BJDW.Bericht.02/14

bjdw

Beirat Junge Digitale Wirtschaft
beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Junge Digitale Wirtschaft

Es existiert eine substantielle Gründerszene in Deutschland und die zugehörigen Online-Startups sind wichtig für die digitale Transformation der deutschen Wirtschaft. Diese jungen Innovationstreiber werden für die zukünftige digitale Wettbewerbsfähigkeit gebraucht!

Die „Junge Digitale Wirtschaft“ und die zugehörigen Startups mit ihrem spezifischen Gründungs- und Wachstumsprozess sind zu einem zentralen Thema für Politik, Gesellschaft und Wirtschaft in Deutschland geworden.

Vor etwa einem Jahr veröffentlichte der Beirat Junge Digitale Wirtschaft (BJDW) seinen ersten Bericht mit zentralen Themen und weitreichenden Empfehlungen für die Verbesserung der Rahmenbedingungen für Startups der Digitalen Wirtschaft. Er war für das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) die Basis vieler nachfolgender Überlegungen und auch Vorlage für die Veröffentlichungen vieler anderer Institutionen und Verbände zur „Digitale Agenda“. Auch im Koalitionsvertrag für die neue Bundesregierung nahmen im Resultat die Themen „Digitale Wirtschaft“ und „Digitale Startups“ nicht zuletzt auch aufgrund dieser Basisarbeit des BJDW einen wichtigen Platz ein.

Im Ergebnis befassen sich seit der letzten Bundestagswahl nun gleich drei Ministerien mit digitalen Themen und es gibt einen eigenen Bundestagsausschuss „Digitale Agenda“. Insbesondere aber das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) hat sich unter neuem Namen und unter der neuen Führung von Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel den wirtschaftlichen Implikationen von digitalen Startups und deren Rolle für die digitale Transformation verschrieben. Der BJDW spielt dabei weiterhin eine wichtige Rolle als Expertengruppe und Ratgeber der zugehörigen Politik im BMWi und darüber hinaus für die zentrale „Digitale Agenda“ der Bundesregierung.

In dem ersten Entwurf und in den zugehörigen Kommentaren war entsprechend zu lesen, dass „Deutschland jetzt die Chance habe, durch eine zukunftsweisende Innovations- und Wachstumspolitik in die Spitzengruppe einer globalen digitalen Wirtschaft vorzustoßen und die Zahl der Gründungen von heute ca. 10.000 jährlich kontinuierlich auf ca. 15.000 jährlich zu steigern. Man wolle dafür den Gründergeist in Deutschland stärken und den Dialog mit dem Beirat Junge Digitale Wirtschaft ausbauen.“ (www.rp-online.de/digitales/internet/analyse-angela-merkels-digitaler-neustart-aid-1.4452196, Abruf am 14.08.14)

Digitale Startups als Wettbewerbsfaktor

Startups mit ihrem spezifischen Gründungs- und Wachstumsprozess (E-Entrepreneurship) sind vor diesem Hintergrund zu einem zentralen Thema für Politik, Gesellschaft und Wirtschaft geworden. Und das aus gutem Grund, denn die „Junge Digitale Wirtschaft“ beinhaltet zusammen mit dem übergeordneten Sektor der IKT-Branche (Informations- und Kommunikationstechnologie) eine zentrale Querschnittstechnologie für die gesamte Wirtschaft und Startups sind ein wichtiger Schlüssel für die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland in der Zukunft. Eine Zukunft, um die wir uns aktiv kümmern müssen!

Der Beirat ist eine interdisziplinäre Expertengruppe im BMWi mit Gründern von Startups der Digitalen Wirtschaft, Vertretern von etablierten IKT-Unternehmen, Vorständen führender Branchenverbände und Netzwerke, sowie Mitgliedern von Hochschulen und Venture Capital-Unternehmen.

IKT-Branche als Wirtschaftfaktor

Laut dem Monitoring-Report Digitale Wirtschaft 2013 des BMWi wurde im IKT-Bereich von rund 900.000 Beschäftigten ein Umsatz von 228 Milliarden Euro erwirtschaftet. Die IKT-Branche hat damit eine höhere Wertschöpfung als der deutsche Automobilbau und ist umsatzstärker als der Maschinenbau. Die reine Internetwirtschaft erreicht zudem einen Umsatz von 79 Mrd. Euro und ist damit größer als die Elektrotechnik. Die IKT-Branche ist dabei stark von kleinen und mittelständischen Unternehmen geprägt, und gerade jungen und neugegründeten Unternehmen (Startups der Jungen Digitalen Wirtschaft) kommt dabei eine besondere Rolle als Innovationstreiber zu. Deren aktuelle Situation kann so beschrieben werden:

1. Es existiert eine substantielle Gründerszene in Deutschland und die zugehörigen Online-Startups sind enorm wichtig für die digitale Transformation der deutschen Wirtschaft. Diese jungen Innovationstreiber werden gebraucht, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein. Die weitere Entwicklung und Unterstützung muss dabei unabhängig sein von Hype- bzw. Anti-Hype-Prognosen oder -Diskussionen.

2. Auch wenn die deutsche Gründerszene inzwischen eine stabile Größe hat, kann das nicht darüber hinwegtäuschen, dass die digitalen Weltmarktführer nicht aus Deutschland kommen und sich Startups in den USA schneller und einfacher entwickeln können.

Entsprechend muss weiterhin kontinuierlich und nachhaltig an den Rahmenbedingungen für Startups in Deutschland gearbeitet werden, um in Zukunft den jungen Unternehmen der Digitalen Wirtschaft eine Chance im internationalen Wettbewerb zu geben. Der Beirat Junge Digitale Wirtschaft im BMWi möchte seinen Beitrag dazu leisten.

Der Beirat Junge Digitale Wirtschaft (BJDW)

Die Mitglieder des BJDW sind Gründer und junge IT-Unternehmer aus der Startup-Szene, Vertreter von etablierten IKT-Unternehmen sowie Investoren. Sie verfügen über besondere Sachkunde und Erfahrungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie und haben sich bereits mehrfach als Experten mit profunden Erfahrungen und Kenntnissen in der Startup-Szene profiliert.

Zu den aktuellen Mitgliedern gehören Ulrich Dietz (GFT Technologies), Alexander von Frankenberg (High-Tech Gründerfonds), Nicolas Gabrysch (Osborne Clarke), Andera Gadeib (Dialego), Oliver Grün (BITMi), Ute Günther (Business Angels Netzwerk Deutschland), Felix Haas (Felix Haas Beteiligungsgesellschaft mbH), Franziska von Hardenberg (BLOOMY DAYS), Ali Jelveh (Protonet), Jörg Kaienburg (SIListra Systems), Tobias Kollmann (Universität Duisburg-Essen), Robert M. Maier (Visual Meta), Rolf Dieter Metka (ondeso), Christian Nagel (Earlybird VC Management), Arnold Nipper (nIPper Consulting), Florian Nöll (BVDS), Stephan Noller (Nugg.ad), Torsten Oelke (Smart Mobile Factory), Andrea Pfundmeier (Secomba), Stephanie Renda (match2blue), Ralf Schwöbel (Tradebit), Klemens Skibicki (Cologne Business School), Harald A. Summa (eco), Christian Vollmann (Researchgate).

Der Beirat „Junge Digitale Wirtschaft“ beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie versteht sich als interdisziplinäre Expertengruppe und als Impulsgeber für politische Entscheidungsträger zur strukturierten Themenbearbeitung und Priorisierung von Maßnahmen für die Förderung der Digitalen Wirtschaft im Allgemeinen und der zugehörigen Startups in diesem Bereich im Besonderen.

Arbeitsschwerpunkte des Beirats

1. Förderung der IKT-Startup-Gesellschaft in Deutschland und Steigerung der Gründerquantität, aber auch Gründerqualität, vermehrte Aktivierung von Frauen zur Gründung eines IKT-Unternehmens sowie die Schaffung eines positiven Unternehmerbildes innerhalb der Gesellschaft.

2. Ausbau der IKT-Startup-Infrastruktur zur Verbesserung der technischen, steuerlichen, aber insbesondere auch der arbeitspolitischen Rahmenbedingungen für eine bessere Ausgangslage zur Gründung eines Startup in Deutschland.

3. Intensivierung der Startup-Unterstützung in Form von speziellen Förder- und Unterstützungsprogrammen für IKT-Gründer über den Auf- und Ausbau von Gründerzentren, Inkubatoren und Seed-Fonds.

4. Verbesserung der Rahmenbedingungen für die IKT-Startup-Finanzierung über Business Angels, Venture Capital und Corporate Venture Capital in allen Phasen der Startup-Entwicklung, womit ausdrücklich nicht nur die Frühphasen-, sondern auch die Wachstumsfinanzierung gemeint ist.

5. Förderung der Unterstützung im Bereich Startup-Wachstum, so dass auch von Deutschland aus die IKT-Startups inhaltlich, personell und finanziell schneller national, aber eben auch international wachsen können.

Der vorliegende zweite Zwischenbericht stellt die Ergebnisse und Empfehlungen aus den fünf Themenschwerpunkten vor.

Prof. Dr. Tobias Kollmann
(Vorsitzender des BJDW)

Startup-Gesellschaft

„Kopf schlägt Technik" – Das Humankapital an IKT-Gründern ist/soll/muss ein Standortvorteil für Deutschland werden!

Das Ziel der Maßnahmen im Bereich „Startup-Gesellschaft" ist im Wesentlichen die quantitative und qualitative Erweiterung bzw. Erhöhung der Zahl von Unternehmensgründern in der IKT-Branche.

Das Ziel der Maßnahmen im Bereich „Startup-Gesellschaft" (SG) ist die quantitative und qualitative Erweiterung bzw. Erhöhung der Zahl von IKT-Unternehmensgründern zur Stärkung der Jungen Digitalen Wirtschaft in Deutschland sowie der Transport von IKT-Themen und IKT-Persönlichkeiten in das allgemeine Gesellschaftsbild. Vor diesem Hintergrund stehen die folgenden Fragen im Mittelpunkt:

1. Wie kann man weiteres Potenzial für IKT-Unternehmensgründer in der Gesellschaft fördern (IKT-Unternehmeraktivierung/IKT-Unternehmermotivierung)?

2. Wie kann man in Schule und Hochschule die Ausbildung von IKT-Unternehmersgründern fördern (IKT-Unternehmerausbildung/IKT-Unternehmerförderung)?

3. Wie kann man mehr Frauen für eine Unternehmensgründung in der IKT-Branche begeistern?

4. Wie kann man in der Öffentlichkeit das Bild des IKT-Unternehmensgründers positiv fördern (IKT-Unternehmereinstellung/IKT-Unternehmerbedeutung)?

5. Wie kann man IKT-Unternehmensgründer mit Politik/Verwaltung/Wirtschaft/Gesellschaft besser verknüpfen (IKT-Unternehmereinfluss/IKT-Unternehmerverankerung)?

Empfehlung SG 1: Informatik als Schulfach

Kinder, die heute zur Schule gehen, werden nach Ihrem Abschluss von einer Arbeits- und Lebenswelt umgeben sein, die in einem hohen Maß von Computern gezeichnet ist, sowohl im privaten Umfeld als auch dem öffentlichen Bereich, z.B. politische Bildung, Nachrichten, Vernetzung und Teilhabe. Die Schule bereitet mit den derzeitigen Lehrplänen nur ungenügend auf diese Realität vor, bisherige Informatik- und Medienpädagogische Elemente sind nicht ausreichend. Der Umgang mit Computern wird in der Zukunft so fundamental sein wie eine zweite Fremdsprache – und sollte dementsprechend breit und verpflichtend in den Lehrplänen verankert werden. Unternehmergeist kann nur entstehen, wo Begeisterung geweckt wird.

Der BJDW empfiehlt eine Stärkung der gründungsrelevanten Softskills an Schulen über die Einführung einer Gründerstunde, einer Stärkenschmiede sowie der bundesweiten Verankerung eines Basisfaches „Informatik“ bzw. „Computing“ im Lehrplan für Schüler und vor allem auch Schülerinnen.

International ist man schon einen Schritt weiter und die notwendige Neuorientierung hat bereits begonnen. In Großbritannien wird derzeit das Schulfach Informatik/Computing neu strukturiert. Hintergrund ist der Report der Royal Society aus dem Jahr 2012, der Alarm geschlagen hat: „Wer Informatik nicht zur Allgemeinbildung zähle, so warnen darin die Experten, versündige sich an der Chancengerechtigkeit: 9,2 Millionen Menschen in Großbritannien seien "digital ausgeschlossen" - das entspricht 15 Prozent der Bevölkerung. Schon in der Grundschule sollten die Kinder mit einfacher Software wie Scratch programmieren lernen, empfiehlt die Royal Society**.** Andere Länder haben bereits umgesteuert und nationale Computer-Lehrpläne entwickelt: Indien, Südkorea, Israel, USA, Neuseeland, Estland und England lassen Erstklässler programmieren. In Deutschland dagegen bastelt jedes Bundesland an eigenen Ansätzen, meist ohne systematische Begleitforschung.“ (www.spiegel.de/schulspiegel/wissen/erziehungswissenschaftler-wollen-informatik-als-pflichtfach-einfuehren-a-903096.html, Abruf am 22.06.13). Das britische Vorbild zeigt, dass ein breit gefasstes Schulfach „Computing“, verpflichtend eingeführt ab der 1. Klasse und mit einem weiteren Themen-Spektrum versehen als bisherige Informatik-Curricula, eine Antwort sein kann auf diese Anforderungen (www.telegraph.co.uk/technology/news/10584617/Computing-curriculum-Digital-skills-versus-computer-science.html, Abruf am 02.06.2014). Im Koalitionsvertrag ist Informatikunterricht ab der Grundschule vorgesehen.

Empfehlung: Der BJDW empfiehlt die Planung und Etablierung eines verpflichtenden Schulfaches „Informatik“ bzw. „Computing“ mit den anderen Ministerien, den Ländern und der Kultusministerkonferenz. Der Beirat steht gerne bzgl. der Relevanz von Lehrinhalten für die Digitale Wirtschaft beratend zur Seite.

