ist der Ort der Unternehmensgründung auch der, in dem die Schule besucht wurde, bei 56 Prozent entspricht der Ort der Unternehmensgründung dem Ort der Ausbildung. Auch der Ort des Studiums ist entscheidend, da viele Gründerinnen und Gründer aus der Hochschule heraus gründen. Dies ist bei knapp 62 Prozent der Fall. Bei knapp 40 Prozent fallen sogar Gründungsort, Ort der Schulausbildung, der Ausbildung und des Studiums zusammen (Abbildung 16).

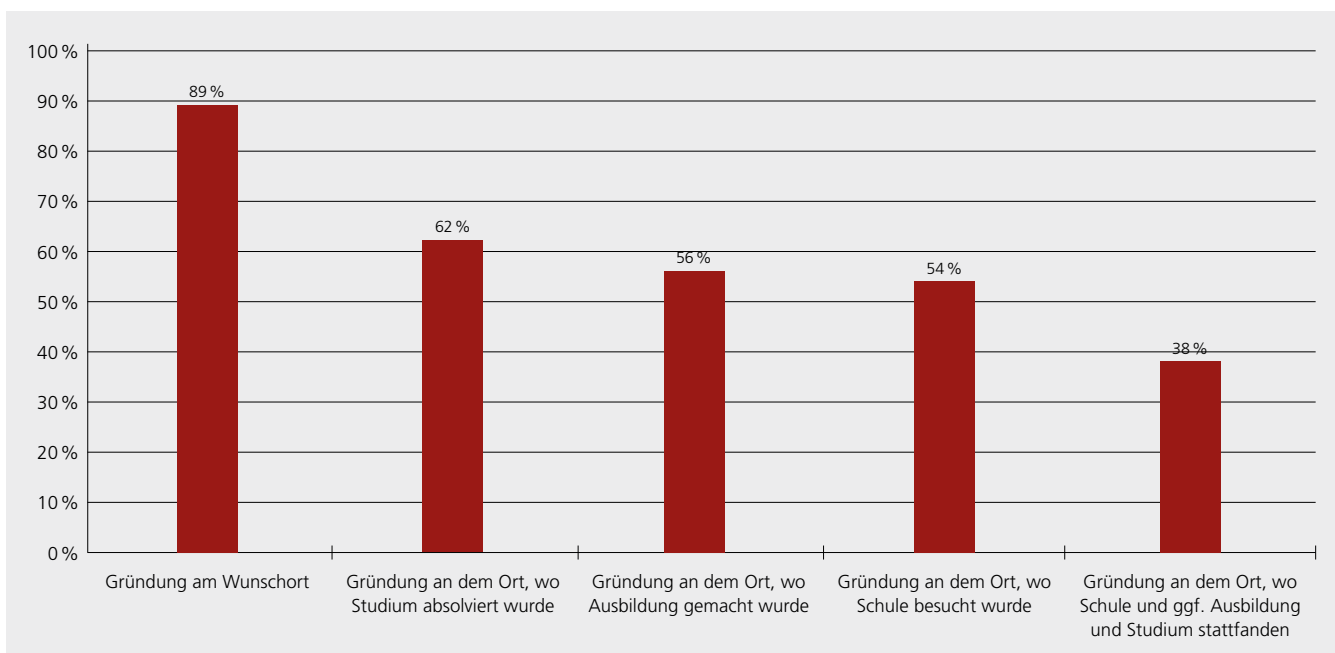


Abbildung 16: Wo wird gegründet? (BMW i 2014).

³ Relativierend ist an dieser Stelle anzumerken, dass der DSM die Datenbasis vergrößert hat, daher kann es sich hier zu einem gewissen Teil auch um einen datengetriebenen Effekt handeln.

⁴ Einschränkung ist an dieser Stelle zu erwähnen, dass die Datenbasis für eine repräsentative Aussage nicht ausreicht, und dass sich die Daten ausschließlich auf IKT-Gründungen beziehen.

10. Entwicklung des Frauenanteils

Gründerinnen sind weiterhin eine Minderheit in Deutschland. Zwar hat sich der Trend für Gründungen in den letzten 15 Jahren allmählich zugunsten eines stärkeren Frauenanteils entwickelt und liegt heute bei 43 Prozent. Dies gilt aber nicht in gleichem Maße für innovationsorientierte Start-ups, bei denen der Frauenanteil erst knapp 14 Prozent erreicht hat. Bei den verschiedenen Gründerwettbewerben des BMWi liegt der Anteil der Teilnehmerinnen über die letzten 20 Jahre hinweg bei etwa 13 Prozent.⁵

Für den geringen Frauenanteil wird von Seiten der Gründungsforschung eine Reihe von Ursachen genannt – angefangen von einem geringeren Frauenanteil in den technischen Berufen über eine geringere Risikoneigung bis hin zu strukturellen Hindernissen der Finanzierung durch Risikokapital. In einer Sonderauswertung zum Trendbarometer 2016 wurden Daten des Gründerwettbewerbs darauf hin analysiert, inwieweit auch die Teilnehmerinnen am Gründerwettbewerb von solchen Faktoren betroffen sind. Die Sonderauswertung machte deutlich, dass die Wettbewerbsteilnehmerinnen in einigen Bereichen deutlich anders orientiert sind als die männlichen Wettbewerbsteilnehmer: Sie suchen seltener eine Finanzierung durch Crowdfunding, sie sind weniger stark an schnellem Wachstum orientiert und sie sind weniger offen für einen Exit durch Übernahme. Zudem nehmen sie das Gründungsumfeld in Deutschland nicht

in gleichem Maße als positiv verändert wahr wie die männlichen Teilnehmer und können seltener auf Sensibilisierung und Förderung während ihres Studiums aufbauen.

Am deutlichsten war der Unterschied nach Geschlecht bei der Frage nach der Wachstumsorientierung der Gründerinnen und Gründer. Hier sprachen sich die Frauen stärker für ein langsames und nachhaltiges Wachstum aus. Diese und andere Ausprägungen machen es Gründerinnen möglicherweise schwerer, Unterstützung und Finanzierung für ihre Gründungsidee zu bekommen, da schnell wachsende Start-ups weiterhin als Ideal gelten.

