

— 2020

I n n o v a
t i o n s
r e p o r t

RUHR

Herausgeber

Bundesverband Deutsche Startups e.V.

Partner und Förderer

RAG-Stiftung

Autoren

Dr. Alexander Hirschfeld

Jannis Gilde

Wissenschaftliche Begleitung

Prof. Dr. Tobias Kollmann

Design

Dina Wagasowa

Unterstützung

Fabian Tode

Nicolas Kollat

ISBN

978-3-9819968-7-6

Kooperationspartner



I n n o v a
t i o n s
r e p o r t

RUHR



G R U S S W O R T

Armin Laschet

Ministerpräsident des Landes Nordrhein-Westfalen

Oft entstehen Innovationen aus Herausforderungen. Und oft kann eine gute Idee die Keimzelle eines großen Unternehmens sein. Damit hat das Ruhrgebiet viel Erfahrung, nicht nur mit technologischen Innovationen bei der Stahlherstellung oder der Kohleförderung, sondern auch mit Blick auf den sozialen Fortschritt, etwa durch Betriebskrankenkassen oder Werksiedlungen. Herausforderung, Innovation, Unternehmensgründung – dieser Dreiklang ist für das Revier und seine Menschen also nicht neu. Aber er hat seit einigen Jahren einen prägnanten Namen bekommen: Startup. Natürlich unterscheiden sich die Startups des digitalen Zeitalters von den Gründungen erfinderischer Unternehmer in früheren Epochen: Die Gründerinnen und Gründer von heute nutzen digitale Kommunikations- und Analysetechniken, um die Marktfähigkeit und die Skalierbarkeit ihrer Geschäftsidee einzuschätzen, Kapital dafür einzusammeln und sie direkt zu vermarkten. Sie suchen die unmittelbare Nähe zu anderen Entwicklern in Inkubatoren und Gründerzentren. Und häufig brauchen sie andere Unternehmen als Kunden, weil sie kein komplettes Endprodukt, sondern eine Komponente entwickelt haben.

Der Innovationsreport Ruhr der RAG-Stiftung spricht also zurecht von einem „Ökosystem“, das Startups brauchen, um gedeihen zu können. Dieser Begriff ist auch deshalb sehr passend, weil mit einem Ökosystem immer der



gesamte Lebensraum gemeint ist. Und genau deshalb haben wir bei der Ruhr-Konferenz alle Lebensbereiche in die fünf Handlungsfelder „Vernetzte Mobilität – kurze Wege“, „Erfolgreiche Wirtschaft – gute Arbeit“, „Gelebte Vielfalt – starker Zusammenhalt“, „Sichere Energie – gesunde Umwelt“ und „Beste Bildung – exzellente Forschung“ einbezogen. Wenn wir mehr Gründer und Investoren ins Ruhrgebiet holen und wenn wir die Absolventen an unseren Hochschulen zum Bleiben bewegen wollen, dann müssen wir auf allen Gebieten punkten. Genau das kann das Ruhrgebiet. Hier sind die Mieten erschwinglich, hier ist die Weltoffenheit zu Hause, das Kulturangebot ist dicht und vielfältig, es gibt spannende urbane Orte ebenso wie viel Natur.

Vor allem aber können wir hier echte Innovationen entwickeln. Hier können wir die entsprechenden Produkte bauen und hier haben wir den Markt dafür. Es gibt die hellen Köpfe in der Forschung, es gibt eine leistungsstarke Industrie, und hier leben mehr als fünf Millionen potenzielle Kunden.

Metropolregionen wie das Ruhrgebiet sind immer auch Motoren für Innovation. Schon deshalb ist das Ruhrgebiet eine Chancenregion. Metropolregionen gehört die Zukunft, wenn es darum geht, in einer Welt mit wachsender Bevölkerung bei knapper werdenden Ressourcen

nachhaltig zu leben. Kurze Wege und eine große Bevölkerungsdichte bewirken, dass viele Menschen wesentliche Angebote in den Bereichen Gesundheit, Bildung, Kultur und Freizeit gemeinsam nutzen. Höchste Qualität und Effizienz gehen somit Hand in Hand.

Viele Herausforderungen liegen noch vor uns. Nur ein Beispiel: Damit Metropolregionen eines Tages klimaneutral sein können, müssen sie jeden verfügbaren Sonnenstrahl und jede Abwärme nutzen. Ihre industrielle Fertigung muss funktionieren, ohne dass CO2 freigesetzt wird. Ihre Bewohner brauchen Mobilität mit kurzen Wegen. Sie brauchen Grünflächen, die zugleich Erholung bieten und unsere natürlichen Lebensgrundlagen bewahren. Sie brauchen ein Wassermanagement, das in Hitzeperioden Kühlung bringt und bei Starkregen Überschwemmungen verhindert. Und sie brauchen eine Gesellschaft, die auch in schwierigen Situationen zusammenhält. Für all das hat das Ruhrgebiet die besten Voraussetzungen.

Die Projekte der Ruhr-Konferenz werden dazu beitragen, die Chancen der Metropolregion Ruhr zu nutzen. Die Herausforderungen unserer Zeit werden auch dieses Mal der Treibstoff für Innovationen sein. Dieser Innovationsreport kommt also genau zur richtigen Zeit. Und die beste Zeit für das Ruhrgebiet steht noch bevor.



V O R W O R T

Bernd Tönjes

Vorstandsvorsitzender der RAG-Stiftung



@ Fassbender

Wenn ich an das Ruhrgebiet im Jahr 2030 denke, dann bin ich optimistisch. Ich glaube daran, dass sich das Ruhrgebiet in den kommenden Jahren als begehrter Standort für junge Gründer etablieren kann, als digitale Innovationsstätte mit internationalem Renommee und als ein Ballungsraum, der auch junge Menschen aus anderen Regionen anzieht, die bislang eher Metropolen wie Berlin oder Hamburg den Vorzug geben. Voraussetzung ist, dass sie hier nicht nur attraktive Studienplätze und Jobs vorfinden, sondern auch preiswerten Wohnraum, ein gut ausgebautes Verkehrsnetz sowie vielfältige Kultur-, Sport- und andere Freizeitangebote.

Das Ruhrgebiet heute, das ist eine Chancenregion. Mit innovativen Potenzialen, die es zu fördern, aber auch mit Problemen, die es zu lösen gilt. Es blickt bereits auf eine große Gründertradition zurück. Diesen Gründergeist müssen wir wieder aufleben lassen, um die erfolgreiche Transformation des Ruhrgebiets in eine Zukunftsregion zu bewältigen. Nicht mehr allein mit wenigen Großkonzernen wie zur Hochzeit der Montanindustrie, sondern auch mit vielen kleinen und mittleren innovativen Unternehmen, die auf die Verschmelzung von analoger und digitaler Welt setzen und attraktive Arbeitsplätze

schaffen. Wir haben schon heute viel vorzuweisen. Zum Beispiel die dichteste Hochschullandschaft Europas mit 270.000 Studierenden und 22 attraktiven Hochschulen, aus denen zahlreiche Gründungen hervorgehen.

Ebenfalls wichtig für die positive Entwicklung der Region ist der Initiativkreis Ruhr mit unter anderem dem Jungen Initiativkreis Ruhr, der Gründerallianz Ruhr und dem Data Hub Ruhr. Der Initiativkreis Ruhr ist seit 30 Jahren ein Motor des Wandels. Bei der Transformation leistet auch die RAG-Stiftung ihren Beitrag. Über unsere Kernaufgabe – die Finanzierung der Nachbergbaukosten – hinaus, fördern wir Bildung, Wissenschaft und Kultur in der Region. Und wir investieren in die Zukunft, zum Beispiel durch die Innovations GmbH, die wir Ende 2019 gegründet haben, um noch mehr Gründergeist zu etablieren und Startups auf den Weg zu helfen.

Der Innovationsreport Ruhr zeigt auf, wo das Ruhrgebiet aktuell steht, wo die Potenziale liegen und welche Herausforderungen angegangen werden müssen. Er ist eine Standortbestimmung und eine Aufforderung, sich zu engagieren. Und er zeigt, dass Innovation nicht nur eine Chance ist, sondern eine Notwendigkeit.

V O R W O R T

Lea-Sophie Cramer

Gründerin und Mitglied des Beirats von Amorelie
und Präsidiumsmitglied des Startup-Verbands



Der Startup-Verband setzt sich für gründungsfreundliche Rahmenbedingungen ein und trägt den Unternehmergeist in die Gesellschaft. Gerade als Gründerin weiß ich, wie wichtig dabei die persönliche Erfahrung und der Austausch mit Gleichgesinnten ist. Als ich zum Beispiel nach meinem Studienabschluss 2009 auf Oliver Samwer getroffen bin, hat mich seine Begeisterung für neue Ideen beeindruckt. Kurze Zeit später entschied ich mich mit Anfang 20, meine Stelle bei einer führenden Unternehmensberatung zu verlassen und beim Rabatt-Portal Groupon anzufangen. Mein Wunsch, ein eigenes Unternehmen zu gründen, wuchs in dieser Zeit. So entschieden mein Mitgründer Sebastian Pollok und ich dann 2013, Amorelie aufzubauen.

Einerseits ist es eine Typfrage, ob man eine sichere Karriere aufgibt und stattdessen Neues riskiert. Andererseits hilft es ungemein, von Gründerinnen und Gründern umgeben zu sein, die mit Enthusiasmus und Visionen vorangehen. Eine funktionierende Startup-Szene braucht also Persönlichkeiten ebenso wie Netzwerke. Und wenn Gründungswille und unternehmerische Expertise noch auf gute Standortbedingungen treffen, kann etwas Großes entstehen, wovon eine Region und ihre Menschen wirklich profitieren. Daher freut es mich sehr, dass wir uns mit dem Innovationsreport Ruhr im Detail anschauen, wie ein Startup-Ökosystem funktioniert.

Ähnlich wie das Berlin der 2000er-Jahre hat das Ruhrgebiet enormes Potenzial mit Blick auf Startups und die Digitalisierung. Denn Strukturwandel heißt auch grüne Wiesen und auf denen fühlen sich Gründerinnen und Gründer erfahrungsgemäß am wohlsten – immer dann, wenn alte Pfade ausgetreten sind und neue Technologien den Horizont erweitern, entstehen Gestaltungsspielräume für Startups.

Daher mein Aufruf an euch im Ruhrgebiet: Nutzt die Chance, macht euer Ding und denkt groß! Was gibt es Spannenderes, als mit seinen Ideen die Zukunft mitgestalten zu können? Und der Appell richtet sich vor allem auch an Frauen: Vernetzt euch, sprecht mit den relevanten Playern und lasst euch von Rückschlägen nicht entmutigen! Denn wir brauchen mehr mutige Gründerinnen, um unser innovatives Potenzial auszuschöpfen und eine offene und diverse Arbeitswelt zu schaffen.

Die Startup-Szene im Ruhrgebiet ist im Aufbau begriffen und hat die Chance, die Region nachhaltig zu prägen. Ich bin gespannt und wünsche allen Interessierten viel Spaß beim Lesen.



I N H A L T S V E R Z E I C H N I S

| | |
|---|----|
| Grußwort Armin Laschet, Ministerpräsident des Landes Nordrhein-Westfalen | 2 |
| Vorwort Bernd Tönjes, Vorstandsvorsitzender der RAG-Stiftung | 5 |
| Vorwort Lea-Sophie Cramer, Gründerin und Mitglied des Beirats von Amorelie und Präsidiumsmitglied des Startup-Verbands | 6 |
| Zusammenfassung | 10 |
| Fünf Kernergebnisse | 11 |
| 1. Hintergrund | 12 |
| 1.1 Zielsetzung des Reports | 12 |
| 1.2 Innovation durch Startups | 12 |
| 1.3 Vorgehen und Konzeption | 14 |
| 2. Innovative Potenziale | 15 |
| 2.1 Chance als Ballungsraum | 15 |
| 2.2 Technische Expertise | 16 |
| 2.3 Märkte und Investitionen | 19 |
| 3. Transformationsprozess | 24 |
| 3.1 Breites regionales Ökosystem | 24 |
| 3.2 Technologiegetriebene Gründungen | 32 |
| 3.3 Herausforderung Wachstum | 35 |
| 4. Branchenschwerpunkte | 40 |
| 4.1 Stärken stärken | 40 |
| 4.2 Clusterbildung im Ruhrgebiet | 41 |
| 4.3 Cybersecurity | 44 |
| 5. Ausblick | 46 |
| 5.1 Keine Zukunft ohne Innovation | 46 |
| 5.2 Vielfältige Synergien nutzen | 47 |
| 5.3 Zukunftsmodell Ruhrgebiet | 50 |
| Literaturverzeichnis | 52 |

ZUSAMMEN FASSUNG

Das Ruhrgebiet, Deutschlands größter Ballungsraum und lange Zeit Zentrum der Industrialisierung, befindet sich in einem grundlegenden Wandlungsprozess. Mit der Digitalisierung und sich rasant wandelnden Märkten ergeben sich zusätzlich neue Herausforderungen. Vor diesem Hintergrund geht es darum, das innovative Potenzial der Region optimal zu nutzen und langfristig zu steigern. Dieser Report richtet den Blick dabei auf einen immer wichtigeren Indikator des wirtschaftlichen Fortschritts: Startup-Unternehmen, die im Kontext eines funktionierenden Ökosystems aus Investoren, wissenschaftlichen Institutionen und etablierten Unternehmen neue Geschäftsmodelle hervorbringen und bestehende Branchen transformieren. Der Innovationsreport Ruhr liefert valide Daten zum Entwicklungsstand der Startup-Landschaft und macht die damit verbundenen Herausforderungen, aber vor allem die Möglichkeiten sichtbar.

In den vergangenen Jahren hat sich im Ruhrgebiet ebenso wie im gesamten Bundesland ein lebendiges Startup-Ökosystem entwickelt, das nicht zuletzt das Interesse von Öffentlichkeit, Politik und Wirtschaft geweckt hat. Die vorliegende Studie zeigt jedoch auch, dass die Startup-Aktivitäten im Ruhrgebiet insgesamt noch hinter den Ansprüchen und Möglichkeiten der Region zurückbleiben. So ist die Dichte an innovativen Wachstumsunternehmen deutlich geringer als die in deutschen Großstädten – insbesondere im Vergleich zum Hotspot Berlin. Darüber hinaus finden sich im Ruhrgebiet aktuell relativ wenige Startups signifikanter Größe, was eng mit der bisher überschaubaren Kapitalausstattung zusammenhängt.

Die Metropolregion bietet aber auch enorme Marktchancen für Startups, insbesondere im B2B-Bereich. Dies gilt ebenso für eine Reihe weiterer Standortvorteile: etwa einen guten Zugriff auf Talente aus der IT und den Ingenieurwissenschaften, die

Verfügbarkeit bezahlbarer Geschäftsräume sowie umfassende Kooperationsmöglichkeiten mit der etablierten Wirtschaft. Vor dem Hintergrund der vielen Chancen und der noch schlummernden Potenziale bildet dieser Report den Ausgangspunkt einer langfristigen Beobachtung des Startup-Ökosystems im Ruhrgebiet.

Eine besondere Stärke als Innovationsstandort kann dem Ruhrgebiet mit Blick auf die Herausbildung branchenspezifischer Cluster attestiert werden. Das gilt vor allem für den Sektor Cybersecurity sowie für die Bereiche Logistik und Gesundheitswesen. Neben der allgemeinen Förderung von Gründergeist und Unternehmertum scheint daher der Fokus auf die eigenen Stärken eine vielversprechende Strategie zu sein. Aus diesem Grund werden von den Herausgebern im Rahmen weiterer Berichte das Cluster Cybersecurity sowie die Bedingungen für erfolgreiches Unternehmenswachstum genauer betrachtet.

FÜNF

Kernergebnisse



- 1** Als Metropolregion bietet das Ruhrgebiet innovativen Unternehmen enorme Marktchancen. Der starke Mittelstand und die Vielzahl großer Unternehmen eröffnen vielfältige Kooperationsmöglichkeiten und sorgen vor allem für ein **hohes Potenzial im B2B-Geschäft**.
- 2** Aktuell weist die Region jedoch noch eine deutlich geringere Dichte an Startup-Unternehmen auf als die deutschen Großstädte Berlin, Hamburg, München und Köln. **In der Zukunft gilt es, den so wichtigen Standortvorteil Ballungsraum besser zu nutzen** und die damit verbundenen Möglichkeiten sichtbar zu machen.
- 3** **Startups im Ruhrgebiet zeichnen sich durch einen klaren Fokus auf die Bereiche Software- und Technologieentwicklung aus**, was sich unter anderem in den Studienabschlüssen der Gründerinnen und Gründer niederschlägt. Das verweist auf die Bedeutung der dichten Hochschullandschaft.
- 4** **Insgesamt besteht deutlicher Nachholbedarf beim Thema Wachstumsfinanzierung**. Startups im Ruhrgebiet erhalten nur selten und meist nur kleinere Finanzierungen. Mit Blick auf die höhere Komplexität und längere Entwicklungszeit technikintensiver Lösungen ist hier der Bedarf nach angepassten Programmen und Finanzierungsinstrumenten deutlich sichtbar.
- 5** **Besondere Potenziale für die Region liegen in der Entwicklung branchenspezifischer Cluster** an der Schnittstelle zwischen Hochschulen, etablierter Wirtschaft und Startups. Das reifste und umfassendste Startup-Ökosystem findet sich im Feld Cybersecurity. Analoge Trends lassen sich in den Bereichen Gesundheit und Logistik identifizieren.