Initiative: IKT-Bildungskonferenz mit Vertretern des Bildungs- und (BMBF) Wirtschaftsministeriums (BMWi), des Deutschen Lehrerverbandes, der BDA/BDI-Initiative MINT-Zukunft schaffen, des Bundesverband der Lehrerinnen und Lehrer an beruflichen Schulen.

Ziel: Um- bzw. Neuverteilung der Unterrichtsstunden zugunsten eines neuen Faches „Informatik“ bzw. „Computing“ (angelehnt an den von Schüler – und Lehrerkammer geforderten Ausbau des Faches Informatik) ohne dass die wöchentliche Stundenbelastung für die Schüler erhöht werden muss.

Zeitraum: Diskussion im 1. Halbjahr 2015, Umsetzung für das Schuljahr 2015/2016

Empfehlung SG 2: Mädchen & Frauen für IKT gewinnen

Studien zeigen, dass von Frauen (mit)gegründete Unternehmen oft langfristig erfolgreicher sind, als die ihrer männlichen Kollegen. Aber nur etwa 30 Prozent aller neuen Unternehmen werden von Frauen gegründet. Die EU fordert in ihrem Aktionsplan Unternehmertum 2020 explizit Gründungen von Frauen zu fördern. Im IKT-Sektor gründen unterproportional viele Frauen. Nur 8% aller Gründer im IKT-Markt sind Frauen. Bei 16% aller Gründungen mit Finanzierung sind Frauen im Gründerteam, lediglich 1 % stellt ein reines Frauen-Team dar. (Quelle: HTGF). Beim HTGF Family Day 2014 standen beim Pitch um Venture Capital 100% Männer auf der Bühne, obwohl immerhin 1 aus 10 Unternehmen von einem gemischten Team gegründet wurde. Die Männer gehen gerne in die Wettbewerbssituation auf der Bühne während die Frauen im Hintergrund dafür sorgen, dass im Unternehmen alles läuft (O-Ton der Mitgründerin des betroffenen Unternehmens).

Frauen gründen allzu oft Solo-Unternehmen und sind vielfach in Sozialen Berufen - auch selbständig - unterwegs. So entsteht durch „weibliche Gründungen“ ein unterdurchschnittlicher Effekt auf dem Arbeitsmarkt. Dabei wäre gerade die digitale Wirtschaft und die Möglichkeit virtuell, überall zu so ziemlich jeder Tageszeit zu arbeiten, ideal für mehr Unternehmens-Gründungen auch von Frauen.

Die Evolutionsbiologie gibt eine Antwort auf das „Warum“. Prof. Doris Bischof-Köhler beschreibt in Ihrem Buch „Von Natur aus anders“ die männliche Dominanzhierarchie vs. weibliche Geltungshierarchie. Laut Prof. Bischof-Köhler kämpfen Männer gerne um ihren Rang und sind tolerant den eigenen Misserfolgen gegenüber. Typisches Verhalten sind „Drohen und Imponieren“ sowie das Kooperieren mit Konkurrenten. Für Frauen dagegen gab es auch in der Evolution keinen Grund, sich ein dickes Fell zuzulegen. Sie nehmen sich Misserfolge sehr zu Herzen und bekommen ihre Position in der Rangordnung von anderen zugestanden. Bischof-Köhler´s Fazit: Nur weil Frauen zunehmend in bislang klassischen Männerberufen bewegen, werden sich nicht die Verhaltensweisen und Gefühlswelten angleichen.

Der Koalitionsvertrag der geplanten, großen Koaltion aus CDU, CSU und SPD vom 27.11.13 nimmt mehrfach Bezug auf das Thema Frauen und greift in dem Zusammenhang auch explizit das Thema digitale Wirtschaft auf.

Zwei Maßnahmen aus dem ersten Bericht wurden bereits umgesetzt: Eine digitale Gründerinnen-Kampagne sowie ein „Fast-Track“ für Finanzierungen beim High-Tech Gründerfonds.

Wer Informatik nicht zur Allgemeinbildung zählt, der versündigt sich an der Chancengerechtigkeit. Andere Länder haben bereits nationale Computer-Lehrpläne entwickelt: Indien, Südkorea, Israel, USA, Neuseeland, Estland und England lassen sogar schon Erstklässler programmieren. Deutschland hat Aufholbedarf!

„Erfolg und Sympathie sind bei Männern positiv und bei Frauen negativ korreliert. Wenn ein Mann erfolgreich ist, wird er von Frauen und Männern gemocht. Wenn eine Frau erfolgreich ist, mögen Frauen wie Männer sie weniger."

Sheryl Sandberg
COO Facebook

Zur weiteren Unterstützung empfiehlt der Beirat die gezielte Forschung zum Thema und Platzierung von aufmerksamkeitsstarken Leuchtturmmeldungen.

Empfehlung: Mut machen durch Leuchtturmmeldungen, die das Thema Gründen in ein positives Licht stellen und für die Frauen relevant machen. Hier sollten Männer wie Frauen angesprochen werden, weil die Gründung der Frau in einer Partnerschaft oder Familie nur funktioniert, wenn der Mann den Wunsch seiner Frau unterstützt und nicht an alten Rollenmodellen festhängt (die Frau soll den Haushalt machen, Kinder groß ziehen, etc.). So zitiert Sheryl Sandberg etwa mehrere empirische Studien über den US-Markt, z.B.: 1. Gleichberechtigte Partnerschaften werden nur halb so oft geschieden, 2. Sie führen die glücklichere Beziehung.

Initiative: Vergleichbare Studien für Deutschland (oder Europa) in Abstimmung mit dem Wirtschaftsministerium (BMWi) sowie Familienministerium (BMFSFJ). Dabei sind mehrere kleine, optimistische Insights wertvoller als eine große, wissenschaftliche soziologische Studie, die keinen „Connect" zur Zielgruppe herstellt. Selbstverständlich müssen auch die kleinen Insights wissenschaftlich fundiert erhoben werden, aber das – im Stil der digitalen Wirtschaft – lieber zügig und „lean" als groß und erst in 1 Jahr fertig. Themen könnten sein: Partnerschaft & Gründung, Vorteile der digitalen Wirtschaft zur Vereinbarkeit von Familie & Firma.

Ziel: Wir wollen eine öffentliche Diskussion anstoßen und Frauen positive Argumente geben, über eine eigene Gründung in der Digitalen Wirtschaft nachzudenken und die Männer überzeugen, dass dies eine gute Idee ist.

Zeitraum: 4. Quartal 2014 / 1. Quartal 2015

Empfehlung SG 3: IKT-Gründerbild positiv fördern

Eine ausstrahlende und nachhaltige Kultur der Selbstständigkeit ist wesentlich von gesellschaftlichen Werten geprägt. Sie bestimmen das Bild von Unternehmen und Gründern und damit auch die individuelle Gründungsbereitschaft. So haben Werte und Normen, die Eigeninitative und -verantwortung, Risikobereitschaft, Innovativität und Kreativität fördern bzw. honorieren einen tendenziell positiven Einfluss auf das Gründungsklima in einem Land. In erfolgreichen Gründerländern wie den USA, Singapur oder Israel dominiert ein freundliches, von Respekt geprägtes Gründerbild. Internationale Vergleichsstudien wie der Global Entrepreneurship Monitor bescheinigen Deutschland hierbei regelmäßig Defizite. Zur Entwicklung einer nachhaltigen Gründerkultur in Deutschland bedarf es daher einer höheren gesellschaftlichen Verankerung gründungsbegünstigender Werte und damit auch einer Aufwertung des Unternehmerbildes.

Empfehlung: Der BJDW empfiehlt in diesem Zusammenhang die Durchführung einer Digitalkampagne, welche – analog zur Gründerinnenkampagne - in kurzen Videoclips

„Every startup should address a real and demonstrated need in the world. If you build a solution to a problem lots of people have, it's so easy to sell your product to the world."

Kevin Systrom
Instagram

verschiedene Gründer und deren Werdegang darstellt. Dabei sollen unterschiedlichste Menschen vorgestellt (Alter, Geschlecht, Ausbildung, Nationalität, etc.) und besonders auf die Erfolgserlebnisse, aber auch die Herausforderungen einer Gründerkarriere thematisiert werden. Eine begleitende Printkampagne kann zusätzliche Aufmerksamkeit erregen und gezielt auf das Online-Angebot hinweisen. Für alle Maßnahmen gilt: Es ließen sich für alle externen Leistungen auch wunderbar Startups beauftragen, um bei der Umsetzung der Initiativen des BJDW ein Signal zu setzen.

Initiative: Aufsetzen der Digitalkampagne mit Gründern und dem BMWi.

Ziel: Das häufig abstrakte Bild von Gründern und Unternehmern soll mit konkreten, vielfältigen Beispielen, welche auch eine Identifikation auf Seiten des Zuschauers zulassen, positiv gefüllt werden. Weiteres Ziel der Kampagne ist es, motivierende Vorbilder zu schaffen und insbesondere Menschen jungen und mittleren Alters für das Thema Unternehmensgründung als Karriereoption zu sensibilisieren.

Aktionen/Projekte SG: IKT-Gründungsgeist in der Schule

Einführung einer Gründerstunde Deutschlandweit. Gemeinsam mit Schule PLUS (Berlin) wird eine Webseite entwickelt, die das Matching zwischen Schulen und Unternehmern unterstützt und so einen bundesweiten Rollout an grundsätzlich allen Schulen ermöglicht. Eine Finanzierung in Höhe von ca. 25 TEUR pro Jahr soll u.a. durch Spenden von Unternehmen und Unternehmern dargestellt werden.

Aktionen/Projekte SG: IKT-Gründerskills an Schulen

Einführung eines Ausbildungsprogramms für Lehrer zur Förderung von gründungsrelevanten Softskills bei Kindern und Jugendlichen. Das Programm ist als freiwillige Schulstunde, AG oder Projektwoche an jeder weiterführenden Schule realisierbar. Erste Pilotveranstaltungen des BJDW in Kooperation mit Malaika e.V. wurden im 1. Quartal 2014 erfolgreich durchgeführt.

Hinweis: Ausführliche Berichte zu den Aktionen/Projekten des BJDW finden Sie am Ende des Ergebnisberichtet.

Infoletter GründerKlasse |01 für mehr Unternehmergeist in der Schule
Fotos (v.l.n.r.): Picture-Factory/fotolia, auremar/fotolia, Picture-Factory/fotolia

Startup-Infrastruktur

„Anreiz statt Abschreckung" – Die Rahmenbedingungen für IKT-Gründer sollen/müssen ein Standortvorteil für Deutschland werden!

Das Ziel der Maßnahmen im Bereich „Startup-Infrastruktur" ist im Wesentlichen die Verbesserung der technischen, arbeitspolitischen und politischen Rahmenbedingungen für (junge) IKT-Unternehmen.

Das Ziel der Maßnahmen im Bereich „Startup-Infrastruktur" (SI) ist die Verbesserung der Rahmenbedingungen für (junge) IKT-Unternehmen im Hinblick auf Datennetze/-nutzung, mehr qualifizierte Fachkräfte, weniger bürokratischen Aufwand in der Gründungs-/Wachstumsphase und die höhere Beeinflussung der politischen, steuerlichen und rechtlichen Gesetzgebung. Vor diesem Hintergrund stehen die folgenden Fragen im Mittelpunkt:

1. Wie kann man die netzbezogene Infrastruktur für (junge) IKT-Unternehmen fördern (technische IKT-Rahmenbedingungen)?

2. Wie kann man die Verfügbarkeit von Fachkräften für (junge) IKT-Unternehmen fördern (arbeitsmarktbezogene IKT-Rahmenbedingungen)?

3. Wie kann man den bürokratischen Aufwand für (junge) IKT-Unternehmen reduzieren (verwaltungsbezogene IKT-Rahmenbedingungen)?

4. Wie kann man die Gesetzgebung und Einfluss für/von (junge(n)) IKT-Unternehmen positiv beeinflussen (politikbezogene IKT-Rahmenbedingungen)?

5. Wie kann man die (steuerliche) Gesetzgebung für (junge) IKT-Unternehmen positiv beeinflussen (steuerliche- und rechtliche IKT-Rahmenbedingungen)?

Empfehlung SI 1: Netzneutralität

Laut der Digitalen Gesellschaft e.V. ist „die Netzneutralität ein elementares Prinzip bei der Datenübertragung im Internet. Unabhängig von Absender, Empfänger oder Inhalt werden sämtliche Daten stets nach der Reihenfolge ihres Eintreffens in gleicher Qualität und gleicher Geschwindigkeit von den Providern weitergeleitet. Es gibt danach also keine Daten, Dienste oder Nutzer erster und zweiter Klasse, keine wichtigen und weniger wichtigen Inhalte. Die Netzneutralität zählt daher zu den fundamentalen Voraussetzungen für ein freies und offenes Internet." (https://digitalegesellschaft.de/portfolio-items/netzneutralitat/, Abruf am 03.06.14) In der öffentlichen Diskussion gehen die Meinungen über die Konsequenzen einer Aufgabe der Netzneutralität weit auseinander. Von höheren Kosten für Unternehmen und Nutzern aufgrund der Notwendigkeit der Buchung

Startups können sich den zusätzlichen Kostenaufwand für eine „Schnelligkeitssichtbarkeit“ nicht leisten. Der BJDW empfiehlt deswegen die Netzneutralität beizubehalten und eine „Zwei-Klassen-Gesellschaft“ für Angebote im Netz zum Nachteil junger Unternehmen zu vermeiden.

von “Specialised Services” für die bevorzugte und schnelle Durchleitung eigener Datenpakete bei den Telekommunikationsanbietern bis hin zu dem Vorteil der höheren Einnahmen aufgrund dieser Gebühren insbesondere durch die datenintensiven Angebote der Internet-Giganten aus den USA zur Refinanzierung der Infrastrukturinvestitionen in die europäischen Datennetze, gehen die Meinungen weit auseinander.