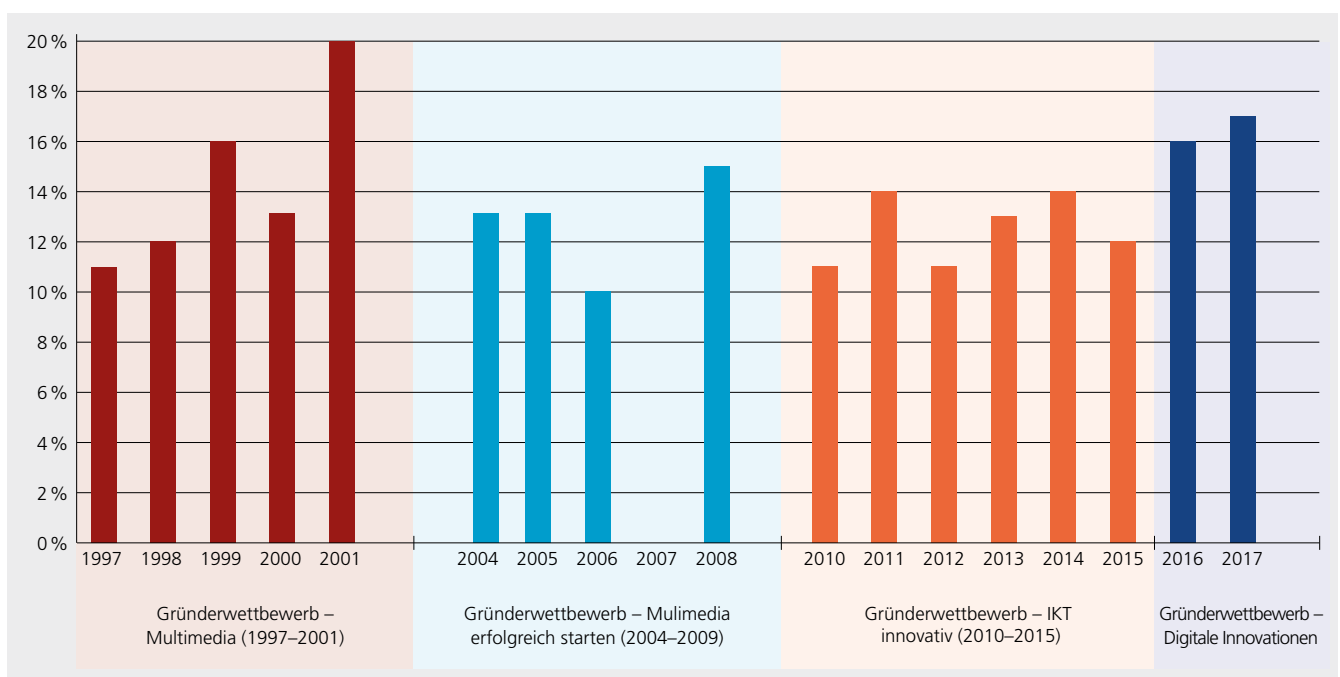


Abbildung 17: Frauenanteil der Gründerwettbewerbe

⁵ Die Zahlen für 2017 basieren auf vorläufigen Daten der ersten Wettbewerbsrunde 2017.

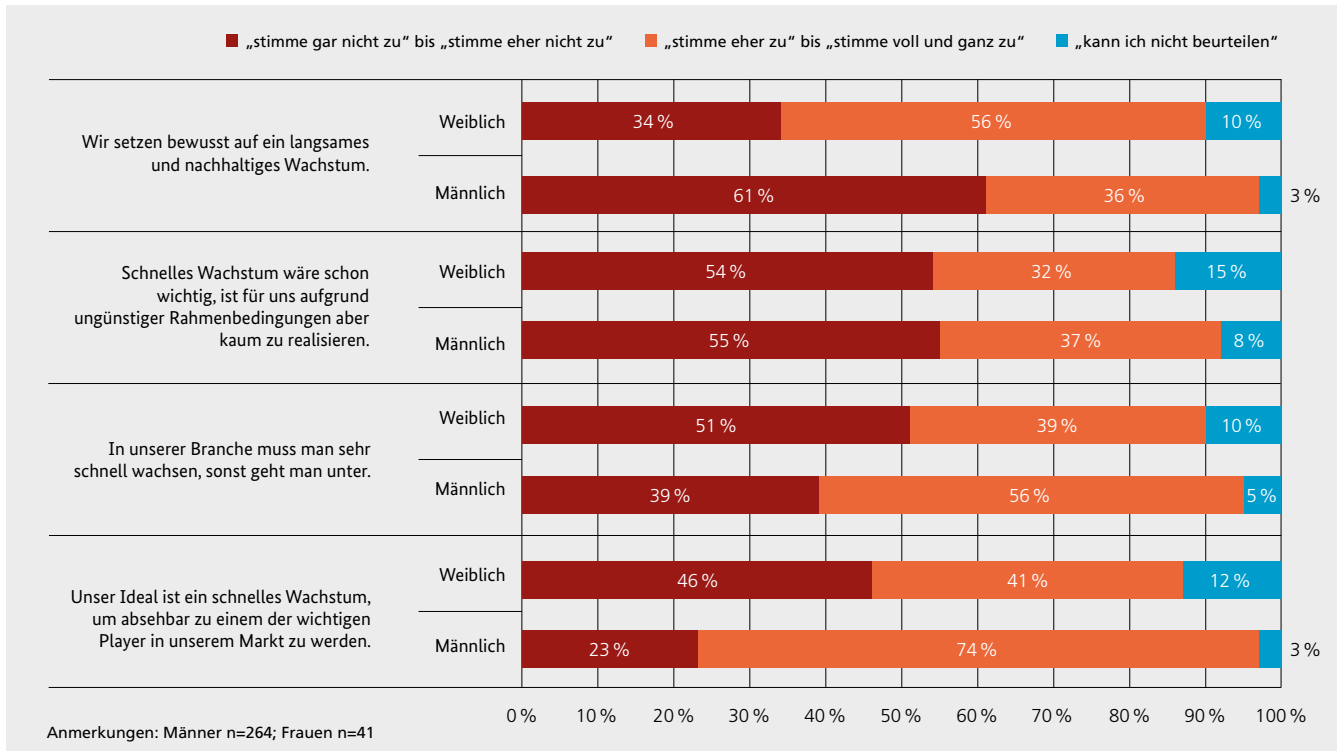


Abbildung 18: Wachstum aus Sicht von Teilnehmerinnen und Teilnehmern (BMW 2016)

11. Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund

Angesichts rückläufiger Gründungszahlen und demografischer Veränderungen, die für die Entwicklung einer Gründungskultur in Deutschland eher ungünstig sind, rücken potenzielle Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund immer stärker in den Fokus der Gründungsförderung. Zudem wird ihnen nicht selten eine höhere Gründungsaffinität zugeschrieben: Sie gelten als risikofreudiger und dynamischer, sie sind tendenziell jünger als die deutsche Durchschnittsbevölkerung und sie bringen Erfahrungen aus anderen Weltregionen mit, die für Deutschland spannend werden könnten.

