

Gründungsaktivitäten im Ruhrgebiet und Berlin ein Vergleich

Sowohl das Ruhrgebiet als auch Berlin vollzogen in ihrer Vergangenheit einen Strukturwandel. Dieser wurde im Ruhrgebiet durch die Stahlkrise in den 1960 Jahren und in Berlin durch die Wiedervereinigung Deutschlands und Berlins im Jahr 1990 ausgelöst. Darüber hinaus sind strukturelle, soziale und ökonomische Parallelitäten der beiden Regionen zu erkennen. Trotz der aufgeführten Gemeinsamkeiten existieren Unterschiede in den Gründungsaktivitäten der Regionen und Berlin gilt als Gründungshauptstadt Deutschlands.

Gründungen gelten als Wachstumsfaktor einer Volkswirtschaft und einzelner Regionen und steigern ihre Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit. Daher werden die Gemeinsamkeiten und Unterschiede in Bezug auf personen-, unternehmens- und umfeldbezogene Einflussfaktoren, die das Gründungsgeschehen im Ruhrgebiet und Berlin beeinflussen, untersucht.



Ann-Christin Krampf

Gründungsaktivitäten im Ruhrgebiet und Berlin

ein Vergleich

Gründungsaktivitäten im Ruhrgebiet und Berlin

– ein Vergleich –

– Ann-Christin Krampf –

Veröffentlicht bei DuEPublico, dem Publikationsserver der Universität Duisburg Essen:

<https://doi.org/10.17185/duepublico/74370>

Impressum

Duisburg 2021

Alle Rechte vorbehalten

ISBN: 978-3-940402-48-6

DOI: 10.17185/duepublico/74370

URN: urn:nbn:de:hbz:464-20210505-151140-2

Erschienen in:

IDE Schriftenreihe, Band 23

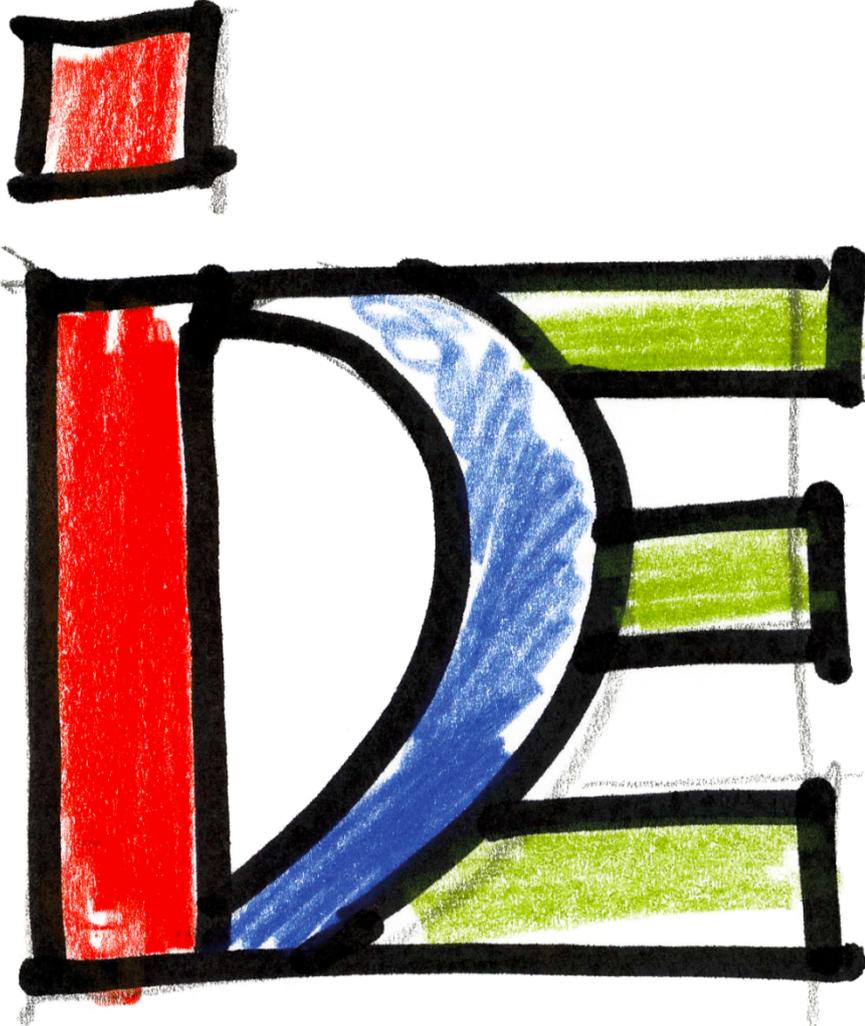
Herausgeber:

Universität Duisburg-Essen

IDE-Kompetenzzentrum für Innovation und Unternehmensgründung

Prof. Dr. Volker Breithecker

Prof. Dr. Esther Winther



Innovative

Design
Group

D
E

Geleitwort

Die Idee zu einer IDE-Schriftenreihe stammt noch aus der Zeit, in der wir lediglich das Projekt *small business management* (sbm) an der Universität Duisburg-Essen (UDE), Campus Duisburg, betrieben haben. sbm gibt es seit 1999, wurde auch international wahrgenommen (durch die Verleihung des *European Enterprise Promotion Award* in 2012 auf Zypern), stellt allerdings nicht mehr das einzige Angebot für Studierende und Mitarbeitende der UDE dar, frühzeitig für die Alternative einer beruflichen Selbstständigkeit zu sensibilisieren und damit deren Interesse an unternehmerischem Denken zu wecken bzw. zu erhöhen. Mittlerweile haben wir in 2015 die Gründungsaktivitäten an der UDE im Kompetenzzentrum für Innovation und Unternehmensgründung (IDE), (<https://www.uni-due.de/IDE>) gebündelt und um einen einzigartigen Studiengang an der Mercator School of Management, dem Master of Arts in Innopreneurship, in 2017 erweitert.

Jeder/m universitätsintern oder -extern Interessierten stehen bei sbm folgende Angebote zur Verfügung:

- Der Orientierungskurs Unternehmertum mit über 120-140 Stunden face-to-face (verteilt auf sieben Monate mit ganztägigen Veranstaltungen, die überwiegend an Samstagen und Sonntagen stattfinden) sowie der Teilnahme am sbm- Businessplanwettbewerb.
- Der Intensivkurs Betriebliches Rechnungswesen, in dem in vier Unterrichtsreihen ein Themenspektrum von Wirtschafts- und Steuerrecht, Finanzbuchhaltung bis zu Kalkulation und Controlling abgedeckt wird. Der Kurs umfasst 86 Zeitstunden und erstreckt sich über sieben Monate.
- Das Blockseminar Unternehmensnachfolge, in Form eines Wochenendseminars, das in sechs Abschnitten Informationen zu den Formen der Unternehmensübernahme, zur Interessentengewinnung, zur Bewertung von Unternehmen, zu steuerlichen Aspekten und zur Erörterung der psychologischen Situation eines Unternehmensnachfolgers vermittelt.
- Die Lehrveranstaltung sbm goes hightech, die speziell auf die Bedürfnisse von technologieorientierten Unternehmensgründer_innen zugeschnitten ist. Der Lehrgang umfasst ca. 25 Zeitstunden und behandelt die Themengebiete Finanzierung, Marketing, Patent- und Lizenzrecht, Projekt-, Innovations- sowie Risikomanagement.

Zudem steht das IDE für weitere Unterstützungsangebote (EXIST-Stipendien, Kontakte zu Kapitalgebern usw.), einer Innovationsfabrik, in der Ideen aus dem Kopf in die Zwei- oder Dreidimensionalität gelangen, und Netzwerkaktivitäten – insbesondere „Currywurst und Bier“ (siehe „Start up!, Events, Netzwerke“ auf der IDE-Homepage).

Die Aktivitäten des IDE leisten einen wichtigen Beitrag zur Weiterentwicklung des Strukturwandels in der Region Duisburg und im Ruhrgebiet. Das Potenzial gründungswilliger Hochschulabsolvent_innen stellt eine Chance dar, gut ausgebildete junge Entrepreneur_innen an den Standorten Duisburg oder Essen zu

halten und in das örtliche Gründungsgeschehen einzubinden. Durch die Wissensvermittlung, angefangen bei der Vermittlung von Schlüsselqualifikationen, die den erfolgreichen sbm-Teilnehmender_innen und unseren Innopreneur_innen den Einstieg in das Berufsleben oder in die Selbständigkeit erleichtern bis zu gründungsrelevanten Kenntnissen, die Voraussetzung für ein erfolgreiches Gründungsvorhaben sind, leistet das IDE einen erheblichen Beitrag zur Belebung der Duisburger Gründungslandschaft durch qualitativ hochwertige Gründungen im Bereich KMU und der Schaffung von neuen Arbeitsplätzen. Bisher nahmen an sbm mehr als 2.000 Studierende, Mitarbeitende der Universität Duisburg-Essen und externe Interessenten teil. Im direkten Zusammenhang mit der Teilnahme an den Seminarangeboten von sbm haben sich mehr als 250 ehemalige sbm-Teilnehmer_innen selbstständig gemacht (vgl. die „Wall of Fame“ unter https://www.uni-due.de/innovationhub/wall_of_fame.php). Dadurch konnten mehr als 800 Arbeitsplätze für die strukturschwache Region entstehen oder auch gesichert werden.* Im Master Innopreneurship ist mittlerweile der vierte Jahrgang mit gründungsaffinen, kreativen Studierenden gestartet.

Die Schriftenreihe möchte ein Forum für wissenschaftliche Beiträge aus den Bereichen Entrepreneurship und Entrepreneurship Education darstellen und damit den wissenschaftlichen Fortschritt fördern. Ihr Ziel ist es, methodisch fundierte wissenschaftliche Arbeiten zu veröffentlichen. Dabei richtet sich die Reihe an Personen mit Interesse an unternehmerischem Denken und Handeln, sei es als Entre- oder Intrapreneur_innen. Die Schriftenreihe und das IDE-Büro dienen als Schnittstelle für den Austausch zwischen Praxis und Hochschule.

Duisburg im Juli 2021 – für das IDE-Team –

Prof. Dr. Esther Winther

Prof. Dr. Volker Breithecker

* Diese Gründer_innen haben ihre Unternehmensgründungen den Mitarbeiter_innen des sbm-Büros mitgeteilt. Es muss allerdings darauf hingewiesen werden, dass es wahrscheinlich eine Vielzahl von weiteren Gründungen gibt, die den Mitarbeiter_innen trotz intensiver Recherche nicht bekannt sind. Daher sind die genannten Zahlen als Untergrenze zu interpretieren.

Vorwort

Sowohl das Ruhrgebiet, als auch Berlin haben in ihrer Vergangenheit strukturelle Krisen überwunden und einen (Struktur-)Wandel vollzogen. Begründet wurde der Wandel im Ruhrgebiet durch die in den 1960er Jahren beginnende Stahlkrise und in Berlin durch die Wiedervereinigung Deutschlands und Berlins im Jahr 1990. Beide Regionen entwickelten Strategien, damit ihr individueller Wandel gelang. Für Berlin galt es gesellschaftliche, politische und wirtschaftliche Unterschiede zwischen West- und Ost-Berlin zu überwinden. Dies gelang unter anderem durch eine globale Ausrichtung der Wirtschaft und der Etablierung der Medien- und IT-Branche. Im Ruhrgebiet erfolgte zunächst eine Ausrichtung zur Wissensgesellschaft, die mit der Aufnahme des Lehrbetriebs der Ruhr-Universität Bochum im Jahr 1965 begann und kontinuierlich ausgeweitet wurde. Mittlerweile hat sich Bochum als Standort für IT-Sicherheit und Cybersecurity und Duisburg als Standort der Logistik-Branche gefestigt. Beide Regionen haben sich somit zu Gründungs-Hotspots entwickelt.

