

# „Nicht gleich ganze Branchen aus den Angeln heben“

Ein Gründerexperte über Tech-Start-ups aus Deutschland und ihre Innovationskraft

**W**arum wir einen Blick auf München, Frankfurt und Hamburg haben sollten, erklärt Gründerexperte Matthias Wallisch im Gespräch.

**Unter den zehn wertvollsten Start-ups der Welt ist kein deutsches Unternehmen zu finden. Wie erklären Sie sich das?**

Die Lösungen der hochgehandelten Start-ups sind für den B2C-Markt bestimmt. Und hier gilt: Business-to-Consumer-Lösungen lassen sich besser vermarkten. Schauen Sie sich Snapchat an, das US-Start-up hat erfolgreich eine Nische in der Onlinekommunikation besetzt und binnen kürzester Zeit große Erfolge erzielt. Oder Apple und Amazon, die beiden Anbieter haben den Musikmarkt und die Buchbranche in wenigen Jahren revolutioniert. Das alles sind Geschichten, die enorme Nachrichtenwerte generieren. IT-Innovationen aus Deutschland hingegen sind nicht sichtbar – was nicht bedeutet, dass es sie nicht gibt oder dass sie nicht gut sind. Sie sind schlichtweg nicht für den Massenmarkt gedacht, daher ist der Marketingeffekt weitaus schwächer oder gar nicht vorhanden.

**Was sind die Stärken deutscher Tech-Start-ups?**

Aus Deutschland kommen industrienahe Lösungen. Daher denken deutsche Start-

ups auch anders, sie sind Experten für sehr spezielle Dienstleistungsprojekte des Mittelstands und der Großindustrie. Die jungen Technologieunternehmen sind also eher im B2B-Segment angesiedelt und denken im Sinne eines Dienstleisters – ohne den Anspruch, gleich ganze Branchen aus den Angeln zu heben.

**Sind die jungen US-Unternehmen also innovativer? Immerhin gehen sie mit Ideen an den Markt, die die Welt verändern.**

Von den Unicorn-Bewertungen sollte keinesfalls auf die Innovationskraft der jungen Unternehmen geschlossen werden. Die Bewertungen einiger Start-ups erreichen zwar unfassbar hohe Werte, die regelrecht unrealistisch erscheinen, so wie ein Einhorn. Die Rankings spiegeln aber nur die Nachfrage der Venture-Capital-Geber wider. Wenn schillernde Namen wie Uber auf Platz 1 gerankt sind, heißt das also zunächst nichts weiter, als dass sich der Anbieter für Taxifahrten sehr viel Geld gesichert hat. Den ersten Platz in der Start-up-Bewertung erreicht er deshalb, weil der gesamte Unternehmenswert an dem Preis hochgerechnet wird, zu

dem die Kapitalgeber in der jüngsten Kapitalrunde die Anteile gekauft haben. Den Beweis müssen Unicorns aber erst noch an der Börse antreten, indem sie ihren Geldgebern den erhofften Gewinn bescheren.

**Auf welche Zahlen achten Sie?**

Auf dem Markt für Risikokapital bestimmen wenige Investoren den Wert eines Unternehmens, nicht beispielsweise Aktienkurse. Die sogenannten Unicorns sind also zunächst nur auf dem Papier 1 Milliarde US-Dollar wert. Lassen Sie mich daher eine Lanze für die deutschen Gründer brechen. Mit Blick auf die Anzahl an Internetunternehmen je 1 Million Einwohner können wir sehr wohl mit den führenden Start-up-Standorten in den USA, in Großbritannien, Israel und Singapur mithalten.

**Das Finanzsystem ist schuldig?**

In der Finanzierungs pipeline haben wir ein Nadelöhr geschaffen. In Deutschland stehen bei Finanzierungsfragen langfristig gewachsene Beziehungen zwischen Mittelstand und Bank im Vordergrund. Es gab zwar immer auch Bestrebungen, in Deutschland eine stärkere Kapitalmarktorientierung zu schaffen. Seit der Schließung des Neuen Marktes im Jahr 2003 gibt es jedoch kein passendes Segment für junge Technologieunternehmen. Hätten wir ein kapitalmarktorientiertes Finanzierungsmodell, würden



wir die Finanzierungspipeline ein Stück weit öffnen. Dann hätten wir ein dynamischeren Venture-Capital-Markt in Deutschland, und die Bewertungen deutscher Start-ups würden nach oben gehen.

#### Warum sollen deutsche Gründer überhaupt zu den Top 10 der internationalen Start-ups zählen?

Zum einen geht es hier um Motivation. Würden deutsche Tech-Start-ups höher bewertet, dann wären solche Leuchttürme Gesprächsthema, und zwar nicht nur in München und Berlin. Zum anderen ist die Unternehmensgründung eine realistische Alternative zur Karrierelaufbahn eines Angestellten. Bislang zeigen die Zahlen jedoch, dass in Deutschland vermehrt dann gegründet wird, wenn es schlecht läuft. Wenn die Konjunktur gut ist, gehen die Zahlen der Unternehmensgründungen zurück. Hätten wir in Deutschland also mehr Erfolgsgeschichten, könnten wir zeigen, dass es sich lohnt zu gründen – unabhängig von der Konjunktur: Weil man will, nicht weil man muss.

#### Weil wir gerade über Zahlen sprechen: Ist es überhaupt sinnvoll, ein ganzes Land als erfolgreichen Gründerstandort zu bezeichnen?

Es kann praktikabel sein, beispielsweise für Politiker oder Volkswirte. Sie interessieren sich für nationale Bezüge, die sich besser vergleichen und kommunizieren lassen. Die Kommunikation geht aber immer auch zu Lasten der Präzision. Sinnvolle Bezugsgrößen sind Regionen. Gründung ist in erster Linie ein regionales Ereignis.