Ein erster Blick auf die Zahlen zeigt, dass hier in den letzten 20 Jahren durchaus Dynamik zu verzeichnen war. Die Anzahl gegründeter Unternehmen von Menschen mit Migrationshintergrund ist in Deutschland in den Jahren 2005 bis 2015 um 171.000 bzw. um 30 Prozent gestiegen⁶. Demnach waren im Jahr 2015 737.000 Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund in Deutschland tätig. Gleichzeitig ist die

Zahl der Selbstständigen ohne Migrationshintergrund im gleichen Zeitraum um drei Prozent zurückgegangen (ifm 2016, S. 1). Auch fast jede/r fünfte Gründungsinteressierte in der IHK-Gründungsberatung (19 Prozent) hat mittlerweile einen Migrationshintergrund – ein Zuwachs um fünf Prozentpunkte seit 2007 (14 Prozent) (DIHK 2015). Ein Wachstumstrend ergibt sich zudem, wenn auch deutlich schwächer, für innovations- und technologieorientierte Gründungen. Die Befragung des Deutschen Start-up-Monitors ergab, dass mittlerweile ca. acht Prozent der Gründerinnen und Gründer von hochinnovativen Start-ups aus dem Ausland kommen⁷ (KPMG 2016, S. 27).

Bezogen auf Gewerbeanmeldungen gab es 2003 nur 56.000 Gewerbeeröffnungen von Menschen mit Migrationshintergrund im Vergleich zu 369.000 Gründungen von Deutschen. Im Jahr 2015 hatten bereits 100.000 Gründungen ausländische und nur 127.000 deutsche Wurzeln. Der Anteil der von Migranten gegründeten Unternehmen stieg seit 2003 von 13 auf 44 Prozent stark an, sodass von einem Gründungsboom durch Menschen mit Migrationshintergrund gesprochen werden kann (ifm 2016, S. 3). Die Gründungsaktivitäten sind allerdings nicht sehr nachhaltig und wirken sich kaum auf den Gesamtbestand

6 Die Analysen für die Untersuchung des ifm beruhen u. a. auf den Daten des Mikrozensus, auf ifm-eigenen Unternehmensbefragungen sowie dem ZEW-Gründungspanel.
 7 Der Deutsche Start-up-Monitor definiert Start-ups mit drei Merkmalen: jünger als zehn Jahre; sie verfolgen ein/e hochinnovative(s) Technologie bzw. Geschäftsmodell; sie streben ein signifikantes Mitarbeiter- und Umsatzwachstum an. An der Befragung 2016 haben ca. 3.050 Personen teilgenommen.

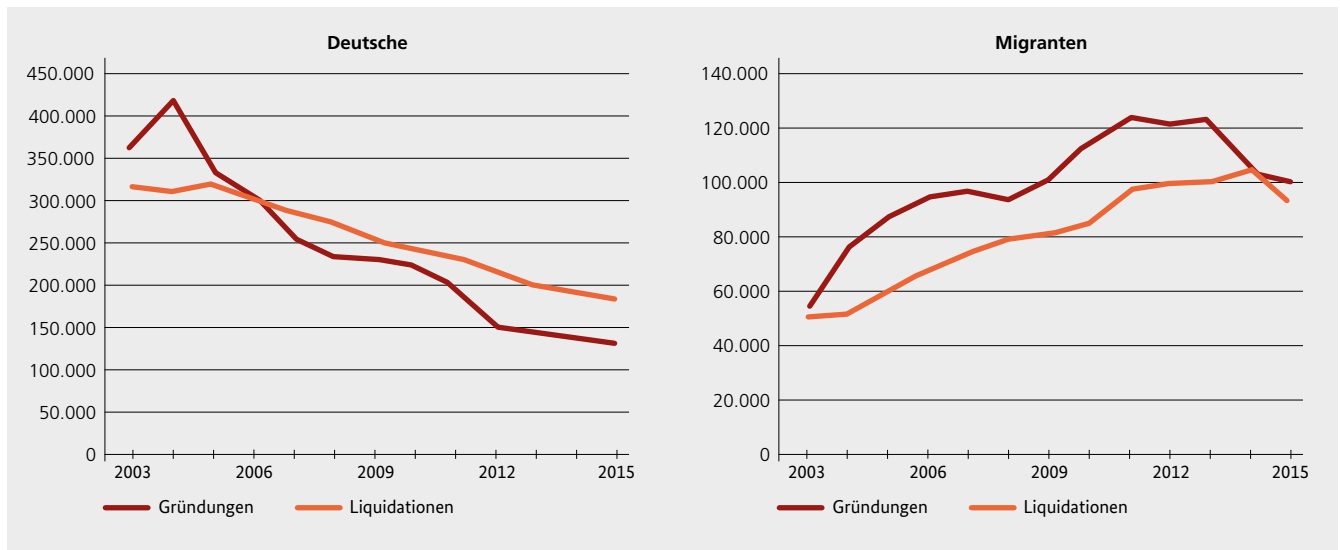


Abbildung 19: Entwicklung gewerblicher Gründungen und Liquidationen von Deutschen und Migranten (ifm 2016)

aus, da mit der Zahl der Gründungen gleichzeitig auch die Zahl der Liquidationen steigt (ifm 2016, S. 4).

Entscheidend bei der Gründungsneigung ist weniger die Staatsangehörigkeit, sondern eher die Art der Migrationserfahrung. Die Gründungen werden vorwiegend von Menschen durchgeführt, die zugewandert sind und weniger von Personen der zweiten Generation (ifm 2016, S. 1).

Die klassischen Migrantenbranchen Handel und Gastronomie verlieren schon seit Jahren an Bedeutung (Hayen und Unterberg

2008, S. 23). Entgegen dem traditionellen Bild finden Gründungen von Migranten zunehmend im Baugewerbe und im Bereich wissens- und technologieintensiver Dienstleistungen statt. Hier hat sich das Leistungsspektrum von Selbstständigen mit Migrationshintergrund deutlich modernisiert. Der Anteil Selbstständiger mit Migrationshintergrund an wissensintensiven Diensten ist zwar um ein Drittel angestiegen, aber es gibt noch Aufholpotenzial (ifm 2016, S. 8).