1 . H I N T E R G R U N D

1.1 Zielsetzung des Reports

Als größter deutscher Ballungsraum war und ist das Ruhrgebiet für die wirtschaftliche Entwicklung der gesamten Bundesrepublik Deutschland von enormer Bedeutung. Mit Beginn des 18. Jahrhunderts entstand hier eines der wichtigsten wirtschaftlichen Zentren Europas. Das Ruhrgebiet heute befindet sich jedoch, insbesondere auch durch den Rückzug der Montanindustrie in den vergangenen Jahrzehnten, in einem tiefgreifenden Veränderungsprozess: Ökonomische Globalisierung, technologischer Fortschritt und ökologische Herausforderungen setzen etablierte Unternehmen unter Druck – der aktuelle Strukturwandel, in dem digitale Geschäftsmodelle den industriellen Sektor zunehmend

überlagern, zeigt sich im Ruhrgebiet mit besonderer Intensität.

In dieser Phase des Übergangs hat die Region die einmalige Chance, ihre industrielle Stärke und dichte Infrastruktur zu nutzen und durch die Schaffung einer echten Innovationskultur die Zukunftsfähigkeit langfristig sicherzustellen. Denn wenn sich eines gezeigt hat, dann dass es sich beim Strukturwandel nicht um einen abgrenzbaren Zeitraum, sondern um eine Daueraufgabe handelt, in der immer wieder neue Antworten auf sich ständig verändernde Fragen gefunden werden müssen (Kilper 1994). Durch die weitere Verbesserung der Bedingungen für junge Wachstumsunternehmen, schafft man die hierfür so dringend nötige Dynamik und Flexibilität.

Ziel dieses Reports ist es, die Fähigkeit zur kontinuierlichen Veränderung genauer unter die Lupe zu nehmen: Wie steht es um das innovative Potenzial im Ruhrgebiet? Wie lässt es sich weiter kultivieren und optimal nutzen? Wo finden sich besonders vielversprechende Möglichkeiten und welches Alleinstellungsmerkmal zeichnet die Region aus?

1.2 Innovation durch Startups

Der Begriff Innovation umfasst qualitative Neuerungen im ökonomischen ebenso wie im gesellschaftlichen Kontext – also die Entwicklung neuer Produkte, Prozesse, Märkte und sozialer Praktiken. Wichtig ist dabei der Fokus auf das Ergebnis: Es geht nicht nur um Ideen, sondern auch

um ihre Diffusion und konkrete Umsetzung (Schallmo 2014). Wir folgen diesem praktischen Innovationskonzept und rücken Startup-Unternehmen und ihr Ökosystem in den Mittelpunkt. Wichtigstes Merkmal der hier entwickelten Geschäftsmodelle ist ihr innovativer Charakter, durch den sie bestehende Bedürfnisse anders adressieren oder sogar völlig neue Märkte hervorbringen.

Durch den Fokus auf die Skalierbarkeit, also die Fähigkeit des schnellen und kosteneffizienten Wachstums, sind Startups in vielen Teilen

Deutschlands bereits heute ein relevanter Wirtschaftsfaktor. So hat der im Berlin der 1990er-Jahre entstandene Digitalektor rund um Plattformen, Online-Handel und Software-as-a-Service-Lösungen in den vergangenen Jahren maßgeblich zur positiven wirtschaftlichen Dynamik der Hauptstadt beigetragen. Und auch im Ruhrgebiet stecken hier enorme Potenziale – gerade im industrienahen B2B-Geschäft.

Der Fokus auf Startups und ihr Ökosystem lohnt mit Blick auf die Zukunftsfähigkeit, das verdeutlichen

nicht zuletzt die Einschätzungen der Unternehmerinnen und Unternehmer. So äußern sich im Wert des ifo-Geschäftsklimas seit Anfang 2019 deutlich die Sorgen vor einer erneuten Rezession. Insbesondere die Krise im Autobau sowie Unsicherheiten im Rahmen anhaltender Handelsstreitigkeiten treffen Mittelständler ebenso wie große Konzerne. Das konstant positive Geschäftsklima im Startup-Umfeld verweist dagegen darauf, dass hier jenseits bestehender Strukturen und Abhängigkeiten neue Marktchancen entstehen (vgl. Abb. 1).

Abb. 1: Geschäftsklima in der alten und neuen Wirtschaft

Quelle: Ifo Institut für Wirtschaftsforschung (2019) & Kollmann (2018 & 2019)

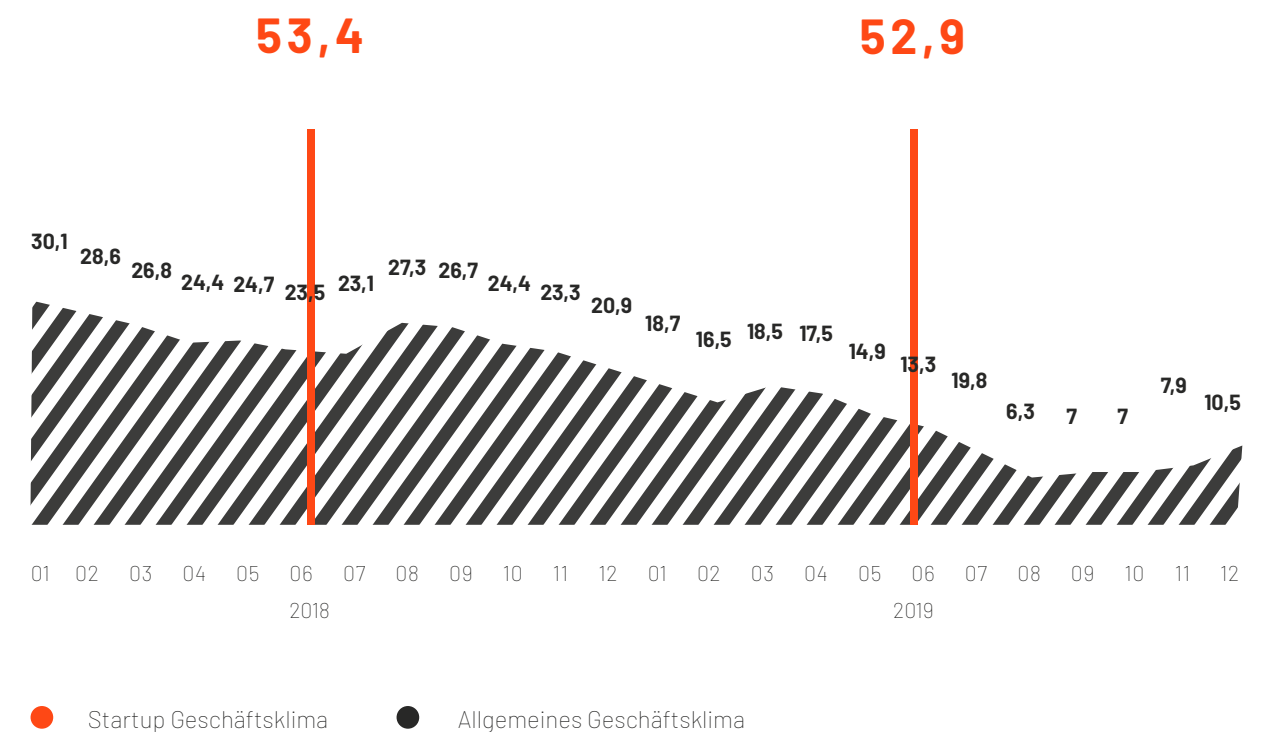
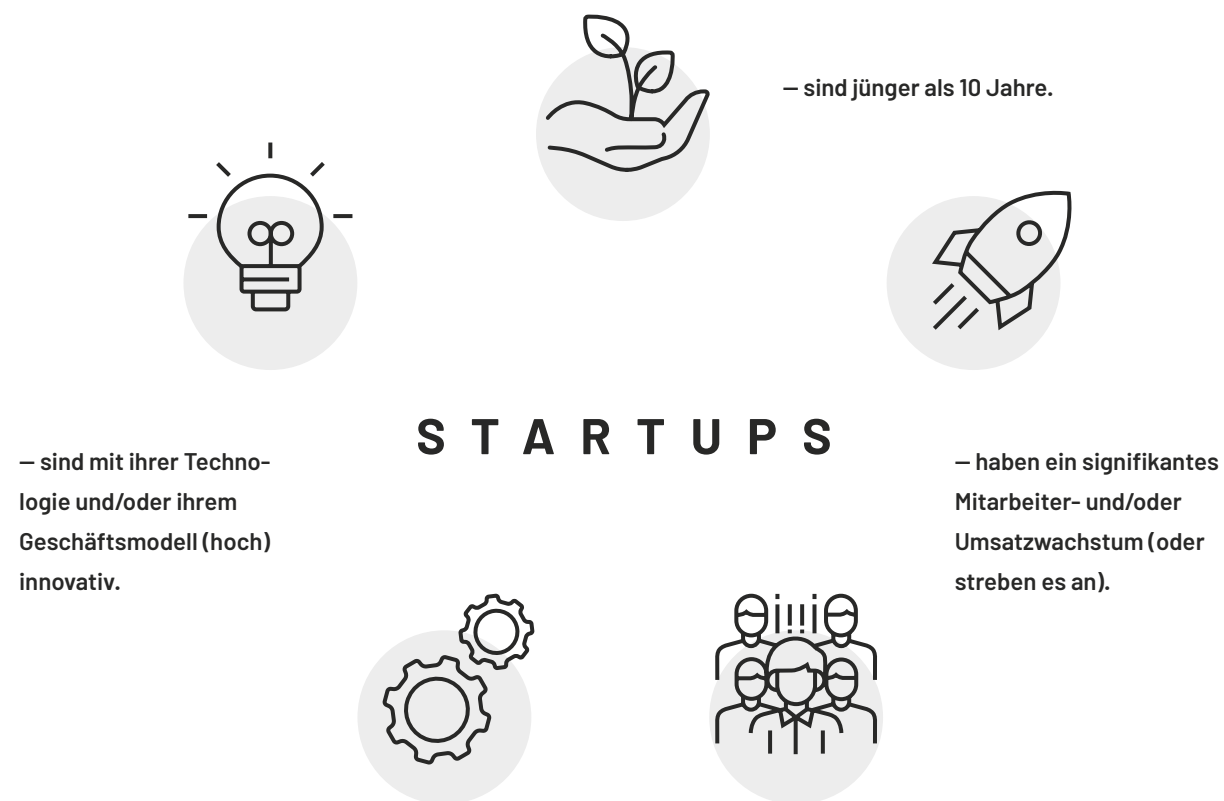


Abb. 2: Startup-Definition

Quelle: Kollmann et al. (2019)



1.3 Vorgehen und Konzeption

Mit dem Innovationsreport Ruhr wird erstmalig das Startup-Ökosystem in der Region in seiner Breite und Tiefe systematisch analysiert. Ausgangspunkt ist dabei die Definition des Deutschen Startup Monitors (Kollmann et al. 2019): Startups ...

- sind jünger als 10 Jahre,
- sind mit ihrer Technologie und/oder ihrem Geschäftsmodell innovativ und
- haben bzw. planen ein signifikantes Mitarbeiter- und/oder Umsatzwachstum.

Diese innovativen Wachstumsunternehmen sind eine besondere Form der Existenzgründungen, unter der üblicherweise jede Form der beruflichen Selbstständigkeit verstanden wird. Und während das allgemeine Gründungsgeschehen in Deutschland seit Jahren rückläufig ist, verweisen repräsentative Zahlen der KfW auf einen entgegengesetzten Trend im Startup-Sektor (Metzger 2020).

Die Startup-Aktivitäten im Ruhrgebiet bilden also das Herzstück der Untersuchung und werden als Bestandteil eines breiteren Ökosystems betrachtet (Isenberg 2011

& Kollmann 2019). Dazu zählen staatliche und privatwirtschaftliche Akteure wie zum Beispiel Gründungszentren, Universitäten, Acceleratoren sowie Investoren. Der Report greift dabei auf eine Reihe unterschiedlicher Daten und Quellen zurück: Diese beinhalten erstens eine umfangreiche Recherche aktiver Startups in der Region inklusive relevanter Informationen zu Branchen, Geschäftsmodellen und Kundengruppen. Zweitens wurden insgesamt acht 30 minütige Interviews mit Ruhr-Gründerinnen und -Gründern geführt, in denen unter anderem Chancen und Herausforderungen des Standorts diskutiert

wurden. Drittens kommen Daten aus dem Deutschen Startup Monitor zum Einsatz, den der Startup-Verband zusammen mit PwC durchführt. Abgerundet wird der Report durch Einschätzungen von Expertinnen und Experten, die die Ergebnisse auf Grundlage ihrer regionalen, nationalen und internationalen Erfahrung einordnen.

Der Aufbau des Reports folgt dem Ziel, einen umfassenden Einblick in das Verhältnis zwischen Standortfaktoren und den Bedürfnissen junger Wachstumsunternehmen im Ruhrgebiet zu liefern. Im folgenden Kapitel stehen dabei die innovativen Potenziale der Region im Mittelpunkt, bevor anschließend die Startup-Aktivität genauer darge-

stellt wird. Auf Grundlage der identifizierten Schwerpunkte arbeitet der vierte Teil besonders vielversprechende Branchen-Cluster heraus. Das letzte Kapitel widmet sich schließlich der Frage, wie die identifizierten Stärken bestmöglich genutzt und die Innovationsfähigkeit des Ruhrgebiets gesteigert werden kann.

Innovative

2 . P O T E N Z I A L E

2.1 Chance als Ballungsraum

Die Metropolregion Ruhr vereint mehr als 5 Millionen Menschen aus gut 150 Nationen in 53 Städten und Gemeinden und gehört hinter London, Paris und Madrid zu den größten Ballungsräumen Europas. Mit mehr als 1.100 Einwohnern je Quadratkilometer ist das Ruhrgebiet eine der dichtest besiedelten Regionen Deutschlands. Dabei profitieren die Menschen und Unternehmen als Teil der Metropolregion Rhein-Ruhr von einer sehr guten infrastrukturellen Anbindung: Mit dem Zug in vier Stunden nach Paris, nur zwei Stunden nach Amsterdam und dazu mehrere (internationale) Flughäfen.

Weltweit gelten Ballungsräume wie das Silicon Valley, das Perlfussdelta um Hongkong und Shenzhen oder auch die europäischen Metropolen London und Paris als die neuen Innovationszentren der digitalen Wirtschaft. Und zweifellos ist auch in Deutschland die Nutzung dieser Potenziale mit Blick auf die Zukunftsfähigkeit des Landes von außerordentlicher Bedeutung. Klassische Industrien – ob Automobil oder Finanzwirtschaft – und somit auch ganze Regionen stehen unter enormem Veränderungsdruck. Ob zukünftig das Auto mit Ingolstadt, Wolfsburg und München oder Banken mit Frankfurt am Main verknüpft werden, ist heute alles andere als sicher. Diese Phase des Umbruchs bietet dem Ruhrgebiet einerseits die

Chance, im internationalen Wettbewerb enorm an wirtschaftlicher Bedeutung zu gewinnen. Gleichzeitig besteht für den industriell geprägten Ballungsraum aber auch das Risiko, im Transformationsprozess abgehängt zu werden – es ist also durchaus angemessen, die gerade begonnene Dekade wie in der Zukunftsstudie der RAG-Stiftung als „Schicksalsjahrzehnt“ der Region zu beschreiben (RAG-Stiftung 2016).

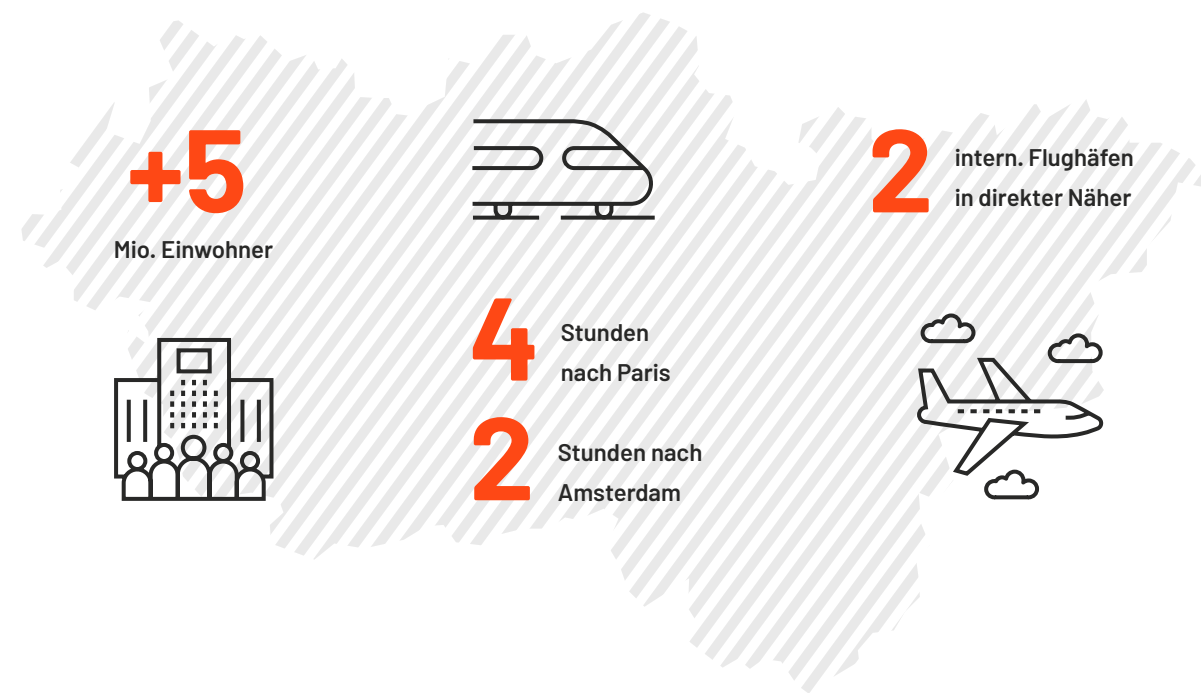
Auch die OECD bezeichnet das 21. Jahrhundert als das „Jahrhundert der Metropolen“ (OECD 2015). So sind Ballungsräume im Allgemeinen wirtschaftlich stärker als weniger dicht besiedelte Regionen. Konkret erhöht sich die Produktivität einer Stadt bei Verdopplung der Einwohnerzahl um

2-5 % (OECD 2015). Zurückzuführen ist dies auf einen intensiveren Wettbewerb, den größeren und dadurch

effizienteren Arbeitsmarkt sowie auf die höhere intellektuelle und unternehmerische Vielfalt. Das macht

Ballungsräume zum Anziehungspunkt für kreative Köpfe sowie Kapital und damit zum Zentrum für Innovation.