Die nun seit mehr als einem Jahr anhaltende Corona-Pandemie stellt die ganze Welt, Europa, Deutschland und damit auch die Regionen Ruhrgebiet und Berlin vor neue Herausforderungen. Dabei wurde und wird der Fokus auf den Schutz von Risikogruppen und der Wahrung eines funktionierenden und nicht ausgelasteten Gesundheitssystems gelegt. Um Solidarität mit seinen Mitmenschen zu bekunden, werden viele Einschränkungen im persönlichen und beruflichen Leben verlangt. Diese Einschränkungen lassen neue Herausforderungen entstehen, die im Privatleben mit einer Belastung (bei Familien mit Kindern) oder mit Leid (durch den Verlust geliebter Personen, die an oder durch Corona gestorben sind) einhergehen können. Die Herausforderungen lassen aber auch die Persönlichkeit, Kreativität und Innovationsfähigkeit vieler Menschen wachsen und nehmen somit auch Auswirkung auf das Gründungsgeschehen und treiben dieses voran.

An dieser Stelle möchte ich gerne die Möglichkeit nutzen und mich bei den Personen bedanken, die mich in meinem Leben, während meines Studiums und in der Zeit während der Erstellung der Bachelorarbeit begleitet und unterstützt haben.

Zunächst möchte ich mich bei Prof. Dr. Volker Breithecker und Jennifer Raab bedanken. Ihr habt mir interessante Themen für meine Bachelorarbeit vorgestellt und standet mir für Fragen in Bezug auf die Bachelorarbeit und für allgemeine Fragen zum Studium immer zur Seite. Für die Chance meine Bachelorarbeit in der IDE-Schriftenreihe veröffentlichen zu dürfen, die ich gerne und umgehend annahm, danke ich euch sehr.

Ein großer Dank gilt meinen Eltern Angela und Marko. Ihr habt mich bei all meinen Entscheidungen unterstützt, hattet immer ein offenes Ohr für mich und habt mir mit ehrlichen und konstruktiven Ratschlägen zur Seite gestanden. Zudem möchte ich mich bei meinen Brüdern Benedikt und Max für die oft nicht ganz so ernst gemeinten Ratschläge und lustigen Unterhaltungen bedanken. Ich möchte mich auch bei meinen Omas Lieselotte und Elisabeth für ihre Unterstützung und die gemeinsame Zeit bedanken. Ein weiter Dank geht an meine langjährigen Freundinnen Karoline, Franziska, Lena, Alisha, Henrike, Maren und Isabell. Auf euch konnte ich mich vor und während des Studiums immer verlassen und durch gemeinsame Aktivitäten habt ihr immer für einen Ausgleich zwischen Freizeit und Studium gesorgt.

Vielen Dank an euch, dass ihr meine Wegbegleiter seid!

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort.....	I
Vorwort	III
Inhaltsverzeichnis	V
Abkürzungsverzeichnis.....	VII
Abbildungsverzeichnis.....	IX
Tabellenverzeichnis.....	X
Symbolverzeichnis.....	XI
1 Einleitung.....	1
2 Grundlagen der Unternehmensgründung	3
2.1 Begrifflichkeiten der Unternehmensgründung	3
2.2 Phasen der Unternehmensgründung	6
2.3 Finanzierungsmöglichkeiten während der Unternehmensgründung	8
3 Einflussfaktoren auf Gründungsaktivitäten	13
3.1 Personenbezogene Einflussfaktoren	13
3.2 Unternehmensbezogene Einflussfaktoren.....	16
3.3 Umfeldbezogene Einflussfaktoren	17
4 Gründungsgeschehen im Ruhrgebiet und in Berlin.....	20
4.1 Abgrenzung der Regionen	20
4.2 Analyse der Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen	21
4.2.1 Ruhrgebiet	21
4.2.2 Berlin	27
5 Zusammenfassung und Fazit	32
Literaturverzeichnis	34
Sonstige Quellen	43

Bisher erschienene Titel in der Schriftenreihe.....	47
Bisher veröffentlichte Ratgeber	50
Projektkontaktdaten.....	51

Abkürzungsverzeichnis

A40	Autobahn 40
Aufl.	Auflage
bspw.	beispielsweise
bzw.	beziehungsweise
BWL	Betriebswirtschaftslehre
ca.	circa
Dr.	Doktor
EBZ	Europäische Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
EXIST	Existenzgründungen aus der Wissenschaft
et al.	et alii
f.	folgende
FH	Fachhochschule
FOM	Fachhochschule für Oekonomie und Management
HGB	Handelsgesetzbuch
Hrsg.	Herausgeber
i.d.R.	in der Regel
IfM	Institut für Mittelstandsforschung
IP	Intellectual Property
IPO	Initial Public Offering
ISM	International School of Management
IT	Informationstechnologie
IT.NRW	Information und Technik Nordrhein-Westfalen
IW	Institut der deutschen Wirtschaft
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau

km ²	Quadratkilometer
KMU	kleine und mittlere Unternehmen
Mio.	Millionen
Mrd.	Milliarden
NRW	Nordrhein-Westfalen
Prof.	Professor
RVR	Regionalverband Ruhr
RWTH	Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule
S.	Seite
SGB II	Sozialgesetzbuch II
SRH	Stiftung Rehabilitation Heidelberg
TEA	Total early-stage Entrepreneurial Activity
vgl.	vergleiche
vs.	versus
z.B.	zum Beispiel

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Entwicklungsphasen von Startups und ihre Finanzierungsphasen.....	8
Abbildung 2: Idealtypische Unternehmensentwicklung und ihre Finanzierungsquellen.....	12
Abbildung 3: Sozialäquator A40	26

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Gegenüberstellung der Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen im Ruhrgebiet und in Berlin	31
---	----

Symbolverzeichnis

-	bis
:	geteilt/ dividiert durch
=	gleich
/	oder
§	Paragraf
+	plus
%	Prozent
&	und

1 Einleitung

Unternehmensgründungen gelten als Wachstumsfaktor einer Volkswirtschaft¹ und steigern deren Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit.² Diese Aussage lässt sich nicht nur auf eine Volkswirtschaft, sondern auch auf einzelne Regionen beziehen.³ Dabei ist zu erkennen, dass in urbanen Regionen häufiger als in ländlichen Regionen gegründet wird.⁴ Sowohl das Ruhrgebiet als auch Berlin können den urbanen Regionen zugeordnet werden,⁵ dennoch lassen sich Unterschiede in den Gründungsaktivitäten erkennen. Dabei gilt Berlin seit einigen Jahren als die Gründungs-Hauptstadt Deutschlands.⁶ In den Jahren 2017-2019 haben dort, im Durchschnitt, von 10.000 erwerbsfähigen Personen 198 Personen gegründet. Dem gegenüber lag im gesamten Bundesland Nordrhein-Westfalen (NRW) der Anteil bei 109 Personen.⁷ Es ist jedoch zu erkennen, dass sich der Anteil an Startups⁸ mit ihren Hauptsitzen in Berlin und NRW nur bedingt unterscheidet. So hatten im Zeitraum von 2018-2019 17,7% der Startups ihren Hauptsitz in Berlin und 19,1% ihren Hauptsitz in Nordrhein-Westfalen, wobei allein 12,8% auf die Metropolregion Rhein-Ruhr⁹ entfielen.¹⁰ Diese beiden Regionen lassen sich als Gründungs-Hotspots bezeichnen, wobei Berlin an erster Stelle und die Metropolregion Rhein-Ruhr an zweiter Stelle steht.¹¹

Durch das Kohlevorkommen im Ruhrgebiet entwickelte sich dort eine Bergbau- und Industriekultur,¹² die diese Region zum größten Ballungsraum Deutschlands und fünft größten Ballungsraum Europas anwachsen lies.¹³ Nachdem das Ruhrgebiet einen Strukturwandel von der Montanindustrie hin zur Dienstleistungsindustrie vollzogen hat, steht diesem Gebiet nun der

¹ Vgl. Schauburger/Weimar/Prinz (2018): S. 576.

² Vgl. Goebel (2019): S. 5 und Zellmann/Prengel/Lebschi (2014): S. 74.

³ Vgl. Arndt et al. (2015): S. 69.

⁴ Vgl. Dienes/Schneck/Wolter (2018): S. 5.

⁵ Weitere Erläuterungen in Bezug auf die Regionen Ruhrgebiet und Berlin sind in Unterkapitel 4.1: S. 20 zu finden.

⁶ Vgl. Holler (2018): S. 32.

⁷ Vgl. Metzger (2020): S. 5.

⁸ Diese werden den Unternehmensgründungen zugeordnet und haben, im Vergleich zu den Existenzgründungen, für die Wirtschaft eine höhere Bedeutung. Weitere Ausführungen zu Unternehmens- und Existenzgründungen sind in Unterkapitel 2.1: S. 4f. zu finden.

⁹ Aufgrund der Nähe von Ruhrgebiet und Rheinland ist eine differenzierte Betrachtung dieser Regionen nicht immer möglich (vgl. Arndt et al. (2015): S. 11).

¹⁰ Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 22.

¹¹ Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 22. Darüber hinaus zählen auch München (6,5%) und Hamburg (5,8%) zu den Gründungs-Hotspots in Deutschland.

¹² Vgl. Gärtner (2019): S. 286.

¹³ Vgl. Schmidt/Klemm (2020): S. 348 und Rohde/Warnecke/Wloka (2019): S. 96.

nächste Strukturwandel hin zur Wissenschaftsregion bevor.¹⁴ Das Ruhrgebiet galt als rückständig bei der Durchsetzung der Digitalisierung,¹⁵ weshalb der Wissensaustausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft nicht vollumfänglich war und die Innovationsfähigkeit aus diesem Grund nur langsam voran schritt.¹⁶ Doch besonders die Innovationskraft treibt die Gründung und den Erfolg von Startups an.¹⁷

Ziel dieser Arbeit ist es, mögliche Einflussfaktoren auf die Gründungsaktivitäten zu identifizieren, um zu analysieren, weshalb sich das Gründungsgeschehen im Ruhrgebiet und in Berlin unterscheidet.

Dazu werden in Kapitel zwei zunächst die Grundlagen einer Unternehmensgründung thematisiert. Ziel dieses Kapitels ist es, ein allgemeines Verständnis für Begrifflichkeiten, die im Zusammenhang mit einer Gründung stehen, herzuleiten, die Phasen der Unternehmensgründung zu definieren und mögliche Finanzierungsmöglichkeiten in den einzelnen Phasen aufzuzeigen. Darauf folgt in Kapitel drei die Vorstellung von personenbezogenen, unternehmensbezogenen und umfeldbezogenen Faktoren, die die Gründungsaktivitäten beeinflussen. Diese Faktoren gilt es in Kapitel vier in Bezug auf das Gründungsgeschehen im Ruhrgebiet und in Berlin zu untersuchen. Aufgrund der strukturellen Besonderheiten des Ruhrgebiets wird in Kapitel vier jedoch eine geographische Eingrenzung des Ruhrgebietes, sowie der Vollständigkeit halber auch von Berlin, vorgenommen. Durch den Vergleich soll aufgezeigt werden, in welchen Einflussfaktoren sich die Regionen gleichen, in welchen Faktoren sie sich unterscheiden und weshalb diese Unterschiede zustande kommen. Im abschließenden Kapitel fünf werden die Erkenntnisse der Analyse zusammengefasst, Entwicklungen der Regionen herausgestellt und mögliche Handlungsempfehlungen für die Zukunft vorgestellt.

¹⁴ Vgl. Kiese (2019b): S. 69.

¹⁵ Vgl. Naulin/Henn (2020): S. 29.

¹⁶ Vgl. Kiese (2019b): S. 69.

¹⁷ Weitere Erläuterungen für die Wichtigkeit der Innovationskraft in Bezug auf die Gründung sind in Unterkapitel 2.1: S. 4f. und in Unterkapitel 3.3: S. 17f. zu finden.

2 Grundlagen der Unternehmensgründung

Um im weiteren Verlauf dieser Arbeit ausführlich auf Gründungsaktivitäten eingehen zu können, werden im Folgenden die Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung vorgestellt. Zunächst werden die Begrifflichkeiten, die im Zusammenhang mit einer Gründung stehen, beschrieben. Daran anschließend werden die Phasen einer Startup-Gründung definiert und abschließend wird auf mögliche Finanzierungsquellen in Abhängigkeit der jeweiligen Unternehmensentwicklungsstufe eingegangen.