Menschen mit Migrationshintergrund sind nicht nur als Gründerinnen und Gründer gefragt, sie stärken auch als Fachkräfte die Gründungsunternehmen in Deutschland. Wie die Befragung des Trendbarometers im Jahr 2016 ergab, sieht die junge IKT-Wirtschaft in der Migration mehrheitlich eine Chance, ihren Fachkräftebedarf in Zukunft besser decken zu können (BMW 2016, S. 24–27). Der Fachkräftemangel ist schon seit vielen Jahren eine Herausforderung für die IKT-Branchen. Schon in der Befragung im Trendbarometer 2012 bewertete über die Hälfte der befragten IKT-Unternehmen den Zugang zu Fachkräften als eher schwierig. Im Jahr 2009 wurde die Blue Card zur Behebung des Fachkräftemangels eingeführt. Sie soll insbesondere hochqualifizierten Drittstaatsangehörigen den Aufenthalt in der EU ermöglichen. Die Blue Card wurde in der Befragung 2012 jedoch nur von weniger als einem Drittel der befragten IKT-Unternehmen als nützlich bewertet (BMW 2012, S. 19). Auch in der Befragung des Trendbarometers 2013 ein Jahr später vertrat die Mehrheit der IKT-Gründerinnen und -Gründer die Meinung, dass die Lösung des Fachkräftemangels nicht primär darin liegen könne, Fachkräfte aus dem außereuropäischen Ausland (z. B. Indien, Indonesien, Vietnam) anzuwerben (BMW 2013, S. 25). 2016 wurden die Chancen der Deckung des Fachkräftemangels durch Menschen mit Migrationshintergrund etwas positiver eingeschätzt.

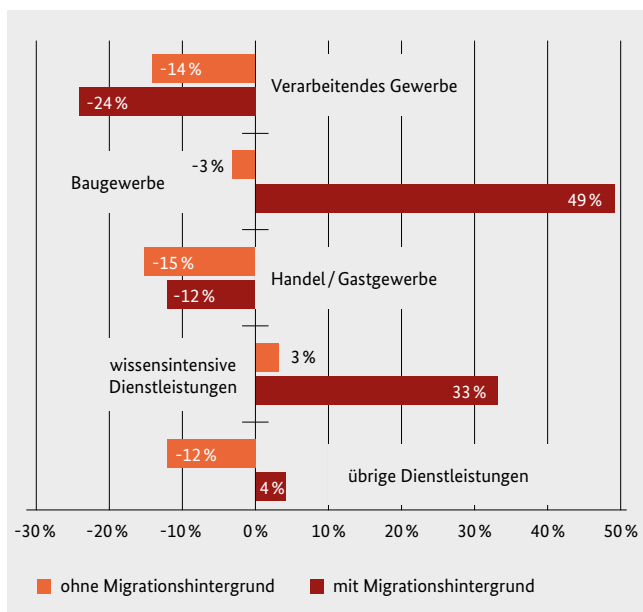


Abbildung 20: Prozentuale Veränderung der Selbstständigen nach Wirtschaftsbereichen 2008–2014 (ifm 2016)

Im jüngsten Trendbarometer von 2016 rechnen die befragten IKT-Gründerinnen und -Gründer mit steigenden Gründungszahlen bei Flüchtlingen. Dass die IKT-Wirtschaft in besonderem Maße von den aktuellen Migrationsbewegungen profitieren könnte, wird von ca. der Hälfte der Befragten gesehen. Die Gruppe der Befragten ist auch der Meinung, dass das Gründungspotenzial von Zuwanderern noch nicht ausreichend ausgeschöpft ist. Allerdings enthielt sich bei der Befragung im Trendbarometer ein hoher Anteil von ca. einem Drittel. Es scheint also aus Sicht der IKT-Wirtschaft schwierig zu beurteilen, welche Auswirkungen die Zuwanderung auf die deutsche Wirtschaft und die IKT-Branche im Besonderen haben wird.

Einen weiteren Anhaltspunkt zu den Auswirkungen der Zuwanderung auf Gründungen bietet die Befragung im Deutschen Gründungsmonitor: Im Jahr 2016 waren 4,2 Prozent der Startup-Gründungen von Bürgerinnen und Bürgern aus dem nicht-europäischen Ausland. Dies war ein Anstieg um 1,4 Prozent gegenüber 2015. Inwieweit dieser Anstieg allerdings tatsächlich mit der aktuellen Migrationsbewegung zu tun hat, muss sich noch zeigen (KPMG 2016, S. 27).

Allerdings profitiert nach eigener Aussage bereits rund ein Fünftel der jungen IKT-Unternehmen direkt durch Zuwanderung. So beschäftigen zwei Drittel der Befragten im Trendbarometer 2016 Menschen mit Migrationshintergrund und weitere 20 Prozent haben selbst einen Migrationshintergrund (BMW i 2016, S. 24–27).

12. Typische Unternehmensverläufe

Ein vertiefter Blick auf 20 Jahre Gründerwettbewerb bietet die Chance, mehr über die typischen Unternehmensverläufe von jungen, innovationsorientierten Unternehmen in Deutschland zu lernen. Zwar gibt es keinen lückenlosen Überblick über den Verbleib aller Gründungsteams, die jemals an den Gründerwettbewerben seit 1997 teilgenommen haben. Einige Querschnittsbetrachtungen und Stichprobenanalysen lassen aber klare Trends aufscheinen.

Unternehmen bleiben eher klein: Wie der Blick auf die Überlebensraten zeigt (siehe Kapitel 7), führt nicht jede Gründung dauerhaft zum Erfolg. Nach etwa vier bis fünf Jahren hat sich die Zahl der gegründeten Unternehmen bereits halbiert. Das Risiko des Scheiterns trifft insbesondere (aber nicht ausschließlich) kleinere Unternehmen und vor allem Unternehmen, die einen langsamen Wachstumspfad einschlagen. Einem solchen Pfad folgt die überwiegende Mehrheit der Gründungen in den Gründerwettbewerben. Frühere Evaluationen zeigen, dass diese Unternehmen meist langsam wachsen und eher klein bleiben.