Für die spezielle Situation der Startups und damit der Jungen Digitalen Wirtschaft gehen dagegen die Befürchtungen im Hinblick auf einen Wegfall der Netzneutralität in eine eindeutigere Richtung: Wer Kapital hat und sich die schnellere Durchleitung der Daten leisten kann, ist klar im digitalen Vorteil gegenüber den Anbietern im Netz, die sich dies nicht leisten können. Da Startups in der Regel gerade am Anfang nur über ein sehr eingeschränktes Kapital verfügen, würde für diese jungen Unternehmen ein zusätzlicher Nachteil gegenüber den größeren Internet-Playern bestehen. Der EU-Parlamentarier Reinhard Bütikofer drückt diese Befürchtungen so aus: „Große Konzerne hätten deutlich bessere Chancen als kleine und mittelständische Anbieter, sich eine Überholspur im Internet zu kaufen und sich mit ihren Online-Angeboten auf dem Markt durchzusetzen.“ (www.netzpiloten.de/netzneutralitat-zwei-klassen-internet-als-nachteil-fur-europaische-start-ups/, Abruf am 03.06.14) Da Startups aus Deutschland gegenüber der Konkurrenz aus den USA zudem schon den allgemeinen Nachteil hätten, in wesentlich längerer Zeit an wesentlich weniger Startkapital (Venture Capital) zu kommen, wäre ein zusätzlicher Kostenaufwand für eine „Schnelligkeitssichtbarkeit“ im Netz eine zusätzliche Hürde. Ob und in wie weit Sonderregelungen oder Ausnahmen speziell für Startups möglich wären, ist wettbewerbsrechtlich umstritten.

Empfehlung: Der BJDW empfiehlt in diesem Zusammenhang, die Netzneutralität beizubehalten und eine „Zwei-Klassen-Gesellschaft“ für wirtschaftliche Angebote im Netz aufgrund von schnelleren und hierfür zudem bezahlten “Specialised Services” zu vermeiden. Das EU-Parlament hat sich unlängst in einer 1. Lesung zum Regulierungspaket für Telekommunikationsanbieter für den Erhalt der Netzneutralität ausgesprochen. Die Diskussion wird aber sicherlich auch über die notwendige Einigung mit dem EU-Rat weitergehen und der BJDW spricht sich für eine intensive Begleitung der Bundesregierung in diesem Thema mit dem Ziel aus, die Netzneutralität als Grundrecht einer europäischen digitalen Agenda zu verankern.

Initiative: Expertengespräch zum Thema Netzneutralität auf europäischer Ebene mit Vertretern der EU-Kommission und Mitgliedern des BMWi und BJDW.

Ziel: Diskussion zur besonderen Situation der Auswirkungen der Netzneutralität für Startups und diesbezüglicher Rahmenbedingungen für die Sicherstellung der Innovationskraft für junge Unternehmen der Digitalen Wirtschaft.

Zeitraum: 3. Quartal 2014

Empfehlung SI 2: Daten- und Rechtssicherheit

Seitens der Politik und der Regierung sind die Aspekte einer erfolgreichen „Startup-Kultur“ der Internetszene für die Bundesrepublik in den ersten Monaten 2014 als wichtiger Punkt betont worden (Podcast Angela Merkel unter www.onlinehaendler-news.de/start-ups/6301, Abruf am 16.08.14 oder Statement Sigmar Gabriel unter www.presseportal.de/pm/63550/, Abruf am 16.08.14). Aus Sicht des BJDW zählt im Bereich der Infrastruktur insbesondere die Daten- und Rechtssicherheit für junge Gründer eine entscheidende Rolle, um diese auch nach ersten Wachstumsschüben am Standort Deutschland zu halten. Dies umfasst unter Anderem die einzelnen Punkte Erlaubnisse, Anmeldungen, Reglementierungen (AirBNB-Verbot, Uber.com-Verbot, GEMA Filter YouTube, Urheberschutz u.a.); Speicherung von Bewegungsdaten im Web (Cookie-Richtlinie, gläserner Kunde, Retargeting Werbung – z.B. Amazon u.a.); Abhörmechanismen, Trojaner, Wirtschaftsspionage (Snowden, Virenspam u.a.) und Schutz der technischen Infrastruktur (DDOS, DNS Spoofing, Verschlüsselung u.a.), die von der Politik mit einer Vielzahl unterschiedlicher Regelungen bedacht wurden - von EU-Ebene (Cookie) bis regional (Berlin, Uber.com-Verbot).

Die Vielzahl und Komplexität dieser Regelungen sehen junge Gründer als eines der Hauptargumente, das Startup in andere Länder zu verlegen (www.spiegel.de/netzwelt/web/startups-wagniskapital-deutschland-scheut-das-risiko-a-968637.html, Abruf am 16.06.14). Internationale Crowdsourcing-Projekte wie Wikipedia sind dagegen bereits wenige Jahre nach ihrem Start unangefochten in ihrer Vormacht bei der Erstellung, Sammlung und Verbreitung von kollektivem Wissen. Speziell in Deutschland werden dagegen durch Abmahnanwälte oder Verwertungsgesellschaften wie die GEMA jedoch Bestandschutzrechte so massiv mehr als in anderen Ländern eingesetzt, dass Startups hierzulande einem höheren Risiko ausgesetzt sind und die Entwicklung von Konzepten wie z.B. Pinterest oder YouTube unmöglich gemacht hätten.

Die Einbeziehung großer Mengen von Menschen macht nicht bei geistigen Eigentumsrechten halt, sondern ermöglicht auch die Einbeziehung des Teilens physischer Elemente – auch bekannt als Idee der „Sharing-Economy“. Im Bereich des Car-

Die Vielzahl und Komplexität von Regelungen, die in Deutschland einen elementaren Einfluss auf digitale Geschäftsmodelle haben, sehen junge Gründer als eines der Hauptargumente, das Startup in andere Länder zu verlegen. Das ist am Ende ein zentraler Nachteil für die digitale Wirtschaft.

„Die digitale Welt wird auch deswegen immer amerikanischer, weil sich der Geldkreislauf auf das Silicon Valley konzentriert. Deutschland gilt den Wagniskapitalgebern als zu bürokratisch und geradezu lächerlich risikoscheu."

Ben Horowitz
Netscape-Gründer und Venture Capitalist

Sharing gibt es hier bereits herstellergetriebene erprobte Konzepte in Deutschland. Hier ist der Widerstand der Lobbyisten gerade in diesen Beispielen des Hotel- und Taxigewerbes gegen solche kollektiven Crowdsourcing Konzepte besonders hoch, wobei dabei Rechtsmittel mit volkswirtschaftlicher oder qualitätsbedingter Rechtfertigung eingelegt werden. Dies wirkt abschreckend in Deutschland solche möglichen Konzepte zu erproben, so dass solche in der Regel anderswo entstehen.

Empfehlung: Der BJDW empfiehlt in diesem Zusammenhang eine Neuordnung von Schutzrechten zur Auflösung der Wettbewerbsnachteile von Startups in Deutschland, deren Konzept auf Erstellung, Sammlung, Veränderung oder Verbreitung von geistigem Eigentum basiert. Notwendige Schutzrechte, ohne die weniger Inhalte erstellt würden, müssen dabei abgegrenzt werden von Fällen rechtschutzbedingter Innovationshemmnisse für kollektive Systeme. Gleiches ist beim Datenschutz bezüglich informeller Selbstbestimmung und bereichernder kollektiv-sozialer Information zu prüfen. Ferner muss eine Überprüfung und Anpassung der volkswirtschaftlichen Begründungen hinsichtlich Sicherheit, Qualität, etc. wettbewerbsregulierter Geschäftsfelder stattfinden, in denen die kollektive Einbeziehung der Bevölkerung möglich und volkswirtschaftlich nutzenstiftend wäre.

Initiative: Aufbau einer Experten-Gruppe zur Analyse und Abgrenzung volkswirtschaftlich notwendiger Schutzrechte hinsichtlich im internationalen Vergleich innovationshemmender Effekte.

Ziel: Wettbewerbsgleichheit und Abbau von Innovationshemmnissen und Abmahnrisiken für Startup-Konzepte durch Hürden des Schutzes geistiger Eigentumsrechte, des Datenschutzes und Wettbewerbsregulierungen.

Zeitraum: 4. Quartal 2014

Empfehlung SI 3: Datenschutz und -sicherheitstechnologie

Während bis vor einem Jahr das systematische Ausspähen von Internet- und Mobilfunkdaten lediglich vermutet wurde, ist dies seit den Enthüllungen des ehemaligen Geheimdienstmitarbeiters Edward Snowden ein Fakt (www.zeit.de/digital/datenschutz/2013-10/hintergrund-nsa-skandal, Abruf 10.06.14). Nach dem Bekanntwerden, dass Deutschland offiziell als Spionageziel vom US-Geheimdienst aufgeführt wird (www.spiegel.de/politik/ausland/nsa-fuehrt-deutschland-als-spionageziel-a-915871.html, Abruf 10.06.14), ist der mündige Bürger quasi gezwungen Verschlüsselungstechnologien einzusetzen – alleine schon zur Wahrung seiner Grundrechte.

Besonderes Augenmerk ist auf die Daten von (deutschen) Unternehmen zu richten. In Deutschland gibt es zahlreiche Unternehmen, die weltweit einzigartige oder marktführende Technologien anbieten. Der Schutz dieses Know-How vor Wettbewerbern hat dabei höchste Bedeutung. Die Entwicklung von Verschlüsselungstech-

„Nicht jeder Unternehmer ist IT-Fachmann. Er braucht Orientierung, damit er weiß, was er tun muss, was notwendig ist und was nicht, um seine IT und sein Unternehmen sicher zu machen.“

Andreas Feike
Bundesverband mittelständische Wirtschaft

nologien, die von jedem Unternehmen – auch von kleinen Unternehmen ohne IT-Know-How – eingesetzt werden könne, ist somit sehr bedeutsam für die Sicherung der Marktposition und Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen.

Dabei ist insbesondere bei der Nutzung von sogenannten Cloud-Diensten Vorsicht geboten. Viele, auch deutsche Cloud-Dienste speichern die Daten der Nutzer auf Servern im Ausland. Sobald die Daten das Gerät des Nutzers verlassen und im Netz abgelegt werden, besteht das Risiko, dass diese Daten von Mitarbeitern der Cloud-Dienste, Hackern oder Geheimdiensten ausspioniert werden. Der Nutzer hat zu diesem Zeitpunkt bereits die Kontrolle über die Daten verloren. Daher ist eine sogenannte Ende-zu-Ende-Verschlüsselung (www.bsi-fuer-buerger.de/BSIFB/DE/SicherheitImNetz/KommunikationUeberInternet/De-Mail/VorteileundFunktionen/EndezuEndeVerschluesselung/endezuendeverschluesselung_node.html, Abruf am 10.06.2014) wichtig, die die Daten auf dem Gerät des Nutzers verschlüsselt, bevor die Daten in die Cloud übertragen oder in der Cloud gespeichert werden (www.bitkom.org/de/markt_statistik/64086_78524.aspx, Abruf am 10.06.14)

Für den Standort Deutschland bietet die Entwicklung sicherer Verschlüsselungstechnologien großes Potential. Als Standort mit hohen Datenschutzregelungen haben Lösungen „Made in Germany“ einen guten Ruf insbesondere im Ausland und bieten so große Marktchancen (z.B. im Vergleich zu Lösungen aus den USA die sog. Backdoors freiwillig oder unfreiwillig einbauen müssen). In einer Umfrage im Rahmen des BITKOM Cloud-Monitors 2014 wurden 344 Unternehmen befragt und 77% der Befragten geben an, dass bereits bei der Auswahl des Cloud-Providers für ihr Unternehmen der Hauptsitz in Deutschland ein „Muss“ ist. 76% verlangen, dass das Rechenzentrum ausschließlich in Deutschland betrieben wird.

Deutsche Unternehmen, die sich in diesem Markt positionieren, genießen ein höheres Ansehen auf dem internationalen Markt. Daher wäre es empfehlenswert, diese Unternehmen schon in der Startphase zu fördern und sicherzugehen, dass diese Unternehmen ihre Lösungen in Deutschland entwickeln können. Gerade im IT-Bereich wandern junge Unternehmen häufig in die USA ab. Für den Bereich IT-Security wäre dies nicht wünschenswert, da die Entwicklung einer „Backdoor-freien“ Verschlüsselungstechnologie in den USA nicht gewährleistet werden kann.

Wichtigster Erfolgsfaktor damit (junge) Unternehmen sichere Verschlüsselungstechnologien entwickeln können ist die Aus- und Weiterbildung von Personal mit relevantem IT-Wissen. Dieses Personal fehlt bereits aktuell und ist wichtige Grundvoraussetzung um den Standort Deutschland erfolgreich im Bereich IT-Security zu positionieren.

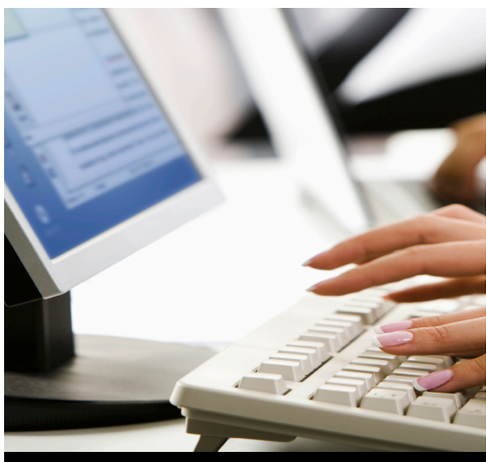
Laut Aussagen von Branchenexperten ist die Suchdauer nach IT-Sicherheitsexperten am Arbeitsmarkt am längsten. Damit vor allem junge Unternehmen in diesem Bereich Know-How Träger gewinnen können ist es notwendig, verstärkt in diesen Bildungsbereich zu investieren.

Empfehlung: Der BJDW empfiehlt vor diesem Hintergrund die Förderung von Verschlüsselungstechnologien für verschiedene Bereiche des Internets. Die wichtigsten Bereiche für Verschlüsselung wären dabei die Dateiverschlüsselung für den Austausch von Dateien, die Netzwerkverschlüsselung (z.B. zum Schutz von WLAN-Netzwerken) sowie die E-Mail Verschlüsselung.