#### Warum?

Das hat in Deutschland viel damit zu tun, dass mit 80 Prozent das Gros der Unternehmer seine Existenz im Bereich persönliche und wirtschaftliche Dienstleistungen sowie Handel aufbaut. Diese Gründungsformen sind natürlich auf ein regionales Umfeld angewiesen. Wer ein Café eröffnet, setzt auf Freunde und auf deren Unterstützung. Die Bedeutung persönlicher Kontakte darf aber auch bei technologieorientierten Gründungen nie unterschätzt werden. Geographische Nähe ist dabei ein zentrales Merkmal. Der Standort steht erst dann wieder zur Disposition, wenn das Unternehmen wächst. In der Wachstumsphase brauchen Gründer neue Märkte und Talente, also auch eine gewisse

Offenheit gegenüber neuen Kulturen und die Möglichkeit, Menschen aus internationalen Kontexten einzubinden.

#### Gründerökosysteme könnten also überall dort entstehen, wo Gründer zu Hause sind?

Eine Handvoll Gründer macht noch kein Ökosystem. Gewisse Grundvoraussetzungen sollten schon vorhanden sein, sonst wird es schwierig. Als zentrale Standortfaktoren gelten eine Kombination aus Ausbildungsstätten, Unternehmen und den Menschen vor Ort. Und man benötigt eine langfristige Perspektive. Das Denken in Perioden politischer Ämter greift zu kurz. Die wirklich großen Zahlen erreichen jedoch nur städtische Regionen ab einer bestimmten Einwohnerzahl. Hightechgründungen finden beispielsweise vor allem in einem urbanen Umfeld statt, weil die großen Ideen aus den Topausbildungseinrichtungen und aus den Unternehmen kommen. Ein interessanter Spill-over-Effekt, der hier zu beobachten ist: Sobald eine gewisse Anzahl an technologieorientierten Unternehmen vorhanden ist, wie beispielsweise in München, steigt auch die Zahl an Unternehmensgründungen. Wenn das Umfeld stimmt, entwickeln Mitarbeiter ihre Ideen nicht mehr im Konzern, sondern machen sich selbständig. Sie verfügen über das entsprechende Technologiewissen, haben ihre Netzwerke in der Region aufgebaut und gehen an den Markt.

#### Wo wird in Deutschland am liebsten gegründet?

Gründer siedeln sich überall dort an, wo es ein langjähriges Commitment zum Thema Gründung und Entrepreneurship gibt, außerdem die Bereitschaft, die richtigen Akteure zusammenzubringen: Ankerunternehmen, die neue Ideen nachfragen, Universitäten, die mit den Unternehmen zusammenarbeiten wie beispielsweise Siemens in München oder die Finanzwelt in Frankfurt am Main. Solche Regionen verfügen über dynamische Wirtschaftssysteme, die im B2B-Bereich Marktchancen schaffen. Das ist ein Faktor, der ein regionales Gründerökosystem sehr positiv prägen kann.

#### Wo in Deutschland wird ungern gegründet?

In der Rhein-Main-Region oder München ist schon immer eine stärkere Gründeraffinität zu erkennen als beispielsweise in Ostdeutschland. Da geht es nicht nur um Infrastruktur,

sondern auch um Kultur, also um unterschiedliche Wahrnehmungsformen, wie Unternehmer Marktchancen identifizieren oder mit der Angst des Scheiterns umgehen. Das Interessante daran ist, dass die Affinität zur Unternehmensgründung in Ostdeutschland über Legislaturperioden und große gesellschaftliche Ereignisse hinweg unterdurchschnittlich ist – Berlin einmal ausgenommen. Regionale Gründungsaktivitäten bewegen sich also auf langjährigen Entwicklungspfaden.

#### Wie hat sich Deutschland im Bereich Gründung verändert?

Zu Beginn der siebziger Jahren verzeichnete das Ruhrgebiet das höchste Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in Deutschland, Bayern war an letzter Stelle. Im Jahr 2010 hatte sich das Blatt komplett gewendet: München war ganz vorne. Und wer hätte gedacht, dass ein Agrarland wie Bayern plötzlich an der Spitze der Techgründer steht? Da sieht man, wie lange so ein Zyklus dauern kann. Wie München jedoch in 40 Jahren aussieht, kann niemand sagen. Vielleicht gibt es dort dann auch eine festgefahrene Industriestruktur, die sich nicht entwickelt.

#### Welcher Gründerstandort wird „das nächste große Ding“?

Ich denke, dass sich in den nächsten 5 bis 10 Jahren an der Landschaft der Start-up-Hubs, so wie wir sie heute kennen, nichts grundlegend ändern wird. Wir werden vielleicht noch den ein oder anderen Player aus den Emerging Economies beobachten können, doch das werden keine großen Verschiebungen sein. Dafür sind die jetzigen Standorte zu stark und zu nachhaltig aufgestellt. ■

Das Gespräch führte Eva Roßner.

eva.rossner@frankfurt-bm.com

## VITA



#### Dr. Matthias Wallisch

ist studierter Wirtschaftsgeograph und Projektleiter im Fachbereich Gründung des RWK Kompetenzzentrums in Eschborn. Das RWK Kompetenzzentrum

ist eine gemeinnützige Forschungs- und Entwicklungseinrichtung des RWK Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e.V. Im Zentrum der Forschungstätigkeit stehen mittelständische Unternehmen und ihre Position im internationalen Wettbewerb. Das RWK Kompetenzzentrum wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert.