

# STANDORTANALYSE - GRÜNDERÖKOSYSTEM BODENSEE

Unsere Strategie ist ausgerichtet an drei Faktoren:

1. Bedarfe seitens der Gründer
2. IST-Situation des Ökosystems
3. Ausprägung der Erfolgsfaktoren in der Region

## 1. BEDARFE SEITENS DER GRÜNDER

Gründungen - und in der Folge starke Wirtschaftsstandorte – entstehen dort, wo das Umfeld stimmt. Die Frage ist: welche Rahmenbedingungen sind entscheidend? Früher war der Erfolg von industriellen Ballungsgebieten besonders von den natürlichen Standortfaktoren abhängig, wie z.B. der Verfügbarkeit von Rohstoffen.

Wie verhält sich das heute in unserer globalisierten und digitalen Welt? McKinsey hat sich dieser Frage in einer Studie angenommen und rund 100 Interviews geführt; mit Gründern und Experten, und diverse Studien zum Thema Clusterentwicklung analysiert („Berlin gründet - Fünf Initiativen für die Start-up-Metropole Europas“, McKinsey & Company, 2013). Das Ergebnis sind 5 zusätzliche Faktoren, die den Erfolg von Startup-Ökosystemen bestimmen: die Verfügbarkeit von Talenten sowie Kapital, eine adäquate Infrastruktur, eine Vernetzung unter den Akteuren und eine entsprechende Außendarstellung.

Die Untergliederung der einzelnen Faktoren ist angereichert mit den Erkenntnissen aus jahrelanger eigener Gründungstätigkeit und unzähligen Stunden Arbeit mit Gründern und Startups im Rahmen des Gründercoachings.

**TALENTE:** Die Verfügbarkeit von hochqualifiziertem Fach-Personal und Menschen mit Gründungserfahrung. Darunter zu verstehen ist aber auch, dass Gründerkultur vermittelt wird – z.B. von Hochschulen.

**KAPITAL:** Die Verfügbarkeit von privatem Kapital aber auch der Zugang zu öffentlichen Fördermitteln – und zwar in allen Projektphasen.

**VERNETZUNG:** Entscheidend ist auch, dass sich Startups untereinander vernetzen und austauschen, aber auch mit Hochschulen, Studierenden, Kapitalgebern, Politik und etablierten Unternehmen um deren Kompetenzen und Ressourcen auszunutzen.

**INFRASTRUKTUR:** Eine gute Gründer-Infrastruktur bedeutet, dass Flächen und Räume ausreichend zur Verfügung stehen, dass die Standortkosten moderat sind, dass gute Hochschulen und Wissenschaftseinrichtungen vorhanden sind, dass es Zugang zu Laboren und Werkstätten gibt und dass es vielfältige Unterstützungsangebote für Gründer gibt.

**AUSSENDARSTELLUNG:** Ein klares Standort-Profil, das auch nach außen sichtbar wird und dass die Erfolgsgeschichten der Startups in die Öffentlichkeit getragen werden.

## 2. IST-SITUATION DES ÖKOSYSTEMS

Betrachten wir nun auffallend positive und negative Aspekte des Ökosystems. Als Darstellungsform behelfen wir uns der klassischen SWOT-Analyse.