Initiative: Etablierung eines Round-Table aus Soft/Hardware-Herstellern von Verschlüsselungstechnologien und der Versicherungswirtschaft. Zweck des runden Tisches ist, Anforderungen für sicheres Aufbewahren von Daten zu erstellen.

Ziel: Schaffung und Förderung von starken, unabhängigen Sicherheitstechnologien und -infrastrukturen

Zeitraum: 4. Quartal 2014



Arbeitsmarktbezogene und technisch sichere IKT-Infrastruktur
IKTFotos (v.l.n.r.): ZT Prentner IT GmbH, trustsec IT-Solutions GmbH

Startup-Unterstützung

„Aktive Begleitung und Förderung" - Die Unterstützung für IKT-Gründer soll/kann ein Standortvorteil für Deutschland werden!

Das Ziel der Maßnahmen im Bereich „Startup-Unterstützung" ist im Wesentlichen die Verbesserung der räumlichen, inhaltlichen und wettbewerbsorientierten Rahmenbedingungen von und für junge IKT-Unternehmen.

Das Ziel der Maßnahmen im Bereich „Startup-Unterstützung" (SU) ist die Verbesserung der räumlichen und inhaltlichen Rahmenbedingungen von und für junge IKT-Unternehmen und deren Stakeholder sowie die nachhaltige Gestaltung von passenden Förderprogrammen und Präsentationsplattformen für die nationale und internationale Vernetzung. Vor diesem Hintergrund stehen die folgenden Fragen im Mittelpunkt:

1. Wie kann man räumliche/inhaltliche Anlaufpunkte für junge IKT-Unternehmer/n fördern (Inkubatoren/Accelerators/Hubs/ Gründerzentren)?

2. Wie kann man die Interessensvertretung für junge IKT-Unternehmen bzw. deren Stakeholder fördern (Verbände/Industrie/ Netzwerke)?

3. Wie kann man die Förderprogramme für (junge) IKT-Unternehmen verbessern bzw. neu gestalten (Co-/Förderprogramme)?

4. Wie kann man die Vernetzung für (junge) IKT-Unternehmen positiv beeinflussen (nationale/internationale Netzwerke)?

5. Wie kann man wirkungsvolle Präsentationsplattformen für IKT-Unternehmen positiv beeinflussen (nationale/internationale Wettbewerbe/Messen)?

Empfehlung SU 1: Dokumentenpool für IKT-Gründer

Das Aufsetzen eines Unternehmens und die ersten Jahre des Wachstums sind schwierige Phasen für Gründer, wenn Finanzierungen mit Wagniskapital oder Förderungen gewünscht sind. Für manche Angel Investoren ist die Rechtsform wichtig (z.B. HTGF), andere legen z.B. besonderen Wert auf Markenanmeldungen oder Form und Aufbau des Businessplans. Doch schon im Anfangsstadium und den ersten Seed-Founding-Runden können Gründer viel Zeit oder Motiviation verlieren (www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-gruenden/, Abruf am 29.07.2014).

Online finden sich viele Quellen für Gründer, deren Verlässlichkeit nicht überprüft werden kann oder die nicht praxistauglich sind (www.ub.uni-heidelberg.de/helios/fachinfo/www/schulung/FITPOL/internetquellen_beurteilen.html, Abruf 29.07.2014). Im Rahmen der Förderung junger Unternehmen und Gründern der digitalen Wirtschaft fehlt ein übersichtlich gestalteter Informationsbereich auf den Servern des Wirtschaftsministeriums.

Der BJDW empfiehlt eine Neuorientierung des EXIST-Programms im BMWi zur Schaffung von 10 neuen Lehrstühlen für E-Entrepreneurship an Hochschulen mit BWL und Wirtschaftsinformatik bzw. Informatik für die gründungsorientierte Ausbildung zur Stärkung der Jungen Digitalen Wirtschaft.

Viele Informationen sind bereits verfügbar, jedoch schwer auffindbar oder zu umfangreich für Teilaspekte einer Startup-Gründung (www.bmwi.de/DE/Mediathek/publikationen.html Abruf am 29.07.2014).

Empfehlung: Der BJDW empfiehlt in diesem Zusammenhang den Aufbau eines zentralen Dokumentenpools in Form einer Sammlung von einfachen Dokumenten (Cheat-Sheets) und deren Hinterlegung auf den Servern des Wirtschaftsministeriums. Dies kann mit einer speziellen Webseite des Beirats für die Junge Digitale Wirt-schaft verknüpft werden.

Initiative: Aufbau und Ausstattung einer Arbeitsgruppe zur Erstellung einer übersichtlichen Sammlung an Dokumenten und Links zum Download vom Server des Wirtschaftsministeriums. Die einzelnen Dokumente sollen im Umfang nicht mehr als 2 Seiten umfassen und vor allem den Gründern in den Bereichen Businessplan, Rechtsform, Gründung, Anmeldung, Partner, Steuern, Vertrieb, Networking, Werbung, Kapitalsuche, Förderungen, Wachstum, IHK, Bücher, Angel Investoren, Crowdfunding, etc. unterstützen und einfache Vorgaben auch für Erst-Gründer bieten.

Ziel: Einen Startpunkt für Gründer der digitalen Wirtschaft anbieten, der basale Fehler durch praxisnahe Anleitungen verhindert und eine offizielle Quelle für Finanzierungssuchende darstellen kann (z.B. Links zu Investoren und Förderquellen).

Zeitraum: 4. Quartal 2014

Empfehlung SU 2: IKT-Gründerausbildung an Hochschulen

Gründer aus der Hochschule in Deutschland unterliegen speziell im Bereich des IKT-Sektors (Informations- und Kommunikationstechnologie) einer doppelten Problematik. Zum einen erlebt man als Gründer allgemein innerhalb der Hochschulen immer noch eher wenig Unterstützung, wenn man eine eigene Unternehmensidee studienrelevant in die Tat umsetzen möchte. Zum anderen wird das Fach „Unternehmensgründung“ oder „Entrepreneurship“, sofern es überhaupt an der Hochschule vertreten ist, in den meisten Fällen als horizontales Ergänzungsfach neben anderen Schwerpunktfächern wie z.B. „Marketing“ oder „Organisation“ behandelt. Eine notwendige vertikale Integration von Entrepreneurship in das universitäre Curriculum mit einer direkten Verbindung zu der IKT-relevanten Ausbildung in den Bereichen Informatik- und Wirtschaftsinformatik ist dagegen kaum zu beobachten. Damit wird das notwendige Grund- und Gründungswissen hier und im MINT-Bereich allgemein nicht ausreichend verknüpft und das sicherlich auch in Deutschland vorhandene Potenzial für neue Unternehmen im Bereich der „Jungen Digitalen Wirtschaft“ in Form von Ausgründungen aus der Hochschule nicht gehoben.

Beide Problemkreise ergeben in der Schnittmenge einen klaren Handlungsauftrag für die Stärkung des Schnittstellenfachs „E-Entrepreneurship“, um studentischen (Aus-)Gründungen auch in Deutschland einen ähnlichen Stellenwert zu geben, wie dies in der führenden IKT-Nation USA der Fall ist. Und das aus gutem Grund, denn es gibt kaum kompetente und vor allem aktive Ansprechpartner speziell für Gründer der digitalen Wirtschaft auf Seiten der Hochschullehrer. Entweder sprechen die Entrepreneurship-Vertreter der BWL nicht die Sprache der IT-Welt bzw. können Gründungspotenziale aufgrund fehlender IT-Kenntnisse nicht ausreichend fördern oder aber die IT-Kollegen verfügen über die Programmierkenntnisse hinaus nicht über das Wissen, relevante IT-Entwicklungen zusammen mit den Studenten in marktfähige Produkte zu überführen. Das diese Schnittstelle kaum oder in wenigen Fällen nur mit Hilfe von fächerübergreifenden Kooperationen konstruiert wird, zeigt ein Blick in die Statistik: Der Förderkreis Gründungs-Forschung (FGF) zählt aktuell rund 90 Professuren für Entrepreneurship an Unis und FHs und sonstigen Hochschulen, davon „nur“ 20 mit IKT-relevanten Themen- oder Forschungsfeldern und nur zwei explizit mit „E-Entrepreneurship“ als Thema (FH Göttingen und Uni Duisburg-Essen).

Empfehlung: Der BJDW empfiehlt in diesem Zusammenhang eine Neuorientierung des EXIST-Programms zur Schaffung von 10 neuen Lehrstühlen für E-Entrepreneurship an Hochschulen mit BWL und Informatik bzw. Wirtschaftsinformatik als Schwerpunkt unter Einbindung von Vertretern des BMWi und BMBF, der KFW, des FGF, des EXIST-Programms und der Gesellschaft für Informatik.

Initiative: Über den E-Entrepreneurship Flying Circus (www.digital-ist.de/EEFC14, Abruf am 16.08.14) wird im Oktober 2014 eine bundesweite Bustour an sechs Hochschulen durchgeführt (Köln, Hamburg, Berlin, Dresden, Nürnberg und Stuttgart), um das Lehrfach E-Entrepreneurship mit zugehöriger Professur zu motivieren. Die Erfahrungen sollen in einen anschließenden Strategieprozess für das EXIST-Programm des BMWi einfließen.

Der E-Entrepreneurship Flying Circus ist ein Projekt im Rahmen des Wissenschaftsjahres 2014 - Die digitale Gesellschaft wird von zahlreichen Partnern unterstützt. Dazu zählen u.a. der Beirat Junge Digitale Wirtschaft im BMWi, der Bundesverband Deutsche Startups e.V., der Bundesverband Digitale Wirtschaft e.V., der eco - Verband der deutschen Internetwirtschaft e.V.,

Inkubatoren werden oftmals von Unternehmen der klassischen Industrie betrieben. Das bietet Startups der Digitalen Wirtschaft die Chance, direkt mit ihren digitalen Geschäftsideen an die vorhandene und starke deutsche Industrie anzudocken. Eine win-win-Situation für beide Seiten und für Deutschland...

„Mit disruptiven Technologien wie Cloud, Mobile, Big Data und immer neuen Applikationen mischen junge Marktteilnehmer die Karten völlig neu und stellen mit komplett digitalisierten Geschäftsmodellen ganze Märkte auf den Kopf. Die Gründer dieser Start-ups könnten die Enkel der DAX-Chefs sein."

Roger Homrich
automotiveIT

der Förderkreis Gründungs-Forschung e.V., der Bundesverband IT-Mittelstand e.V. sowie D64 - Zentrum für Digitalen Fortschritt e.V. und cnetz - Verein für Netzpolitik e.V.

Ziel: Förderung einer speziellen Gründerausbildung in der relevanten IKT-Schnittstelle von BWL und Wirtschaftsinformatik/Informatik zur Intensivierung von studentischen Ausgründungen im Bereich der „Jungen Digitalen Wirtschaft".

Zeitraum: 3. Quartal 2014

Hinweis: Ausführliche Berichte zu den Aktionen/Projekten des BJDW finden Sie am Ende des Ergebnisberichtet.

Empfehlung SU 3: Förderung von IKT-Inkubatoren

Ein Inkubator ist ein Dienstleistungszentrum, welches versucht, Unternehmensgründern vorrangig in den frühesten Entwicklungsphasen ganzheitliche Unterstützung bei der Umsetzung ihrer Geschäftsideen zukommen zu lassen (Achleitner/Engel, 2001). Ziel eines Inkubators ist es, für das neugegründete Unternehmen alle Dienstleistungen selbst zu erbringen oder zu vermitteln, die dieses benötigt, um seine Geschäftsidee in möglichst kurzer Zeit in ein marktfähiges Produkt zu transformieren und konkurrenzfähig zu bleiben (Yildirim, 2001). Hierzu werden den Jungunternehmen die Tätigkeiten abgenommen, die zwar zum Geschäftsaufbau notwendig sind, aber nicht unmittelbar der Generierung ihres Produktes und damit, bei Erbringung durch das Gründerteam, die Zeit zur Markteinführung verlängern würden und mit hohen Opportunitätskosten verbunden wären (Yildirim, 2001).

Als internationale Mutter des Modells „Gewächshaus für Gründer" gilt der „Y Combinator" aus dem kalifornischen Silicon Valley, welcher laut der Wirtschaftswoche 2011 ein Startup für 212 Millionen Dollar verkaufen konnte. Solche Erfolgsgeschichten wecken Ideen und Begehrlichkeiten – und haben einen Boom der Business-Brüter ausgelöst (www.wiwo.de/erfolg/gruender/gruender-inkubatoren-die-schnellen-brueter-fuer-startups-boomen/5222310.html, Abruf am 16.08.14). Inkubatoren können in verschiedenen Konstellationen auftauchen (z.B. Corporate- Alliance-, Gründer-, Investoren-, Entwickler-Inkubatoren usw.). Untersuchungen haben ergeben, dass Unternehmen in High-Tech-Inkubatoren eine deutlich höhere Überlebenswahrscheinlichkeit haben als die durchschnittliche Gründung außerhalb des Inkubators. Gerade in der jüngeren Vergangenheit sind dabei auch in Deutschland zahlreiche neue Risikokapitalgeber und Inkubatoren entstanden (http://t3n.de/ news/startup-accelerator-uebersicht-544342/, Abruf am 16.08.14).

Immer mehr Inkubatoren werden dabei von Unternehmen der klassischen Industrie betrieben. Nicht ohne Grund, denn eine Chance für Startups der Digitalen Wirtschaft könnte gerade dann entstehen, wenn sie mit ihren digitalen Geschäftsideen direkt

„Uns fehlt die DNA für das E-Commerce-Geschäft. Deswegen werden wir einen Inkubator für Startup-Unternehmen aufbauen und uns verstärkt auch an jungen Online-Firmen beteiligen.“

Alain Caparros
Vorstandsvorsitzender der REWE Group

und unmittelbar an die vorhandene und starke deutsche Industrie andocken könnten. Die Startups könnten unmittelbar auf benötigte Ressourcen eines großen Partners zurückgreifen. Dies wären insbesondere Kapital, Marktwissen, Vertrieb, Personal, Internationales Netzwerk usw. Der große Partner kann dem Startup auch eine Robustheit im digitalen Wettbewerb gegenüber den meist besser mit Risikokapital ausgestatteten US-Konkurrenten geben. Umgekehrt helfen die innovativen Ideen der klassischen Industrie, den Anschluss an den digitalen Wettbewerb nicht zu verpassen und die neuen digitalen Geschäftsmodelle zusammen mit dem Startup unabhängig vom laufenden realen Kerngeschäft schnell und bewusst risiko-orientiert umzusetzen. Fazit: Die Zusammenarbeit zwischen der klassischen Industrie und den innovativen Startups könnte zu dem zentralen Wettbewerbsvorteil für die digitale Wirtschaft in Deutschland werden (www.digitalewirtschaft.nrw.de/2014/05/13/bdw Abruf am 16.08.14).