Während die Unternehmen in den ersten fünf bis sechs Jahren nach Gründung ein kontinuierliches Wachstum zeigen (Abbildung 21), führt der Wachstumspfad für die meisten Unternehmen des Gründerwettbewerbs in den Folgejahren auf das eher stabile Plateau eines kleinen Unternehmens mit einer Mitarbeiterzahl zwischen zehn und 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbei-

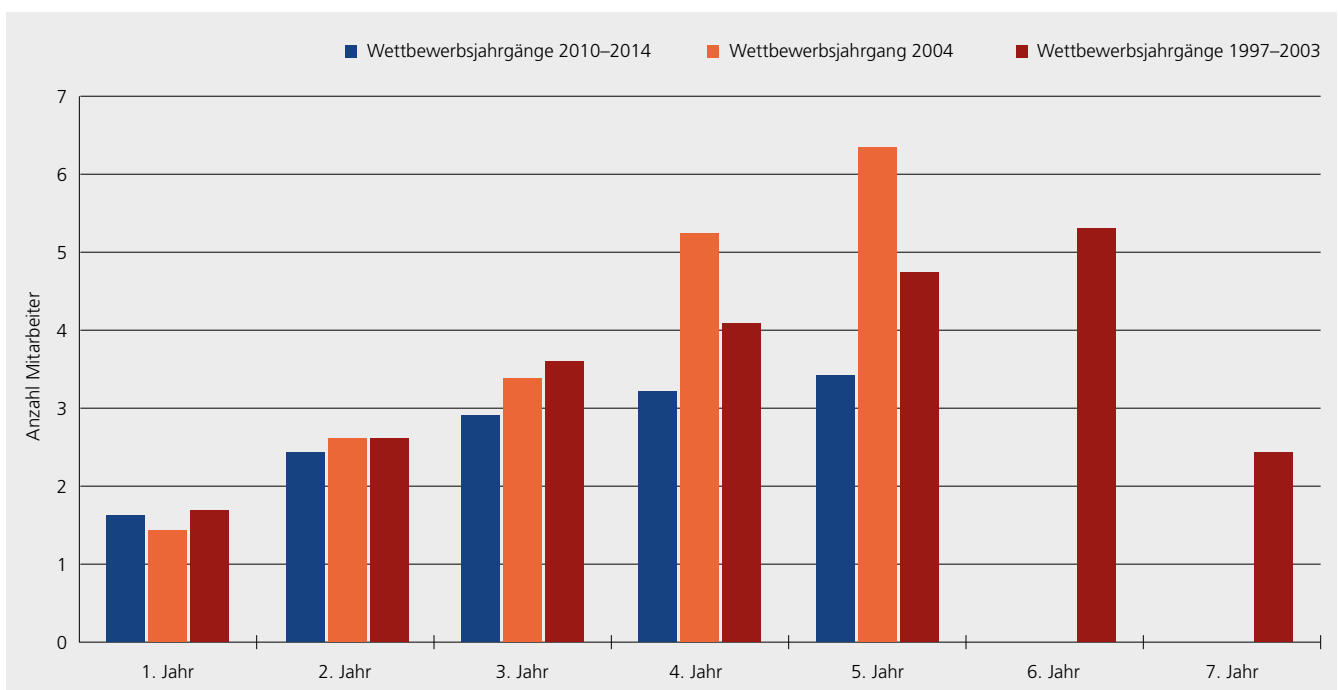


Abbildung 21: Unternehmenswachstum nach durchschnittlicher Anzahl der Mitarbeiter (eigene Daten)

tern. Dies legen zumindest die Recherchen zu ehemaligen Teilnehmenden der Gründerwettbewerbe nahe:

- ▶ Eine Übersicht der arbeitsplatzstärksten Unternehmen aus den Wettbewerbsjahrgängen 1997 bis 2001, die 2006 in der Halbzeitevaluation des Gründerwettbewerbs erstellt wurde, listet nur ein Unternehmen mit einer dreistelligen Mitarbeiterzahl und weitere zwölf Unternehmen mit zweistelligen Mitarbeiterzahlen. Eine aktuelle Recherche aus dem Jahr 2017 zeigt, dass von diesen zwölf Unternehmen heute nur noch sechs identifizierbar sind, von denen nur zwei ihre Mitarbeiterzahlen in den dreistelligen Bereich steigern konnten. Eines davon allerdings im Verlauf einer Übernahme durch ein größeres Unternehmen. Alle anderen Unternehmen hatten, soweit recherchierbar, weniger als 40 Beschäftigte.
- ▶ Von 20 „Vorzeige“-Unternehmen einer Zusammenstellung aus dem Jahr 2008 (BMW 2008) existieren heute noch 18, von denen 15 Unternehmen zwischen fünf und 20 Mitarbeiter haben.

Einige wenige Unternehmen wachsen schneller und werden zu größeren Mittelständlern: Es gibt allerdings auch die Ausnahmen der schnell wachsenden Unternehmen. Eine Auswertung mit Fokus auf besonders schnell wachsende Unternehmen (Gazellen) wurde 2016 in der Evaluation des „Gründerwettbewerbs – IKT innovativ“ erstellt. Sie blickt auf Unternehmen (die besten 25 Prozent), die besonders hohe Umsatzzuwächse verzeichnen konnten. Nach fünf Jahren betrug der Umsatz dieser Unternehmen etwa das 2,9-fache des mittleren Umsatzes aller betrachteten Unternehmen (siehe Abbildung 22).

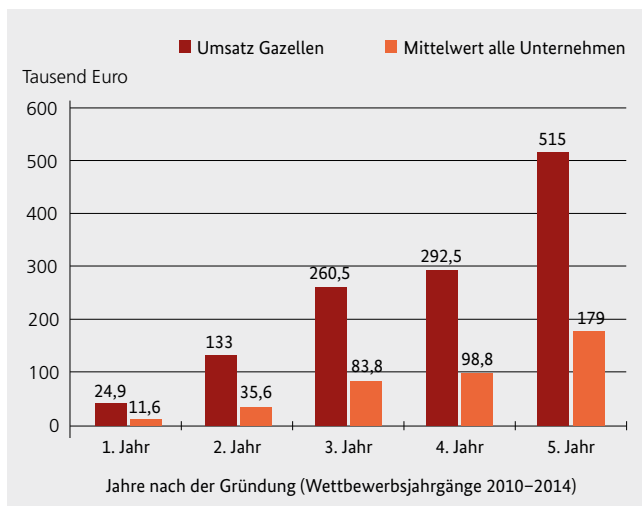


Abbildung 22: Umsatzwachstum schnell wachsender Unternehmen (eigene Daten)

Umsatzstarke Unternehmen wachsen in der Regel auch schnell in Hinblick auf ihre Mitarbeiterzahl. Eine (nicht repräsentative) Analyse von 42 besonders erfolgreichen ehemaligen Wettbewerbsteilnehmern, die aktuell auf Basis der Einschätzungen der Gründerwettbewerb-Verantwortlichen der VDI/VDE-IT erstellt wurde, gibt weiteren Aufschluss über diese Gruppe der schnell wachsenden Unternehmen. Absolute Ausnahmen bleiben Unternehmen wie MyMuesli (Wettbewerbsjahrgang 2007) mit etwa 700 Mitarbeitern. Auch von größeren Mittelständlern mit 200-300 Mitarbeitern sind nur wenige bekannt (Beispiele: EVB Energy, Jahrgang 1997; Ableton, Jahrgang 1999 oder Conject, Jahrgang 1999), genauso wie Unternehmen mit 90-150 Mitarbeitern (Beispiele: Signavio, Jahrgang 2009; Cultuzz, Jahrgang 2000; Kiwigrid, Jahrgang 2009) oder Unternehmen mit 40-50 Mitarbeitern (Beispiele: Dialogo, Jahrgang 1997 oder Leverton, Jahrgang 2012). Es überwiegen erneut Unternehmen mit einer Größe zwischen zehn und 35 Mitarbeitern (20 der 42 Unternehmen) (siehe Abbildung 23).