STÄRKEN	SCHWÄCHEN
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hohe Dichte an erfolgreichen, etablierten Unternehmen, die Startups helfen können</li> <li>2. Nicht zuletzt deshalb ist <b>eigentlich</b> ausreichend Kapital vorhanden; zudem liegen Finanz-Zentren wie Zürich und Liechtenstein in unmittelbarer Nähe</li> <li>3. Viele Hochschulen, die prinzipiell ausreichend viele Talente hervorbringen</li> <li>4. Hohe Lebensqualität und damit viel Zuzug in die Region</li> <li>5. Der direkte Zugang zu 4 deutschsprachigen Ländern/Märkten ermöglicht eine sehr frühzeitige Internationalisierung und damit zusätzliche Marktchancen</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kaum organisierter Zugang zu Frühphasen-Wagniskapital; es gibt z.B. kein regional agierendes Business Angel Netzwerk</li> <li>2. Es gibt für das Ökosystem keine einheitliche Strategie und kaum Zusammenarbeit</li> <li>3. Grund #1: unterschiedliche Interessen der einzelnen Akteure in den unterschiedlichen Verwaltungsgebieten</li> <li>4. Grund #2: große Distanzen zwischen den einzelnen Akteuren</li> <li>5. Die Region hat aus Startup-Sicht kein echtes Profil und wird kaum als Gründungsstandort wahrgenommen</li> <li>6. Hochlohnland Schweiz als Nachbar</li> </ol>
CHANCEN	RISIKEN
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Städte und Hochschulen beginnen, das Thema Gründertum zunehmend zu fördern</li> <li>2. Es entstehen immer mehr privat getriebene Unterstützungsangebote für Gründer mit z.T. sehr hohem Niveau</li> <li>3. Unternehmen und Unternehmer beginnen sich immer mehr für Startups und deren Innovationspotentiale zu interessieren</li> <li>4. Die Sichtbarkeit des Startup-Ökosystem im Süddeutschen Raum und in der Landespolitik nimmt generell zu</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Es zeichnet sich <b>nicht</b> ab, dass sich lokale Befindlichkeiten und Interessen überwinden lassen</li> <li>2. Mangelnder Fokus bei der Förderstrategie; Gerade öffentliche Träger müssen auch andere starke Lobbygruppen bedienen: Handwerk, Einzelhandel, Tourismus, usw.</li> <li>3. Hype-Gefahr: beim Engagement mit Startups könnten sich etablierten Unternehmen mangels Erfahrung „die Finger verbrennen“ und dann von weiterer Unterstützung absehen</li> </ol>

Einen ganz entscheidenden und für unsere Region spezifischen Faktor müssen wir zusätzlich mit einbeziehen: wir betrachten kein Ballungsgebiet sondern die 4-Länder-Region. Das bedeutet: 4 verschiedene Staaten, 5 verschiedene Kantone, 3 Bundesländer, 6 Landkreise, über ein Dutzend Städte und eine EU-/Nicht-EU-Grenze. Dazu kommt eine massive Flächengröße von ca. 150 mal 100 Kilometern.

### 3. WIE SIND DIE EINGANGS ERWÄHNTEN ERFOLGSFAKTOREN IN DER REGION AUSGEPRÄGT?

In der Folge betrachten wir, wie die beschriebenen Faktoren im einzelnen ausgeprägt sind. Bezogen auf die Erfolgsfaktoren ergibt sich folgendes Bild:

#### **TALENTE:**

- Verfügbarkeit von hochqualifiziertem Fach-Personal: ist prinzipiell vorhanden; es müssen aber Maßnahmen ergriffen werden, um die Talente in der Region zu halten und den Startups zuzuführen
- Verfügbarkeit von Menschen mit Gründungskompetenz und -erfahrung: da wir uns noch am Anfang der Entwicklung befinden, gibt es noch nicht viele erfahrene Gründer; hier sehen wir einen großen Bedarf in der „Ausbildung“ angehender Gründer
- Vermittlung von Gründerkultur, insbesondere von Hochschulen: der Benchmark ist hier unumstritten die Uni St.Gallen; auch in anderen Hochschulen der Region wurde und wird derzeit schon viel gute Pionier-Arbeit geleistet, aber da das aus unserer Sicht der größte Hebel ist, sehen wir hier einen Fokus zukünftiger Maßnahmen

#### **KAPITAL:**

- Verfügbarkeit von privatem Kapital: prinzipiell vorhanden, aber ein organisierter Zugang fehlt; wir sehen ein großes Interesse von etablierten Unternehmern an Startup-Investments und entsprechend den Bedarf, diese Unternehmer in die Lage zu versetzen, gute Investment-Entscheidungen zu treffen
- Zugang zu öffentlichen Fördermitteln in allen Projektphasen: die wenigen verfügbaren Förderinstrumente sind über die jeweiligen Fördermittelträger gut abrufbar