Empfehlung: Der BJDW empfiehlt in diesem Zusammenhang Maßnahmen, um steuerliche Anreizsysteme für Konzerne und private Geldgeber für Investitionen in Inkubatoren zu schaffen, ein nationales Förderprogramm für den Aufbau von Inkubatoren aufzusetzen und den Anstoß für ein Deutsches Inkubatoren-Netzwerk zu geben (Vernetzung).

Initiative: IKT-Roundtable mit Vertretern der Inkubatorenszene (z.B. Rocket, Hubraum, Project A, Axel Springer Plug & Play, VHB Digital, ProSiebenSat1 Accelerator, You is now) mit Vertretern des BMWi, des Bundesverbandes Deutscher Start-ups und BJDW.

Ziel: Heranführung und Beteiligung von Industrie und Mittelstand an Inkubatoren-Modellen, auch ohne selbst in jedem Fall einen solchen eigenständig betreiben zu müssen. Es gilt bestehende Inkubatoren zu öffnen oder neue Plattformen mit dem Ziel zu schaffen, die selektive und organisierte Zuführung von Startups und Ihren Ideen als mögliche Kooperationspartner für die Industrie und den Mittelstand zu ermöglichen.

Zeitraum: 4. Quartal 2014

Hochschulausbildung und Inkubatoren für IKT-Gründer
Fotos (v.l.n.r.): Mediaimpulse, WDR, STARTPLATZ

Startup-Finanzierung

„Investmentanreize statt Besteuerungsangst“ – Risikokapital für IKT-Gründer soll/muss ein Standortvorteil für Deutschland werden!

Das Ziel der Maßnahmen im Bereich „Startup-Finanzierung“ ist im Wesentlichen die quantitative und qualitative Steigerung von informellen und formellen Investoren für junge IKT-Unternehmen.

Das Ziel der Maßnahmen im Bereich „Startup-Finanzierung“ (SF) ist die quantitative und qualitative Steigerung von informellen und formellen Investoren für junge IKT-Unternehmen in Deutschland und die diesbezügliche Schaffung von steuerlichen und finanziellen Anreizen für nationales und internationales Risikokapital für den Standort Deutschland. Vor diesem Hintergrund stehen die folgenden Fragen im Mittelpunkt:

1. Wie kann man mehr und besser vorbereitete private Investoren für (junge) IKT-Startups motivieren (Crowdfinancing/Business Angels)?

2. Wie kann man mehr nationales und internationales Risikokapital für deutsche IKT-Startups generieren (Venture Capital)?

3. Wie kann man mehr klassische Industrieunternehmen für die Finanzierung von IKT-Startups gewinnen (Corporate Venture Capital)?

4. Wie kann man staatliche Anreize für mehr Investitionen in IKT-Startups setzen (Investitionszuschüsse/Co-Finanzierungsprogramme)?

5. Wie kann man steuerliche Anreize für mehr Investoren in IKT-Startups setzen (Investitionsanreize/Gewinnbesteuerung)?

Empfehlung SF 1: Neues Börsensegment für IKT-Startups

Jungen IKT-Unternehmen fehlt der Zugang zu ausreichend Kapital. Während die Akquise von Kapital in der Gründungsphase leichter wird, bleibt die Aufnahme von Wachstumskapital (in der Regel einige Jahre nach der Gründung) schwierig. Hier gibt es ein deutliches Angebotsdefizit. Ein Börsensegment, das in anderen Ländern – insb. den USA – dieses Angebotsdefizit signifikant reduziert, fehlt in Deutschland. Daher fordern wir ein die Einrichtung eines neuen regulierten Börsensegments für junge Internet- und Technologiefirmen. Ein neues Wachstumssegment an der Börse ist die natürliche Konsequenz einer gereiften Startup-Szene und damit ein zentraler Standortfaktor für die Digitalisierung und Innovationskraft der deutschen Industrie. Für eine solche „Startup-Börse“ spricht neben der direkten Versorgung mit Wachstumskapital auch die indirekte Versorgung mit Risikokapital in früheren Phasen. Denn ein Grund dafür, dass Investoren mit Wachstumskapital gerade in Deutschland zurückhaltend sind, ist der Mangel an Exitkanälen.

Der BJDW empfiehlt den Aufbau eines neuen Börsensegmentes speziell für junge Internet- und Technologie-Unternehmen als Quelle für die Aufnahme von weiterem Wachstumskapital und als Exit-Möglichkeit für die Investoren der frühen Finanzierungsphasen.

Eine Börse bietet eben neben einem Finanzierungskanal auch einen Exitkanal, so dass nach Etablierung eines neuen Börsensegments davon auszugehen ist, dass Investoren und Business Angels allein durch das Vorhandensein des Segments mehr Geld in junge Unternehmen investieren, in der Hoffnung, über die Börse dann einen (Teil-)Exit zu erzielen.

Denn Investoren, die sich in frühen Phasen einer Gründung engagieren, insbesondere sogenannte Business Angel und Venture Capital-Geber, sind darauf angewiesen, dass sie ihre Unternehmensbeteiligungen zu einem späteren Zeitpunkt, üblicherweise nach 5 bis 8 Jahren, veräußern können. Das geschieht in der Regel über Unternehmensverkäufe oder die Börse. Unternehmensverkäufe finden in Deutschland zu selten statt, und ein entsprechendes Börsensegment ist aktuell nicht vorhanden, was letztlich das Finanzierungsangebot für Startup-Unternehmen in allen Phasen der Gründung hemmt und damit ein deutlicher Wettbewerbsnachteil für den Startup-Standort Deutschland ist. Insbesondere institutionelle Investoren aus dem In- und Ausland sollen mit dem neuen Börsensegment angesprochen werden.

Als Vorbild könnte neben der amerikanischen NASDAQ auch unser europäischer Nachbar Polen dienen. Dort hat die Warschauer Wertpapierbörse bereits im Jahr 2007 mit dem „New Connect“ ein Börsensegment für junge dynamische Unternehmen geschaffen. Alleine in den ersten sechs Monaten 2014 gab es dort 10 neue Listings. Mittlerweile werden im „NewConnect“ Aktien von 439 Firmen gehandelt.

Empfehlung: Der BJDW empfiehlt die Gründung eines neuen Börsensegments, das sich am Vorbild der NASDAQ orientiert und entsprechend den Fokus auf junge Internet- und Technologie-Firmen legt. Dazu sollten detaillierte Gespräche geführt werden mit etablierten Börsenbetreibern wie der ‚Gruppe Deutsche Börse‘, aber auch die Gründung einer neuen Börse in Erwägung gezogen werden, falls die etablierten Börsen ein neues Segment nicht attraktiv genug finden sollten.

Initiative: Das Wirtschaftsministerium sollte die bestehenden Aktivitäten zur Schaffung eines neuen Börsensegments, ggfs. mit einer weiteren Expertengruppen unterstützen, in der Vertreter der der jungen digitalen Wirtschaft (z.B. BVDS), der Börsen und der Politik vertreten sind.

Ziel: Schaffung einer weiteren Finanzierungsquelle sowie eines Exitkanals für junge Internet- und Technologie-Unternehmen bzw. Investoren

Zeitraum: 3. Quartal 2015

Empfehlung SF 2: Wachstumsfonds für IKT-Startups

Neue Märkte in der digitalen Wirtschaft haben die Tendenz, durch Skalen- und Netzwerkeffekte nur wenige, manchmal nur einen dominanten Player hervorzubringen. Bestenfalls können sich in relativ kleinen Marktnischen noch wenige Unternehmen halten. Um die Marktführer bilden sich regelmäßig umfangreiche Ökosysteme, die wiederum eine Voraussetzung für das Entstehen weiterer Marktführer in neuen angrenzenden Märkten sind. Eine wesentliche Voraussetzung für das Erreichen von Marktführerschaft ist die Verfügbarkeit von Wachstumskapital in zwei-, manchmal sogar dreistelliger Millionenhöhe.

In den letzten 10 Jahren hat sich die Finanzierungssituation im Wesentlichen in der Seedphase und vereinzelt in A-Runden in Deutschland deutlich verbessert. Neben den öffentlichen Finanzierungsinstrumenten sind vor allem private Akteure wie Inkubatoren ("company builder"), Business Angels, Corporates, aber auch ausländische Investoren in den deutschen Finanzierungsmarkt eingetreten. Bis auf Ausnahmen wie Zalando, Lieferheld und wenige Beispiele aus der Biotech Branche gibt es jedoch keine Finanzierungsrunden mit hohen zwei- oder gar dreistelligen Millionenvolumina. Dies führt dazu, dass es einheimischen Startups nicht gelingt, weltweite Marktführer zu werden. Beispiele hierfür sind Xing, das ein Jahr vor Facebook und Linkedin gegründet wurde oder Mytaxi, das sogar zwei Jahre vor dem US-amerikanischen Marktführer Uber gegründet wurde. Das erst vier Jahre alte Uber konnte im Juni 2014 eine Finanzierungsrunde in Höhe von 1,2 Mrd. USD abschließen - völlig unvorstellbar für ein deutsches Startup.

Empfehlung: Der BJDW empfiehlt durch die Etablierung von drei privaten Wachstumsfonds mit jeweils einem Volumen in Höhe von mindestens 250 Mio. Euro die Möglichkeit für signifikante Wachstumsrunden zu schaffen. Darüber hinaus wird empfohlen, im Rahmen der durch die Wachstumsfonds getriebenen Finanzierungsrunden weiteres institutionelles Wachstumskapital zu mobilisieren (analog zum High-Tech Gründerfonds mit privatem Kapital in Höhe von 750 Mio. Euro).

Initiative: Durch ein klares Commitment von bis zu 50% des angestrebten Zielvolumens in Höhe von 750 Mio. Euro sowie ein sehr aktive Unterstützung beim Aufsetzen der Wachstumsfonds und dem Fundraising der privaten Mittel, soll der Bund aktiv zum Entstehen der drei Wachstumsfonds beitragen.

Ziel: Etablierung von 3 Wachstumsfonds auf Bundesebene, die alleine bzw. in Konsortien in der Lage sind, den aussichtsreichsten Unternehmen durch große Finanzierungsrunden eine wirkliche Chance auf (Welt-)Marktführerschaft zu eröffnen.

Zeitraum: ab 4. Quartal 2014

mytaxi wurde zwei Jahre vor dem US-amerikanischen Marktführer Uber gegründet. Das Startup aus San Francisco konnte aber für die weitere Expansion im Juni 2014 eine Finanzierungsrunde in Höhe von 1,2 Mrd. USD abschließen - völlig unvorstellbar für ein deutsches Startup.

„2013 wurden in den USA 30 Milliarden Dollar als Venture Capital investiert, an Business Angel Investment kamen noch mal 24,8 Milliarden Dollar hinzu. In Europa wurde im gleichen Jahr in Startups zwei Milliarden Dollar investiert, in Deutschland 300 bis 400 Millionen Dollar. In der Beziehung leben wir in einem unterentwickelten Land."

Peter Jungen
Business Angel

Empfehlung SF 3: Private Investoren für IKT-Startup-Fonds

Seit über einem Jahrzehnt befindet sich die institutionelle deutsche Venture Capital Branche in einem schleichenden Niedergang. Zunehmend weniger VC Fonds, d.h. Managementgesellschaften, gelingt es, neue Fonds zu schließen. Selbst bei erfolgreichem Fundraising bleiben die Fondsvolumina unter den Erwartungen und regelmäßig unter denen der Vorgängerfonds. First Time Funds gibt es bis auf sehr wenige Ausnahmen (z.B. UnternehmerTUM Fonds, Heilemann Venture) praktisch keine. 2013 stellten im Portfolio des High-Tech Gründerfonds die deutschen VCs mit 23,1 Mio. Euro deutlich weniger Mittel als ausländische Investoren (51,5 Mio. Euro), Business Angels (40,1 Mio. Euro) sowie Corporates (26,3 Mio. Euro) zur Verfügung.

Aktuell wird es insb. Finanzkonzernen durch bestehende Gesetze eher schwer gemacht, in Risikokapital zu investieren, z.B. durch §54 des Versicherungsaufsichtsgesetzes, durch den unabhängig von der Beteiligungsform dem Gebot der möglichst großen Sicherheit der Vermögenanlage höchste Priorität zukommt.

Gleichzeitig zeigt sich, dass zunehmend Startups an ausländische Unternehmen verkauft werden. Auch wenn direkt nach einem Verkauf in das Ausland die Arbeitsplätze in Deutschland nicht verloren gehen, zeigt sich jedoch nach einem ausländischen Exit in der Regel ein zunehmender Aufbau der Wertschöpfung im Ausland. In einigen Fällen erfolgt dann doch nach einer Schonfrist von wenigen Jahren die vollständige Verlagerung aller Arbeitsplätze in das Ausland. In solchen Fällen sind sämtliche Fördermaßnahmen, von Forschungsförderung über Finanzierungsförderung wie z.B. EXIST etc., für den deutschen Standort verloren gegangen. Durch eine stärkere deutsche VC Industrie sowie ein stärkeres Engagement deutscher Investoren, insbesondere von etablierten Unternehmen in heimische VC Fonds ließe sich der Abverkauf deutscher Startups an ausländische Unternehmen zumindest bremsen.