Abb. 3: Das Ruhrgebiet und seine Infrastruktur / Eigene Darstellung



2.2 Technische Expertise

Das Ruhrgebiet hat zwar keine jahrhundertalte Hochschultradition, seit der Gründung der Ruhr-Universität in Bochum im Jahr 1962 ist die Region jedoch innerhalb weniger Jahrzehnte zu einem großen und wichtigen Bildungsstandort geworden. Mit 22 Hochschulen ist das

Ruhrgebiet heute einer der dichtesten Bildungsräume in Europa: Hierzu gehören 5 Universitäten sowie 17 praxisnahe Fachhochschulen. Die wissenschaftliche Landschaft ist dabei nicht nur in der Breite stark, sondern mit je vier Fraunhofer- und Max-Planck-Instituten sowie vier Einrichtungen der Leibniz-Gemeinschaft ebenso in der außeruniversitären

Spitzenforschung gut aufgestellt. Diese dichte Bildungs- und Forschungslandschaft bietet gute Möglichkeiten für den Gründungsstandort Ruhr. Ein starkes Hochschulnetzwerk ist nicht nur für die Industrie eine wichtige Fachkräftebasis, sondern auch die Grundlage für das Entstehen eines innovativen Gründungs-Ökosystems (vgl. Abb. 4).

¹ Bei den folgenden Berechnungen wurde die Fernuniversität Hagen nicht berücksichtigt, da ihre Studierenden ortsunabhängig arbeiten.

Abb. 4: Akademikeranteil in der Erwerbsbevölkerung und unter Startup-Gründerinnen und -Gründern

Quelle: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 2017 & Kollmann et al. 2019



Insgesamt studieren an den Hochschulen im Ruhrgebiet mehr als 270.000 Menschen¹ – auf 1.000 Einwohner kommen 37 Studierende. Im Vergleich zu anderen Regionen wird dabei der Standortvorteil des Ruhrgebiets sichtbar: So ist in den wirtschaftsstarken Flächenländern Bayern und Baden-Württemberg der Anteil der Studierenden an der Bevölkerung deutlich niedriger.

Zugleich liegt der Anteil in den Stadtstaaten wie Berlin noch einmal signifikant höher (vgl. Abb. 5). Die relative Stärke der Region bei diesem Indikator verweist auf die großstädtische Prägung und damit erneut auf die Chance als Ballungsraum. Zugleich ziehen die Hochschulen im Ruhrgebiet bisher noch zu selten junge Menschen aus anderen Regionen an. Wirft man

einen Blick auf die Studierenden der NRW-Hochschulen außerhalb des Ruhrgebiets, zeigt sich, dass dort 27,3 % aus anderen Bundesländern stammen. So kommen an der RWTH Aachen 36,0 % und an der Universität Köln 25,2 % der Studierenden nicht aus NRW. Im Ruhrgebiet liegt dieser Wert dagegen nur bei 17,9 %. An der TU Dortmund (15,5 %) und der Ruhr-Universität in Bochum (17,0 %)

Abb. 5: Studierende pro 1.000 Einwohner im Wintersemester 2017/2018

Quelle: Statistisches Bundesamt 2018 & Statistisches Landesamt NRW 2020b



studieren also deutlich weniger Menschen aus anderen Bundesländern (Statistisches Landesamt NRW 2020b). Und auch in anderen wirtschaftsstarken Flächenländern wie Bayern (31,5 %), Baden-Württemberg (35,0 %) und Niedersachsen (40,9 %) stammen deutlich mehr Studierende nicht aus den jeweiligen Ländern (Statistisches Bundesamt 2018). Die Chancen, die die Ruhruniversitäten jungen Menschen bieten, auch außerhalb des Bundeslandes stärker präsent zu machen, bleibt eine Aufgabe für die Zukunft. Gleichzeitig verweisen die Zahlen darauf, wie wichtig es ist, die eigenen Talente durch attraktive Angebote in der Region zu halten.

Für das Startup-Ökosystem sind, neben einem großen Pool an kreativen Köpfen, spezifische Skills besonders relevant. So haben in Deutschland vier von zehn Gründerinnen und Gründern einen Hintergrund in den MINT-Fächern, die mit Blick auf technische Innovationen – gerade im B2B-Bereich – besonders wichtig sind (Kollmann et al. 2019). Für das Ruhrgebiet eine gute Nachricht, denn gerade in den industrienahen Ingenieurwissenschaften gibt es an den Hochschulen im deutschlandweiten Vergleich besonders viele Studierende. Und auch in der Informatik liegt dieser Anteil über dem deutschlandweiten Wert.

Gut ausgebildete Menschen, die die Region durch ihre Expertise im Rahmen einer Gründung vorbringen können, gibt es also. Die Herausforderung besteht nun darin, den Studierenden das Gründen als Option nahezubringen – denn sie sind immer auch potenzielle Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer etablierter Unternehmen, die mit attraktiven Gehältern und beruflicher Sicherheit locken. Zu oft berichten Gründerinnen und Gründer in den geführten Interviews, dass ihre Idee mit Erstaunen aufgenommen wurde und der Aufbau eines eigenen Unternehmens nach wie vor für Irritation sorgt.

„Die Steinkohlenförderung hat das Ruhrgebiet international bekannt gemacht und die Region sowie die Menschen geprägt. Mit dem Ende der Steinkohlenförderung schloss sich auch ein langes Kapitel deutscher Industriegeschichte. Gleichzeitig schlagen wir ein neues Kapitel auf. Die Kohle von heute ist das Wissen in den Köpfen der Menschen. Meine Erfahrung aus den Förderprojekten der RAG-Stiftung zeigt, dass wir viele junge Talente haben, die mit ihrem Wissen die Zukunft unserer Region mitgestalten wollen. Ich bin sicher, unter ihnen sind auch talentierte Gründerinnen und Gründer – dieses Potenzial müssen wir nutzen.“

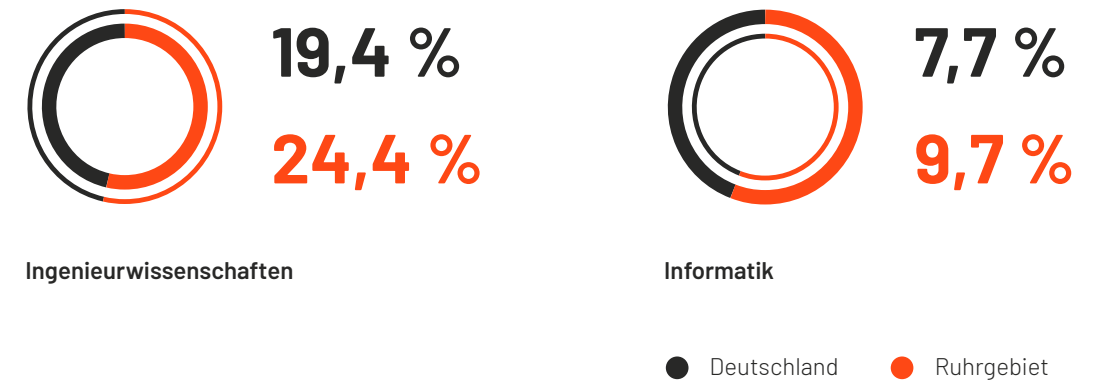
– Bärbel Bergerhoff-Wodopia, Mitglied des Vorstands der RAG-Stiftung



@ Nikelowski

Abb. 6: Anteil Studierende in ausgewählten Fächergruppen im Wintersemester 2017/2018²

Quelle: Bundesamt für Statistik 2018 & Statistisches Landesamt NRW 2020a



2.3 Märkte und Investitionen

Neben den richtigen Köpfen braucht es zum Entstehen eines innovativen Ökosystems potenzielle Kunden sowie Investitionen zur Erschließung neuer Märkte. Um die Möglichkeiten des Ruhrgebiets in diesem Bereich einzuordnen, ergibt es Sinn, sich die bundesweite Entwicklung des Sektors in den vergangenen Jahren grob vor Augen zu führen. Dabei bieten die Finanzierungssummen einen wichtigen quantitativen Indikator für die aktuelle wirtschaftliche Bedeutung der Startup-Szene.

Wenn man von Unternehmen wie SAP und United Internet absieht, gab es bis in die 1990er-Jahre in Deutschland nur wenige innovative

Gründungen. Erst kurz vor Beginn des neuen Jahrtausends wagten mehr Menschen das Risiko, ein Startup aufzubauen. Viele bis heute erfolgreiche Unternehmen wie Trivago in Nordrhein-Westfalen, TeamViewer in Baden-Württemberg und Bigpoint in Hamburg entstanden dann in der Phase nach dem Platzen der Dotcom-Blase. Besonders prägend für die heutige Digitalwirtschaft war in dieser Zeit das Erwachen Berlins. Mit ihrem Unternehmen Rocket Internet brachten die Samwer-Brüder nach den erfolgreichen Gründungen von Alando und Jamba die Hauptstadt in den Fokus.

Die dadurch angestoßene Entwicklung zeigt sich heute vor allem im Bereich der Finanzierung: Im Jahr

2019 konnten deutsche Startups insgesamt mehr als 6,2 Mrd. Euro einsammeln – ein neuer Rekord (Ernst & Young 2020). Dabei ist Berlin anderen Regionen deutlich enteilt – so entfielen 2019 59 % aller Investitionen auf Unternehmen aus der Hauptstadt. Bayern vereint mit dem Hotspot München noch etwa 25 % des Finanzierungsvolumens auf sich, während Nordrhein-Westfalen und Hamburg mit je 4 % deutlich abgeschlagen zurückliegen.

International haben digitale Plattformunternehmen wie Alphabet, Amazon, Facebook, Apple oder Tencent klassische Industriekonzerne in Sachen Unternehmenswert längst deutlich überholt. Meist gestartet mit B2C-Geschäftsmodellen, erweitern viele dieser Plattformunterneh-

² Der Anteil der Studierenden der Ingenieurwissenschaften wird ohne die Fächer aus dem Bereich Informatik ausgewiesen.

men ihre Aktivitäten immer stärker in den B2B-Bereich. Bekannte deutsche Leuchttürme sind in den vergangenen Jahren ebenfalls überwiegend im B2C-Bereich entstanden. Zu den sogenannten Unicorns – also Startups mit einer Marktbewertung von mehr als einer Milliarde US-Dollar – gehören Unternehmen wie der Online-Händler Zalando, der Lieferdienst Delivery Hero oder das Mobilitätsunternehmen FlixBus. Das Münchner B2B-Unicorn Celonis, tätig im Bereich der digitalen Prozessoptimierung, ist in Deutschland dagegen bisher noch eine Seltenheit.

Nachdem im B2C-Bereich nur noch wenige Lücken vorhanden sind, wird heute häufig von der zweiten Welle der Digitalisierung im Bereich B2B gesprochen. Zu dieser zweiten Welle gehört auch das amerikanische B2B-Unicorn ThoughtSpot, das vor kurzem eine Niederlassung in Duisburg eröffnet hat.

Startups im B2B-Sektor bietet das Ruhrgebiet eine Vielzahl von Kunden in direkter Nähe: Der Ballungsraum vereint heute mehr als 150.000 Unternehmen, die jedes Jahr gut 300 Milliarden Euro Umsatz erwirt-

schaften – darunter Mittelständler, Familienunternehmen und große Konzerne. Aus den drei wichtigsten deutschen Börsenindizes stammen acht Unternehmen aus dem Ruhrgebiet: Mit einer Marktkapitalisierung von etwa 125 Mrd. Euro (Stand: 13.01.2019) liegt das Ruhrgebiet deutlich vor Hamburg, Berlin oder Frankfurt am Main. So belegt Essen den vierten Platz in der von der globalen Unternehmensberatung Simon-Kucher & Partners (2019) herausgegebenen Studie „Börsenliga deutscher Städte“.

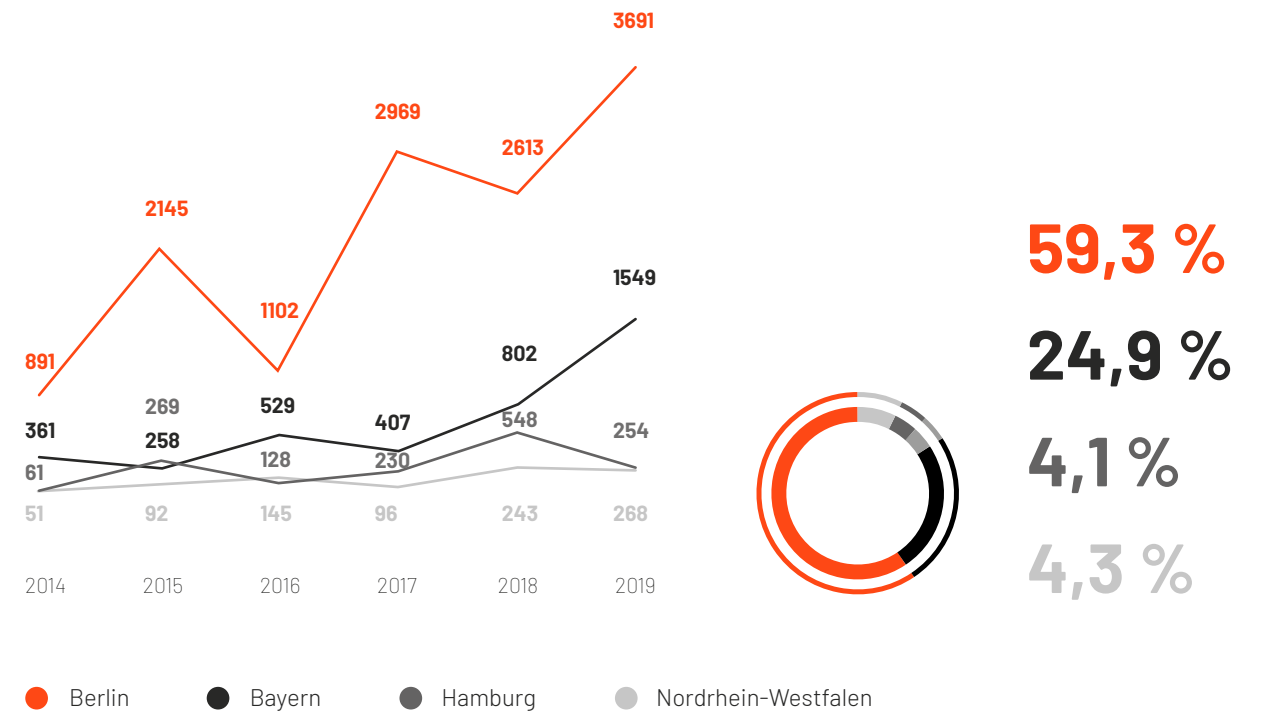
„Als eine der großen Industrieregionen Europas gibt es im Ruhrgebiet viele Unternehmen, die durch Dateneinblicke ihre digitale Transformation beschleunigen möchten. Einige davon sind bereits ThoughtSpot-Kunden, andere haben ein starkes Interesse an unserer Search- und KI-gestützten Analytics-Software gezeigt. Der Standort in Duisburg erlaubt uns hier einen noch besseren Austausch. Hinzu kommt die erstklassige Infrastruktur, die uns startport bietet sowie die Synergien des startport-Ökosystems, von denen wir profitieren.“

– Christian Werling, Regional Director D-A-CH bei ThoughtSpot



Abb. 7: Startup-Finanzierungen in ausgewählten Bundesländern 2014–2019 (in Millionen €)

Quelle: EY-Startup-Barometer 2014–2019



„Der Ballungsraum Ruhrgebiet ist eine große Chance für Startups, denn nirgendwo sonst hat man so viele potenzielle Kunden im B2C-, aber insbesondere auch im B2B-Bereich unmittelbar vor Ort. Das bedeutet kurze Wege und direktes Feedback vom Markt sowie spannende Kooperationsmöglichkeiten zwischen Mittelstand und Industrie.“

– Prof. Dr. Tobias Kollmann, Lehrstuhl für E-Business und E-Entrepreneurship an der Universität Duisburg-Essen

I N T E R V I E W

mit Christian Haub

CEO Tengermann



Startup-Verband: Die Tengermann-Gruppe hat eine lange Tradition im Ruhrgebiet und den fortwährenden Wandel begleitet. Wie blicken Sie heute auf die wirtschaftliche Entwicklung und Chancen der Region?

Christian Haub: Es stimmt, wir sind sehr lange schon im Ruhrgebiet verwurzelt und auch in Mülheim an der Ruhr gegründet. Ein Großteil unserer wesentlichen Beteiligungen wie KiK, Tedi oder auch Babymarkt sitzen hier. Mit Tengermann Ventures sind wir gezielt im Ruhrgebiet aktiv, um Ansprechpartner für Gründer aus der Region zu sein und unseren Heimvorteil zu nutzen. Ich selbst bin nun nach 30 Jahren in den USA wieder zurück, erlebe das Ruhrgebiet neu und sehe die Dinge positiv: Wir haben in der Region vor allem eine starke Konzentration des deutschen Einzelhandels mit bekannten Unternehmen.

Startup-Verband: Als eines der ersten großen Unternehmen in Deutschland hat Tengermann die wachsende Bedeutung des E-Commerce-Sektors erkannt und sich frühzeitig an Startups wie Zalando beteiligt. Wie kam es dazu?