#### **VERNETZUNG:**

- Vernetzung der Startups untereinander: lokal ja, grenzüberschreitend kaum Vernetzung
- Vernetzung der Startups mit Hochschulen und Studierenden: Alumni-Startups pflegen zu ihrer eigenen Hochschule oft gute Kontakte, mit anderen Hochschulen findet in der Regel aber kein Austausch statt
- Vernetzung der Startups mit Kapitalgebern: da vor Ort nur sehr wenige institutionelle Kapitalgeber sitzen, haben die Gründer kaum substantielle Investoren-Kontakte
- Vernetzung der Startups mit etablierten Unternehmen: einige wenige Unternehmen suchen aktiv den Kontakt zu Startups; große Unternehmen wie ZF oder Airbus schauen sich allerdings eher international um „weil es in der Region kaum etwas Interessantes gibt“; einzelne lokale Initiativen wie Plattform V in Dornbirn oder „Unternehmer für Gründer“ in Konstanz wagen die ersten Schritte; das sollte definitiv verstärkt weiterverfolgt werden – mit grenzüberschreitendem Charakter.

#### **INFRASTRUKTUR:**

- Flächen und Räume stehen ausreichend zur Verfügung: hier sehen wir bereits ausreichend bestehende Möglichkeiten, wo Gründer günstig unterkommen können. Mit dem neuen TZK in Konstanz, dem RITZ in Friedrichshafen und der Postgarage in Dornbirn kommen weitere signifikante Flächen hinzu.
- Standortkosten sind moderat: Lebenshaltungskosten und das Lohnniveau sind in der Region recht hoch, was sich aber auch nicht ändern lässt. Für Gründer ist extrem wichtig, dass die Mietkosten – gerade in den ersten zwei bis drei Jahren nach Gründung – für Gründer so gering wie möglich sind. Dies sehen wir aktuell bisher nur ein einigen ausgewählten Einrichtungen.
- gute Hochschulen und Wissenschaftseinrichtungen sind vorhanden und der Zugang für Gründer ist gegeben: gute Hochschulen sind definitiv vorhanden und die Hochschulen sind sicherlich offen für Kooperationen mit Startups, was von diesen eher wenig genutzt wird. Nachholbedarf gibt es an den Hochschulen auf jeden Fall beim Thema „Transfer der Forschungsergebnisse in die Wirtschaft“. Größere relevante Forschungsinstitute sind leider nicht angesiedelt in der Region.
- gute Labore und Werkstätten sind vorhanden und der Zugang für Gründer ist gegeben
- es gibt vielfältige Unterstützungsangebote für Gründer: Es gibt vielfältige Unterstützungsangebote rund um den Bodensee und es kommen immer neue hinzu. Die Bereitschaft von Hochschulen, Städten und Ländern, aber auch von privater Seite, in diesem Bereich zu investieren, ist relativ hoch. Das spezielle Problem in der Bodensee-Region: die meisten Programme sind nur für Gründer aus dem jeweiligen Einzugsgebiet des Trägers verfügbar und der Zugang endet in der Regel an der Landesgrenze. Außerdem findet keine Abstimmung unter den Akteuren statt; dadurch entstehen Lücken und / oder Dopplungen unter den Angeboten.

#### **AUSSENDARSTELLUNG:**

- klares Standort-Profil, das auch nach außen sichtbar wird: aufgrund der Weitläufigkeit und dezentralen Struktur zeichnet sich die Bodensee-Region als Ganzes weder nach innen noch nach außen durch eine bestimmte Schwerpunktbranche aus
- die Erfolgsgeschichten der Startups werden überregional promotet: bis auf das jährliche Startup Summit BW in Stuttgart erfolgt keine aktive, zentrale und systematische Standort-Vermarktung der Startups oder Startup-Aktivitäten nach außen hin (abgesehen von einigen wenigen lokalen Initiativen)