Empfehlung: Der BJDW empfiehlt das Fundraising von deutschen Venture Capital Fonds systematisch durch die Mobilisierung privater Mittel zu unterstützen. Das betrifft nicht nur die typischen institutionellen Investoren, sondern auch Business Angels, Family Offices, Stiftungen, etablierte Unternehmen sowie Kapitalsammelstellen wie Banken und Versicherungen.

Die Mobilisierung kann sowohl durch „weiche" Maßnahmen wie eine Ansprache und Round Tables als auch durch „harte" wirtschaftliches Incentives wie z.B. Steuererleichterungen, Cash Back Zahlungen wie beim INVEST Zuschuss aber auch Regulierung wie Mindestinvestitionsvolumina von Versicherungsanlagevermögen erfolgen. Es sollte Unternehmen und Privatpersonen, die Geld in die Finanzierung junger innovativer Unternehmen stecken wollen, so einfach wie möglich gemacht werden, dies zu tun.

Initiative: Initiierung einer Arbeitsgruppe mit dem Ziel konkrete Maßnahmen für die Mobilisierung von privatem Kapital auszuarbeiten.

„Ein neues attraktives Börsensegment für junge, innovative Wachstumsfirmen würde die Rahmenbedingungen für Wagniskapital insgesamt verbessern und somit den Standort Deutschland auch für Investoren attraktiver machen."

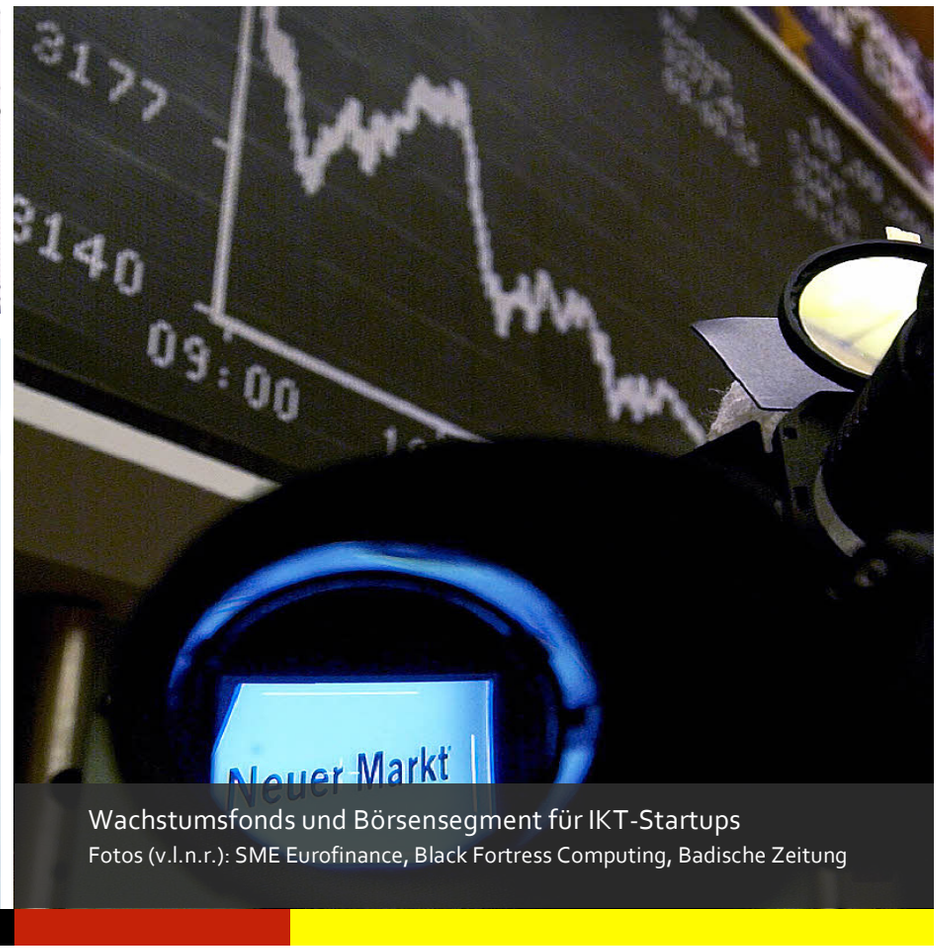
Iris Gleicke
Mittelstandsbeauftragte der Bundesregierung

Ziel: Mobilisierung von privaten Mitteln für deutsche Venture Capital Fonds in einer Größenordnung von 500 Mio. pro Jahr.

Zeitraum: 3. Quartal 2014

Der BJDW empfiehlt dem BMWi für den Themenbereich „Start-up-Finanzierung" zudem einen engen Austausch mit der neu gegründeten „Allianz für Venture Capital". An dieser sind 16 namhafte Verbände und Organisationen beteiligt: Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren (ADT), Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND), Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), Bio Deutschland, BITKOM, Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie (BVE), Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW), Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK), Bundesverband Deutsche Startups e.V., DIW Econ, Deutscher Verband für Technologietransfer und Innovation (dti), Händlerbund, Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Bundesverband IT-Sicherheit (TeleTrusT), Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB) und Verband Innovativer Unternehmen (VIU).

Diese Allianz greift die Zielsetzung des Koalitionsvertrages auf. Danach will die Große Koalition unter anderem durch die Schaffung eines Venture-Capital-Gesetzes die Rahmenbedingungen für Wagniskapitalfinanzierungen verbessern. Erste Empfehlungen der Allianz für Venture Capital können im Netz nachgelesen werden (www.bvkap.de/privateequity.php/cat/144/aid/891, Abruf am 16.08.14)



Wachstumsfonds und Börsensegment für IKT-Startups
Fotos (v.l.n.r.): SME Eurofinance, Black Fortress Computing, Badische Zeitung

Startup-Wachstum

„Wachstum statt Verkauf" – Wachstumschancen für IKT-Gründer sollen/müssen ein Standortvorteil für Deutschland werden!

Das Ziel der Maßnahmen im Bereich „Startup-Wachstum" ist im Wesentlichen die Unterstützung der nationalen und internationalen Skalierbarbeit von IKT-Unternehmen und deren Kooperation mit anderen Industrien.

Das Ziel der Maßnahmen im Bereich „Startup-Wachstum" (SW) ist die Unterstützung der nationalen und internationalen Skalierbarbeit von (jungen) IKT-Unternehmen sowie die Förderung der Zusammenarbeit zwischen der IKT-Branche und anderen Industrien mit der Ausweitung von Exit-Kanälen für die weitere Kapitalaufnahme. Vor diesem Hintergrund stehen die folgenden Fragen im Mittelpunkt:

1. Wie kann man die Zusammenarbeit von Industriekonzernen mit (jungen) IKT-Unternehmen fördern (Industriekooperationen)?

2. Wie kann man die internationale Expansion von (jungen) IKT-Startups wirkungsvoll unterstützen (Internationalisierungsunterstützung)?

3. Wie kann man das quantitative und qualitative Wachstum von (jungen) IKT-Unternehmen beschleunigen (Skalierungsunterstützung)?

4. Wie kann man Exit-Kanäle für IKT-Unternehmen ausweiten bzw. wiederbeleben und/oder Zugänge erweitern (Exit-Kanäle)?

5. Wie kann man die Weitergabe von IKT-Gründungswissen zur nächsten Startup-Generation motivieren (Mentorenprogramme)?

Empfehlung SW 1: Kooperation Industrie und IKT-Startups

Gerade in der frühen Wachstumsphase von IKT-Startups bergen Kooperationsprojekte und Geschäftsbeziehungen mit etablierten Industrieunternehmen erhebliche Herausforderungen und Probleme. Die unterschiedlichen Vorgehens- und auch Verständnisweisen in Bezug auf notwendige Prozesse und Formalien, das Kommunikationsverhalten und die Unternehmensstrukturen sind einige Beispiele, die in derartigen Geschäftsbeziehungen immer wieder zu problematischen Situationen in Anbahnungs- und Umsetzungsprozessen führen. Dabei sollten gerade derartige Geschäftsbeziehungen besonders unterstützt und gefördert werden. Die Einbindung der Innovationskraft der jungen digitalen Unternehmen in die etablierten Wirtschaftsprozesse und damit in die Wertschöpfungskette der deutschen Volkswirtschaft ist zentrale Aufgabe von Politik und Wirtschaft. Damit werden die Voraussetzungen geschaffen, die im Land

Der BJDW empfiehlt die Förderung der Zusammenarbeit von Industriekonzernen mit (jungen) IKT-Unternehmen über Corporate Venture Capital hinaus, zum Aufbau von stabilen Lieferantenbeziehungen als Wachstumschance für Startups der Digitalen Wirtschaft.

entstehenden Unternehmen und Dienstleistungen zu binden und wachsen zu lassen. Im internationalen Vergleich. Gerade mit Blick auf die USA, schneidet Deutschland in diesen Handlungsfeldern unterdurchschnittlich schlecht ab. Diese Fakten im Umgang mit jungen IT-Unternehmen spiegeln sich ebenfalls im Finanzierungsbereich wieder. Auch dort ist Deutschland eher ein Entwicklungsland, und somit konträr zu seiner wirtschaftlichen Weltposition. Um die wirtschaftliche Position zu festigen und weiter auszubauen, ist ein Umdenken, und sind letztlich neue innovative Konzepte gefordert. Der BJDW will diese Problemfelder aufzeigen, eine entsprechende Diskussion in Gang setzen und für möglichst kurzfristige Konzeptentwicklungen und Umsetzungsaktivitäten sorgen.

Empfehlung: Der BJDW empfiehlt in diesem Zusammenhang Konzeptionen für die Kooperation von Industrie mit IKT-Startups zum Aufbau von stabilen Lieferantenbeziehungen zu entwickeln, die in enger Abstimmung mit den beteiligten Parteien und den einschlägigen Unternehmensverbänden erarbeitet werden sollen. Diese so auf breiter Basis entwickelten Konzeptionen werden über die Verbände, Meinungsträger (bekannte Unternehmerpersönlichkeiten, tragende Personen aus Unternehmen und Verbänden) entwickelt, zur Umsetzung vereinbart und eingeführt.

Initiative: Runde Tische auf regionaler Basis sowie zentrale Veranstaltungen mit Startups und Industrie verschiedener Branchen unter Einbindung von Politik und Verbänden als Träger. Parallel sollen bilaterale Gespräche des BJDW mit bekannten Unternehmerpersönlichkeiten aus den unternehmensvertretenden Verbänden zur Vorberatung und Flankierung der zuvor genannten Aktivitäten geführt werden.

Ziel: Etablieren von Anlaufstellen und mit Kompetenz ausgestattete Ansprechpartner in den etablierten Unternehmen, die die Startups und jungen Unternehmen beim Bewerbungs- und Beauftragungsprozess unterstützen können. Schaffen von kaufmännischen Qualifizierungsprozessen, die für Startups und junge Unternehmen geeignet sind. Berücksichtigung der speziellen Rahmenbedingungen von Startups und jungen Unternehmen in Ausschreibungen.

Zeitraum: 3. Quartal 2014

Empfehlung SW 2: IKT-Mentorenprogramme

Mentoren und Coaching sind vor allem für Startups mit jungen Gründern (z.B. aus der Uni) enorm wichtig. Gründer, die noch keine Erfahrung mit dem Aufbau eines Unternehmens oder sogar keinerlei Berufserfahrung in anderen Szenarien sammeln konnten, laufen Gefahr, an den vielfältigen Risiken aus Unerfahrenheit zu scheitern. Von erfahrenen Unternehmen zu lernen ist der beste Akzelerator, den man sich vorstellen kann. Mentorenprogramme schrecken aber Mentoren ab, wenn sie zu sehr binden. Schließlich hat jeder Unternehmer selbst viel vor. Trotzdem wäre ein Mentoring & Networking-Programm zwischen IKT-Unternehmen der Wachstumsphase und Startups der Frühphase ein wertvoller Transfer. Mentoren sollten dabei kein erstrangig finanzielles Interesse haben. Mentorenprogramme sollten idealerweise auch in kleineren Ecken Deutschlands funktionieren, nicht nur im Startup-Ballungsgebiet Berlin. Die Motivation erfolgreicher IKT-Unternehmer trotz hoher Arbeitsbelastung auch ohne finanzielle Beteiligung einem Startup zu helfen, ist derzeit in den USA weitaus stärker ausgeprägt als in Deutschland. Das erfordert in Deutschland ein Umdenken und Lernen von der starken Vernetzungskultur in den USA. Dies war auch ein zentrales Ergebnis der Delegationsreise des BMWi ins Silicon Valley.

Empfehlung: Der BJDW empfiehlt in diesem Zusammenhang Maßnahmen für die stärkere Vernetzung von IKT-Startups und Mentoren mit einer Mischung aus persönlichen Treffen und (geschützten) Online-Kreisen zum Austausch innerhalb der Mentor/Mentee-Beziehungen.

Initiative: IKT-Roundtable mit Vertretern von bestehenden Gründer- und Mentorennetzwerken (z.B. Forum Kiedrich) sowie dem Bundesverband Deutsche Startups und Mitgliedern des BMWi und des BJDW

Ziel: Aufbau eines Online-Netzwerks für Mentor/Mentee-Beziehungen für Gründer- und Gründerinnen in der IKT-Branche in Form eines Digital Business Clubs, um sich gegenseitig zu unterstützen und in Projekten zusammenzuarbeiten.

Zeitraum: 4. Quartal 2014

Empfehlung SW 3: IKT-Personalentwicklung und -beschaffung

Die Gewinnung von qualifiziertem Personal ist für IKT-Startups gerade auch in der Wachstumsphase schwierig und kann zu einem limitierenden Faktor in der Unternehmensentwicklung werden. Die Einstellung von Mitarbeitern aus der EU ist zwar möglich, aber mit enormen bürokratischem Aufwand verbunden und erfordert in der Regel für jedes Land teure juristische Beratung. Es fehlt ferner ein Ausbildungsstandard der onlinerelevanten Berufe. Weder Online-Marketing-Experten noch Softwareentwickler können Arbeitgeber nach klaren Beschrei-

Startups treibt die Sorge, dass große, erfahrene Konzerne ihre neuen Ideen aufsaugen und nachdem Geschäftsmodell und Ertragslogik bekannt gemacht wurden, selber weiterführen, ohne die Startups in diesen Prozess einzubeziehen.