Übernahmen sind ein erwünschtes, aber eher selten realisiertes Szenario: Übernahmen der jungen Unternehmen durch Wettbewerber oder Kunden sind zwar eher die Ausnahme, kommen aber immer wieder vor. Allerdings sind Übernahmen nur unsystematisch dokumentiert. Beispiele sind die Übernahme von Synchronite (Wettbewerbsjahrgang 2011) durch LivePerson, die Übernahme von Conject (Wettbewerbsjahrgang 1999) durch Aconex oder die Übernahme von Mapsolute (Wettbewerbsjahrgang 1997) durch Navtec.

Seit 2004 wurden die ehemaligen Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Wettbewerbs regelmäßig gefragt, ob das Unternehmen noch existiert und wenn nicht, warum das Unternehmen aufgegeben wurde. Eine Übersicht über die Wettbewerbsjahr-

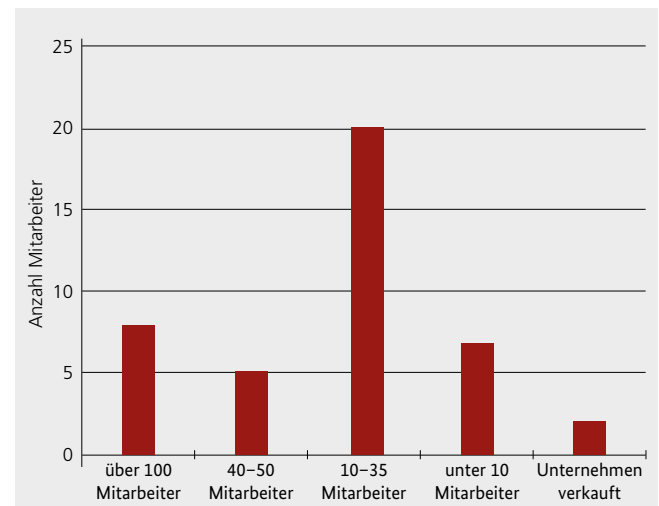


Abbildung 23: Größenverteilung von 42 besonders erfolgreichen Unternehmen des Gründerwettbewerbs

gänge 2004–2010 zeigte, dass etwa 11 Prozent der nicht mehr existierenden Unternehmen, deren Gründerinnen und Gründer noch an der Befragung teilnahmen, von anderen Unternehmen übernommen wurden. In der Befragung der Jahrgänge 2011–2015 aus dem Jahr 2016 waren es 22 Prozent⁸.

Aus Sicht vieler Wettbewerbsteilnehmerinnen und -teilnehmer sind Übernahmen auf jeden Fall eine durchaus erwünschte Perspektive. Dies zeigen die Befragungsergebnisse des Trendbarometers 2015 (siehe Abbildung 24), nach denen 71 Prozent der Antwortenden eine solche Perspektive sehen.

Wettbewerbsteilnehmer können verschiedenen Typen der Unternehmensentwicklung zugeordnet werden: Die Daten der Wirkungsanalyse zeigen: Es gibt typische Verläufe der Unternehmensentwicklung im Anschluss an die Teilnahme am Gründerwettbewerb. Dies lässt sich am Beispiel der bereits genannten Stichprobe aus dem Jahr 2008 verdeutlichen.⁹ Als schnell wachsende, mittlerweile mittelständische Unternehmen sind drei von 18 noch aktiven Unternehmen zu qualifizieren, sie haben heute nach eigenen Angaben 90, 200 und 210 Mitarbeiter. Alle drei Unternehmen konnten ihre Mitarbeiterzahl seit 2008 in etwa verdoppeln. Eines der drei Unternehmen wurde 2016 von einem ausländischen Wettbewerber übernommen und ist als deutsches Tochterunternehmen unter dem alten Namen aktiv. Auch die beiden anderen Mittelständler haben sich

internationalisiert und sind mit Niederlassungen im Ausland (insb. USA) vertreten.

Die anderen heute noch aktiven Unternehmen sind eher klein geblieben. Ein Teil von ihnen (vier Unternehmen) arbeiten als Dienstleister (Designbüros, Marktforschung bzw. Beratungsunternehmen). Die Unternehmensgröße beträgt in der Regel – soweit dies durch Internetrecherche zu ermitteln war – zwischen fünf und 30 Beschäftigten. Die Dienstleister haben sich meist deutlich von der ursprünglichen Gründungsidee weg entwickelt, die ursprüngliche technische Lösung taucht im Unternehmensportfolio zum Teil nicht mehr auf. Die zweite, größere Gruppe der kleineren Unternehmen (insgesamt zwölf Unternehmen) sind dezidiert technologieorientierte Unternehmen mit heute zehn bis 20 Mitarbeitern. Sie haben ihr Geschäftsmodell um die ursprüngliche Gründungsidee herum auf- und ausgebaut.

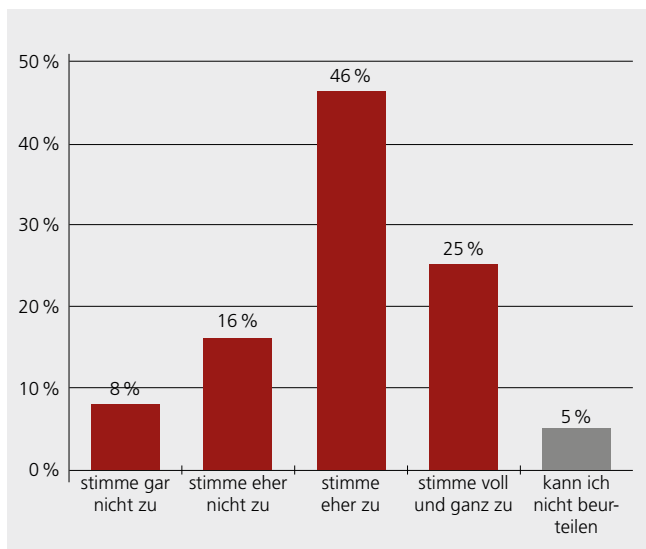


Abbildung 24: Antworten auf die Aussage: Wir können uns die Übernahme durch ein größeres Unternehmen sehr gut vorstellen. (BMWi 2015)

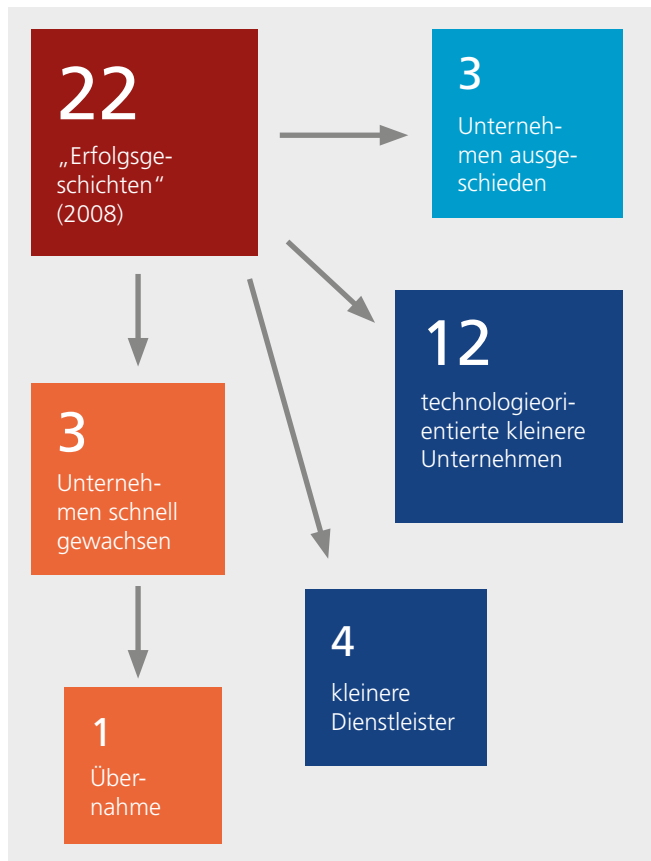


Abbildung 25: Typische Verläufe der Unternehmensentwicklung

8 Beide Angaben dürften eher am oberen Rand der tatsächlichen Werte liegen, da bereits die Teilnahmebereitschaft an der Befragung in dieser Gruppe aufgrund interner Personalveränderungen deutlich geringer sein könnte.
 9 Eine im Jahr 2008 veröffentlichte Broschüre präsentiert 20 Erfolgsgeschichten aus elf Jahren Gründerwettbewerb. Der Schwerpunkt dieser Darstellung lag auf Unternehmen der Wettbewerbsrunden des ersten Wettbewerbs 1997 bis 2001 (15 der 22 Unternehmen bzw. 68 Prozent). Nach einer Internetrecherche im Frühjahr 2017 konnten noch 18 (81 Prozent) der ursprünglich 22 portraitierten Unternehmen als weiterhin aktiv identifiziert werden, elf davon stammten aus den Wettbewerbsrunden des ersten Wettbewerbs.

13. Literatur

- ▶ BITKOM e.V. (2016): BITKOM Start-up-Report 2016
- ▶ BMWi (2008): Erfolgsgeschichten. Vom Wettbewerbsieger zum erfolgreichen Gründer.
- ▶ BMWi (2011): Trendbarometer junge IKT-Wirtschaft. Kurzstudie zum Gründerwettbewerb IKT innovativ. Hg. v. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Online verfügbar unter www.gruenderwettbewerb.de/service/publikationen/IKT_Wirkungsanalyse_barr_2.pdf, zuletzt aktualisiert am 01.06.2011, zuletzt geprüft am 15.05.2017.
- ▶ BMWi (2012): Trendbarometer 2012 – Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen. Hg. v. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Online verfügbar unter www.gruenderwettbewerb.de/service/publikationen/BMWi-IKT-Trendbarometer-LR.pdf/view, zuletzt aktualisiert am 01.05.2012, zuletzt geprüft am 11.05.2017.
- ▶ BMWi (2013): Trendbarometer junge IKT-Wirtschaft 2013. Kurzstudie zum „Gründerwettbewerb – IKT innovativ“. Hg.v. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Online verfügbar unter www.gruenderwettbewerb.de/service/publikationen/Trendbarometer2013.pdf, zuletzt geprüft am 11.05.2017.
- ▶ BMWi (2014): Trendbarometer junge IKT-Wirtschaft 2014. Hg. v. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Online verfügbar unter www.gruenderwettbewerb.de/service/publikationen/trendbarometer-2014, zuletzt aktualisiert am 01.06.2011, zuletzt geprüft am 11.05.2017.
- ▶ BMWi (2015): Trendbarometer junge IKT-Wirtschaft 2015. Kurzstudie zum Gründerwettbewerb – IKT innovativ. Hg. v. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Online verfügbar unter www.gruenderwettbewerb.de/service/publikationen/trendbarometer-2015, zuletzt aktualisiert am 01.08.2015, zuletzt geprüft am 15.05.2017.
- ▶ BMWi (2016): Trendbarometer junge IKT-Wirtschaft 2016. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Online verfügbar unter www.gruenderwettbewerb.de/service/publikationen/trendbarometer-2016, zuletzt geprüft am 11.05.2017.
- ▶ Bendig, Mirko; Evers, Jan; Knirsch, Sarah (2013): Die Zukunft der Gründungsförderung – neue Trends und innovative Instrumente, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi), in Kooperation mit Prof. Peter Wippermann
- ▶ Buhr, Regina; Kerlen, Christiane (2006): Gründerwettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten. Halbezeitevaluation
- ▶ Creditreform; ZEW (2015): Mannheimer Gründungspanel Frühjahr 2015. Junge Unternehmen zurückhaltend bei Investitionen und FuE. Online verfügbar unter http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gruendungspanel/MannheimerGrue-dungspanel_012015.pdf, zuletzt geprüft am 28.03.2017.
- ▶ Creditreform; ZEW (2016): Mannheimer Gründungspanel Herbst 2016. Junge Unternehmen von Mindestlohn betroffen. Online verfügbar unter: https://www.creditreform.de/fileadmin/user_upload/crefo/download_de/news_termine/wirtschaftsforschung/Mannheimer_Gruendungspanel/Mannheimer_Gruendungspanel_Herbst_2016.pdf, zuletzt geprüft am 26.06.2017.
- ▶ DIHK (2015): DIHK-Gründerreport 2015. Talfahrt gebremst, aber Schwäche dauert an. Online verfügbar unter: https://www.leipzig.ihk.de/fileadmin/user_upload/Dokumente/EuU/DIHK-Grunderreport_2015.pdf, zuletzt geprüft am 28.06.2017.
- ▶ Europäische Kommission (2012): Flash Eurobarometer 354. Entrepreneurship in the EU and beyond. Online verfügbar unter: http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/flash/fl_354_en.pdf, zuletzt geprüft am 26.06.2017.
- ▶ Expertenkommission Forschung und Innovation (2016): Gutachten 2016. Online verfügbar unter: www.e-fi.de/fileadmin/Gutachten_2016/EFI_Gutachten_2016.pdf, zuletzt geprüft am 23.06.2017.
- ▶ Expertenkommission Forschung und Innovation (2017): Gutachten 2017. Online verfügbar unter: www.e-fi.de/fileadmin/Gutachten_2017/EFI_Gutachten_2017.pdf, zuletzt geprüft am 23.06.2017.
- ▶ FGF (2017): Entrepreneurship-Professuren an öffentlichen und privaten Hochschulen in Deutschland. Online verfügbar unter: www.fgf-ev.de/uebersicht-der-entrepreneurship-und-entrepreneurshipaffinen-professuren-in-deutschland/, zuletzt geprüft am 23.06.2017.
- ▶ Fraunhofer ISI 2002: Wettbewerbe zur Förderung des Gründungsgeschehens, 6. Zwischenbericht, Karlsruhe, Februar 2002.
- ▶ GEM (2015): Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2015. Online verfügbar unter https://www.wigeo.uni-hannover.de/fileadmin/wigeo/Geographie/Forschung/Wirtschaftsgeographie/Forschungsprojekte/laufende/GEM_2015/gem2015.pdf, zuletzt geprüft am 28.11.2016.
- ▶ GEM (2016): Global Entrepreneurship Monitor. Global Report 2016/2017.
- ▶ Hayen, Dagmar; Unterberg, Michael (2008): Gründungspotentiale und -hindernisse von Migrantinnen in der Region Hannover. Online verfügbar unter www.migration-online.de/data/migrantinnenstudie_2008.pdf, zuletzt aktualisiert am 01.01.2008, zuletzt geprüft am 06.04.2017.