Christian Haub: Mein Bruder und ich haben vor etwa zehn Jahren die Entstehung von neuen Modellen im Einzelhandel beobachtet, die eben nicht mehr standortbezogen, sondern online funktionieren. Für einen Handelskonzern war das natürlich eine Bedrohung, mit der man sich auseinandersetzen musste. Wir wollten genau wissen, was da passiert. Dann haben wir die Samwer-Brüder kennengelernt und bei Zalando investiert. Das war der Beginn des Aufbaus unseres VC-Geschäftes. Am Anfang war das nicht unbedingt unser Ziel, aber wir haben gemerkt, wie schnell sich die Welt verändert und neue Ideen auf den Markt kommen. Für uns war Wagniskapital daher ein sinnvolles Instrument, um zu lernen und die Chancen, die solche Jungunternehmen bieten, zu nutzen. Rückblickend war das natürlich eine tolle Entscheidung.

Startup-Verband: Heute ist Tengermann-Ventures eine der großen bekannten Wagniskapitalgesellschaften in Deutschland. Kann das aus Ihrer Sicht auch für andere etablierte Unternehmen im Ruhrgebiet ein Modell sein?

Christian Haub: Unsere Erfahrung ist sehr positiv. Wir haben nicht nur ein funktionierendes Geschäftsfeld aufgebaut, sondern es hat sich auch eine ganz neue Welt für uns eröffnet. Wenn es einem traditionellen Unternehmen wie unserem gelingt, können das auch andere. Man darf dabei aber nicht nur das Ziel verfolgen, Geld zu verdienen, sondern sollte auch bereit sein, für das eigene Geschäft zu lernen. Denn aktuell werden alle Branchen von jungen Herausforderern disruptiert und viele Unternehmen tun sich schwer mit Innovationen. Im Bereich Wagniskapital aktiv zu werden, kann helfen, sich für Startups zu öffnen. Und vielleicht trifft man dabei auf Teams oder Ideen, die man in das eigene Unternehmen holen möchte. Eine langfristig erfolgreiche Beteiligung bei uns ist zum Beispiel babymarkt.de, die gerade im Bereich Datenanalyse und dynamische Preisgestaltung hoch innovativ sind und uns in anderen Geschäftsfeldern immer wieder inspirieren.

Startup-Verband: Sie haben auch lange in den USA gelebt und gearbeitet. Was, glauben Sie, kann die deutsche Gründerszene von dort lernen?

Christian Haub: Ganz grundsätzlich gibt es gewisse Mentalitätsunterschiede, die man sowohl positiv als auch negativ bewerten kann. Gerade amerikanische Unternehmer sprühen vor Optimismus. Und so gehen sie dann auch in den Markt und sammeln Geld ein. In Deutschland sind die Vorstellungen dagegen oft realistischer, lösen dann aber auch weniger Begeisterung bei Investoren aus. Hier sollten wir Deutschen schon offensiver werden. Daneben brauchen wir eine Kultur des Scheiterns in Deutschland.

Startup-Verband: Was wünschen Sie sich für das Ruhrgebiet 2030?

Christian Haub: Für das Ruhrgebiet wünsche ich mir, dass es 2030 eine der deutschen Startup-Regionen ist. Dabei sollte sich die Region auf bestimmte Industrien konzentrieren, in denen sie führend ist. Die Region hat zudem durch die hohe Bevölkerungsdichte ganz eigene Herausforderungen, die Startups lösen können, zum Beispiel bei Fragen der Mobilität. Und die etablierten Firmen vor Ort sollten sich nicht nur für Gründungen interessieren, sondern sie aktiv fördern.



3 . T R A N S F O R M A T I O N S P R O Z E S S

3.1 Breites regionales Ökosystem

Im Kontext der dargestellten Rahmenbedingungen hat sich im Ruhrgebiet ebenso wie in Nordrhein-Westfalen insgesamt in den vergangenen Jahren ein breites und lebendiges Startup-Ökosystem entwickelt. Um die Region zu verorten und zu den allgemeinen Trends im Bundesland in Beziehung zu setzen, lohnt ein Blick auf die aktuellen Gründungsaktivitäten im Startup-Bereich. Dazu wurden alle Startup-Gründungen innerhalb eines Jahres auf Basis von Handelsregistereinträgen auf eine NRW-Karte projiziert (siehe unten). Im angegebenen Zeitraum wurde fast jedes fünfte Startup in Nordrhein-Westfalen in Köln (18,2 %) gegründet, während das Ruhrgebiet

17,3 % aller Neugründungen auf sich vereint; daneben stechen insbesondere Düsseldorf (10,6 %) und Aachen (6,4 %) heraus. Insgesamt verweisen die Daten auf die besondere Attraktivität der Großstädte für die Startup-Klientel und auf die Rolle forschungsstarker Universitäten wie der RWTH Aachen.

Startup-Aktivitäten im Ruhrgebiet

Um neben den aktuellen Trends den gegenwärtigen Entwicklungsstand des Ökosystems im Ruhrgebiet zu erfassen, wurde eine umfassende Startup-Map für die Region erstellt. Grundlage bilden Daten der Plattform Dealroom, aufbereitete Handelsregister-Informationen von startup-detector und die Mitgliederliste des

Startup-Verbands, die systematisch geprüft und durch einen umfassenden Desk-Research ergänzt wurden. Die Verteilung der ermittelten gut 200 Startups weist dabei ähnliche Charakteristika wie die obige Karte auf. So konzentriert sich die Startup-Aktivität auf die vier größten Städte im Ballungsraum – drei von vier Startups haben ihren Unternehmenssitz entweder in Dortmund (28,4 %), Bochum (24,9 %), Essen (17,4 %) oder Duisburg (6,0 %).

Auch die Aktivitäten im Ökosystem sind in diesen vier Städten am stärksten ausgeprägt: So wurde in Duisburg 2017 der startport als spezifisches Angebot für Startups im Logistiksektor mit überregionaler Anziehungskraft aufgebaut, der das Profil mit Europas größtem Binnenhafen als Logistikhub weiter schärft.

„Das Ruhrgebiet hat in jedem Fall Potenzial als Gründungsstandort, die Akteure vor Ort müssen den technologischen Veränderungen aber noch offener begegnen. Andere Regionen im In- und Ausland sind schon deutlich weiter. Positiv hervorheben möchte ich dabei das gute Angebot des startports, der uns als Gründer vielfältig unterstützt hat, aber auch wichtige Freiräume zur Entwicklung gelassen hat.“

– Felix Behrenbeck, Mitgründer von RE:Charge

i RE:Charge entwickelt mobile und dezentral einsetzbare Ladepunkte im Bereich Elektromobilität. Diese zeichnen sich besonders durch einen leistungsstarken Akku sowie durch ihren mobilen Einsatz aus, ohne große Infrastrukturkosten aufwenden zu müssen. Somit löst RE:Charge eine der größten Herausforderungen der Mobilitätswende, den Mangel an verfügbaren Ladepunkten.



Abb. 8: Gründungsaktivität im Startup Bereich zwischen September 2018 und September 2019

Eigene Darstellung auf Basis von Daten von Startup Detector

Abb. 9: Startup-Map Ruhr / Eigene Darstellung



In den beiden größten Städten Dortmund und Essen gibt es mittlerweile namhafte Initiativen rund um die Gründerszene: Schon seit 2001 veranstaltet die Wirtschaftsförderung Dortmund den überregionalen Gründerwettbewerb start2grow. In Essen finden sich darüber hinaus wichtige Player, die sich der überregionalen Zusammenarbeit widmen: Mit dem ruhr:HUB als zentrale Anlaufstelle für das Ökosystem sowie der Gründerallianz Ruhr haben hier zwei Akteure ihren Sitz, die daran arbeiten, die Region als Ganzes noch besser zu vernetzen. Und in Bochum konzentrieren sich viele Aktivitäten auf den Umkreis der Ruhr-Universität, aber auch andere Akteure wie

die Wirtschaftsförderung sind mit Initiativen wie dem kommunalen Startup-Inkubator WerkX aktiv. Zur quantitativen Einordnung der Startup-Aktivitäten im Ruhrgebiet lassen sich die Daten des Deutschen Startup Monitors als Referenz nutzen. Trotz der eingeschränkten Repräsentativität stellen die hohe Fallzahl und das Forschungsdesign sicher, dass grundlegende Unterschiede sichtbar werden. In der unten stehenden Abbildung werden zu diesem Zweck die Umfrageteilnehmer zur Einwohnerzahl in Beziehung gesetzt.³ Dabei wird deutlich, dass die auf Startups besonders wirksame Anziehungskraft der Metro-

polen für das Ruhrgebiet bisher nur bedingt wirksam wird. Gegenüber den vier deutschen Millionenstädten Berlin, Hamburg, München und Köln ist das Ruhrgebiet deutlich abgeschlagen. Gleichzeitig verweisen die hohen Aktivitäten in den Städten Bochum, Dortmund, Duisburg und Essen auf das große Potenzial der Region.

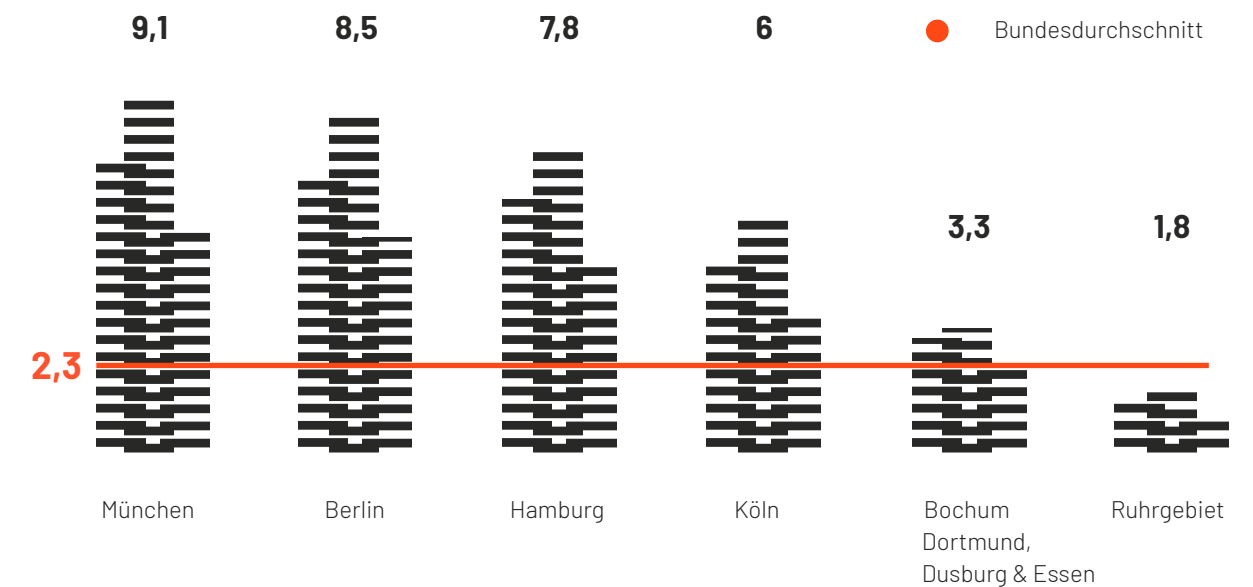
Gerade auch dank der Vielzahl an Aktivitäten in den vier genannten Großstädten ist im Ruhrgebiet ein vielversprechendes Startup-Ökosystem entstanden. Dennoch wird die Chance als Ballungsraum noch nicht ausreichend genutzt und gerade die Achse Duisburg-Essen-Bochum-

Dortmund hat deutlich Luft nach oben. Dass das auch mit der Konkurrenz der Städte – etwa im Bereich der Hochschulen oder Gründungszentren – zu tun hat, scheint nahe liegend und wurde in den geführten Interviews immer wieder bestätigt. Zur Stärkung der Kooperation braucht es dabei einerseits überregionale Initiativen wie den ruhr:HUB, aber auch eine stärkere Abstimmung

der regionalen Programme untereinander. So ist es wichtig, dass lokale Initiativen mit ihren Zielen das gesamte Ruhrgebiet adressieren und nicht an Verwaltungsgrenzen haltmachen. Hier lohnt ein Blick nach Berlin: Die FU, HU und TU Berlin planen, einheitliche Anlaufstellen für Gründungsinteressierte zu schaffen und thematische Cluster aufzubauen. Eine solche Zusammenarbeit

entspricht auch den Erwartungen von Gründerinnen und Gründern, die nicht in regionalen Standortwettbewerben denken. Eine detaillierte Analyse vorhandener Programme im Ruhrgebiet und die Herausarbeitung von Best-Practices wären für die Zukunft wünschenswert, um spezifische Empfehlungen zu entwickeln.

Abb. 10: DSM-Startups auf 100.000 Einwohner in ausgewählten Städten und Regionen 2019 / Eigene Berechnungen auf Basis des Deutschen Startup Monitors 2019



³ Diese Abbildung bezieht sich auf die Teilnehmerinnen und Teilnehmer an der DSM-Umfrage – die Zahl der Startup-Gründungen pro 100.000 Einwohnerinnen und Einwohner liegt dementsprechend um ein Vielfaches höher.

Positive Einschätzung durch die Startup-Szene

Den noch ungenutzten Möglichkeiten steht eine Reihe sehr positiver Einschätzungen der Gründerinnen und Gründer bezüglich des Standorts Ruhrgebiet gegenüber (vgl. Abb. 11).⁴ Besonders hervorzuheben sind dabei wirtschaftspolitische

Initiativen: Der politische Fokus auf das Thema ist in der Gründerszene angekommen und wird sehr positiv bewertet. Dabei weisen die bisherigen Ergebnisse – allen voran die vergleichsweise geringe Anzahl an Startups im Ruhrgebiet – darauf hin, dass man bei Programmen zur generellen Förderung von Gründergeist und Unternehmertum auf kei-

nen Fall nachlassen sollte. Wichtig sind Initiativen, die das Gründen bei Interessierten überhaupt erst auf die Agenda setzen. Dies findet bisher vor allem an den Universitäten erfolgreich statt: Ein Beispiel sind die Cybersecurity Founder Meetups vom Cube 5 in Bochum, die Studierenden und Unternehmen einen Raum zum Austausch bieten. Daneben sorgen

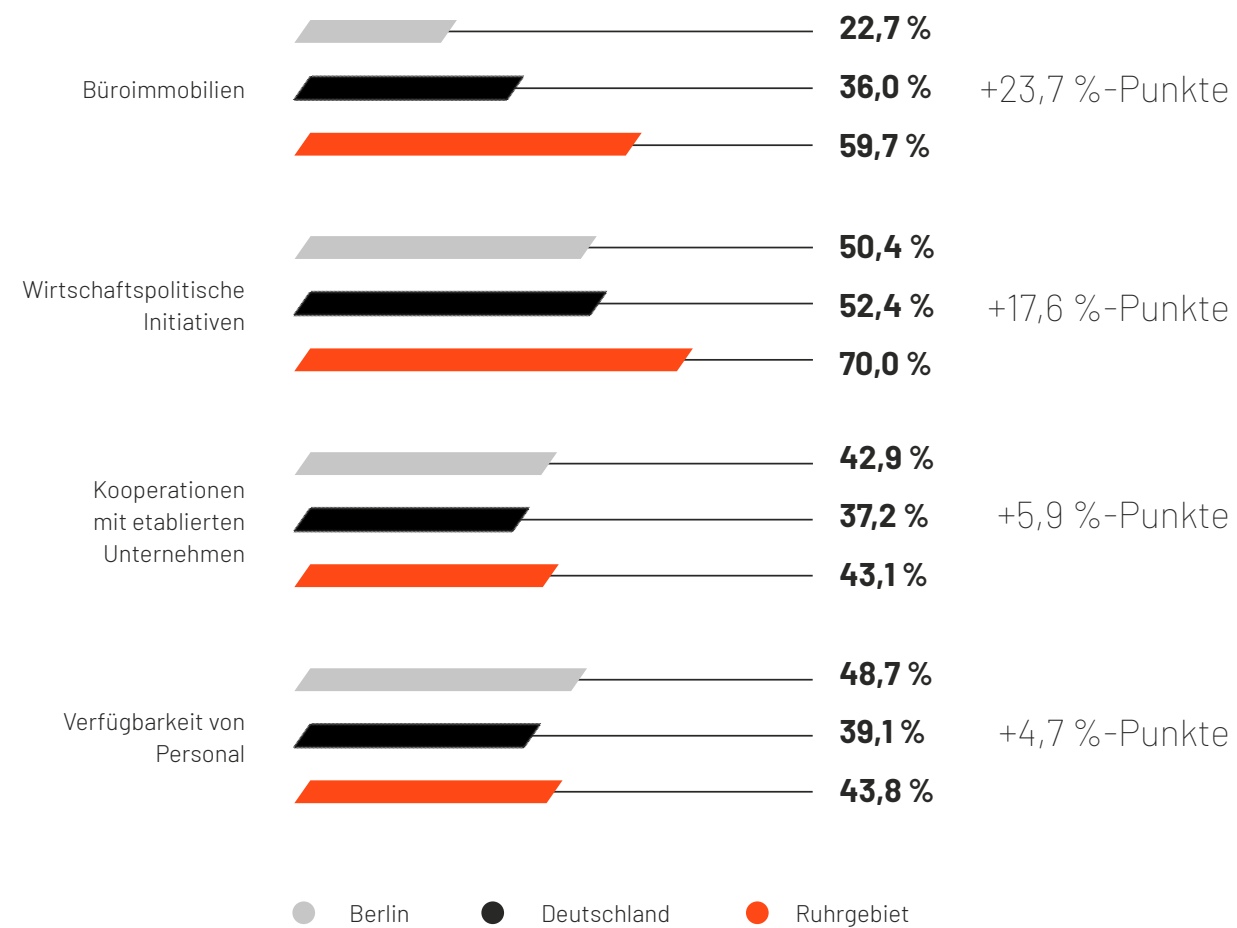
große Events wie der RuhrSummit oder die FuckUp Nights Ruhrgebiet dafür, die entsprechende Kultur und das unternehmerische Mindset in der Region zu verankern. Mit den drei weiteren Indikatoren sind Standortvorteile benannt, die mit Blick auf die mittelfristige Entwicklung enorm relevant sind. Bezahlbare Büroflächen werden überall zum

raren Gut und sind im Ruhrgebiet reichlich vorhanden. Auch ist es eine gute Nachricht, dass sich die Ruhr-Gründerinnen und -Gründer beim Personal und in Sachen Kooperation selbst im Vergleich zu Berlin gut aufgestellt sehen. Während in Berlin Kooperationen durch die hohe Anziehungskraft des Startup-Hotspots für Corporates möglich werden,

bietet das Ruhrgebiet mit seiner starken etablierten Industrie gute Bedingungen für das gemeinsame Experimentieren. So zeigt die Analyse der Startup-Map Ruhr, dass 73 % aller Startups mit ihren Angeboten Geschäftskunden adressieren.

Abb. 11: Bewertung des Ökosystems in verschiedenen Dimensionen im Ruhrgebiet, Berlin und Deutschland sowie Bewertungsdifferenz zwischen Ruhrgebiet und Deutschland

Eigene Berechnungen auf Basis des Deutschen Startup Monitors 2019



„Wir können alle miteinander sehr stolz darauf sein, was sich in den letzten Jahren im Ruhrgebiet in Bezug auf Startups getan hat - es gibt mittlerweile eine wirkliche Szene. In Bezug auf die mögliche Zusammenarbeit zwischen Startups und etablierten Unternehmen gibt es viele Bemühungen und durchaus sinnvolle Formate (wie Corporate Challenge Pitches und Co). In der realen Umsetzung fehlt mir allerdings sehr häufig noch ein wenig unternehmerischer Mut auf Seiten der etablierten Unternehmen. Ich kann den Unternehmen und Führungskräften hierbei nur zurufen: begrenzt das Risiko eines Projekts und dann probiert es einfach aus, bevor ihr noch weiter diskutiert und überlegt! Und solltet ihr es nicht ernst meinen, dann lasst die Startups in Ruhe und stehlt ihnen keine Zeit!“

– Oliver Weimann, Geschäftsführer ruhr:HUB



⁴ In der unten stehenden Abbildung werden jeweils die Antwortkategorien „gut“ und „sehr gut“ zusammengefasst.

I N T E R V I E W

mit Dirk Opalka

Geschäftsführer Initiativkreis Ruhr



@ Ralf Schultzeiß

Startup-Verband: Das industrielle Ruhrgebiet galt lange als das wirtschaftliche Sorgenkind in Deutschland; in den letzten Jahren hat sich im Ruhrgebiet aber ein eigenes Ökosystem für Startups entwickelt. Was waren Treiber für diese Entwicklung?

Dirk Opalka: Diese Region ist traditionell von großen Konzernen geprägt. Da ist der Weg in die Anstellung oftmals schon in der Familie angelegt. Erst einmal musste also das Bewusstsein für einen neuen Unternehmergeist im Ruhrgebiet geschärft werden – in den Firmen, an den Universitäten, in der Politik und eben unter potenziellen Gründern. Es galt, die Möglichkeiten und Chancen herauszustellen, die diese Region bietet.

Die etablierten Unternehmen der Ruhr-Wirtschaft haben erkannt, dass Startups bestehende Strukturen in Zeiten der Digitalisierung rasant verändern können – Stichwort: Disruption. Wer ökonomischen Erfolg in der Zukunft sichern will, muss sich neuen Lösungen öffnen.

Die Wirtschaft selbst ist also ein Motor. Und die Hochschulen an der Ruhr als Keimzellen junger Startups set-

zen zunehmend mit neuen Studiengängen und Gründerzentren auf die Förderung des Entrepreneurships. Auch das Land und die Kommunen sind mit Einrichtungen wie dem ruhr:HUB wichtige Treiber. Und es sind engagierte Gründer selbst, die auf der Suche nach Vernetzung den Aufbau dieses Ökosystems vorantreiben. Es gibt ein neues Selbstbewusstsein: Was Berlin, München oder Hamburg können, das können wir auch – und vielleicht sogar noch besser. Jetzt wächst im Ruhrgebiet etwas heran, das seinesgleichen sucht.

Startup-Verband: Startups im Ruhrgebiet adressieren mit ihren Geschäftsmodellen besonders häufig Geschäftskunden: 73 % der identifizierten Startups im Ruhrgebiet haben einen eindeutigen B2B-Fokus. Der Anteil der Startups, die Software entwickeln oder in der Technologieentwicklung arbeiten, ist im Ruhrgebiet überproportional groß. Was ist der Grund dafür?

Dirk Opalka: Unsere Nähe zur Industrie ist ein Pfund. Unternehmen sind potente Geschäftspartner für Gründer. Deshalb öffnet der Initiativkreis Ruhr im Zuge seiner Gründer-Initiative den Firmenstartern sein Netzwerk.



So bringt das Impulsprojekt Smart am Start die CEOs mit jungen Unternehmern in direkten Austausch. Im Data Hub der Gründerallianz Ruhr führen wir Unternehmen mit Startups zusammen, um konkrete Lösungen für datengetriebene Anwendungsfälle zu entwickeln. Der Initiativkreis ist außerdem Mitinitiator des RuhrSummit, der mittlerweile größten B2B-Startup-Konferenz in Deutschland. Auch die ersten Investments unseres Gründerfonds Ruhr haben B2B-Startups in den Fokus genommen.

Startup-Verband: Was muss getan werden, damit das Ruhrgebiet zukünftig noch stärker mit Innovation und Gründungen verbunden wird?

Dirk Opalka: Innovation ist im Ruhrgebiet zu Hause. Wir selbst wissen das. Aber wir müssen es auch die anderen wissen lassen. Dank einer Fülle von Initiativen hat die Startup-Szene eine enorme Eigendynamik entwickelt. Heute ist das Ruhrgebiet ein Hotspot auf der deutschen Startup-Landkarte. Aber es ist noch viel Luft nach oben. So müssen wir die Internationalisierung vorantreiben. Wir haben dafür starke Branchen: Medizintechnik etwa am Universitätsklinikum Essen, IT-Sicherheit in Bochum

oder Logistik mit der Innovationsplattform startport in Duisburg. Der Data Hub Ruhr hat ein Tor in die Welt aufgestoßen. Zudem gibt es Partner wie die Industrie- und Handelskammern an der Ruhr mit der Start.up! Germany-Tour oder die Business-Metropole Ruhr mit den Innovation-Bridges nach Israel und China. Wir unterstützen neben dem Salon des Créateurs, der Startups mit Designern, Marketing- und Kommunikationsexperten zusammenbringt, und den FuckUp Nights Ruhrgebiet, die Mut zum Gründen machen, das junge Format der Female Founders Ruhr. Denn wir brauchen mehr Gründerinnen. Und wir brauchen noch mehr gestandene Unternehmen, auch aus dem Mittelstand, die mit Startups kooperieren.

Wir sind also auf einem guten Weg. Aber wir müssen weiter hart arbeiten. Das ist übrigens auch etwas, das wir im Ruhrgebiet besonders gut können.

3.2 Technologiegetriebene Gründungen

Wie in Kapitel 2 dargestellt, hat das Ruhrgebiet im Bereich der technologischen Innovationen enormes Potenzial und kann auf eine dichte Forschungslandschaft sowie einen breiten Pool an Expertinnen und Experten mit relevantem Know-how zurückgreifen. Die Zahlen aus dem Deutschen Startup Monitor verdeutlichen, dass sich das auch bei den Gründerinnen und Gründern niederschlägt. Kumuliert liegen die

Werte für Informatik, Mathematik und Ingenieurwissenschaften für das Ruhrgebiet bei 44,4 % während im Bundesdurchschnitt nur 33,6 % diesen Studienhintergrund mitbringen. In den Wirtschaftswissenschaften, die neben den MINT-Fächern die mit Abstand wichtigste Kategorie im Startup-Feld darstellt, zeigt sich dagegen das entgegengesetzte Bild. Diese Verteilung der Studienhintergründe spiegelt sich auch deutlich in den Geschäftsmodellen wider.⁵ Mit insgesamt 38,1 % verorten sich überdurchschnittlich viele Startups im

Ruhrgebiet in den Feldern der Software- und Technologieentwicklung. Dieser hohe Anteil im forschungs- und technologieintensiven Bereich verweist auf das innovative Potenzial, das in der Startup-Szene der Region steckt. Während in einigen digitalen Geschäftsfeldern – gerade im umkämpften Online-Handel und bei Plattform-Modellen – immer häufiger Unternehmen aufgebaut werden, die auf existierende und bereits erfolgreiche Geschäftsideen aufbauen, bestehen hier Möglichkeiten, echte Neuerungen zu schaffen.

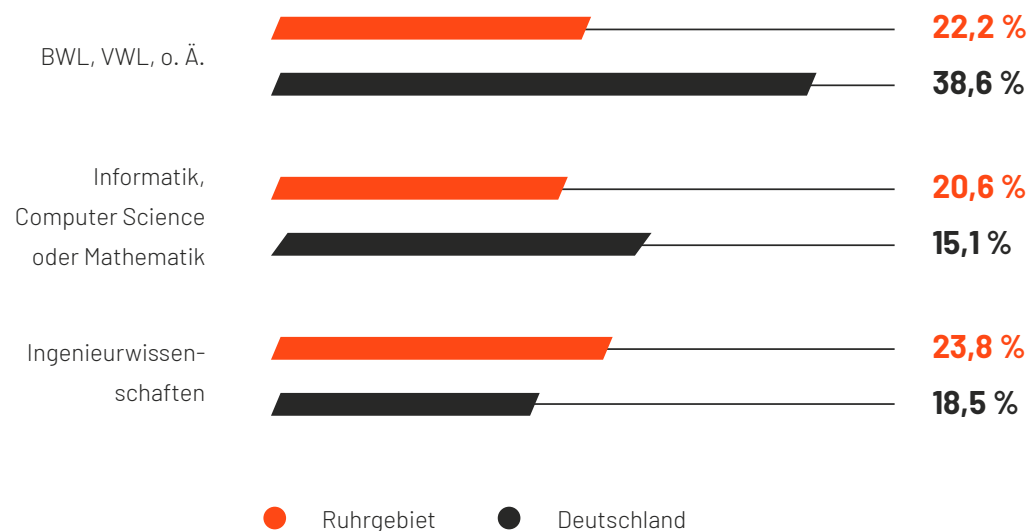
„Für unser Unternehmen ist die Nähe zu forschungsstarken und anwendungsorientierten Universitäten im Ruhrgebiet von großer Bedeutung. Mit der Gründung knüpfen wir direkt an unsere Forschung an der Ruhr-Universität an und bleiben durch die Nähe zur Uni auch in der Zukunft wissenschaftlich am Puls der Zeit – ein wichtiger Vorteil gegenüber der Konkurrenz.“

– Dr. Johannes Görler, Gründer und Managing Director bei OpenPhase Solutions

i Die **OpenPhase Solutions GmbH** ist ein Technologie-Startup und bietet innovative Lösungen für die Materialsimulation für Forschung und Entwicklung. Als ursprüngliche Hochschulausgründung aus der Ruhr-Universität Bochum verbindet sie die akademische und industrielle Welt und entwickelt und vertreibt Software zur Simulation von Mikrostrukturevolution auf Basis der Phasenfeldmethode.

Abb. 12: Studienhintergründe von Gründerinnen und Gründern im Ruhrgebiet und Deutschland

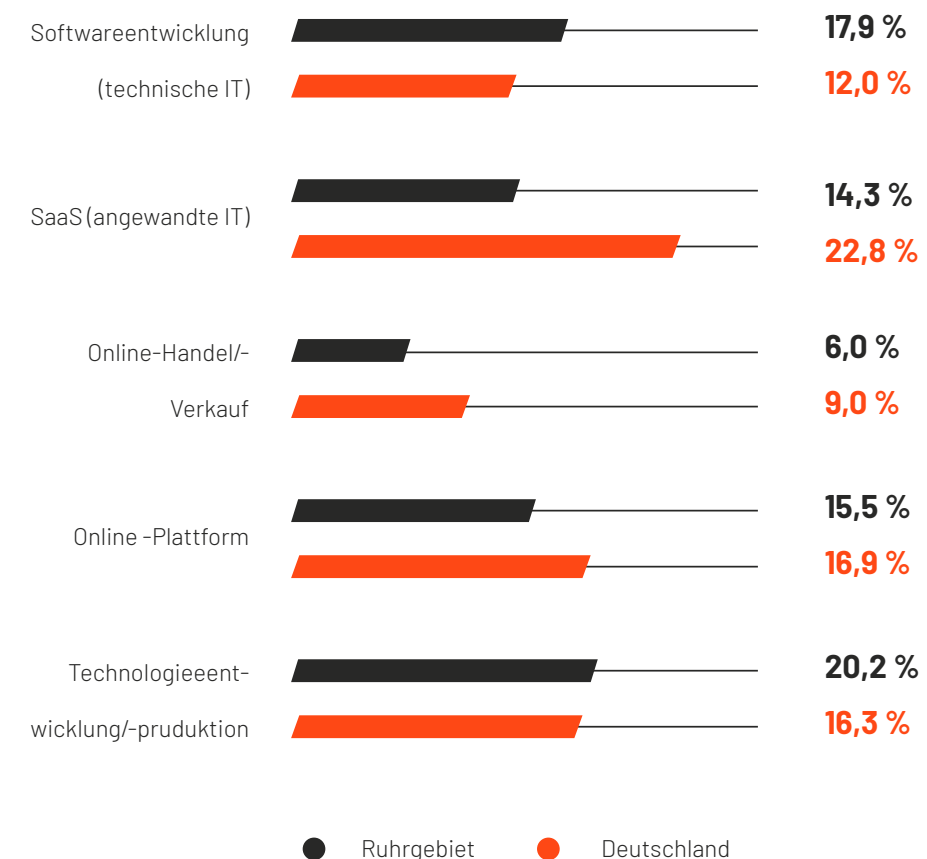
Eigene Berechnungen auf Basis des Deutschen Startup Monitors 2019



⁵ Die Geschäftsmodelle wurden auf Basis der Kategorien des Deutschen Startup Monitors (DSM) auch für alle im Ruhrgebiet identifizierten Startups ermittelt. Dabei zeigen beide Datenpunkte für die relevanten Bereiche der Technologie- und Softwareentwicklung ähnliche Tendenzen (DSM: 38,1 %; Startup-Map Ruhr: 39,3 %). Aufgrund des Interesses an der Vergleichsperspektive werden hier die Zahlen aus dem DSM verwendet.

Abb. 13: Geschäftsmodelle von Startups im Ruhrgebiet und Deutschland

Eigene Berechnungen auf Basis des Deutschen Startup Monitors 2019



In Verbindung mit dem Mittelstand und den ansässigen Konzernen hat das Ruhrgebiet die Chance, dort an Stärken anzuknüpfen und Wettbewerbsvorteile zu kreieren. Dazu braucht es, neben einem breiten und qualitativ hochwertigen Startup-Pool, Akteure in der etablierten Wirtschaft, die bereit sind, ins Risiko zu gehen und als Early Adopter Neues auszuprobieren.

Von grundlegender Bedeutung ist dabei die Hochschullandschaft, die nicht nur als Ausbildungsstätte dient, sondern deren Forschung häufig direkt in die Produktentwicklung der Startups einfließt. Besonders positive Effekte lassen sich in Feldern identifizieren, die durch unternehmerische Expertise flankiert werden. Wie im vorherigen Abschnitt angedeutet, spielen

dabei die in den vergangenen Jahren aufgebauten Startup-Initiativen an den Hochschulen eine große Rolle. Sie unterstützen Studierende und Forschende dabei, ihre Ideen in die Praxis zu tragen und den Austausch mit Akteuren aus der Wirtschaft zu suchen.

Ein Beispiel dafür ist der an der Ruhr-Universität angesiedelte Inkubator Cube 5, der im Bereich Cybersecurity Studierende sowie Gründerinnen und Gründer mit grundlegendem Wissen zum Firmenaufbau, zu der Geschäftsmodellentwicklung und zu Kommunikationsstrategien unterstützt. Daneben ist der Data Hub Ruhr ein spannendes Projekt, bei dem Startups an konkreten Problemstellungen der etablierten Wirtschaft arbeiten und sich so nicht nur austauschen, sondern auch

potenzielle Kundenbeziehungen herstellen. Beispiele für forschungsintensive und industrienaher Gründungen finden sich schon heute viele im Ruhrgebiet: Hierzu gehören zum Beispiel das aktuell stark wachsende Unternehmen Ingpuls ebenso wie die junge Gründung OpenPhase Solutions.

Mit der mit 150 Millionen Euro ausgestatteten Initiative der Exzellenz-Startup-Center stärkt die Landesregierung in Nordrhein-Westfalen die Gründungsangebote an den Hochschulen in den nächsten Jahren noch einmal enorm. Zwei der sechs ausgewählten Hochschulen befinden sich im Ruhrgebiet – so erhält die Ruhr-Universität Bochum knapp 20 Millionen Euro und die TU Dortmund etwa 14 Millionen Euro.

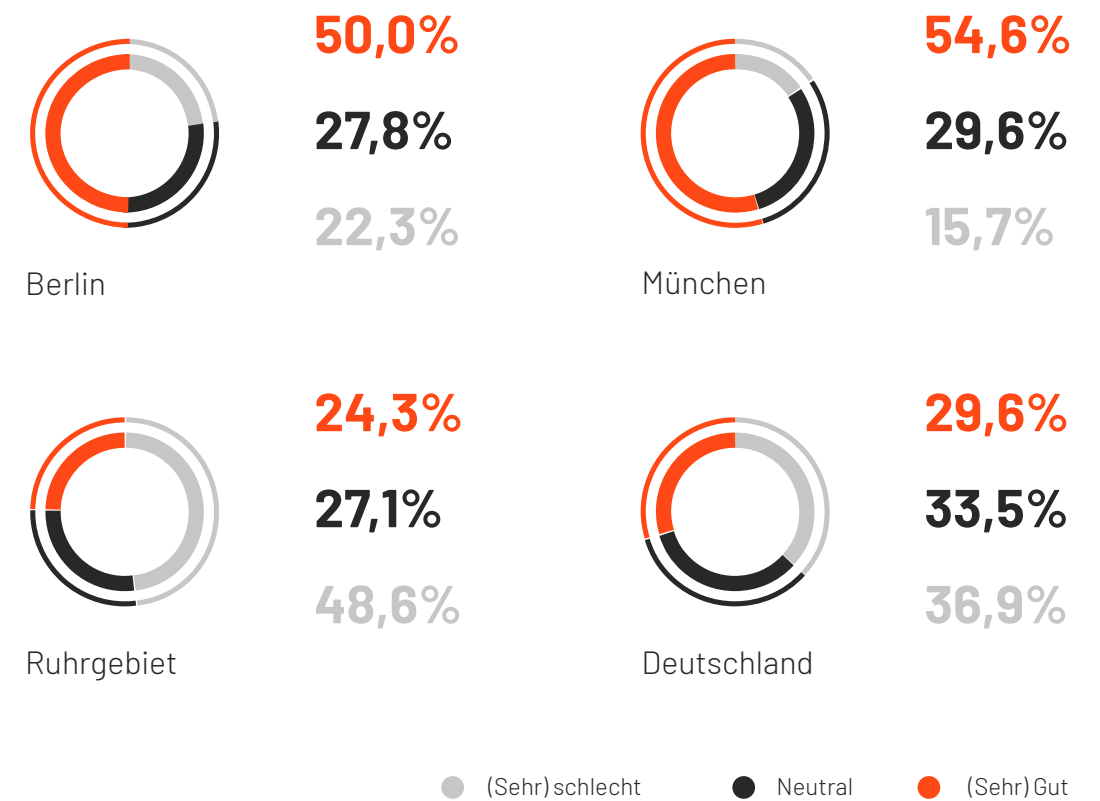
„Als wir vor knapp 10 Jahren gegründet haben, gab es hier in der Region noch keine Gründerszene. Wir waren mit unserer Selbstständigkeit echte Exoten. Das hat sich in den vergangenen Jahren zum Glück verändert. Eine neue junge Generation Gründerinnen und Gründer verbindet die Agilität der Zukunft mit der Ruhrgebiets-Mentalität. Gerade Hochtechnologie-Gründungen finden hier gute Bedingungen vor, auch wenn es in diesem Bereich sicherlich noch eine Investitionslücke gibt.“

– Dr. Christian Großmann, Mitgründer und Geschäftsführer von Ingpuls

i Die Ingpuls GmbH aus Bochum entwickelt und produziert kundenspezifische Legierungen und Komponenten aus Formgedächtnislegierungen (FGL). Als Spin-Off des Instituts für Werkstoffe der Ruhr-Universität Bochum ist Ingpuls in mehreren Stufen vom Consultant zum Entwicklungsdienstleister und letztlich im Jahre 2016 zum Massenproduzenten aufgestiegen.

Abb. 14: Bewertung des Zugangs zu Kapital im Ökosystem

Eigene Berechnungen auf Basis des Deutschen Startup Monitors 2019



3.3 Herausforderung Wachstum

In den vergangenen Jahren hat die Zahl junger Unternehmen in Deutschland, die die symbolisch wichtige Milliardenbewertung überschritten haben, deutlich zugenommen. Unternehmen wie N26 oder FlixBus erwirtschaften wenige Jahre nach ihrer Gründung Umsätze im dreistelligen Millionenbereich und beschäftigen je mehr als 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dass Nordrhein-Westfalen und das Ruhrgebiet noch keine

Startups dieser Größenordnung hervorgebracht haben, liegt neben dem dargestellten Nachholbedarf in der Breite vor allem auch an Investitionslücken. Mit 500 Millionen Euro konnte das Münchner Startup FlixBus im Jahr 2019 beispielsweise die doppelte Menge an Risikokapital einsammeln als alle Startups aus Nordrhein-Westfalen zusammen (Ernst & Young 2020). Dabei konzentrieren sich die Finanzierungen im Bundesland insbesondere auf die Städte Köln, Düsseldorf und Aachen, während in anderen Regionen nur vereinzelt entsprechende Finanzie-

rungsrunden abgeschlossen werden konnten (Ernst & Young 2019). Im Ruhrgebiet gehören hierzu unter anderem Firmen wie Masterplan.com, Abalos Therapeutics oder VMRay.

Die Daten aus dem Deutschen Startup Monitor bestätigen diese Schieflage im Investitionsbereich: Insgesamt sind Wachstumsfinanzierungen durch Business Angels und Venture Capital im Ruhrgebiet im Vergleich zum Bundesdurchschnitt seltener: Während in ganz Deutschland fast jedes vierte Startup (22,3 %) angibt, durch

mindestens einen Business Angel unterstützt zu werden, sind es nur 12,3 % bei den Ruhr-Unternehmen. Auch Venture Capital wird im Bundeschnitt häufiger (14,6 %) als im Ruhrgebiet (9,9 %) genutzt. Und die Daten des Deutschen Startup Monitors deuten auch darauf hin, dass es vor Ort noch an relevanten Akteuren mangelt: So sind Gründerinnen und Gründer im Ruhrgebiet mit dem Kapitalzugang nicht nur verglichen mit den Metropolen Berlin und München, sondern auch in Bezug zum Bundesdurchschnitt unzufriedener – fast die Hälfte der Befragten (48,6 %) bewertet das Ruhr-Ökosystem hier mit schlecht oder sehr schlecht (vgl. Abb. 14). Auch in den Interviews zeigt sich, dass wachstumsorientierte Gründerinnen und Gründer oft zusätzliche Standorte in Berlin aufbauen oder dies zumindest in Erwägung ziehen.

Solche Startups und Persönlichkeiten in der Region zu halten, ist für die Sichtbarkeit des Standorts und

den Kapitalmarkt ungemein wichtig. Durch eine kritische Masse erfolgreicher Finanzierungen kann das Ruhrgebiet auf die Landkarte von immer mehr Venture-Capital-Fonds gelangen. Darüber hinaus braucht es mehr erfolgreiche Gründerinnen und Gründer, die selbst vor Ort als Business Angel aktiv werden und damit nicht nur Geld, sondern auch Kontakte und Know-how einbringen. Auch die etablierte Wirtschaft kann sich noch stärker engagieren und als Investor auftreten. Das nächste Kapitel verdeutlicht, dass sich bestimmte Branchencluster positiv in diese Richtung entwickeln.

Neben den Rahmenbedingungen betreffen die Themen Wachstum und Finanzierung aber auch die Kultur des jeweiligen Ökosystems und damit das Mindset der Gründerinnen und Gründer. Während unsere Interviewpartner einerseits Zurückhaltung und Bodenständigkeit als positive Eigenschaften der Menschen in der Region betonen,

wird klar gefordert, mit Blick auf das eigene Unternehmen viel lauter und offensiver zu werden.

Neben der finanziellen Infrastruktur und der noch überschaubaren Sichtbarkeit der Startup-Landschaft im Ruhrgebiet spielen mit Blick auf den Rückstand im Bereich Investitionen wohl auch die favorisierten Geschäftsmodelle eine Rolle. Während Software-as-a-Service-Angebote und Online-Plattformen global skalierbare Produkte mit einem großen Markt sind, zielen viele Geschäftsmodelle im Ruhrgebiet durch ihre spezifische Lösungsorientierung auf einen kleineren Markt. Darüber hinaus sind sie häufiger auf hohe Anfangsinvestitionen in Forschung und Entwicklung sowie Maschinen angewiesen. Daraus ergeben sich deutlich längere Investmenthorizonte als im klassischen Venture-Capital-Bereich. Gründerinnen und Gründer in diesem Feld benötigen daher geduldiges Kapital.

„Ich würde mir im Ruhrgebiet mit Blick auf andere Startup-Ökosysteme manchmal mehr Mut wünschen, eigene Ideen groß zu denken. Dafür braucht es langfristig aber noch mehr Kapital und eine bessere Vernetzung zu Investoren in und außerhalb der Region, die im Ruhrgebiet gerade erst langsam entsteht.“

– Stefan Peukert, Mitgründer und Geschäftsführer bei Masterplan com

i **Masterplan** ist das E-Learning-Portal für digitale Weiterbildung mit dem Fokus auf Unternehmen und Großkunden. Wir expandieren international und revolutionieren die Weiterbildung. Dabei entwickeln wir die Plattform sowie die Inhalte mit unserem über 60-köpfigen Team komplett inhouse.

„Das Potenzial der Metropolregion Ruhr ist riesig – viele Konzerne, eine starke Hochschuldichte sowie überschaubare Arbeits- und Mietkosten. Warum soll hier also nicht ein richtig geiles Unternehmen wie N26 entstehen? Dafür müssen wir aber größer denken, zum Beispiel in Formaten wie der Bits and Pretzels!“

– Mirco Grübel, Gründer und CEO von Myster

i **Myster** ist sorgenfreies Renovieren in ganz Deutschland. Als erstes Unternehmen bedient Myster die komplette Customer Journey der Renovierung von der Gestaltung über das Materialerlebnis (eigener Flagship-store in Großstädten) bis hin zur Umsetzung durch Handwerkspartner in ganz Deutschland.



I N T E R V I E W

mit Klaus Hommels

Gründer von Lakestar



Startup-Verband: Du hast in den vergangenen Jahren erfolgreich in viele Startups wie Skype oder Spotify investiert. Was muss ein Gründerteam mitbringen, um dich zu überzeugen?

Klaus Hommels: Leidenschaft! Es muss erkennbar sein, dass man es nicht wegen des Geldes macht, sondern man Leidenschaft für das Thema hat. Ein Gründer, der aus Unzufriedenheit mit seinem alten Job oder um Geld zu verdienen ein Unternehmen aufbaut, wird keinen Erfolg haben. Und am Ende muss die Idee natürlich auch Sinn machen und ein echtes Problem lösen. Aber ohne Leidenschaft hilft die beste Idee nichts.

Startup-Verband: Wenn man an Startups in Deutschland denkt, stehen meist Berlin und München im Fokus. Wie schätzt du als gebürtiger Rheinländer generell die Entwicklung des Startup-Standorts NRW und des Ruhrgebiets ein?

Klaus Hommels: Nordrhein-Westfalen ist aus Investorensicht bisher noch nicht allzu sichtbar. Inzwischen gibt es zwar viele Gründer in der Region – insbesondere

in Köln und im Rheinland –, aber es mangelt noch an Visibilität. Für größere Finanzierungen wie in Berlin und München braucht es auch erst einmal größere Unternehmen, die es in NRW bisher kaum gibt. Und dazu kommt, dass sich solche Unternehmen in kleineren Orten viel seltener entwickeln. Wenn zum Beispiel ein Gründer in Würzburg abends unterwegs ist, trifft er wahrscheinlich keine anderen Gründer. In den Hubs ist der Austausch dagegen viel stärker, Netzwerke entstehen und Ideen werden besser. Deswegen schauen Investoren besonders auf diese Regionen.

Startup-Verband: Was kann eine Region aus deiner Sicht machen, um die Bedingungen für Gründer zu verbessern und vielleicht auch stärker wahrgenommen zu werden?

Klaus Hommels: Das ist wirklich keine einfache Aufgabe. Aber zwei Dinge können helfen: Zum einen sollte die öffentliche Hand viel stärker als Nachfrager auftreten und sich für Produkte von Gründern öffnen. Und daneben sehen wir in Paris am Beispiel der Station F, wie die Regierung von Emmanuel Macron ganz gezielt unterstützt. Hier werden gute Rahmenbedingungen geschaffen

und durch die Nähe zur öffentlichen Verwaltung haben Gründer direkte Ansprechpartner. So können Probleme frühzeitig gemeinsam gelöst werden.

Startup-Verband: Im Ruhrgebiet gibt es heute schon eine relativ starke Community im Bereich Cybersecurity. Kann es denn helfen, solche bestehenden Stärken durch Cluster auszubauen?

Klaus Hommels: Das kann eine Möglichkeit sein. Für mich stellt sich dabei immer die Frage, welche Glaubwürdigkeit ein Cluster hat. Das ist das entscheidende Kriterium. Bei Cybersecurity denke ich zum Beispiel zuallererst an Israel. Um erfolgreich zu sein, brauche ich die international Besten in dem entsprechenden Feld vor Ort. Wenn dann eine gewisse kritische Masse zusammenkommt und es noch spezielle Förderungen gibt, kann etwas Spannendes entstehen.

Startup-Verband: Neben einzelnen Branchen, in denen das Ruhrgebiet stark ist, gibt es in der Region viele etablierte Unternehmen und einen breiten Mittelstand. Wie kann man diesen Standortvorteil für die Gründerszene nutzen?

Klaus Hommels: Hier muss man klar sagen, dass viele Unternehmen in Deutschland bisher zu langsam sind, um effektiv mit Startups zusammenzuarbeiten. In vielen Konzernen dauert die Entscheidungsfindung über ein halbes Jahr. Das klappt in anderen Regionen besser und schneller. Gerade in den USA kann ich als Gründer viel schneller Kundenbeziehungen im B2B-Bereich aufbauen. Hier wünsche ich mir, dass auch deutsche Unternehmen häufiger einfach mal Neues ausprobieren.



4 . B R A N C H E N S C H W E R P U N K T E

4.1 Stärken stärken

Um das Startup-Ökosystem im Ruhrgebiet voranzubringen, braucht es weiterhin eine Vielzahl von Aktivitäten in der Breite. Daneben zeigen die Ergebnisse, dass in bestimmten Bereichen besondere Stärken vorhanden sind, die ebenfalls berücksichtigt werden sollten. Denn entgegen der gängigen Vorstellung gibt es kein einheitliches Schema zur Schaffung einer innovativen Gründerszene; abhängig von den lokalen Gegebenheiten können sehr unterschiedliche Wege zum Erfolg führen. Natürlich lohnt der Blick zu besonders erfolgreichen Standorten – die eigenen

Potenziale darf man dabei aber nicht aus den Augen verlieren.

Im Ruhrgebiet heißt das konkret, auf die Möglichkeiten im B2B-Markt zu setzen und forschungs- und industrienaher Felder weiter zu stärken. Besonders interessant sind Branchencluster, in denen bereits hohe unternehmerische Aktivitäten sichtbar sind. Genau hier kann man Herausforderungen beim Unternehmenswachstum adressieren und die Region strategisch weiterentwickeln. Während auf der einen Seite Potenziale in der Breite aktiviert werden müssen, stehen Startups in späteren Entwicklungsphasen vor

der Aufgabe, ihre Lösung größer zu denken und Produkte global zu vermarkten.

Insgesamt trägt eine Fokussierung auf Cluster dabei weltweiten wirtschaftlichen Entwicklungen – insbesondere der zunehmenden globalen Verflechtung und steigenden Dynamik von Märkten – Rechnung. Durch das Zusammenspiel von Forschungsinstituten, Bildungseinrichtungen, Investoren und etablierten Unternehmen können sich Regionen in spezifischen Branchen klare Standortvorteile sichern.

„Für mich zeichnet sich das Ruhrgebiet nicht nur durch seine verkehrsgünstige Lage, sondern auch die forschungsstarke Universitätslandschaft aus. Die enge Kooperation mit der Universität Essen sowie unsere Investoren mit Branchenexpertise und langem Atem sind für uns erfolgskritisch.“

– Dr. Marcus Kostka, CEO von Abalos Therapeutics

i **Abalos Therapeutics** nutzt die einzigartige Immunstimulation der Arenaviren, um die volle Kraft des gesamten Immunsystems spezifisch gegen Primärtumore und deren Metastasen einzusetzen. Mit diesem neuartigen Ansatz strebt das Team aus erfahrenen Biotech-Unternehmern und Immunologie-Pionieren einen Quantensprung in der Immunonkologie an.

4.2 Clusterbildung im Ruhrgebiet

In der wissenschaftlichen Literatur finden sich verschiedene Definitionen für den Clusterbegriff, die in der Vergangenheit mit Blick auf Maßnahmen von Wirtschaftsförderungen auch Eingang in die Praxis gefunden haben. Drei Kriterien zur Identifizierung von Startup-Clustern sind zentral: Dies sind erstens die Gründungsaktivität in einer definierten Region und zweitens die Existenz eines lebendigen Ökosystems, zu dem unter anderem Forschungsinstitute, Inkubatoren oder auch Investoren gehören. Die dritte Dimension betrifft die Reife des Clusters, auf die etwa die Größe und wirtschaftliche Relevanz der bisher entstandenen Unternehmen verweisen.