DIGITALE INNOVATION GmbH

„Der Innovationsprozess hat sich völlig umgedreht. Gab die Industrie jahrzehntelang Innovationen vor, entstehen heute sehr viele Ideen und innovative Projekte – Stichwort Apps – aus der Crowd heraus. Davor darf man sich auch als etablierter Konzern nicht verschließen."

Achim Kaspar
CEO Cisco Österreich

bungen einstellen, da es noch keinen bundesweiten Standard gibt. Hier sind auch die Hochschulen und Ausbildungsinstitutionen gefragt, um über „Screen Design", „Media Design" oder„HTML-Programmierung" (sind irgendwie verwandt) hinweg einheitliche Bezeichnungen zu schaffen. Online Marketing Manager ist z.B. in Deutschland, Österreich und der Schweiz keine gesetzlich geschützte Berufsbezeichnung. Damit kann der Begriff von jeder Person legal als Berufsbezeichnung geführt werden und kommt z.B. auch häufig in Stellenanzeigen vor. Wer den Begriff jedoch im Berufsleben (etwa bei Bewerbungen oder Vertragsabschlüssen) verwendet, ohne über eine entsprechende Qualifikation zu verfügen, verstößt u.U. gegen Gesetze (z.B. Unlauterer Wettbewerb) im Sinne einer irreführenden Werbung (https://de.webmasters-europe.org/berufsprofile/online-marketing-manager, Abruf am 16.08.14)

Empfehlung: Der BJDW empfiehlt in diesem Zusammenhang Maßnahmen für die Verringerung des bürokratischen Aufwandes bei Einstellungen von Mitarbeitern aus der EU, für die organisatorische Unterstützung bei der Einstellung von Mitarbeitern von außerhalb der EU, für die Schaffung von einheitlichen Ausbildungskriterien und -abschlüssen seitens des Gesetzgebers für Bildung und Qualifikation sowie umfangreiche Maßnahmen im Bereich Bildung um die Ausbildung besser und/oder attraktiver zu machen und die Anzahl von Fachkräften zu erhöhen. Ferner die Schaffung einer Personalinformations-Plattform zur zielführenden Unterstützung der IKT-Startups in der Wachstumsphase.

Initiative: IKT-Fachkräftekonferenz mit Vertretern von IKT-Ausbildungs- und IKT-Studiengängen, Arbeitsagenturen, expandierenden Startups und Mitgliedern des BMWi und des BJDW.

Ziel: Etablierung eines Aus-und Umschulungsprogramms speziell für IKT-Startups in Deutschland für in- und ausländische Fachkräfte nach einheitlichen Standards.

Wachstumschance IKT
Fotos (v.l.n.r.): Shutterstock, Fujitsu

Zusammenfassung der Empfehlungen

Empfehlung Startup-Gesellschaft (SG 1): IKT-Gründungsgeist in der Schule

Der BJDW empfiehlt die Planung und Etablierung eines verpflichtenden Schulfaches „Informatik“ bzw. „Computing“ mit den anderen Ministerien, den Ländern und der Kultusministerkonferenz. Der Beirat steht gerne beratend zur Seite, bzgl. der Relevanz von Lehrinhalten und der digitalen Wirtschaft.

Empfehlung Startup-Gesellschaft (SG 2): Mädchen und Frauen für IKT gewinnen

Mut machen durch Leuchtturmmeldungen, die das Thema Gründen in ein positives Licht stellen und für die Frauen relevant machen. Hier sollten Männer wie Frauen angesprochen werden, weil die Gründung der Frau in einer Partnerschaft oder Familie nur funktioniert, wenn der Mann den Wunsch seiner Frau unterstützt und nicht an alten Rollenmodellen festhängt (die Frau soll den Haushalt machen, Kinder groß ziehen, etc.). So zitiert Sheryl Sandberg etwa mehrere empirische Stu-dien über den US-Markt, z.B.: 1. Gleichberechtigte Partnerschaften werden nur halb so oft geschieden, 2. Sie führen die glücklichere Beziehung.

Empfehlung Startup-Gesellschaft (SG 3): IKT-Gründerbild positive fördern

Zur Entwicklung einer nachhaltigen Gründerkultur in Deutschland bedarf es daher einer höheren gesellschaftlichen Verankerung gründungsbegünstigender Werte und damit auch einer Aufwertung des Unternehmerbildes. Der BJDW empfiehlt in diesem Zusammenhang die Durchführung einer Digitalkampagne, welche – analog zur Gründerinnenkampagne - in kurzen Videoclips

Empfehlung Startup-Infrastruktur (SI 1): Netzneutralität

Der BJDW empfiehlt die Netzneutralität beizubehalten und eine „Zwei-Klassen-Gesellschaft“ für wirtschaftliche Angebote im Netz aufgrund von schnelleren und hierfür zudem bezahlten “Specialised Services” zu vermeiden. Das EU-Parlament hat sich unlängst in einer 1. Lesung zum Regulierungspaket für Telekommunikationsanbieter für den Erhalt der Netzneutralität ausgesprochen. Die Diskussion wird aber sicherlich auch über die notwendige Einigung mit dem EU-Rat weitergehen und der BJDW spricht sich für eine intensive Begleitung der Bundesregierung in diesem Thema mit dem Ziel aus, die Netzneutralität als Grundrecht einer europäischen digitalen Agenda zu verankern.

Empfehlung Startup-Infrastruktur (SI 2): Daten- und Rechtssicherheit

Der BJDW empfiehlt eine Neuordnung von Schutzrechten zur Auflösung der Wettbewerbsnachteile von Startups in Deutschland, deren Konzept auf Erstellung, Sammlung, Veränderung oder Verbreitung von geistigem Eigentum basiert. Notwendige Schutzrechte, ohne die weniger Inhalte erstellt würden, müssen dabei abgegrenzt werden von Fällen rechtschutzbedingten Innovationshemmnissen für kollektive Systeme. Gleiches ist beim Datenschutz bezüglich informeller Selbstbestimmung und bereichernder kollektiv-sozialer Information zu prüfen. Ferner muss eine Überprüfung und Anpassung der volkswirtschaftlichen Begründungen hinsichtlich Sicherheit, Qualität, etc. wettbewerbsregulierter Geschäftsfelder stattfinden, in denen die kollektive Einbeziehung der Bevölkerung möglich und volkswirtschaftlich nutzenstiftend wäre.

Empfehlung Startup-Infrastruktur (SI 3): Datenschutz und -sicherheitstechnologie

Der BJDW empfiehlt die Förderung von Verschlüsselungstechnologien für verschiedene Bereiche des Internets. Die wichtigsten Bereiche für Verschlüsselung wären dabei die Dateiverschlüsselung für den Austausch von Dateien, die Netzwerkverschlüsselung (z.B. zum Schutz von WLAN-Netzwerken) sowie die E-Mail Verschlüsselung.

Empfehlung Startup-Unterstützung (SU 1): Dokumentenpool für IKT-Gründer

Der BJDW empfiehlt den Aufbau eines zentralen Dokumentenpools für IKT-Gründer in Form einer Sammlung von einfachen Dokumenten (Cheat-Sheets) für Gründer und deren Hinterlegung auf den Servern des Wirtschaftsministeriums. Dies kann mit einer speziellen Webseite des Beirats für die Junge Digitale Wirtschaft verknüpft werden.

Empfehlung Startup-Unterstützung (SU 2): IKT-Gründerausbildung an Hochschulen

Der BJDW empfiehlt eine Neuorientierung des EXIST-Programms zur Schaffung von 10 neuen Lehrstühlen für E-Entrepreneurship an Hochschulen mit BWL und Informatik bzw. Wirtschaftsinformatik als Schwerpunkt unter Einbindung von Vertretern des BMWi und BMBF, der KFW, des FGF, des EXIST-Programms und der Gesellschaft für Informatik.

Empfehlung Startup-Unterstützung (SU 3): Förderung von IKT-Inkubatoren

Der BJDW empfiehlt Maßnahmen, um steuerliche Anreizsysteme für Konzerne und private Geldgeber für Investitionen in Inkubatoren zu schaffen, ein nationales Förderprogramm für den Aufbau von Inkubatoren aufzusetzen und den Anstoß für ein Deutsches Inkubatoren-Netzwerk zu geben.

Empfehlung Startup-Finanzierung (SF 1): Neues Börsensegment für IKT-Startups

Der BJDW empfiehlt die Gründung eines neuen Börsensegments, das sich am Vorbild der NASDAQ orientiert und entsprechend den Fokus auf junge Internet- und Technologie-Firmen legt. Dazu sollten detaillierte Gespräche geführt werden mit etablierten Börsenbetreibern wie der ‚Gruppe Deutsche Börse', aber auch die Gründung einer neuen Börse in Erwägung gezogen werden, falls die etablierten Börsen ein neues Segment nicht attraktiv genug finden sollten.

Empfehlung Startup-Finanzierung (SF 2): Wachstumsfonds für IKT-Startups

Der BJDW empfiehlt durch die Etablierung von drei privaten Wachstumsfonds mit jeweils einem Volumen in Höhe von mindestens 250 Mio. Euro die Möglichkeit für signifikante Wachstumsrunden zu schaffen. Darüber hinaus wird empfohlen, im Rahmen der durch die Wachstumsfonds getriebenen Finanzierungsrunden weiteres institutionelles Wachstumskapital zu mobilisieren (analog zum High-Tech Gründerfonds mit privatem Kapital in Höhe von 750 Mio. Euro).

Empfehlung Startup-Finanzierung (SF 3): Private Investoren für IKT-Startup-Fonds

Der BJDW empfiehlt das Fundraising von deutschen Venture Capital Fonds systematisch durch die Mobilisierung privater Mittel zu unterstützen. Das betrifft nicht nur die typischen institutionellen Investoren, sondern auch Business Angels, Family Offices, Stiftungen, etablierte Unternehmen sowie Kapitalsammelstellen wie Banken und Versicherungen. Die Mobilisierung kann sowohl durch „weiche" Maßnahmen wie eine Ansprache und Round Tables als auch durch „harte" wirtschaftliche Incentives wie z.B. Steuererleichterungen, Cash Back-Zahlungen wie beim INVEST Zuschuss aber auch Regulierung wie Mindestinvestitionsvolumina von Versicherungsanlagevermögen erfolgen. Es sollte Unternehmen und Privatpersonen, die Geld in die Finanzierung junger in-novativer Unternehmen stecken wollen, so einfach wie möglich gemacht werden, dies zu tun.

Empfehlung Startup-Wachstum (SW 1): Kooperation Industrie mit IKT-Startups

Der BJDW empfiehlt Konzeptionen für die Kooperation von Industrie mit IKT-Start-ups zum Aufbau von stabilen Lieferantenbeziehungen zu entwickeln, die in enger Abstimmung mit den beteiligten Parteien und den einschlägigen Unternehmensverbänden erarbeitet werden sollen. Diese so auf breiter Basis entwickelten Konzeptionen werden über die Verbände, Meinungsträger (bekannte Unternehmerpersönlichkeiten, tragende Personen aus Unternehmen und Verbänden) entwickelt, zur Umsetzung vereinbart und eingeführt.

Empfehlung Startup-Wachstum (SW 2): IKT-Mentorenprogramme

Der BJDW empfiehlt Maßnahmen für die stärkere Vernetzung von IKT-Startups und Mentoren mit einer Mischung aus persönlichen Treffen und (geschützten) Online-Kreisen zum Austausch innerhalb der Mentor/Mentee-Beziehungen.

Empfehlung Startup-Wachstum (SW 3): IKT-Personalentwicklung und -beschaffung

Der BJDW empfiehlt Maßnahmen für die Verringerung des bürokratischen Aufwandes bei Einstellungen von Mitarbeitern aus der EU, für die organisatorische Unterstützung bei der Einstellung von Mitarbeitern von außerhalb der EU, für die Schaffung von einheitlichen Ausbildungskriterien und -abschlüssen seitens des Gesetzgebers für Bildung und Qualifikation sowie umfangreiche Maßnahmen im Bereich Bildung um die Ausbildung besser und/oder attraktiver zu machen und die Anzahl von Fachkräften zu erhöhen. Ferner die Schaffung einer Personalinformations-Plattform zur zielführenden Unterstützung der IKT-Start-ups in der Wachstumsphase.

Hinausgehende Empfehlungen aus dem Bericht 01/13

Empfehlung Startup-Infrastruktur: Förderung/Ausbau der Datenautobahn

Der BJDW empfiehlt Maßnahmen zur Ausweitung und Förderung von Breitbandnetzen, der Schaffung der technischen Infrastruktur für mobile Kommunikation überall und performant, der Unterstützung von Freifunk oder auch andere Bürgerinitiativen zur besseren Versorgung mit Internet, einem WLAN-Land@Deutschland mit freiem Zugang in Ballungsräumen sowie einer Breitbandinitiative auf 100MBit für „Startup-Städte".

Empfehlung Startup-Unterstützung: Aufbau von University Seed Fonds

Der BJDW empfiehlt Maßnahmen zum Aufbau und/oder Förderung von University Seed Fonds in Deutschland, Co-Investmentprogramme von staatlichen und privaten Institutionen speziell in universitäre Ausgründungen, Schaffung von Unibatoren mit Fonds-Vehikel unter Beteiligung und gemeinschaftlicher Leitung uniexterner Experten (VC/BA).

Empfehlung Startup-Finanzierung: Förderung der „Investor Readiness"

Der BJDW empfiehlt Maßnahmen zum Aufbau eines Image- und Informationsprogramms für potenzielle Business Angels, eines Trainingsprogramms für aktuelle und potenzielle Business Angels (z.B. Due Diligence, Beteiligungsverträge usw.), eines Mentorenprogramm von Business Angels für Business Angels für inhaltliche Syndizierung beim ersten Investment, eines Baukastens mit Verträgen usw. für Business Angel-Aktivität sowie den Aufbau eines deutschlandweiten Business Angel-Fonds mit Co-Investment-Angeboten speziell für IKT-Gründungen.