- ▶ ifm (2016): Gründungspotenziale von Menschen mit ausländischen Wurzeln: Entwicklungen, Erfolgsfaktoren, Hemmnisse. Online verfügbar unter: <http://www.existenzgruender.de/DE/Mediathek/Publikationen/Studien/ifm-ism-Gruendungspotenziale-von-Menschen-mit-auslaendischen-Wurzeln-Entwicklungen-Erfolgsfaktoren-Hemmnisse-2016/inhalt.html>, zuletzt geprüft am 28.06.2017.
- ▶ Kerlen, Christiane (2005): Ex-post Befragung der Gewinner der Gründerwettbewerbe Multimedia der Jahre 1997 bis 2001.
- ▶ Kerlen, Christiane; Wangler, Leo; Wessels, Jan (2016): Abschlussevaluation des Gründerwettbewerbs – IKT innovativ.
- ▶ Kerlen, Christiane; Prescher, Sandra (2010): Gründungswettbewerbe als Instrument der Gründungsförderung..
- ▶ Kerlen, Christiane; Eckhardt, Iris (2014): Vergleichende Analyse nationaler Gründungswettbewerbe. Mit besonderem Fokus auf den Gründerwettbewerb – IKT innovativ des BMWi.
- ▶ KfW (2009): Hemmnisse im Gründungsprozess. Online verfügbar unter <https://www.kfw.de/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Studien-und-Materialien/Gr%C3%BCndungshemmnisse-April-2013.pdf>, zuletzt geprüft am 06.04.2017.
- ▶ KfW (2015): KfW-Gründungsmonitor 2015. Gründungstätigkeit nimmt zu – Freiberufliche Tätigkeitsfelder dominieren. Online verfügbar unter: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/Gr%C3%BCndungsmonitor-2015.pdf>, zuletzt geprüft am 28.06.2017
- ▶ KfW (2016): KfW-Gründungsmonitor 2016. Arbeitsmarkt trübt Gründungslust deutlich – Innovative Gründer behaupten sich. Online verfügbar unter: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/Gr%C3%BCndungsmonitor-2016.pdf>, zuletzt geprüft am 23.06.2017.
- ▶ Kind, Sonja; Wangler, Leo; Wessels, Jan; Kerlen, Christiane (2017): Gründungs-Update. Aktuelle Daten und Fakten zum Gründungsgeschehen. Online verfügbar unter www.gruenderwettbewerb.de/service/publikationen/gruenderupdate-1-2017, zuletzt aktualisiert am 01.01.2008, zuletzt geprüft am 26.06.2017.
- ▶ KPMG (2016): Deutscher Start-up-Monitor 2016. Der perfekte Start. Hg. v. KPMG. Online verfügbar unter http://deutscherstartupmonitor.de/fileadmin/dsm/dsm-16/studie_dsm_2016.pdf, zuletzt geprüft am 23.02.2017.
- ▶ RKW Kompetenzzentrum (2016): Gründungszahlen in Deutschland. Infografiken 2016. Online verfügbar unter: <https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/gruendung/faktenblatt/gruendungen-in-deutschland-2016/>, zuletzt geprüft am 28.06.2017.
- ▶ University of Cambridge (2016): Sustaining Momentum. The 2nd European Alternative Finance Industry Report. Online verfügbar unter https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2016-european-alternative-finance-report-sustaining-momentum.pdf. zuletzt geprüft am 23.06.2017.
- ▶ ZEW (2006): Start-ups zwischen Forschung und Finanzierung: Hightech-Gründungen in Deutschland. Online verfügbar unter: www.zew.de/publikationen/start-ups-zwischen-forschung-und-finanzierung-hightech-gruendungen-in-deutschland/, zuletzt geprüft am 26.06.2017.
- ▶ ZEW (2013): Gründungsaktivitäten im Hightech-Bereich in Baden-Württemberg. Online verfügbar unter www.zew.de/de/publikationen/gruendungsaktivitaeten-im-hightech-bereich-in-baden-wuerttemberg/, zuletzt geprüft am 23.06.2017.
- ▶ ZEW; Creditreform (2014): Junge Unternehmen. Ausgabe November 2014. Online verfügbar unter: http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/jungeunternehmen/jungeunternehmen_0214.pdf, zuletzt geprüft am 26.06.2017.