2.1 Begrifflichkeiten der Unternehmensgründung

Eine Gründung lässt sich zeitlich in zwei Betrachtungsweisen unterscheiden. Die Gründung kann sich auf den zeitpunktbezogenen formal-juristischen Akt¹⁸, die Eintragung in das Handelsregister¹⁹ oder die Gewerbeanmeldung²⁰ beziehen.²¹ Darüber hinaus kann diese auch als fortlaufender Prozess²² mit Ereignissen, die mit der Gründung eines Unternehmens einhergehen, betrachtet werden.²³ Da die zeitpunktorientierte Sichtweise nur einen kurzen Moment des Gründungsverlaufes darstellt, herrscht in der Literatur Einigkeit darüber, dass die Gründung ein zeitraum- und prozessorientiertes Ereignis ist.²⁴ Von *Szyperski/Nathusius (1977)* wird dieser zeitliche Ablauf als ein „Prozess der Schaffung gegenüber seiner Umwelt qualitativ abgegrenzten und vorher in gleicher Struktur nicht existenten System[s]“²⁵ beschrieben. In Ergänzung zu dieser Definition beschreibt der Begriff Entrepreneurship die Entwicklungen während dieser Zeit und wird im Deutschen mit dem Wort Unternehmertum übersetzt.²⁶ Eine einheitliche Definition, auch in

¹⁸ Die formal-juristische Sichtweise stellt eine Unternehmensgründung im engeren Sinne dar (vgl. Gruber (2005): S. 9).

¹⁹ Im Allgemeinen lässt sich festhalten, dass bei der Gründung privater Unternehmen zwischen den Rechtsformen der Einzelunternehmung, der Personengesellschaft und der Kapitalgesellschaft unterschieden werden kann (vgl. Vogelsang/Fink/Baumann (2018): S. 120). Einzelunternehmungen und die Gesellschaft bürgerlichen Rechts sind nicht dazu verpflichtet sich in das Handelsregister eintragen zu lassen (vgl. Brecht (2012): S. 8f.). Für die offene Handelsgesellschaft und die Kommanditgesellschaft sowie für die Kapitalgesellschaften wird die Eintragung in das Handelsregister vorgeschrieben (§ 106 HGB, § 162 HGB und vgl. Huber/Rinnert (2019): S. 19 und S. 27). Auf weitere Erläuterungen in Bezug auf Rechtsformen wird in dieser Arbeit jedoch nicht weiter eingegangen.

²⁰ Vgl. Pinter (2017): S. 9.

²¹ Vgl. Gruber (2005): S. 9.

²² Die prozessorientierte Sichtweise stellt eine Unternehmensgründung im weiteren Sinne dar (vgl. Gruber (2005): S. 9).

²³ Vgl. Poppe (2018): S. 40f.

²⁴ Vgl. Hering/Gerbautlet (2020): S. 141, Ripsas (2020): S. 48, Poppe (2018): S. 41, Schinnerl (2018): S. 13, Frese (2014): S. 15, Bronner/Mellewig/Späth (2001): S. 583.

²⁵ Szyperski/Nathusius (1977): S. 25. Aufgrund der Ursprünglichkeit der Quelle wird aus der Erstauflage zitiert.

²⁶ Vgl. Pott/Pott (2015): S. 3.

Bezug auf die verwandten Worte Entrepreneur und Unternehmer, ist weder in der allgemeinen noch in der spezifischen Literatur zu finden,²⁷ sodass zwischen einer engen und einer weiten Betrachtung des Unternehmertums unterschieden werden kann. Die enge Sichtweise beschränkt sich ausschließlich auf unternehmerische Handlungen, die in unmittelbarem Zusammenhang mit der Gründung stehen.²⁸ Bei der Ausweitung dieser Betrachtung auf kürzlich²⁹ am Markt etablierte Unternehmen handelt es sich um die weite Sichtweise.³⁰ Im Folgenden wird Entrepreneurship nach *Fallgatter (2002)* wie folgt definiert: „Entrepreneurship beschreibt die Entdeckung, Bewertung und Ausschöpfung unternehmerischer Handlungsfelder zur Schaffung neuer Güter und Dienstleistungen.“³¹ In der Literatur findet jedoch meist eine synonyme Verwendung der einzelnen Begriffe³² und ihrer möglichen Sichtweisen statt.³³

Des Weiteren kann bei einer Gründung zwischen einer Existenz- und einer Unternehmensgründung unterschieden werden.³⁴ Diese beiden Gründungsarten grenzen sich aufgrund ihrer Innovationsfähigkeit³⁵ und ihres angestrebten Unternehmens- und Mitarbeiterwachstums voneinander ab.³⁶ Als Existenzgründung wird eine Gründung bezeichnet, die i.d.R. von einer Person allein in Form einer Einzelunternehmung vorgenommen wird.³⁷ Darüber hinaus werden auch Gründungen im Handwerk oder im Bereich der freien Berufen den Existenzgründungen zugeordnet.³⁸ Diese Zuordnung erfolgt, da diese Gründungen:

- auf bereits existenten Märkten vollzogen werden,
- die Absicht eines schnellen Wachstums gering ist und

²⁷ Vgl. Goebel (2019): S. 6, Poppe (2018): S. 29, Wilmes (2016): S. 13 und Gladbach (2015): S. 11f.

²⁸ Vgl. Zimmermann (2013): S. 33.

²⁹ Unternehmen welche sich in der Wachstumsphase befinden gelten als kürzlich am Markt etablierte Unternehmen (vgl. Unterkapitel 2.2: S. 7).

³⁰ Vgl. Zimmermann (2013): S. 34.

³¹ Fallgatter (2002): S. 18.

³² Die synonyme Verwendung bezieht sich auf die Begriffe Entrepreneurship, Unternehmertum, Entrepreneur und Unternehmer.

³³ Vgl. Grichnik/Baierl/Faschingbauer (2016): S. 40, Siewert (2016): S. 19, Laros (2015): S. 49f, Pongratz/Abbenhardt: (2015): S. 209 und Zimmermann (2013): S. 33.

³⁴ Vgl. Franke (2011): S. 19 und Gruber (2005): S. 11.

³⁵ Als Innovation wird die Schaffung von Neuheiten, die Veränderung bestehender Prozesse, aber auch die neue Kombination von bestehenden Ressourcen verstanden (vgl. Mes (2011): S. 11f.). Daran angelehnt beschreibt die Innovationsfähigkeit die Gabe Neuheiten hervorzubringen.

³⁶ Vgl. Becker (2019): S. 89f.

³⁷ Vgl. Kay/Güterberg (2019): S. 1-3, Kollmann (2019): S. 3, Ripsas (2018): S. 5 und Franke (2011): S. 19.

³⁸ Vgl. Blöcher (2020): S. 46 und Becker (2019): S. 90.

- die Produkte und/oder Dienstleistungen i.d.R. nicht innovativ sind.³⁹

Wenn bei einer Gründung die Innovationsfähigkeit und/oder der technologische Fortschritt des Produktes oder der Dienstleistung zu einer wachstumsorientierten Ausrichtung des Unternehmens führt, wird diese Gründung als Unternehmensgründung bezeichnet.⁴⁰ Aufgrund der genannten Eigenschaften, lassen sich Startups den Unternehmensgründungen zuordnen.⁴¹ Diese zeichnen sich darüber hinaus durch die Eigenschaften:

- der Dauer des Bestehens am Markt, die weniger als zehn Jahre beträgt,
- der Planung von Mitarbeiter- und Umsatzwachstum sowie
- der Innovationsfähigkeit ihrer Produkte und/oder Dienstleistungen, Geschäftsmodelle und Technologien aus.⁴²

Ferner wird die Gründung eines Startups auch als Chancengründung bezeichnet. Diese Gründungsform zeichnet sich durch den Wunsch nach der Verwirklichung einer Geschäftsidee aus.⁴³ Demgegenüber steht die Notgründung, die allein aus Mangel an Erwerbsalternativen und zu meist als Ausweg aus der Arbeitslosigkeit betrachtet wird.⁴⁴

Um ein einheitliches Verständnis der Unternehmensgründung zu erzeugen, wird diese wie folgt definiert: Eine Unternehmensgründung ist ein zeitraumbezogener Prozess der Entdeckung, der Bewertung und der Verwertung unternehmerischer Gelegenheiten, bei dem Wachstum durch die Innovationsfähigkeit des Unternehmens generiert wird.

³⁹ Vgl. Blöcher (2020): S. 46 und Becker (2019): S. 90.

⁴⁰ Vgl. Franke (2011): S. 19 und Gruber (2005): S. 11.

⁴¹ Vgl. Sternberg et al. (2020): S. 45, Becker (2019): S. 90 und Hof (2017): S. 2.

⁴² Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 12.

⁴³ Vgl. Piorkowsky (2020): S. 54f.

⁴⁴ Vgl. Piorkowsky (2020): S. 54f.

2.2 Phasen der Unternehmensgründung

Durch die in Unterkapitel 2.1 beschriebene zeitraum- und prozessorientierte Unternehmensgründung, beginnt die Gründung bereits mit der Entwicklung und Erarbeitung der Geschäftsidee⁴⁵, wird in dem formal-juristischen Gründungsakt fortgeführt und fußt idealtypisch in der Etablierung der Unternehmung am Markt.⁴⁶ Um den Fortschritt der Unternehmensentwicklung besser einordnen zu können, wird der Prozess in einzelne Entwicklungsphasen unterteilt. Dabei ist eine eindeutige Zuordnung aufgrund fließender Übergänge zwischen den einzelnen Entwicklungsstufen jedoch nicht immer möglich.⁴⁷ So existieren in idealtypischen Entwicklungsphasenmodellen, je nach Betrachtung und Zuordnung der Phasen, drei⁴⁸ oder vier Entwicklungsstufen⁴⁹. Um ein einheitliches Verständnis zu generieren, werden im Folgenden die Seed-, Startup-, Wachstums- und Reifephase genauer beschrieben.⁵⁰

Die Seed- und Startup-Phase sind Bestandteile der frühen Unternehmensentwicklungsphase, die auch als Early-Stage bezeichnet wird.⁵¹ In der Seed-Phase steht das Finden und die Konzeption der Gründungsidee, die Abstimmung und Planung des Geschäftsmodells sowie die Erarbeitung eines Businessplans im Mittelpunkt des Vorhabens.⁵² Während dieser Phase wird von den Gründern⁵³ i.d.R. kein Umsatz erzielt, da die Planung des Vorhabens und das Aufdecken möglicher Risiken wesentlich sind.⁵⁴ Daran schließt die Startup-Phase an. Diese ist durch die kontinuierliche Verbesserung von möglichen Fehlerquellen,⁵⁵ die Entwicklung und Fertigstellung von

⁴⁵ Dabei bildet der Prozess der Entwicklung der Geschäftsidee die Grundlage für eine Gründung (vgl. Krishna/Agrawal/Choudhary (2016): S. 798).

⁴⁶ Vgl. Freiling/Estevão (2005): S. 271f.

⁴⁷ Vgl. Poppe (2018): S. 42 und Schefczyk (2006): S. 24. In Ergänzung sei darauf hingewiesen, dass der Übergang von einer Phase in eine andere Phase meist nur durch die Überwindung von eintretenden Krisen gelingt (vgl. Schreyögg (2018): S. 110-114). Auf weitere Erläuterungen zur Überwindung der eintretenden Krisen wird an dieser Stelle verzichtet und es wird auf die Quellenangabe verwiesen.

⁴⁸ *Bogott/Rippler/Woischwill (2017)* unterteilen die idealtypischen Phasen während der Gründung in die Vorgründung, die Gründung und Umsetzung sowie die Etablierung des Unternehmens (vgl. *Bogott/Rippler/Woischwill (2017)*: S. 111-119). Auch die Autoren *Freiling/Estevão (2005)* unterteilen die Gründung in drei Phasen, die Seed-, Startup- und Etablierungsphase (vgl. *Freiling/Estevão (2005)*: S. 272).