Durchgeführte Aktionen/Projekte aus dem Bericht 01/13

SG A1: Aktivierung zum eigenen Tun: Gründerstunde und Stärkenschmiede

Vorhandene Gründerpotentiale müssen adressiert und gehoben werden. Durch gezielte Ansprache, das Aufzeigen von Vorbildern und das Aufzeigen des Wegs der Gründung ist es möglich, kurz-, mittel-, aber auch langfristig potentielle Gründer zu überzeugen, bei passen-den Gelegenheiten, den Schritt der Gründung tatsächlich zu wagen.

Zielsetzung: Insbesondere das „Säen des Gründer-Gens" in Schulen, d.h. die frühe Ansprache von Schülerinnen und Schülern kann die Grundlage für spätere Gründungen legen. Dabei sollen gezielt Schülerinnen sowie Schülerinnen und Schüler mit Migrationshintergrund sowie Schüler allgemein adressiert werden. Neben dem unternehmerischen Vorbild geht es auch darum, den Bezug zu IT und grundlegenden betriebswirtschaftlichen Grundlagen aufzuzeigen. Zur Aktivierung des eigenen Tuns, müssen Schüler lernen, „selbst wirksam" zu sein. Sie sollen erkennen, dass sie ihres eigenen Glückes Schmied sind und ihre „Leidenschaften finden". Denn das Feld mit der größten Leidenschaft hat großes Potential für eine eigene Unternehmung. Kinder werden später mit den eigenen Stärken und Ideen Unternehmungen zu wagen. Der Ansatz dient generell als wichtige Grundlage zur Berufsorientierung und bietet eine wunderbare Voraussetzung für den Gründungsgedanken. Bei Mädchen steht bei technischen Fächern oftmals noch das Rollenbild im Weg, „Du kannst das nicht" ist heute leider noch gang und gäbe – und teilweise von den Eltern geprägt. Hier kann die Gründerstunde einen positiven Kontrapunkt setzen.

Umsetzung: „Gründerstunde – Gründer in die Schulen" vermittelt erfolgreiche Gründerinnen und Gründer in Schulen. Schülerinnen und Schüler ab Jahrgangsstufe 9 lernen in einem persönlichen Gespräch Gründerinnen und Gründer persönlich kennen, deren oft unkonventionellen Werdegang bis zur Gründung, die Hochs und Tiefs des Unternehmertums und ggfs. den Exit und die Rolle danach. Dabei geht es darum, direkt und konkret den Weg der Selbständigkeit aufzuzeigen und Schülerinnen und Schüler zu ermutigen, sich zuzutrauen, diesen Weg auch gehen zu können. Das zweite Modul „Stärkenschmiede" bezieht die Lehrer mit ein. Lehrer werden geschult, wie sie ihre Schüler anleiten können herauszufinden, was sie begeistert, herausfordert und neugierig macht. Das Programm ist als freiwillige Schulstunde, AG oder Projektwoche an jeder weiterführenden Schule realisierbar. Eingebunden wird die Gründerstunde (s.o.), in der ein Gründer von seinem Digitalunternehmen berichtet und Mut macht.

Erste Pilotveranstaltungen mit Gründern und zur Stärkenschmiede in Kooperation mit Malaika e.V. (http://www.malaika-ev.de/Foerderkonzept_Glueck.html) waren sehr erfolgreich. 84% der teilnehmenden Schüler würden die Gründerstunde ihren Freunden empfehlen. Eine Verstetigung wird von einigen Schulen explizit gewünscht.

Initiative: Gemeinsam mit Schule PLUS (Berlin) wird eine Webseite (Plattform) entwickelt, die das Matching zwischen Schulen und Unternehmern unterstützt und so einen bundesweiten Rollout an grundsätzlich allen Schulen ermöglicht. Eine Finanzierung in Höhe von ca. 25 TEUR pro Jahr soll u.a. durch Spenden von Unternehmen und Unternehmern dargestellt werden.

Next Step: Bundesweiter Rollout der Gründerstunde. Allen Schulen soll der Zugang zu Unternehmern, die in Schulen auftreten möchten, ermöglicht werden. Zudem sollen möglichst viele Lehrer geschult werden, so dass sie die Stärkenschmiede in ihr (freiwilliges) Schulprogramm einbinden können. Dazu soll mit Schule PLUS eine bestehende Plattform weiterentwickelt werden, die das Matching ermöglicht und den Prozess weitgehend automatisiert

Zeitraum: Bis Q3 2014 Erstellung der Plattform, ab Q4 schrittweiser Rollout im Bundesgebiet.

Potentielle Weiterentwicklung: Ggfs. Kopplung an Gründerwettbewerbe, z.B. Junior.; Ggfs. Sonderpreis für Mädchen in Tech bei Jugend forscht

SG A2: Digital-Gründerinnen Kampagne & -Netzwerk

Zielsetzung: Mut machen und Begeisterung für das Thema Digital-Unternehmen entfachen. Das eigene Unternehmen soll ins Relevant Set der Berufsziele von jungen Frauen.

Initiative: Vorbilder zeigen. Aus der Ferne wirken solche Erfolge distanziert und unerreichbar. Indem wir die Gründerinnen nahbar machen, zeigen wir, dass jeder es schaffen kann. Wichtig ist, dass gerade die Frauen auch davon erzählen, was einmal nicht geklappt hat und dass sie wieder aufgestanden sind und weiter gemacht haben. Die Digital-Kampagne „Gründerinnen“ verfolgt genau dieses Ziel. Gemeinsam mit Whatchado, haben wir die ersten 10 Gründerinnen interviewed (www.whatchado.com/de/junge-digitale-wirtschaft, Abruf am 18.08.14)

Next Step: Professionelle Vermarktung der Kampagne im digitalen Kanal, idealerweise darüber hinaus auf Plakat und ggfs. TV.

Zeitraum: digital gelauncht, weitere Medien Q4.14/Q1.15. Potentielle Weiterentwicklung: Ggfs. Kopplung an Gründerwettbewerbe, z.B. Junior.; Ggfs. Sonderpreis für Mädchen in Tech bei Jugend forscht

SG A3: Finanzierung für weibliche IKT-Gründerinnen erleichtern

Das Beispiel des Finanzpitches und die Evolutionsbiologie machen deutlich, dass Frauen anders im Kapitalmarkt auftreten. Sie wollen (und müssen) nicht im Wettbewerb mit den männlichen Kollegen stehen, sollen aber ebenso Chancen auf Frühphasenfinanzierungen und Wachstumskapital erhalten - auf weibliche Art und Weise. Es braucht Angebote, die den Bedürfnissen der Frauen gerecht werden.

Zielsetzung: Ziel ist es, das noch unerschlossene Potential von Gründerinnen noch besser zu adressieren und Gründerinnen "fit" für eine Finanzierung durch den High-Tech Gründerfonds zu machen.

Umsetzung: Zur gezielten Unterstützung von Gründerinnen im High-Tech Bereich bietet der High-Tech Gründerfonds einen "fast track" für Gründerinnen. Hierbei wird Gründerteams mit Gründerinnen zusätzliche Unterstützung durch das Netzwerk der Coaches, aber auch schnelle persönliche Gespräche mit Investment Managern angeboten.

Next Steps: Die Initiative kann unterstützt werden durch die geplanten (s.o.) Netzwerkaktivitäten. So ist auch das Auffinden und Bündeln von weiblichen Business Angeln eine weitere potentielle Route.

Zeitraum: Q2.2014, bereits umgesetzt im HTGF; Bündeln von weiblichen Business Angeln Q4.2014

SU A1: E-Entrepreneurship Flying Circus

Warum gibt es eigentlich keine digitalen Weltmarktführer aus Deutschland? Wieso haben wir so wenig Gründer für die Digitale Wirtschaft? Der E-Entrepreneurship Flying Circus 2014 (#EEFC14) ist eine bundesweite Tour im Wissenschaftsjahr 2014 - Die digitale Gesellschaft, bei der in Form von einzelnen Aktionstagen an sechs deutschen Hochschulen mit Vorträgen, Diskussionen und Interaktionen die Ausbildung von Gründern für die digitale Wirtschaft motiviert und gestärkt werden soll.

Zielsetzung: Schülern, Studenten und weiteren Beteiligten sollen die Chancen einer Karriere bzw. der eigenen Selbständigkeit in der digitalen Wirtschaft aufgezeigt werden. Über 60 bekannte Köpfe aus Wissenschaft, Politik und (junger) digitaler Wirtschaft sind insgesamt über alle Aktionstage hinweg vor Ort und diskutieren die Notwendigkeit von E-Entrepreneurship an deutschen Hochschulen.

Initiative: Hochschulen spielen bei der Ausbildung von Gründern der digitalen Wirtschaft und den durch sie entwickelten innovativen Geschäftsmodellen eine zentrale Rolle! Sowohl die nächste Gründergeneration als auch die qualifizierten Fachkräfte für die Startups werden hier ausgebildet. Wissenschaft, Lehre und Transfer speziell für die digitale Wirtschaft (E-Entrepreneurship) wird also zum Schlüssel für die digitale Wettbewerbsfähigkeit von Deutschland in Europa und darüber hinaus. Über die Aktionstage vor Ort sollen jeweils in der Zeit von 10:00-17:00 Uhr vor diesem Hintergrund folgende Ziele verfolgt werden: 1. E-Entrepreneurship als Lehrfach an und für Hochschulen zu motivieren. 2. Aktuelle und zukünftige Studierende für E-Entrepreneurship zu begeistern. 3. Chancen und Möglichkeiten der digitalen Wirtschaft darzustellen.

Umsetzung:

02.10.14	Universität zu Köln
06.10.14	Universität Hamburg
08.10.14	Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin
10.10.14	Technische Universität Dresden
14.10.14	Universität Erlangen-Nürnberg (FAU)
16.10.14	Universität Hohenheim

Tagesablauf:

10:00 Uhr - 10:30 Uhr Opening "E-Entrepreneurship Flying Circus"
10:30 Uhr - 11:00 Uhr Vorstellung "Gründerlehre/-förderung vor Ort"
11:00 Uhr - 12:00 Uhr Podium "Digitale Weltmarktführer aus Deutschland?!?" (Big Picture)
12:00 Uhr - 14:00 Uhr Mittagspause
14:00 Uhr - 14:45 Uhr Vorlesung "Was ist E-Entrepreneurship?"
14:45 Uhr - 15:00 Uhr Q&A "E-Entrepreneurship als Lehrfach?!"
15:00 Uhr - 16:00 Uhr Meetup "Digitale Startups vor Ort"
16:00 Uhr - 17:00 Uhr Podium "Chancen für digitale Startups vor Ort" (Local Picture)
Anschließend "Get Together"

Teilnehmer:

Mit dabei sind (Stand: 28.08.2014) aus der Politik u.a. Sigmar Gabriel (Bundeswirtschaftsminister, SPD), Dorothee Bär (Staatsekretärin, CSU), Nadine Schön (MdB, CDU), Thomas Jarzombek (MdB, CDU) und Lars Klingbeil (MdB, SPD). Aus der Startup-Szene haben u.a. Lars Hinrichs (XING Gründer), Tim Schumacher (Sedo Gründer) und Stephan Uhrenbacher (Qype/9flats Gründer) sowie über 20 Gründer von bekannten Startups wie rebuy.de, meinauto.de, stayfriends.com, maedchenflohmarkt.de, misterspex.de, jimdo.de u.v.m. zugesagt. In den einzelnen Städten kommen noch lokale Multiplikatoren hinzu wie z.B. Valentina Kerst (Internetwoche Köln), Sina Gritzuhn (Hamburg Startups), Sascha Schubert (Entrepreneurs Club Berlin), Jens-Uwe Sauer (seedmatch Dresden), Dr. Carsten Rudolph (Netzwerk Nordbayern) und Johannes Ellenberg (Startups Stuttgart). Organisatorische Unterstützung erhält das Projekt von Prof. Dr. Jörg Müller-Lietzkow von der Universität Paderborn.

Internet: www.digital-ist.de/EEFC14

Ausblick

Der „Beirat Junge Digitale Wirtschaft“ (BJDW) wird sich in Form seiner Mitglieder auch in den nächsten Wochen und Monaten weiterhin intensiv darum kümmern, dass Initiativen, Gespräche und Maßnahmen zur Umsetzung seiner Empfehlungen angestoßen und durchgeführt werden. Das bedeutet, dass sich der BJDW auch operativ weiter um seine Themen kümmern und gleichzeitig neue Entwicklungen aufgreifen wird. Ziel ist es, neben den ersten von Bundeswirtschaftsminister Gabriel kommunizierten und feststehenden Aktivitäten, im weiteren Verlauf ein umfassendes Aktionsprogramm für den IKT-Standort Deutschland zu entwerfen, um den Startups in diesem Bereich noch bessere Rahmenbedingungen zu ermöglichen.

Der BJDW bedankt sich bei der Führung und den Mitarbeitern des BMWi für die sehr gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Ein weiterer Dank gilt den vielen Gesprächspartnern auf den zahlreichen Veranstaltungen rund um die Digitale Wirtschaft, die mit ihrem Wissen diesen Bericht bereichert haben.

Die IKT-Branche bzw. die Digitale Wirtschaft beinhaltet eine sehr wichtige Querschnittstechnologie für die gesamte Wirtschaft und Startups sind ein wichtiger Schlüssel für die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes Deutschland in der Zukunft. Der „Beirat Junge Digitale Wirtschaft“ (BJDW) möchte seinen Beitrag dazu leisten, damit wir hier gut aufgestellt sind.

Beirat Junge Digitale Wirtschaft
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Vorstand: Prof. Dr. Tobias Kollmann (Vorsitz), Stephanie Renda, Florian Nöll, Alexander von Frankenberg

Beirat "Junge Digitale Wirtschaft"

Referat VIB1 "Grundsatzfragen der Informationsgesellschaft, IT-, Kultur- und Kreativwirtschaft"
E-Mail: buero-vib1@bmwi.bund.de

Haben Sie Fragen, Anregungen oder Themenvorschläge? Ihr Kontakt zum Beirat "Junge Digitale Wirtschaft":
E-Mail: bjdw@bmwi.bund.de

http://www.bmwi.de/DE/Ministerium/beiraete,did=545858.html