In den Feldern Cybersecurity, Logistik und Gesundheit lassen sich

auf Grundlage der Daten aus dem Deutschen Startup Monitor, der erarbeiteten Startup-Map und der Einschätzung von Experten Tendenzen zur Clusterbildung feststellen. Das reifste Cluster mit längster Tradition und umfassendstem Ökosystem ist dabei der Bereich Cybersecurity, der im nächsten Abschnitt genauer dargestellt wird. Mit dem startport in Duisburg und dem Digital.Hub Logistics in Dortmund gibt es zwei relevante Gestalter in der Logistik, die vor allem die überregionale Anziehungskraft steigern. Und aufgrund seiner verkehrsgünstigen Lage und hohen Bevölkerungsdichte ist der Standort für Innovationen in diesem Sektor prädestiniert. Auch in der Gesundheitsbranche spielt das Ökosystem eine entscheidende Rolle: Mit dem Universitätsklinikum Essen und der Universität Witten-Herdecke sind hier wichtige Akteure an der Schnittstelle zwischen

wissenschaftlicher Theorie und medizinischer Anwendung aktiv. Von Clustern profitieren nicht nur die Region im Allgemeinen, sondern auch die einzelnen Gründerinnen und Gründer. Beispiele hierfür findet man nicht nur im Silicon Valley, sondern auch an anderen Orten. So hat sich etwa in Seattle ein Ökosystem im Bereich E-Commerce herausgebildet, das stark von der Präsenz des Online-Händlers Amazon profitiert. Die Szene verfügt dementsprechend über Expertise, Erfahrung und ein ausgeprägtes Netzwerk, was bei der schnellen Skalierung und der Gewinnung von Investoren enorm wichtig ist. Um solche Vorteile als Region auszuschöpfen und weiter auszubauen, bedarf es nicht nur der Arbeit an innovativen Lösungen, sondern auch einer wirksamen Vermarktung – und das gilt sowohl für die Startups als auch für die Region.

Abb. 15: Kriterien zur Identifikation von Branchenclustern / Eigene Darstellung



INTERVIEW

mit Margit Wennmachers

Operating Partner bei Andreessen Horowitz



Startup-Verband: Ab den 1990er-Jahren hast du mit deiner eigenen PR-Agentur Outcast Marketing für viele bekannte Startups im Silicon Valley gemacht. Was müssen junge Unternehmen tun, um auf sich aufmerksam zu machen und wie wichtig ist es, sichtbar zu sein?

Margit Wennmachers: Sichtbarkeit ist für Startups ein wichtiges Thema. Bei der Suche nach Mitarbeitern haben bekannte Namen einfach bessere Chancen: Gerade im Silicon Valley tobt ein Wahnsinnskampf um Talente – wer da nicht sichtbar ist, muss damit leben, dass die Talente zu den Großen gehen. Aber auch beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen im B2B-Bereich zählt die Wahrnehmung. Startups müssen erstmal größer und renommierter aussehen als sie eigentlich sind, damit große Unternehmen mit ihnen zusammenarbeiten.

Startup-Verband: Wie nimmst du als Investorin bei Andreessen Horowitz und Kennerin des Valleys den Standort Deutschland wahr?

Margit Wennmachers: Auf der einen Seite gibt es in Deutschland dank des im Vergleich zu den USA günsti-

gen Bildungssystems viele gut ausgebildete Fachkräfte. Gerade im industriellen Sektor macht Deutschland einen guten Job und das wird auch international so wahrgenommen. Knackpunkt ist aber der Tech-Bereich. Hier sind deutsche Unternehmen absolut keine Early-Adopter. Vielmehr herrscht eine konservative Haltung zu digitalen Innovationen, die überspitzt gesagt zwischen „Braucht keiner“ und „Muss erstmal genehmigt werden“ pendelt.

Startup-Verband: Was muss aus deiner Sicht eine Region mitbringen, um sich zu einem internationalen Tech-Hub zu entwickeln? Oder was hat das Valley, was sonst keiner hat?

Margit Wennmachers: Hier gilt das Gleiche wie für Startups: Wer als Standort überzeugen möchte, muss sich gut vermarkten. Das Valley ist attraktiv: Meer, Sonne, innovative junge Menschen. Aber eben auch hohe Lebenshaltungs- und Geschäftskosten. Andere Standorte müssen sich das zunutze machen und die Aufmerksamkeit auf ihre Vorteile lenken. Besonders gut hat das Irland vorgemacht. Durch eine liberalere Steuergesetzgebung konnte es in den letzten Jahren viele US-Unternehmen und Talente anziehen. Auch in Deutschland wäre



so etwas möglich: Das Ruhrgebiet könnte zum Beispiel die niedrigen Lebenshaltungskosten und die guten Startbedingungen durch geringe Mieten bestens vermarkten.

Startup-Verband: Das Ruhrgebiet hat eine starke Industrie und viele erfolgreiche Mittelständler: Passen Startups da rein und wie kann man voneinander profitieren?

Margit Wennmachers: Amerika ist kein Land, das durch Industrie und Mittelstand geprägt ist – Deutschland schon. Um davon zu profitieren, muss Technologie von den etablierten Unternehmen früh eingesetzt werden: Zum Beispiel braucht es im Security-Bereich große Banken und Versicherungen, die Kunden von Startups werden.

Startup-Verband: Wie wichtig ist die Nähe zu einer starken Forschungs- und Universitätslandschaft für die Entwicklung eines erfolgreichen Ökosystems?

Margit Wennmachers: Das Silicon Valley ist deswegen so erfolgreich geworden, weil sich dort verschiedene Dinge miteinander verbinden: Risikokapital, eine positive Ein-

stellung zu Experimenten sowie renommierte Universitäten. Die Nähe eines Startup-Standorts zu Forschung und Universitäten ist wichtig, aber nicht das einzige Kriterium. Vielmehr muss sich in Deutschland die Einstellung zum Scheitern in der Breite grundlegend ändern: Zu oft wird man zu den möglichen Problemen einer Idee gefragt, während für Investoren im Valley die entscheidende Frage ist, wie groß eine Idee ist, falls sie funktioniert.

Startup-Verband: Wenn man an erfolgreiche Startups denkt, fallen einem insbesondere Plattformen im B2C-Bereich ein (Uber, Spotify, Zalando). Was sind für dich aktuell die wichtigsten Trends?

Margit Wennmachers: Da gibt es einige spannende Themen: Natürlich alles, was im Zusammenhang mit Künstlicher Intelligenz steht, besonders autonomes Fahren. Der Trend hin zu Krypto-Technologien sowie der Bereich Cybersecurity und Privacy könnte vor allem in Deutschland einschlagen, da es Teil des deutschen Wertesystems ist.

4.3 Cybersecurity

Der Bereich Cybersecurity ist ein Beispiel dafür, wie Startups im Ruhrgebiet bestehende Stärken nutzen und an Know-how und Expertise anknüpfen. Es dient damit als Wegweiser für die Entwicklung in anderen Geschäftsfeldern. Mit der zunehmenden Digitalisierung und der steigenden Bedeutung von Daten in allen Lebens- und Wirtschaftsbereichen wird das Thema Sicherheit immer wichtiger. Im Jahr 2019 entstanden der deutschen Wirtschaft Schäden in Höhe von 102,9 Mrd. Euro durch Cyberangriffe – fast doppelt so viele wie zwei Jahre zuvor (Bitkom 2019). Auf die neuen Risiken reagieren immer mehr Unternehmen und verstärken ihre Aktivitäten in diesem Bereich; das Volumen des weltweiten Markts für Cybersicherheit wird bis 2023 gegenüber 2019 um knapp ein Drittel auf etwa 250 Mrd. US-Dollar ansteigen (MarketSandMarkets Research 2018). In diesem wachsenden und sich schnell

wandelnden Sektor liegen erhebliche Marktchancen für junge innovative Unternehmen.

Dieser attraktive Markt wird im Ruhrgebiet von einer lebendigen und reifen Cybersecurity-Szene adressiert. Schon 1987 programmierte einer der beiden Gründer der heutigen G Data CyberDefense AG eines der ersten kommerziellen Virenschutzprogramme. Heute gehört G Data aus Bochum mit 500 Mitarbeitern zu den größten Firmen im Bereich IT-Sicherheit in Deutschland. Daneben gibt es an der Ruhr-Universität in Bochum das 2002 gegründete Horst Görtz Institut für IT-Sicherheit – eine international führende Forschungseinrichtung mit mehr als 1.000 Studierenden und bisher 16 gegründeten Startups. Dabei kann in der Region von zwei Gründungswellen gesprochen werden: Zur ersten erfolgreichen Generation gehören Firmen wie ESCRYPT und Zynamics, die von der Bosch-Gruppe und Google übernommen wurden.

In den vergangenen Jahren sind in der zweiten Welle viele neue innovative Unternehmen im universitären Umfeld entstanden. Mit dem Aufbau des Inkubator Cube 5 werden diese Potenziale seit 2018 gebündelt und noch gezielter gehoben.

Durch die langjährige unternehmerische Erfahrung, die fachspezifische Exzellenz universitärer sowie außeruniversitärer Forschungseinrichtungen und nicht zuletzt die Schaffung eines dezidierten Wagniskapitalfonds durch eCapital ist hier ein vollumfängliches Ökosystem entstanden. Dadurch können sich innovative Jungunternehmen zu international konkurrenzfähigen Playern entwickeln und einen signifikanten Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung leisten. Mit dem 2019 gegründeten Max-Planck-Institut für Cybersicherheit und Schutz der Privatsphäre in Bochum wird das Cluster weiter gestärkt.

„Bei der Umsetzung der Idee für unser heutiges Unternehmen haben wir von dem guten Austausch mit unseren Professoren an der Ruhr-Universität profitiert. Und mit dem Aufbau des Cube5, bei dem wir von Anfang dabei waren, wird das Netzwerk im Bereich Cybersecurity im Ruhrgebiet noch einmal enorm gestärkt.“

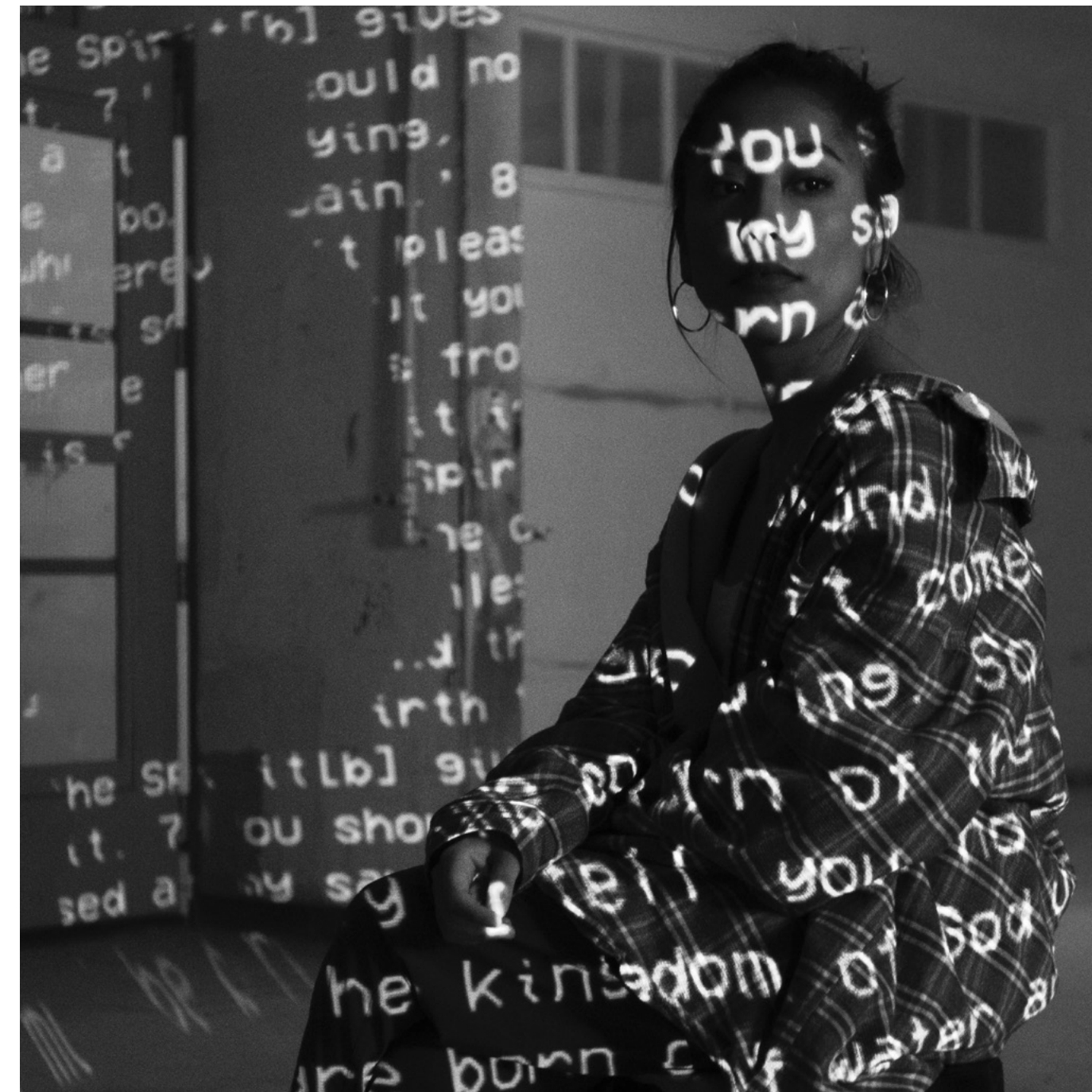
– Philipp Koppe, Mitgründer und CEO emproof GmbH

i Die emproof GmbH ist ein IT-Security-Startup aus Bochum, Deutschland. Wir schützen das geistige Eigentum und Betriebsgeheimnisse in der Software eingebetteter Systeme vor Industriespionage. Die emproof-Technologie bietet für Klein- sowie Linux-basierte Geräte starke Schutzleistungen und erfüllt Anforderungen an funktionale Sicherheit.

„In den letzten Jahren ist im Ruhrgebiet ein starkes Ökosystem im Bereich Cybersecurity entstanden, von dem wir profitieren, es aber auch selbst weitergestalten wollen. Dabei sind wir als Region in diesem Feld europaweit führend. Diese Stärke müssen wir international aber noch besser sichtbar machen.“

– Carsten Willems, Mitgründer und CEO VMRay

i VMRay konzentriert sich auf eine einzige Mission: Unternehmen dabei zu unterstützen, sich vor der wachsenden globalen Malware-Bedrohung zu schützen. Unsere automatisierten Malware-Analyse- und Erkennungslösungen helfen Unternehmen auf der ganzen Welt, Geschäftsrisiken zu minimieren, wichtige Daten zu schützen und die Identität zu sichern.



5 . A U S B L I C K

5.1 Keine Zukunft ohne Innovation

Der Strukturwandel im industriell geprägten Ruhrgebiet ist kein einmaliger Transformationsprozess, sondern eine Daueraufgabe. Daher der bewusste Fokus auf junge Wachstumsunternehmen, deren Geschäftsmodelle direkt an technische und gesellschaftliche Innovationen anknüpfen. Startups starten ohne viel Ballast und können Neues daher besonders schnell auf die Straße bringen. Die eigene Innovationsfähigkeit zu steigern und damit die Zukunft der Region zu sichern, heißt auf Startups setzen.

Kernziel des Ruhrgebiets muss es sein, das innovative Potenzial in dieser Hinsicht noch stärker auszu-schöpfen. Als Ballungsraum verfügt die Region über klare Standortvorteile – etwa im Bereich Infrastruktur, Bildung und Kultur. Politische und wirtschaftliche Initiativen zur generellen Aktivierung der Gründerkultur sollten also weiterhin eine zentrale

Rolle spielen. Denn mit einer breiten Basis innovativer Wachstumsunternehmen steigt auch die Qualität und damit langfristig die Chance, in der Spitze noch erfolgreicher zu werden.

Darüber hinaus braucht es einen weiteren Ausbau überregionaler Initiativen und eine Strategie zur Erhöhung der Sichtbarkeit der Region im nationalen und internationalen Wettbewerb. Es ist vor allem wichtig, dass die Städte im Ruhrgebiet an einem Strang ziehen und die aktuelle wirtschaftliche und politische Dynamik im Startup-Bereich gemeinsam nutzen. Dazu sind einerseits Formate nötig, die die Szene untereinander vernetzen, und andererseits Aktivitäten erforderlich, die Akteure aus den wichtigen Ökosystemen Deutschlands und der Welt in die Region bringen. Interessant ist hier sicherlich auch die Founders Foundation in Bielefeld, die einen zuvor wenig wahrgenommenen Standort auf die Landkarte gesetzt und mit der Konferenz Hinterland of Things überregionale Strahlkraft

erzeugt hat. Im Berliner Ökosystem ist es neben Veranstaltungen wie der Tech Open Air und der NOAH unter anderem die Factory Berlin, die die dortige Szene sowohl lokal als auch international vernetzt. Große Eventformate wie der RuhrSummit sind daher von besonderer Bedeutung für die Stärkung des Startup-Standorts.

5.2 Vielfältige Synergien nutzen

Neben noch zu aktivierenden Potenzialen in der Breite verweisen die Ergebnisse des Reports auf spezifische Chancen und Alleinstellungsmerkmale der Region. Um das Ruhrgebiet zu einem Raum für Innovation zu machen, bietet die Nähe zu großen Konzernen und zum Mittelstand die Basis eines attraktiven B2B-Markts. Zum anderen zeigt die forschungsstarke Universitätslandschaft, dass sie die hiesige Startup-Szene mit enorm relevantem Know-how in der IT und den Ingenieurwissenschaften versorgen kann.

Die zahlreichen technischen Hochschulen und Forschungseinrichtungen arbeiten an den praktischen Herausforderungen der Zukunft. Nun müssen die hier entstehenden Ideen und Lösungen noch konsequenter in die unternehmerische Praxis übersetzt werden. Dazu sollte insbesondere das unternehmerische Mindset gestärkt werden: Wer ein Startup gründet, muss vom Markt und Produkt aus denken und sich vom reinen Forschungsdrang lösen. Im Ruhrgebiet wird dieses Potenzial bereits durch eine ganze Reihe von Initiativen gefördert, etwa mit dem Cube 5 an der Ruhr-Universität Bochum, der Gründungsinteressierte beim Firmenaufbau im Cybersecurity-Bereich unterstützt. Denkt man hier an neue Impulse, lohnt ein

Blick zur CODE University in Berlin: Kern der Ausbildung sind die digitale Praxis – etwa im Bereich Softwareentwicklung – und der Fokus auf die Herausbildung unternehmerischer Kernkompetenzen. Konzepte wie dieses können helfen, die Verbindung zwischen IT-Expertise und Startup-Gründungen weiter zu stärken. Darüber hinaus ließen sich der Pool gründungsinteressierter Menschen steigern sowie nationale und internationale Talente anlocken.

Auch bei der Zusammenarbeit mit der etablierten Wirtschaft ist man gut beraten, den angestoßenen Kulturwandel weiter voranzutreiben. Hier geht es vor allem darum, junge Unternehmen ernst zu nehmen: Konzerne müssen auch in ihrem

Sinn zu Early-Adoptern innovativer Produkte werden; der Mittelstand kann an die eigene Gründungstradition anschließen und seine Prozesse für das gemeinsame Arbeiten fit machen. Kurzfristig kostet das beide Seiten natürlich Energie und Zeit, doch mittelfristig lohnt sich die Investition. Ein erfolgreiches Beispiel hierfür ist die Tengelmann-Gruppe, die vor gut zehn Jahren die Konkurrenz im Bereich E-Commerce erkannt und selbst in Unternehmen wie Zalando investiert hat. Der daraus entstandene Venture-Arm des Unternehmens ist heute nicht nur ein überaus lukrativer Geschäftsbereich, sondern hat den Konzern auch maßgeblich bei der Implementierung innovativer Geschäftsideen unterstützt.

„In jüngster Zeit sind eine ganze Reihe von erfolgversprechenden Initiativen zur Stärkung des Startup Ökosystems im Ruhrgebiet gestartet worden. Erwähnt seien hier nur die Gründerinitiative Ruhr, das Ruhr-Hub sowie der Gründerfonds Ruhr. Auch zwei der sechs Exzellenz Startup Center entfallen mit den Standorten Bochum und Dortmund auf das Ruhrgebiet und unterstützen mit zweistelligen Millionensummen das Gründungsgeschehen an den Unis. Ich freue mich, dass jetzt auch zunehmend die größeren Venture Capital Fonds aus der Region und darüber hinaus den Startups aus dem Ruhrgebiet ihre Aufmerksamkeit widmen und neue Formate wie die „VC Rodeo Ruhr“ auflegen. Ich bin optimistisch, dass – mit den Worten von Alexander Hüsing gesprochen – schon bald Einhörner an der Emscher grasen werden.“

– Dr. Johannes Velling, Gruppenleiter „Gründungen, digitale Impulse, Finanzierung“, MWIDE NRW

I N T E R V I E W

mit Dirk Kanngiesser

Mitgründer des German Accelerator



Startup-Verband: Als erfolgreicher Gründer und Investor kennst du sowohl das deutsche Ökosystem als auch das Valley sehr gut. Was können und müssen wir von den USA lernen?

Dirk Kanngiesser: Natürlich sind die „Klassiker“ wie „think big“, Risikofreudigkeit, schnelle Skalierung weiterhin aktuell, haben sich in vielen Bereichen aber etwas nivelliert. Viele deutsche Startups gehen aber gerade die so wichtige Internationalisierung eher sequenziell an, indem sie zuerst den deutschen Markt erobern und dann die USA. Diese Strategie führt in der Konsequenz aber zu erheblichen Wettbewerbsnachteilen.

Startup-Verband: Hier setzt der seit 2011 auch von dir mitaufgebaute German Accelerator an. Warum braucht es so ein Programm?

Dirk Kanngiesser: Ganz grundsätzlich würde ich bei Startups zwischen Unternehmen, die „Local Category Leader“ werden wollen und sollten und denen, die einen globalen Markt adressieren können, also „Global Category Leaders“, unterscheiden. Während zum Beispiel Start-

ups in Israel nur einen sehr begrenzten Heimatmarkt vorfinden und deswegen früh international aktiv sind, ist das in Deutschland häufig anders. Hier setzt der German Accelerator mit einer Anlaufstelle an. Startups, die das Potenzial haben, global führend zu sein, finden durch den German Accelerator aktive Unterstützung. Erfahrene Mentoren begleiten die Entwicklung und das Testen von go-to-market Strategien, insbesondere für die USA, die ja gerade im IT-Bereich weiterhin den größten Markt darstellen.

Startup-Verband: Als gebürtiger Dortmunder hast du das Ruhrgebiet sicherlich noch im Blick. Was hat sich dort aus deiner Sicht in den letzten Jahren getan?

Dirk Kanngiesser: Nachdem ich selbst vor etwa 20 Jahren in Dortmund im VC-Bereich aktiv war, habe ich erst vor kurzem wieder begonnen, mich stärker mit meiner Heimat zu beschäftigen. Grundsätzlich kann man sich glücklich schätzen, dass in NRW Politik und Verwaltung das Gründen stärker fördern und gestalten wollen. Daneben sind viele Initiativen und Konferenzen entstanden. Das ist wichtig, damit sich Netzwerke bilden. Selbst bin

ich Mitglied im Kuratorium der tu>startup STIFTUNG und sehe, wie viele positive Maßnahmen an der TU Dortmund aktuell umgesetzt werden. Das sind alles wichtige Mosaikbausteine, die aber auch ihre Zeit brauchen.

Startup-Verband: Wie kann man die Region weiter voranbringen, gerade auch, wenn man auf andere erfolgreiche Ökosysteme wie das Valley blickt?

Dirk Kanngiesser: Man kann das Silicon Valley nicht einfach kopieren, aber passende Erfolgsfaktoren wie Schnelligkeit, die einfache Zusammenarbeit mit B2B-Kunden oder Standardverträge identifizieren und übertragen. Insbesondere die sogenannten Unicorns im Valley oder Berlin sind Konsequenz eines gut strukturierten Ökosystems. Hier braucht es eine breite Basis guter und solider Gründungen, unter denen man die mit großem Potenzial gezielt fördern sollte. Schon in der Vergangenheit wurde durch die Förderung von Clustern versucht, bestimmte Branchen zu erschließen. Ganz konkret würde ich für das Ruhrgebiet vier potenzielle Erfolgsfaktoren betonen: Hochqualifizierte Fachkräfte in technikintensiven Feldern, die gute Infrastruktur, die bodenständige Mentalität sowie günstige Mieten.

Startup-Verband: Nicht nur das Ruhrgebiet, sondern ganz Deutschland steht vor der Herausforderung einer tiefgreifenden Transformation der industriell geprägten Wirtschaft. Was kann Deutschland vom Ruhrgebiet lernen?

Dirk Kanngiesser: Gerade im industriellen Sektor haben Startups einen hohen Kapitalbedarf, oftmals für Anlageinvestitionen. Für solche Unternehmen ist es schwer, Venture Capital zu erhalten. Hier braucht es andere geeignete Finanzierungsformen und Unterstützungsangebote. Dabei kann das Ruhrgebiet Vorbild für andere Regionen sein. Wichtig ist, dass sich die etablierte Wirtschaft auf Startups als Kooperationspartner einlässt. Die deutsche Wirtschaft, und da beziehe ich ausdrücklich den Mittelstand mit ein, braucht nämlich nicht nur inkrementelle Innovationen, sondern auch ganz neue Ansätze in vielen Feldern.



5.3 Zukunftsmodell Ruhrgebiet

Die ökonomische Bedeutung digitaler Unternehmen werden immer sichtbarer: Sieben der zehn wertvollsten Unternehmen der Welt sind inzwischen Digitalkonzerne wie Microsoft, Alibaba und Apple. Insbesondere junge Unternehmen erobern dabei zunehmend Märkte, die lange und erfolgreich von deutschen Marken besetzt waren. So überholte im Januar 2020 das 2003 gegründete Unternehmen Tesla erstmals Volkswagen beim Unternehmenswert. Die genannten Beispiele haben zwei Dinge gemein: Sie kommen nicht aus Deutschland und haben den Status quo grundlegend verändert.

Was heißt das für die Zukunft des Ruhrgebiets? Bei aller Bedeutung von Synergien zwischen alter und neuer Welt dürfen keine Abhängig-

keiten entstehen, die junge Unternehmen unnötig einschränken. Startups können im Ruhrgebiet enorm von Wissenschaft und etablierter Wirtschaft profitieren, sollten aber nicht dauerhaft in ihrem Schatten stehen. Ein hohes Maß an Gestaltungsfreiheit, ein lebendiges Startup-Ökosystem und vor allem der schrittweise Aufbau eines Netzwerks von Investorinnen und Investoren sind dabei unabdingbar.

In diesem Zusammenhang ist ein genereller Kulturwandel nötig: So wichtig Bescheidenheit und Bodenständigkeit als Werte für die Region sind, gilt es, sie ein Stück weit für die eigene Erfolgsgeschichte über Bord zu werfen. Der Weg ist bereitet und die Voraussetzungen waren nie besser: Jetzt heißt es, Mut beweisen, laut sein, groß denken und schnell handeln.



L I T E R A T U R

V E R Z E I C H N I S

Bitkom (2019): Wirtschaftsschutz in der digitalen Welt. Abrufbar unter: https://www.bitkom.org/sites/default/files/2019-11/bitkom_wirtschaftsschutz_2019_0.pdf

Ernst & Young (2019): Start-up-Barometer Deutschland Januar 2019. Abrufbar unter: https://start-up-initiative.ey.com/wp-content/uploads/2019/01/EY-Start-up-Barometer-Deutschland-Januar-2019_long_DE.pdf

Ernst & Young (2020): Start-up-Barometer Deutschland Januar 2020. Abrufbar unter: <https://start-up-initiative.ey.com/wp-content/uploads/2020/01/EY-Startup-Barometer-Januar-2020.pdf>

Ifo Institut für Wirtschaftsforschung (2019): ifo Geschäftsklima steigt zum Jahresende (Dezember 2019). Abrufbar unter: <https://www.ifo.de/node/50668>

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (2017): Arbeitsmarkt kompakt. Nürnberg: W. Bertelsmann Verlag.

Isenberg, D. (2011): The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship. Abrufbar unter: <http://www.innovationamerica.us/images/stories/2011/The-entrepreneurship-ecosystem-strategy-for-economic-growth-policy-20110620183915.pdf>

Kilper, H.; Latniak, E.; Rehfeld, D. & Simonis, G. (1994): Das Ruhrgebiet im Umbruch - Strategien regionaler Verflechtung. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Kollmann, T. (2019): E-Entrepreneurship: Grundlagen der Unternehmensgründung in der Digitalen Wirtschaft. 7., überarbeitete und erweiterte Auflage, Wiesbaden: Springer Gabler-Verlag.

Kollmann, T.; Hensellek, S.; Jung, P. & Kleine-Stegemann, L. (2018): Deutscher Startup Monitor (DSM) 2018. Berlin.

Kollmann, T.; Hensellek, S.; Jung, P. & Kleine-Stegemann, L. (2019): Deutscher Startup Monitor (DSM) 2019. Berlin.

MarketsandMarkets Research (2018): Cybersecurity Market by Solution. Abrufbar unter: <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/cyber-security-market-505.html>

Metzger, G. (2020): KfW-Start-up-Report 2019. Abrufbar unter: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/KfW-Start-up-Report/KfW-Start-up-Report-2019.pdf>

OECD (2015): The Metropolitan Century - Understanding Urbanisation and its Consequences. Abrufbar unter: https://read.oecd-ilibrary.org/urban-rural-and-regional-development/the-metropolitan-century_9789264228733-en

RAG-Stiftung (2016): Zukunftsstudie RAG Stiftung - Impulse für die Zukunft des Ruhrgebiets und zusätzlicher Blick auf das Saarland. Abrufbar unter: https://www.glueckauf-zukunft.de/fileadmin/user_upload/files/PDF_Pressemitteilungen/Sonstige_PDF/RAG-Stiftung-Zukunftsstudie.pdf

Schallmo, D. (2014): Theoretische Grundlagen der Geschäftsmodell-Innovation - Definitionen, Ansätze, Beschreibungsraster und Leitfragen. In: Daniel R. A. Schallmo (Hrsg.): Kompendium Geschäftsmodell-Innovation. S. 1-30. Wiesbaden: Springer Gabler.

Simon-Kucher & Partners (2019): Börsenliga deutscher Städte 2019. Abrufbar unter: <https://www.simon-kucher.com/de/about/media-center/boersenliga-deutscher-staedte-2019>

Statistisches Bundesamt (2018): Bildung und Kultur - Studierende an Hochschulen. Abrufbar unter: https://www.destatis.de/GPStatistik/servlets/MCRFileNodeServlet/DEHeft_derivate_00041035/2110410187004_Korr14092018.pdf

Statistisches Landesamt NRW (2020a): Anzahl der Studierenden nach Studienfach und Hochschule. Abrufbar unter: <https://www.landesdatenbank.nrw.de/ldbnrw/online?sequenz=TabelleErgebnis&selectionname=21311-06i&zeiten=2017/18>

Statistisches Landesamt NRW (2020b): Kommunales Bildungsmonitoring: Studierende nach Ort des Erwerbs der Hochschulzugangsberechtigung. Abrufbar unter: <https://www.landesdatenbank.nrw.de/ldbnrw/online?sequenz=TabelleErgebnis&selectionname=B-F07.3-11&zeiten=2017/18>

B E T E I L I G T E

Institutionen und Personen

Herausgeber:

Bundesverband Deutsche Startups e.V.

Startups sind die treibende Wirtschaftskraft unserer Zukunft. Visionäre Gründerinnen und Gründer setzen mit Mut große Ideen in die Tat um. Als Repräsentant und Stimme der Startups in Deutschland engagiert sich der Bundesverband Deutsche Startups e.V. seit seiner Gründung im Jahr 2012 für ein gründerfreundliches Deutschland und vertritt derzeit mehr als 900 Startups.

In seinem Netzwerk schafft der Startup-Verband einen gleichberechtigten Austausch zwischen Startups, etablierter Wirtschaft und Politik. Wissen und Erfahrung werden von Generation zu Generation weitergegeben und die Startup-Kultur in Mittelstand und Konzerne getragen.

Der Startup-Verband möchte Deutschland und Europa zu einem gründungsfreundlichen Standort machen, der Risikobereitschaft honoriert und den Pionieren unserer Zeit die besten Voraussetzungen bietet, um mit Innovationskraft erfolgreich zu sein. Dabei leitet ihn die Vision einer offenen, gleichberechtigten und fortschrittsorientierten Gesellschaft.

Weitere Informationen zum Startup-Verband finden Sie unter: www.deutschestartups.org

Autoren

Dr. Alexander Hirschfeld – Teamleiter Research

Jannis Gilde – Projektleiter Research



Wissenschaftliche Begleitung:

Universität Duisburg-Essen

Die Universität Duisburg-Essen (UDE) gehört mit rund 43.000 Studierenden zu den zehn größten in der Bundesrepublik. netCAMPUS steht für den Lehrstuhl für BWL und Wirtschaftsinformatik, insbesondere E-Business und E-Entrepreneurship, von Prof. Dr. Tobias Kollmann an der Universität Duisburg-Essen.

Der Lehrstuhl bietet über die Verankerung zwischen einem ökonomischen und einem technischen Lehrbereich eine besondere Kombination von Ausbildung und Existenzförderung in der Digitalen Wirtschaft. Die Forschungsaktivitäten verfolgen das Ziel, qualitative Problemlösungen für theoretische Fragestellungen im Bereich der Digitalen Wirtschaft zu entwickeln. Hierbei werden sowohl singuläre Themen rund um elektronische Geschäftsprozesse adressiert als auch eine interdisziplinäre Forschung auf den klassischen Gebieten der BWL und Wirtschaftsinformatik verfolgt.

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.netcampus.de

Prof. Dr. Tobias Kollmann – Inhaber des Lehrstuhls für E-Business und E-Entrepreneurship an der Universität Duisburg-Essen



Partner und Förderer:

RAG-Stiftung

Die privatrechtliche RAG-Stiftung wurde 2007 gegründet. Sie hat ihren Sitz auf dem UNESCO-Welterbe Zollverein in Essen. Seit Anfang 2019 übernimmt sie die Finanzierung der sogenannten Ewigkeitsaufgaben aus dem deutschen Steinkohlenbergbau der RAG Aktiengesellschaft an Ruhr, Saar und in Ibbenbüren. Die Kosten des Nachbergbaus umfassen Grubenwasserhaltung, Poldermaßnahmen und Grundwasserreinigung. Um deren Finanzierung langfristig zu gewährleisten, baut die RAG-Stiftung durch eine rentable und gleichwohl sichere Kapitalanlage Vermögen auf und erwirtschaftet hieraus zuverlässig die notwendigen Erträge.

Die RAG-Stiftung verwaltet mit Stand vom 31.12.2019 ein Gesamtvermögen in Höhe von 18,7 Mrd. €. Die Kapitalanlagen der RAG-Stiftung sind geprägt von einer globalen und breit diversifizierten Ausrichtung. Neben Investments in hoch liquide Assetklassen allokiert die RAG-Stiftung auch einen wesentlichen Teil ihrer Kapitalanlagen in Immobilien, Private Equity und unternehmerischen Beteiligungen. Hierzu gehören auch direkte Investments in wachstumsstarke Unternehmen, wie auch die Beteiligung an Venture- und Growth Fonds.

Darüber hinaus fördert die RAG-Stiftung Projekte aus den Bereichen Bildung, Wissenschaft und Kultur, die im Zusammenhang mit dem deutschen Steinkohlenberg-

bau stehen. Damit setzt sie nachhaltige Impulse für die Transformation der Regionen an Ruhr und Saar sowie in Ibbenbüren.

Weitere Informationen zur RAG-Stiftung finden Sie unter: www.rag-stiftung.de

Sabrina Manz – Leiterin Presse und Öffentlichkeitsarbeit
Timo Bartell – Stellvertretender Leiter Kapitalanlagen
Heike Humpf – Leiterin Bildung, Wissenschaft und Kultur