⁴⁹ *Rzepka/Hille/Schieszl (2016)* unterteilen die Entwicklungsphasen in die (Pre-)Seed-, Startup-, Wachstums- und Reifephase (vgl. *Rzepka/Hille/Schieszl (2016)*: S. 312).

⁵⁰ Zur Veranschaulichung der einzelnen Unternehmens- und Finanzierungsphasen sei auf Abbildung 2 in Unterkapitel 2.3 auf S. 12 verwiesen.

⁵¹ Vgl. Kollmann/Hensellek (2020): S. 89f., Poppe (2018): S. 45 und Kalabota (2016): S. 9.

⁵² Vgl. *Bogott/Rippler/Woischwill (2017)*: S. 112.

⁵³ Zum Zwecke der besseren Lesbarkeit wird in dieser Arbeit die maskuline Form verwendet. Die feminine Form ist damit stets eingeschlossen. Diese Aussage trifft auch auf den Plural zu.

⁵⁴ Vgl. Rusnjak (2014): S. 85f.

⁵⁵ Vgl. Poppe (2018): S. 45.

Prototypen⁵⁶, die Erarbeitung eines Marketingkonzeptes⁵⁷ sowie die Generierung erster Umsätze gekennzeichnet⁵⁸. Darüber hinaus findet in dieser Phase die formal-juristische Gründung statt.⁵⁹

Die anschließende Wachstumsphase wird auch als Expansion-Stage bezeichnet.⁶⁰ Ziel des Unternehmens ist es nun die geplanten Marketingmaßnahmen durchzusetzen, um die Reichweite am Markt zu vergrößern.⁶¹ Gelingt dies kann ein steigendes Kunden- und Umsatzwachstum verzeichnet werden.⁶² Der erwirtschaftete Umsatz führt jedoch nicht zwangsläufig zu einem positiven Betriebsergebnis.⁶³ Des Weiteren steht die Verankerung eines Führungs- bzw. Managementsystems im Unternehmen sowie die Etablierung des Unternehmens am Markt im Vordergrund.⁶⁴ Darüber hinaus können in dieser Phase bereits erste Überlegungen und Handlungen für einen möglichen Börsengang oder die Übernahme durch ein anderes Unternehmen (Exit-Strategie) getätigt werden.⁶⁵

In der abschließenden Reifephase, diese wird auch als Later-Stage bezeichnet, erreicht das Unternehmen lediglich ein gleichbleibendes Wachstum und die Unternehmensaktivitäten stagnieren.⁶⁶ Um dem Abschwung des Wachstums und der damit einhergehenden Stagnation entgegenzuwirken sollte bspw. die Effizienz des Unternehmens durch Ausweitung und Anpassung der internen Strukturen gesteigert werden.⁶⁷ Ferner sollten eine Überarbeitung und Erweiterung des Geschäftsmodells erfolgen, um den Fortbestand des Unternehmens am Markt zu sichern.⁶⁸

⁵⁶ Der Begriff des Prototypens bezieht sich sowohl auf Produkte als auch auf Dienstleistungen.

⁵⁷ Vgl. Rzepka/Hille/Schieszl (2016): S. 312.

⁵⁸ Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 21.

⁵⁹ Vgl. Hahn (2018): S. 28f., Bogott/Rippler/Woischwill (2017): S. 115 und Rusnjak (2014): S. 87.

⁶⁰ Vgl. Braun (2013): S. 9.

⁶¹ Vgl. Rusnjak (2014): S. 88.

⁶² Vgl. Bogott/Rippler/Woischwill (2017): S. 115.

⁶³ Vgl. Rusnjak (2014): S. 87. Ergänzend ist zu erwähnen, dass ein positives Betriebsergebnis erzielt wird, wenn der Break-Even-Point erreicht wird und die Deckungsbeiträge aller Produkte die Fixkosten übersteigen (vgl. Fischer (2019): S. 71f. und Ehrmann (1997): S. 251f.).

⁶⁴ Vgl. Rusnjak (2014): S. 90.

⁶⁵ Vgl. Bogott/Rippler/Woischwill (2017): S. 118f.

⁶⁶ Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 21 und Rusnjak (2014): S. 90.

⁶⁷ Vgl. Rusnjak (2014): S. 90.

⁶⁸ Vgl. Rusnjak (2014): S. 90.

2.3 Finanzierungsmöglichkeiten während der Unternehmensgründung

In Anlehnung an die einzelnen Entwicklungsphasen eines Startups unterscheiden sich die zur Verfügung stehenden Finanzierungsmöglichkeiten. Abbildung 1 zeigt eine Gegenüberstellung der Entwicklungsphasen des Startups und den dazugehörigen Finanzierungsphasen.⁶⁹

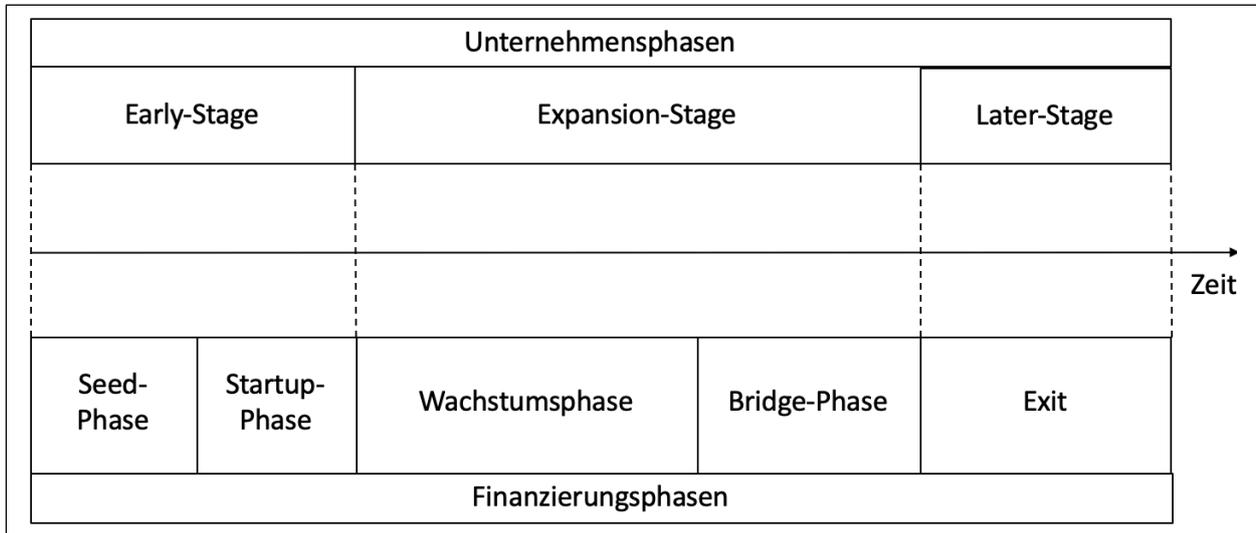


Abbildung 1: Entwicklungsphasen von Startups und ihre Finanzierungsphasen (Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Hahn (2018): S. 24)

In der Seed-Phase ist der Kapitalbedarf von Startups zumeist (noch) sehr gering, das unternehmerische Risiko hingegen ist sehr hoch,⁷⁰ sodass als Finanzierungsquellen die Ersparnisse und der unentgeltliche Arbeitseinsatz der Gründer sowie die finanzielle Unterstützung von der Familie und von Freunden in Betracht kommen.⁷¹ Im Jahr 2020 finanzierten sich 78,4% der Gründer durch eigene Ersparnisse und 25,5% griffen auf die Unterstützung von Familie und Freunden zurück.⁷²

Bereits in der Startup-Phase steigt der benötigte Kapitalbedarf an und ist mit den zuvor zur Verfügung stehenden liquiden Mitteln i.d.R. nicht mehr zu decken.⁷³ Die Gründer benötigen nun externes Eigenkapital⁷⁴, um die Tätigkeit des Unternehmens weiter fortführen und ausweiten zu

⁶⁹ Auch in Bezug auf die Unterteilung der Phasen in Unternehmens- und Finanzierungsphasen, findet eine synonyme Verwendung der einzelnen Bezeichnungen statt (vgl. Unterkapitel 2.2: S. 6f.).

⁷⁰ Vgl. Hahn (2018): S. 28f., Hof (2017): S. 19 und Kaminski (2016): S. 30.

⁷¹ Vgl. Hof (2017): S. 18. Darüber hinaus stellt dies auch eine unbürokratische und damit schnelle und einfache Finanzierungsmöglichkeit dar (vgl. Demant (2020): S. 91f.).

⁷² Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 45. Als Ergänzung sei zu nennen, dass bei der Befragung Mehrfachnennungen möglich waren, weshalb die addierten Prozentsätze größer als 100% sind.

⁷³ Vgl. Hahn (2018): S. 29.

⁷⁴ Als externes Eigenkapital wird Kapital von (unternehmens-)externen Geldgebern, wie bspw. Business Angels oder Venture-Capital-Gebern bezeichnet, welche im Gegenzug eine Beteiligung am Unternehmen erhalten (vgl. Witt (2015): S. 271).

können.⁷⁵ Zu diesem Zeitpunkt existiert das Unternehmen erst wenige Jahre⁷⁶, weshalb der Break-Even-Point i.d.R. noch nicht erreicht ist,⁷⁷ Vermögenswerte nur begrenzt aufgebaut werden konnten und das unternehmerische Risiko entsprechend hoch ist.⁷⁸ Diese Begebenheiten begrenzen die Anzahl möglicher Investoren.⁷⁹ Dennoch haben Gründer die Möglichkeit öffentliche Fördermittel⁸⁰ zu beantragen, sich bei Inkubatoren- und Acceleratoren-Programmen sowie bei Business Angels und Wagniskapitalgebern⁸¹ zu bewerben.⁸² Die Aufnahme von Wagniskapital hat überdies eine Auswirkung auf den Arbeitsmarkt, sodass dadurch finanzierte Startups i.d.R. mehr Mitarbeiter einstellen als Startups ohne eine Finanzierung durch Wagniskapital.⁸³

Business Angels und Venture-Capital-Geber unterstützen die Gründer nicht nur mit finanziellen Mitteln,⁸⁴ sondern bringen auch eigenes Know-How, den Zugang zu Netzwerken und mögliche Kundenkontakte für das Unternehmen mit ein.⁸⁵ Als Gegenleistung fordern diese eine Beteiligung an dem Unternehmen und eine, im Verhältnis zum Risiko stehende, angebrachte Rendite.⁸⁶

Bei Inkubatoren und Acceleratoren spielt die finanzielle Unterstützung zwar eine Rolle, dies jedoch nur untergeordnet.⁸⁷ Des Weiteren ist eine eindeutige Trennung zwischen den

⁷⁵ Vgl. Brüggemann (2020): S. 220.

⁷⁶ Die Kürze des Existierens am Markt lässt sich dadurch erklären, dass die formal-juristische Gründung erst in dieser Phase vollzogen wird (vgl. Unterkapitel 2.2: S. 6f.).

⁷⁷ Vgl. Georg (2019): S. 28.

⁷⁸ Vgl. Brüggemann (2020): S. 221.

⁷⁹ Vgl. Demant (2020): S. 92f. Da das Unternehmen noch nicht über ausreichend Sicherheiten verfügt, ist es äußerst schwierig an Fremdkapital z.B. in Form eines (Bank-)Kredites zu gelangen.

⁸⁰ Vgl. Rusnjak (2014): S. 85. Als Förderzuschüsse lassen sich dabei der Existenzgründerzuschuss von der Bundesagentur für Arbeit und das EXIST-Gründerstipendium für Hochschulabsolventen und -mitarbeiter identifizieren. Gründer können weitere staatliche Fördergelder in Form von Krediten über die Hausbank beantragen, müssen diese jedoch vollständig und verzinst zurückzahlen (vgl. Demant (2020): S. 100f.). Bei öffentlichen Fördergeldern handelt es sich um die Außenfinanzierung von Fremdkapital (vgl. Hahn (2018): S. 34-36).

⁸¹ Vgl. Braun (2013): S. 7f. Dabei wird Wagniskapital auch als Venture Capital bezeichnet (vgl. Brüggemann (2020): S. 221).

⁸² Vgl. Bogott/Rippler/Woischwill (2017): S. 115. Die Finanzierung durch Inkubatoren und Acceleratoren sowie Business Angels und Venture-Capital-Geber stellt eine Außenfinanzierung von Eigenkapital dar (vgl. Hahn (2018): S. 34-36).

⁸³ Vgl. Braun (2013): S. 10.

⁸⁴ Business Angels und Venture-Capital-Geber unterscheiden sich dabei in der Struktur ihrer Organisation und in der Höhe ihres Investments. Business Angels sind vermögende natürliche Personen, welche i.d.R. erfahrene Unternehmer sind und Investitionen ab 25.000 Euro tätigen. Venture-Capital-Geber sind hingegen managementgeführte Beteiligungsgesellschaften und investieren ab einem Betrag von 250.000 Euro (vgl. Hof (2017): S. 19 und Braun (2013): S. 10-12).

⁸⁵ Vgl. Schinnerl (2018): S. 130 und Hof (2017): S. 19f.

⁸⁶ Vgl. Demant (2020): S. 97-99 und Braun (2013): S. 8.

⁸⁷ Vgl. Bogott/Rippler/Woischwill (2017): S. 128.

Programmen von Inkubatoren und Acceleratoren nicht immer möglich.⁸⁸ Inkubatoren- und Acceleratoren-Programme können jedoch bspw. aufgrund ihrer Zielsetzung und ihrer Laufzeit⁸⁹ voneinander abgegrenzt werden. Bei Inkubatoren steht die Generierung von Ideen und bei Acceleratoren der Aufbau des Unternehmens im Mittelpunkt.⁹⁰ Durch, meist branchenspezifische, Inkubatoren-Programme werden Gründern Räumlichkeiten, Beratungsleistungen und der Zugang zu Netzwerken bereitgestellt.⁹¹ Ferner erhalten die Gründer die Möglichkeit ihre Ideen mit potenziellen Kunden weiterzuentwickeln, um Schwachstellen frühzeitig aufzudecken und zu beseitigen.⁹² Durch diese umfangreich angelegte Unterstützung ist die Laufzeit von Inkubatoren-Programmen, mit ca. 12 Monaten, oftmals länger als bei Acceleratoren-Programmen, mit ca. 3 Monaten.⁹³ Bei Accelerator-Programmen steht die Vermittlung von wissenschaftlichem und wirtschaftlichem Wissen im Vordergrund, um die Entwicklung der (bereits existenten) Geschäftsidee⁹⁴, des Produktes oder der Dienstleistung voran zu treiben.⁹⁵ Aufgrund der wachstumsorientierten Ausrichtung fungieren Acceleratoren als Beschleuniger des Entwicklungsprozesses von Startups und verlangen als Gegenleistung Anteile am Unternehmen.⁹⁶

In der Expansion-Stage wird erstmalig die Gewinnschwelle überschritten und der Übergang von der Wachstumsphase zur anschließenden Bridge-Phase ist fließend.⁹⁷ In diesen Phasen ist der Kapitalbedarf sehr hoch, jedoch nimmt das unternehmerische Risiko durch die Amortisation der anfänglichen Kosten und Verluste⁹⁸ und die Generierung positiver Cash Flows⁹⁹ ab.¹⁰⁰ Demzufolge haben die Gründer die Möglichkeit das Wachstum des Unternehmens selbst zu finanzieren oder Fremdkapital für weiteres Wachstum aufzunehmen.¹⁰¹ Darüber hinaus können bereits

⁸⁸ Vgl. Lemmer (2018): S. 20, Bodek/Matinjan (2017): S. 123 und Heimlich (2013): S. 12.

⁸⁹ Vgl. Heimlich (2013): S. 12.

⁹⁰ Vgl. Pätzold (2019): S. 113 und Weinreich (2016): S. 184.

⁹¹ Vgl. Renner (2020): S. 44 und Schinnerl (2018): S. 41.

⁹² Vgl. Creusen/Gall/Hackl (2017): S. 95.

⁹³ Vgl. Heimlich (2013): S. 12.

⁹⁴ Vgl. Creusen/Gall/Hackl (2017): S. 95.

⁹⁵ Vgl. Renner (2020): S. 42 und Pätzold (2019): S. 113.

⁹⁶ Vgl. Renner (2020): S. 42.

⁹⁷ Vgl. Hahn (2018): S. 29f.

⁹⁸ Vgl. Hahn (2018): S. 30.

⁹⁹ Vgl. Rzepka/Hille/Schieszl (2016): S. 312.

¹⁰⁰ Vgl. Hahn (2018): S. 29f.

¹⁰¹ Vgl. Hahn (2018): S. 29f.

Überbrückungsfinanzierungen für einen folgenden Exit beantragt werden, sofern dieser geplant ist.¹⁰²

In der Wachstumsphase hat sich das Unternehmen bereits am Markt etabliert, sodass in der Reifephase die Finanzierung für einen Börsengang¹⁰³ im Fokus stehen kann.¹⁰⁴ Zur Visualisierung zeigt Abbildung 2 eine Übersicht der Finanzierungsmöglichkeiten während der einzelnen Unternehmens- und Finanzierungsphasen.

¹⁰² Diese Überbrückungsfinanzierungen werden auch als Turnaround-Finanzierungen bezeichnet und von Private-Equity-Gesellschaften zur Verfügung gestellt (vgl. Braun (2013): S. 9). In Abgrenzung zum Wagniskapital wird von Private-Equity (privatem Eigenkapital) gesprochen, wenn sich die Startups in einer späteren Entwicklungsphase befinden und das unternehmerische Risiko geringer ist (vgl. Braun (2013): S. 7f.).

¹⁰³ Es sei an dieser Stelle zu vermerken, dass der Börsengang nur eine Möglichkeit des Exits von Investoren darstellt. Darüber hinaus kann ein Exit bspw. auch durch einen Trade Sale, einen Secondary-Sale oder einen Buy Back vollzogen werden (vgl. Hahn/Naumann (2018): S. 217-219). Für weitere Erläuterungen sei auf die angegebene Quelle verwiesen.

¹⁰⁴ Vgl. Rusnjak (2014): S. 90. Mögliche Gründe für erneuten Kapitalbedarf in dieser Phase sind mit dem Exit verbundene Kosten aufgrund von Umstrukturierungen und Diversifikationen im Unternehmen (vgl. Bogott/Rippler/Woischwill (2017): S. 118).

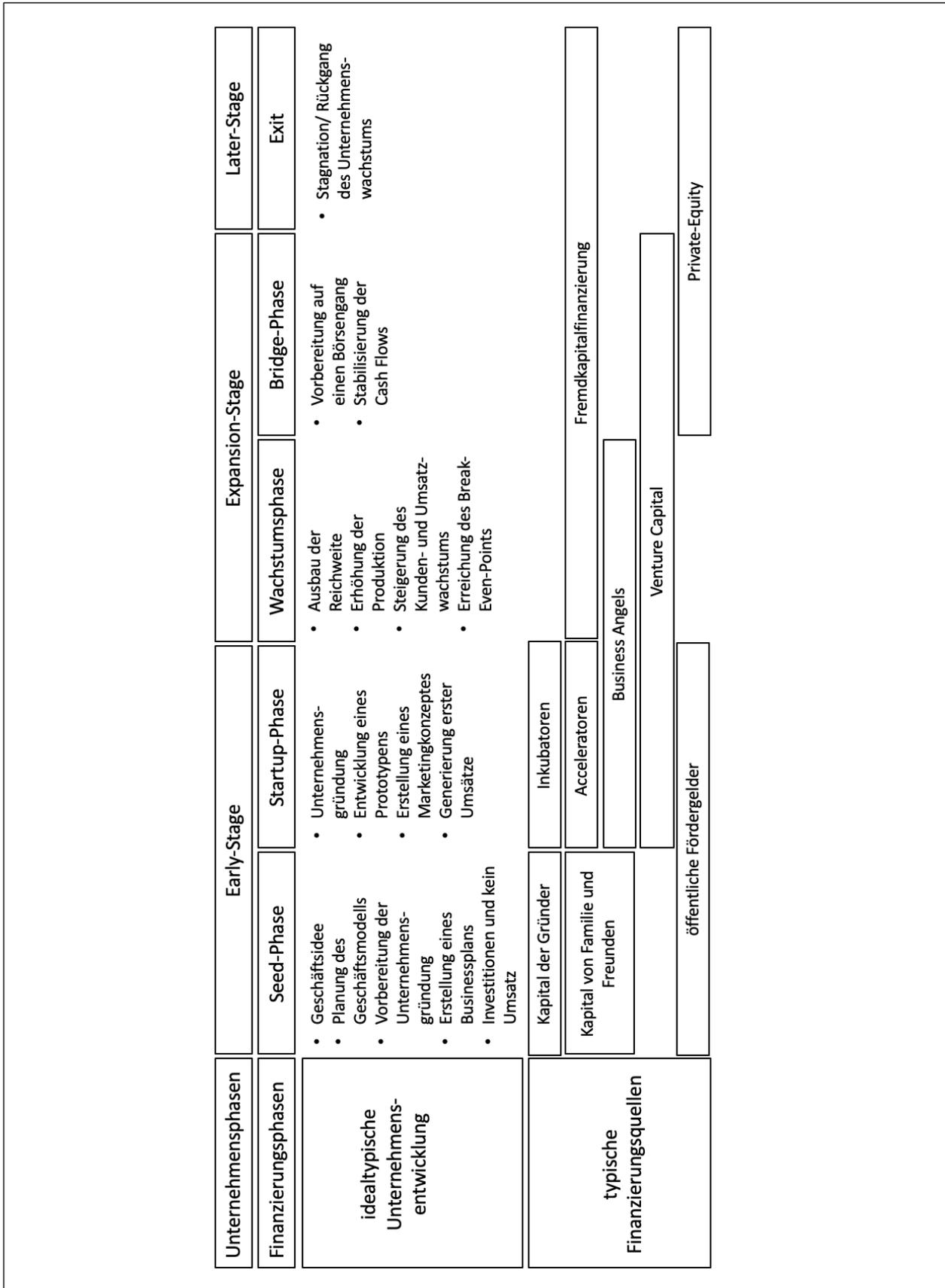


Abbildung 2: Idealtypische Unternehmensentwicklung und ihre Finanzierungsquellen (Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Rzepka/Hille/Schieszl (2016): S. 312 und Braun (2013): S. 9)

3 Einflussfaktoren auf Gründungsaktivitäten

Um die Entwicklung eines Unternehmens zu fördern, lassen sich Einflussfaktoren auf die Gründungsaktivitäten identifizieren, die den Erfolg einer Gründung steigern oder auch hemmen können. So können die im Folgenden erläuterten Faktoren in die drei Gruppen der personengezogenen,¹⁰⁵ unternehmensbezogenen und umfeldbezogenen¹⁰⁶ Einflussfaktoren eingeordnet werden.¹⁰⁷ Dabei stehen diese Faktoren in wechselseitigen Beziehungen zueinander.¹⁰⁸

3.1 Personenbezogene Einflussfaktoren

Seit dem 20. Jahrhundert wird der Unternehmer als männlicher Einzelkämpfer, ohne Migrationshintergrund, engagiert, durchsetzungsstark und durch seine Ausbildung und Berufserfahrung mit ressourcenreichen und vielseitigen Kompetenzen ausgestattete Person bezeichnet.¹⁰⁹ Dieses stereotypische Bild des Unternehmers hält bis in die Gegenwart an, ist im 21. Jahrhundert jedoch nicht mehr standesgemäß.¹¹⁰ Zwar gründeten im Jahr 2020 in Deutschland mit über 80% deutlich mehr Männer als Frauen, der Anteil an Gründerinnen ist jedoch in den vergangenen fünf Jahren von 13,9% kontinuierlich auf 15,9% angestiegen.¹¹¹ Darüber hinaus erfasst die Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) Quote den Anteil der 18- bis 64-jährigen Bevölkerung, die bereits Unternehmensneugründer oder werdende Unternehmer sind.¹¹² Die TEA-Quote von Migranten lag mit 11,8% über der TEA-Quote von einheimischen Personen mit 7,4%.¹¹³ Ferner ist die TEA-Quote von Einzel- (52,9%) und Teamgründungen (47,1%) nahezu ausgeglichen.¹¹⁴

Zusätzlich zu der Einordnung aufgrund des Geschlechts, der Herkunft und der Anzahl an Gründern gibt es weitere personenbezogene Faktoren, die auf den Gründergeist einer Person Einfluss nehmen. Dazu zählen unter anderem die Charaktereigenschaften von Personen, die es den

¹⁰⁵ Vgl. Icks et al. (2015): S. 19.

¹⁰⁶ Vgl. Icks et al. (2015): S. 19.

¹⁰⁷ Vgl. Poppe (2018): S. 54.

¹⁰⁸ Vgl. Icks et al. (2015): S. 28 und Poppe (2018): S. 30.

¹⁰⁹ Vgl. Siewert (2016): S. 19f. und Bührmann (2015): S. 216.

¹¹⁰ Vgl. Sternberg et al. (2020): S. 18 und Bührmann (2015): S. 216.

¹¹¹ Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 33.

¹¹² Vgl. Sternberg et al. (2020): S. 14.

¹¹³ Vgl. Sternberg et al. (2020): S. 9. In Anlehnung an die erwähnte Quelle zählen zur einheimischen Bevölkerung Personen, die in Deutschland geboren wurden. Darüber hinaus gelten als Migranten Personen, die nicht in Deutschland geboren wurden.

¹¹⁴ Vgl. Sternberg et al. (2020): S. 18. Gemäß der aufgeführten Quelle sei zu erwähnen, dass ein Zusammenschluss von mindestens zwei Personen vorliegen muss, um einer Teamgründung zu geordnet zu werden. Darüber hinaus waren in Deutschland in den Jahren 2019/2020 im Durchschnitt 2,1 Personen an einer Gründung beteiligt.

Gründern ermöglichen unternehmerische Gelegenheiten zu erkennen, um Ideen und Konzepte für eine erfolgreiche Gründung zu entwickeln.¹¹⁵ In empirischen Erhebungen, zur Feststellung solcher Charaktereigenschaften, wurden die Big-Five-Persönlichkeitsmerkmale hervorgehoben.¹¹⁶ Diese sind je zur Hälfte genetisch und durch Umwelteinflüsse festgelegt.¹¹⁷ Darüber hinaus gelten diese Eigenschaften im Erwachsenenalter als robust, stabil und schwer veränderbar.¹¹⁸ Als Merkmale sind:

- Offenheit für Erfahrungen,
- Gewissenhaftigkeit,
- Extraversion¹¹⁹,
- Neurotizismus¹²⁰ und
- Verträglichkeit¹²¹

zu nennen.¹²²

Dabei wirkt sich das Vorhandensein der Merkmale in unterschiedlichen Intensitäten positiv oder negativ auf den Gründungswillen von Personen aus. Eine starke Ausprägung der drei erstgenannten Merkmale wirkt sich positiv auf die unternehmerischen Fähigkeiten von Gründern aus, wohingegen sich die Existenz der beiden letztgenannten Eigenschaften negativ auswirkt.¹²³ Darüber hinaus beeinflussen auch Eigenschaften wie proaktives, fokussiertes, chancen- und risikoorientiertes Handeln die unternehmerischen Fähigkeiten und den damit einhergehenden Erfolg der Gründung positiv.¹²⁴ Durch die Vielzahl der zu erfüllenden Eigenschaften sind Teamgründungen, aufgrund der höheren Diversität des zur Verfügung stehenden Humankapitals, erfolgreicher als

¹¹⁵ Vgl. Poppe (2018): S. 54 und Geißler/Zanger (2015): S. 184.

¹¹⁶ Vgl. Fritsch et al. (2018): S. 67.

¹¹⁷ Vgl. Meyer (2020): S. 40. In Ergänzung an die Persönlichkeitsmerkmale, welche durch Umwelteinflüsse formbar sind, ist die Entrepreneurship Education zu erwähnen. Diese soll Individuen dazu befähigen Persönlichkeitsmerkmale hervorzuheben, welche ihnen einen Weg für eine Gründung, durch den Aufbau unternehmerischen Denkens und Handelns sowie durch die Stärkung der Eigenverantwortlichkeit, ebnen (vgl. Schulte (2019): S. 52).

¹¹⁸ Vgl. Siewert (2016): S. 26.

¹¹⁹ Extraversion bezeichnet die Fähigkeit einer Person sich aktiv nach außen zu orientieren. (vgl. Fritsch et al. (2018): S. 67).

¹²⁰ Neurotizismus bezeichnet in einer hohen Ausprägung die emotionale Instabilität einer Person (vgl. Meyer (2020): S. 42).

¹²¹ Verträglichkeit bezieht sich dabei auf die Konflikt- und Wettbewerbsbereitschaft einer Person (vgl. Fritsch et al. (2018): S. 67).

¹²² Vgl. Meyer (2020): S. 39, Fritsch et al. (2018): S. 67 und Siewert (2016): S. 26.

¹²³ Vgl. Meyer (2020): S. 46f. und Fritsch et al. (2018): S. 67.

¹²⁴ Vgl. Hüttges/Fay (2019): S. 492 und Bührmann (2015): S. 217.

Einzelgründungen.¹²⁵ Somit profitieren Gründungen im Team von den verschiedenen individuellen Kompetenzen, Wissensständen und (unternehmerischen) Vorerfahrungen der Gründer,¹²⁶ aber auch durch das erweiterte Netzwerk mehrerer Gründer.¹²⁷ Zugleich steigt jedoch mit jedem weiteren Gründungsmitglied der Abstimmungsaufwand und das Konfliktpotenzial bei Entscheidungen im Team sowie der Kompetenzverlust sollte ein Gründungsmitglied ausscheiden.¹²⁸ Der Erfolg von Teamgründungen zeigt jedoch, dass die positiven Ausprägungen jene negativen überlagern.¹²⁹

Darüber hinaus hängt die Entscheidung für oder gegen eine Gründung auch vom Alter einer Person ab. Personen im Alter von 41-54 Jahren lassen sich der Generation X (geboren zwischen 1966 und 1979) zuordnen, befinden sich im mittleren Erwerbssalter und gelten aufgrund ihrer Erfahrungen als kompetente Berufspersonen.¹³⁰ Mit zunehmenden Berufsjahren, die ausschließlich als angestellte Arbeitnehmer verbracht wurden, sinkt die Wahrscheinlichkeit während des späteren Erwerbslebens eine Unternehmung zu gründen.¹³¹ Somit ist im Allgemeinen festzuhalten, dass die Gründungsaktivität mit zunehmendem Alter abnimmt.¹³² Dennoch wird ein Trend verzeichnet, der zeigt das auch Gründungen im Alter ab 45 Jahren kontinuierlich ansteigen.¹³³ Das durchschnittliche Alter von Gründern lag im Jahr 2020 bei 36,1 Jahren.¹³⁴

¹²⁵ Vgl. Sternberg et al. (2020): S. 19 und Poppe (2018): S. 57.

¹²⁶ Vgl. Sternberg et al. (2020): S. 19.

¹²⁷ Vgl. Poppe (2018): S. 57.

¹²⁸ Vgl. Sternberg et al. (2020): S. 19.

¹²⁹ Vgl. Sternberg et al. (2020): S. 19 und Poppe (2018): S. 57.

¹³⁰ Vgl. Held (2020): S. 67.

¹³¹ Vgl. Metzger (2020): S. 2 und S. 12.

¹³² Vgl. Metzger (2020): S. 2 und S. 9. Dies wird durch die Angaben im *Deutschen Startup Monitor 2019* verdeutlicht, da eine detaillierte Ausführung im *Deutschen Startup Monitor 2020* nicht vorhanden ist. So betrug die Anzahl von Unternehmensgründungen durch Personen im Alter von 45 oder älter 16,2%. Den überwiegenden Teil machten Gründer im Alter von 25–34 Jahren (47,5%) sowie im Alter von 35–44 Jahren (27,9%) aus (vgl. Kollmann et al. (2019): S. 31).

¹³³ Auf diesen Trend reagiert die Industrie- und Handelskammer in dem sie Gründungsberatungen für Personen ab 50 Jahren anbietet (vgl. Ternès von Hattburg (2020): S. 8).

¹³⁴ Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 33. Im Vergleich dazu betrug das durchschnittliche Alter im Jahr 2019 lediglich 31,5 Jahre (vgl. Kollmann et al. (2019): S. 31).

3.2 Unternehmensbezogene Einflussfaktoren

Die personenbezogenen Einflussfaktoren reichen jedoch nicht aus, um ein Unternehmen erfolgreich zu führen.¹³⁵ Auch unternehmensbezogene Einflussfaktoren, wie die langfristig ausgerichtete strategische Planung und damit verbundene Managementmaßnahmen und Unternehmensstrukturen,¹³⁶ haben einen maßgeblichen Einfluss auf den Erfolg des Unternehmens. Um das Wachstum eines Unternehmens beschleunigen zu können, müssen die Gründer in der Lage sein die dem Unternehmen zur Verfügung stehenden Ressourcen bestmöglich einzusetzen und zu kombinieren.¹³⁷ Dabei hilft die Entwicklung und das Vorhandensein eines strategischen Managements mit der Festlegung eines Unternehmensleitbildes¹³⁸, das die Vision, die Werte und die Ziele des Unternehmens beinhaltet.¹³⁹ Durch die Fixierung einer allgemeinen Handlungsgrundlage gelingt es den Gründern zielgerichtet, effizient und innovativ für das Unternehmen zu arbeiten.¹⁴⁰ Darüber hinaus bilden diese Handlungsvorgaben eine Grundlage, um Lösungsansätze im Sinne des Unternehmensleitbildes zu finden, die die Leistung des Unternehmens steigern.¹⁴¹ Die strategische Planung hilft somit Erfolgspotenziale zu erkennen und Maßnahmen zu identifizieren, um Chancen zu ergreifen und Risiken zu minimieren.¹⁴² Demzufolge ist eine strategische Ausrichtung des Geschäftsmodells schon in der Early-Stage von Bedeutung, um daraus resultierende Wettbewerbsvorteile frühzeitig erkennen und für das Unternehmen nutzen zu können.¹⁴³ Aus der langfristigen Planung können darüber hinaus konkrete operative (kurzfristige) Prozesse bspw. für die Umsetzung von Aufträgen und/oder Projekten oder die Aufteilung von Budgets abgeleitet werden.¹⁴⁴ Sollten die Gründer über ein nicht ausreichendes Wissen für eine

¹³⁵ Vgl. Poppe (2018): S. 59.

¹³⁶ Vgl. Blöcher (2020): S. 86. In Anlehnung an die genannte Quelle erstreckt sich die langfristige Planung i.d.R. über einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren.

¹³⁷ Vgl. Schreyögg (2018): S. 111.

¹³⁸ Dabei lässt sich das Unternehmensleitbild dem normativen Unternehmensmanagement zuordnen. Dieses begründet sämtliche Handlungen des Unternehmens und hat damit einen Einfluss auf die Entwicklungsfähigkeit des Unternehmens (vgl. Paul/Wollny (2020): S. 8).

¹³⁹ Vgl. Schüll (2020): S. 24.

¹⁴⁰ Vgl. Gessnitzer et al. (2015): S. 281.

¹⁴¹ Vgl. Weltgen (2019): S. 35.

¹⁴² Vgl. Paul/Wollny (2020): S. 8f. Als Beispiele für strategische Planungsinstrumente seien exemplarisch die SWOT- (dabei stehen die Buchstaben für **S**trength, **W**eaknesses, **O**pportunities und **T**hreats), Portfolio- und Szenario-Analyse zu nennen (vgl. Blöcher (2020): S. 87f.). Für weitere Erläuterungen sei auf die Ausführungen von Kailer/Weiß (2018) verwiesen (vgl. Kailer/Weiß (2018): S. 36-42).

¹⁴³ Vgl. Poppe (2018): S. 59 und Wirtz/Mermann (2015): S. 227.

¹⁴⁴ Vgl. Blöcher (2020): S. 86 und Paul/Wollny (2020): S. 9.

langfristige Unternehmensausrichtung verfügen, können externe umfeldbezogene Einflussfaktoren dazu beitragen diese Defizite zu füllen.¹⁴⁵

3.3 Umfeldbezogene Einflussfaktoren

Im Gegensatz zu den personenbezogenen und unternehmensbezogenen Einflussfaktoren bilden die umfeldbezogenen Einflussfaktoren ein vielseitiges und breites Spektrum an Parametern ab. So lassen sich diese in makroökonomische sowie mikrosoziale Voraussetzungen unterscheiden.¹⁴⁶

Den makroökonomischen Rahmenbedingungen lassen sich die Faktoren:

- Politik (mit dem politischen System und Institutionen, der Wirtschaftsordnung und der staatlichen Stabilität),
- Ökonomie (mit den Aspekten Wirtschaftswachstum, Konjunktur, Arbeitslosigkeit, Einkommensniveau und Kaufkraft),
- Gesellschaft (mit vorherrschenden Werten und Normen, demographischen Strukturen, aber auch dem Bildungswesen),
- Technologie (mit der Innovationsfähigkeit, den Informations- und Kommunikationswegen, der Logistik und dem Patentschutz),
- Ökologie (in Bezug auf die geographischen Begebenheiten durch das Klima und die Topografie) und
- Gesetzgebung (mit dem Rechtssystem und dem Arbeitsrecht)

zuordnen.¹⁴⁷

Das mikrosoziale Umfeld umfasst hingegen jegliche Netzwerke in und mit denen die Gründer agieren.¹⁴⁸ Dabei stellt ein Personenkreis, die bereits in Unterkapitel 2.1 erwähnten, Familie und Freunde dar, der sich durch den Kontakt zu anderen Gründern erweitern lässt.¹⁴⁹ Darüber hinaus

¹⁴⁵ Vgl. Schobert/Poppe/Pechlaner (2015): S. 415-417. Dies gilt im Besonderen für das mikrosoziale Umfeld der Gründer. Diese können z.B. Unterstützung durch branchenspezifische Inkubatoren oder Acceleratoren in Bezug auf administrative Aufgaben und der Geschäftsmodellentwicklung erhalten (vgl. Unterkapitel 3.3: S. 18).

¹⁴⁶ Vgl. Poppe (2018): S. 60f.

¹⁴⁷ Vgl. Bruce/Jeromin (2020): S. 42f. Aufgrund ähnlicher Begebenheiten im Ruhrgebiet und in Berlin in Bezug auf die Aspekte Politik, Ökologie und Gesetzgebung werden in Kapitel vier: S. 20-31 die Aspekte Ökonomie, Gesellschaft und Technologie thematisiert.

¹⁴⁸ Vgl. Poppe (2018): S. 61.

¹⁴⁹ Vgl. Rohde/Warnecke/Wloka (2019): S. 94.

ist es jedoch essenziell weitere Interaktionen mit branchenspezifischen und bereits etablierten Unternehmen sowie mit Hochschulen einzugehen.¹⁵⁰ Besonders bei der Kooperation zwischen Gründern und Unternehmen erhoffen sich beide Parteien Vorteile aus dieser Partnerschaft zu erlangen.¹⁵¹ Diese Partnerschaft kann durch die Bewerbung der Startups bei etablierten Unternehmen für Inkubatoren- und Acceleratoren-Programme sowie durch die Teilnahme an Innovations- und Digitallaboren erfolgen.¹⁵² Durch die Kooperation mit den Startups versprechen sich die Unternehmen neue Kreativität, Technologien und Arbeitsweisen zu erlangen, wohingegen die Gründer durch die Kooperation einen Zugang zu Kunden und Märkten, Wissen über die Branche und Unterstützung bei administrativen Aufgaben verfolgen.¹⁵³ Universitäten haben einen Einfluss auf das Bildungsniveau der Bevölkerung und damit auch auf jenes von Gründern und zukünftigen Arbeitnehmern.¹⁵⁴ Im Jahr 2020 haben 83,9% der Gründer einen akademischen Abschluss.¹⁵⁵ Aus diesem Grund lässt sich ableiten, dass die Wissenschaftsstruktur einer Region Einfluss auf das Gründungsgeschehen hat.¹⁵⁶ Dabei zeigt sich die Wichtigkeit bei der Vermittlung von unternehmerischem Denken und Handeln, die immer mehr Anklang bei der universitären Ausbildung findet.¹⁵⁷ Zu der Wissenschaftsstruktur einer Region zählen auch außeruniversitäre Forschungseinrichtungen. Diese spielen eine wichtige Rolle für die Entwicklung von Innovationen und damit auch für die Gründungsaktivität in einer Region.¹⁵⁸ Darüber hinaus trägt die Anwesenheit von Kapitalgebern, wie von Business Angels und Wagniskapitalgebern, in einer Region zum Erfolg von Gründungen bei.¹⁵⁹

Sowohl die makroökonomischen als auch die mikrosozialen Einflussfaktoren lassen sich als Markteintrittsbarrieren betrachten und können das Gründungsgeschehen je nach Ausprägung erschweren oder erleichtern.¹⁶⁰ Da die Einflussnahme der Gründer auf das Vorhanden- oder Nichtvorhandensein der Markteintrittsbarrieren in der Regel sehr gering ist, sind diese als

¹⁵⁰ Vgl. Dienes/Schneck/Wolter (2018): S. 6.

¹⁵¹ Vgl. Brigl et al. (2019): S. 259.

¹⁵² Vgl. Brigl et al. (2019): S. 259.

¹⁵³ Vgl. Brigl et al. (2019): S. 259 und Kollmann et al. (2019): S. 64f.

¹⁵⁴ Vgl. Kriegesmann/Böttcher/Lippmann (2015): S. 67.

¹⁵⁵ Die Aufteilung stellt sich wie folgt dar: Master 30,8%, Diplom 20,4%, Bachelor 18,5%, und Promotion 14,2% (vgl. Kollmann et al. (2020): S. 33f.).

¹⁵⁶ Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 33.

¹⁵⁷ Vgl. Sternberg et al. (2020): S. 52.

¹⁵⁸ Vgl. Plugmann (2020): S. 6.

¹⁵⁹ Vgl. Rohde/Warnecke/Wloka (2019): S. 94.

¹⁶⁰ Vgl. Fritsch (2004): S. 42.

gegeben hinzunehmen.¹⁶¹ Aus diesem Grund spielen diese Barrieren eine entscheidende Rolle bei der Entscheidung für oder gegen die Gründung in einer bestimmten Region, wie bspw. dem Ruhrgebiet oder Berlin.

¹⁶¹ Vgl. Schmelting (2020): S. 178.

4 Gründungsgeschehen im Ruhrgebiet und in Berlin

Nach den Erläuterungen zur Unternehmensgründung und den Einflussfaktoren auf Gründungsaktivitäten folgt nun die Untersuchung des Gründungsgeschehens im Ruhrgebiet und Berlin. Zunächst wird eine geographische Einordnung der beiden genannten Regionen vollzogen.

4.1 Abgrenzung der Regionen

Das Ruhrgebiet¹⁶² liegt in NRW, bildet keine politisch-administrative Einheit und ist einen Zusammenschluss von vier Kreisen, elf kreisfreien Städten und insgesamt 53 Städten.¹⁶³ Der Regionalverband Ruhr (RVR) verfolgt dabei eine Koordination zwischen den einzelnen Gebieten der Metropole Ruhr.¹⁶⁴ Zu seinen Mitgliedern gehören die Kreise Ennepe-Ruhr-Kreis, Recklinghausen, Unna und Wesel sowie die kreisfreien Städte Bochum, Bottrop, Dortmund, Duisburg, Essen, Gelsenkirchen, Hagen, Hamm, Herne, Mülheim an der Ruhr und Oberhausen.¹⁶⁵ Dabei erstreckt sich das Ruhrgebiet über 4.439 km²¹⁶⁶ und hatte im Jahr 2019 5,1 Mio. Einwohner¹⁶⁷. Daraus ergibt sich eine Bevölkerungsdichte von ca. 1.149 Einwohnern pro km².¹⁶⁸

Die Einordnung Berlins fällt im Vergleich zum Ruhrgebiet leichter. Berlin ist ein Stadtstaat inmitten des Bundeslandes Brandenburg und ist die Hauptstadt Deutschlands. Die Stadt erstreckt sich mit seinen 3,8 Mio. Einwohnern¹⁶⁹ über eine Fläche von 892 km²,¹⁷⁰ sodass sich eine Bevölkerungsdichte von ca. 4.260 Einwohnern pro km² ergibt.¹⁷¹

¹⁶² In dieser Arbeit gibt es keinen Unterschied in der Eingrenzung zwischen dem Ruhrgebiet und der Metropole Ruhr, sodass diese Bezeichnungen synonym verwendet werden (vgl. Metropole Ruhr (2020b)).

¹⁶³ Vgl. Arndt et al. (2015): S. 10.

¹⁶⁴ Vgl. RVR-Gesetz (2004): § 2.

¹⁶⁵ Vgl. RVR-Gesetz (2004): § 1.

¹⁶⁶ Vgl. Regionalverband Ruhr (2019).

¹⁶⁷ Vgl. Regionalverband Ruhr (2020a).

¹⁶⁸ Die Bevölkerungsdichte berechnet sich für das Ruhrgebiet wie folgt: $5.100.000 : 4.439 = 1.148,9$.

¹⁶⁹ Am 30.06.2020 belief sich die Anzahl auf 3.762.456 Einwohner (vgl. Amt für Statistik Berlin-Brandenburg (2020a): S. 4).

¹⁷⁰ Vgl. Fink/Jürgensmeier (2020): S. 185.

¹⁷¹ Die Bevölkerungsdichte für Berlin berechnet sich wie folgt: $3.800.000 : 892 = 4.260,1$.

4.2 Analyse der Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen

In Bezug auf die in Kapitel zwei und Kapitel drei erläuterten Aspekte wird im Folgenden eine Analyse des Gründungsgeschehens im Ruhrgebiet und in Berlin durchgeführt.

4.2.1 Ruhrgebiet

Seit der Stahlkrise in den 1960er-Jahren befindet sich das Ruhrgebiet in einem andauernden Prozess des ökonomischen, sozialen und ökologischen Wandels.¹⁷² Durch die Abkehr von der Industriekultur und Montanindustrie und die Zuwendung hin zur Dienstleistungsgesellschaft wurde versucht, dem mit den Zechenschließungen einhergehenden Anstieg der Arbeitslosigkeit entgegenzuwirken.¹⁷³ So haben sich bis heute die Branchen Chemie und neue Werkstoffe, Energie und Industrie, Life Sciences und Gesundheit, Logistik und Handel sowie die digitale Wirtschaft im Ruhrgebiet angesiedelt.¹⁷⁴ Diese Vielfalt an verschiedenen Branchen spiegelt sich auch in den Gründungen dieser Region wider.¹⁷⁵ Hierbei ist jedoch zu erwähnen, dass die Gründungsrate in den zukunftsweisenden Branchen Hightech und Informations- und Kommunikationstechnologie, die zumeist sehr kapitalintensiv während ihrer Gründung und ihres Wachstums sind,¹⁷⁶ bis in das Jahr 2012 im Vergleich zu Deutschland unterdurchschnittlich war.¹⁷⁷ Um dies zu verändern hat sich Bochum seitdem als Standort für IT-Sicherheit und Cybersecurity etabliert.¹⁷⁸ Seit 2017 fungiert Duisburg, durch die Nähe zu Europas größtem Binnenhafen und die Gründung des Logistikhubs startport, als Anker für Startups im Logistikbereich.¹⁷⁹ Die Städte Dortmund und Essen bemühen sich mit dem Gründerwettbewerb start2grow, der Gründerallianz Ruhr und dem ruhr:HUB¹⁸⁰, eine Vernetzung der Gründungsaktivitäten und den Austausch zwischen den Städten des Ruhrgebietes voranzutreiben.¹⁸¹ Dennoch erstreckt sich der räumliche Wirkungsbereich

¹⁷² Vgl. Kriegesmann/Böttcher/Lippmann (2019): S. 77.

¹⁷³ Vgl. Kiese (2019b): S. 70.

¹⁷⁴ Vgl. Tönjes (2018): S. 4.

¹⁷⁵ Vgl. Jensen (2018): S. 62.

¹⁷⁶ Vgl. Becker (2019): S. 90.

¹⁷⁷ Vgl. Arndt et al. (2015): S. 70.

¹⁷⁸ Vgl. Hirschfeld/Gilde (2020b): S. 44 und Mattauch (2017): S. 43.

¹⁷⁹ Vgl. Hirschfeld/Gilde (2020b): S. 26.

¹⁸⁰ Das Wort Hub stammt aus dem Englischen und wird mit Zentrum oder Mittelpunkt übersetzt.

¹⁸¹ Vgl. Hirschfeld/Gilde (2020b): S. 26.

der Startups auf das Ruhrgebiet, weshalb eine globale Ausrichtung der Startups zumeist nicht erfolgt.¹⁸²

Bereits während der Stahlkrise nahm im Jahr 1965 die erste Universität, die Ruhr-Universität Bochum, den Lehrbetrieb auf,¹⁸³ um den Grundstein für die Weiterentwicklung zur Wissensgesellschaft zu legen.¹⁸⁴ Daraufhin wurde die Hochschullandschaft kontinuierlich ausgeweitet und verdichtet, sodass diese nun insgesamt aus 22 Hochschulen¹⁸⁵ besteht.¹⁸⁶ Durch die Etablierung der Hochschulen konnte das Ruhrgebiet das Bildungsniveau seiner Bevölkerung steigern¹⁸⁷ und im Wintersemester 2018/2019 studierten 291.774¹⁸⁸ Personen an den Hochschulen des Ruhrgebiets. Dennoch werden lediglich die Ruhr-Universität Bochum und die Technische Universität Dortmund im Mittelfeld¹⁸⁹ der großen Hochschulen¹⁹⁰ des *Gründungsradars 2018* aufgeführt und die Universität Duisburg-Essen ist im hinteren Feld¹⁹¹ auffindbar.¹⁹²

¹⁸² Vgl. Arndt et al. (2015): S. 20.

¹⁸³ Vgl. Kriegesmann/Böttcher/Lippmann (2015): S. 9.

¹⁸⁴ Vgl. Kiese (2019b): S. 70.

¹⁸⁵ Diese Hochschulen lassen sich darüber hinaus in fünf Universitäten (Bochum, Dortmund, Duisburg-Essen, Witten und Hagen) und 17 Fachhochschulen unterteilen (vgl. Metropole Ruhr (2020a)).

¹⁸⁶ Vgl. Kiese (2019b): S. 70 und Arndt et al. (2015): S. 75.

¹⁸⁷ Vgl. Arndt et al. (2015): S. 77.

¹⁸⁸ Die Anzahl der Studierenden setzt sich dabei wie folgt zusammen: Studierende an den Universitäten (Hagen, Bochum, Dortmund, Duisburg-Essen und Witten; 64.341 + 42.676 + 33.720 + 42.262 + 2.502 =) **185.865** und Studierende an anderen Hochschulen (Folkwang-Hochschule Essen, Hochschule der bildenden Künste Essen, Deutsche Hochschule für Gesundheit und Sport Berlin mit Standort Unna, EBZ Business School Bochum, Evangelische FH Rheinland-Westfalen-Lippe, Bochum, FH Bochum, FH Dortmund, FH für Gesundheitsberufe Bochum, FH Gelsenkirchen, FH Hamm-Lippstadt, FH Ostwestfalen-Lippe, FH Rhein-Waal, FH Südwestfalen, FH Ruhr-West, FOM Hochschule für Ökonomie und Management Essen, Hochschule für Angewandte Wissenschaften Europa Iserlohn, ISM International School of Management, Dortmund, SRH Hochschule Hamm, Technische FH Georg Agricola zu Bochum; 1.503 + 144 + 302 + 1.213 + 2.436 + 8.041 + 14.359 + 1.401 + 8.999 + 6.188 + 6.688 + 6.866 + 12.641 + 6.443 + 23.062 + 973 + 1.176 + 669 + 2.445 =) **105.909** (vgl. Landesbetrieb IT.NRW (2019b)).

¹⁸⁹ Von 36 aufgeführten Hochschulen belegt die Ruhr-Universität Bochum den 17. Platz und die Technische Universität Dortmund belegt den 24. Platz (vgl. Stifterverband (2018): S. 14).

¹⁹⁰ Zu den großen Hochschulen zählen jene mit einer Anzahl an Studierenden die größer als 15.000 ist (vgl. Stifterverband (2018): S. 10).

¹⁹¹ Von 36 aufgeführten Hochschulen belegt die Universität Duisburg-Essen den 32. Platz (vgl. Stifterverband (2018): S. 15).

¹⁹² Vgl. Stifterverband (2018): S. 14f.

Zur Gründungsförderung an Hochschulen unterstützt die Landesregierung NRW sechs Hochschulen¹⁹³ durch die Initiative Exzellenz Start-up Center.NRW mit insgesamt 150 Mio. Euro.¹⁹⁴ Durch diese Initiative erhielt die Ruhr-Universität Bochum rund 20 Mio. Euro und die Technische Universität Dortmund rund 14 Mio. Euro zur Gründungsförderung.¹⁹⁵ Darüber hinaus zeigt sich, dass drei von vier Startups ihren Sitz in Bochum, Dortmund, Essen oder Duisburg haben.¹⁹⁶ Des Weiteren siedelten sich 60 außeruniversitäre Forschungseinrichtungen, zu denen bspw. das Fraunhofer-Institut und das Max-Planck-Institut zählen,¹⁹⁷ im Ruhrgebiet an.¹⁹⁸ Das durch die Hochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen generierte Wissen wirkt sich günstig auf die Innovationsfähigkeit des Ruhrgebietes aus¹⁹⁹ und steht den Industrie- und Dienstleistungsunternehmen gegenüber, die das generierte Wissen für ihren Wertschöpfungsprozess und neue Marktimpulse benötigen.²⁰⁰ Die Kooperation zwischen Wissenschaft, Wirtschaft und Gründern wirkt sich bereits positiv auf die Gründungsaktivitäten aus, dennoch ist die Vernetzung dieser drei Akteure weiter ausbaufähig.²⁰¹

In konjunkturellen Hochphasen steigt die Attraktivität von sicheren Arbeitsplätzen bei Großunternehmen^{202,203}. Dies führt dazu, dass die Anzahl an Existenzgründungen zurück geht.²⁰⁴ Die Anwesenheit von industriellen Großunternehmen hat einen hemmenden Einfluss auf den Gründungswillen der Bevölkerung²⁰⁵ und mindert zudem die Fähigkeit des unternehmerischen

¹⁹³ Die geförderten Hochschulen sind die RWTH Aachen, die Ruhr-Universität Bochum, die Technische Universität Dortmund, die Universität zu Köln, die Westfälische Wilhelms-Universität Münster und die Universität Paderborn (vgl. Exzellenz Start-up Center.NRW (2020)).

¹⁹⁴ Durch diese Initiative soll das universitäre Gründungsnetzwerk ausgebaut und mit der Wirtschaft verankert werden. Darüber hinaus sollen Gründungsaktivitäten im universitären Kontext in Bezug auf Forschung, Lehre, Transfer und Verwaltung unterstützt und gefördert werden (vgl. Exzellenz Start-up Center.NRW (2020)).

¹⁹⁵ Vgl. Hirschfeld/Gilde (2020b): S. 34.

¹⁹⁶ Vgl. Hirschfeld/Gilde (2020b): S. 24f. In Bezug auf das im Folgenden auf S. 25-27 erwähnte Nord-Südgefälle im Ruhrgebiet ist zu erkennen, dass die im *Gründungsradar 2018* aufgeführten Universitäten, sowie die Häufung von Hauptsitzen der Startups im Süden des Ruhrgebietes zu verorten sind.

¹⁹⁷ Vgl. Kiese (2019b): S. 71.

¹⁹⁸ Vgl. Kriegesmann/Böttcher/Lippmann (2019): S. 77.

¹⁹⁹ Vgl. Kriegesmann/Böttcher/Lippmann (2019): S. 77.

²⁰⁰ Vgl. Kiese (2019a): S. 60.

²⁰¹ Vgl. Kriegesmann/Böttcher/Lippmann (2019): S. 77-79.

²⁰² Zu den Großunternehmen mit Hauptsitz im Ruhrgebiet zählen beispielhaft Thyssen Krupp, E.ON und RWE (vgl. Mattauch (2017): S. 43).

²⁰³ Vgl. Metzger (2020): S. 2 und Arndt et al. (2015): S. 71.

²⁰⁴ Vgl. Kollmann et al. (2019): S. 21.

²⁰⁵ Vgl. Bijedić et al. (2020): S. 9 und Metzger (2020): S. 5.

Denkens der Bevölkerung.²⁰⁶ So ist lediglich eine geringe Ausprägung der Big-Five-Persönlichkeitsmerkmale der Bevölkerung des Ruhrgebiets festzustellen.²⁰⁷ Darüber hinaus ist im Ruhrgebiet eine Abwanderung von Fachkräften und ein damit verbundener Wissensverlust für die Region zu verzeichnen.²⁰⁸ So konnte in den vergangenen Jahren maximal ein Ausgleich von Ab- und Zuwanderern, jedoch zumeist ein Rückgang der Bevölkerung beobachtet werden.²⁰⁹ Darüber hinaus steigt das Alter der Einwohner des Ruhrgebietes an. Die Altersgruppe, die 60 Jahre oder älter ist, bildet die größte Gruppe, wohingegen die Personengruppe im Alter von unter 20 Jahren den geringsten Anteil der Bevölkerung ausmacht.²¹⁰ Um der Abwanderung und der Alterung entgegen zu wirken muss der Standort Ruhrgebiet für Gründer, aber auch für junge Fachkräfte (z.B. durch wissensintensive Gründungen) attraktiver werden.²¹¹ Dazu muss das Ruhrgebiet sein noch weit verbreitetes schlechtes Image,²¹² aber auch die vergangenheitsorientierte Sicht auf die veraltete Industriekultur ablegen um Platz für weitere Innovationen zu schaffen.²¹³ Diese zukunftsorientierte Sicht wird durch die Existenz von Innovations-, Technologie-, und Gründerzentren vorangetrieben, die sich vermehrt in NRW, im Kern im Ruhrgebiet, angesiedelt haben.²¹⁴ Als weitere fördernde Komponente sind die günstigen Mieten, sowohl für private als auch für gewerbliche Zwecke, zu nennen.²¹⁵ Ferner verfügt das Ruhrgebiet über eine gut ausgebaute Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur.²¹⁶

Weiterhin ist die Nähe zu und die Kooperation mit (Venture-Capital-)Kapitalgebern von Vorteil, da ihre Investitionen die Erfolgchancen der Gründer steigern.²¹⁷ In NRW beläuft sich die Anwesenheit von Venture-Capital-Gebern auf 23 Gesellschaften, die an mehreren Standorten vertreten sind, wobei lediglich Dortmund eine zu betonende Rolle, in Bezug auf das Ruhrgebiet, zugesprochen wird.²¹⁸ Zusätzlich können Gründer die Überlebenschance ihres Startups durch den

²⁰⁶ Vgl. Metzger (2020): S. 2 und Fritsch et al. (2018): S. 68.

²⁰⁷ Vgl. Fritsch et al. (2018): S. 70f.

²⁰⁸ Vgl. Kiese (2019b): S. 73 und Arndt et al. (2015): S. 65.

²⁰⁹ Vgl. Bonny (2020): S. 7.

²¹⁰ Vgl. Bonny (2020): S. 8f.

²¹¹ Vgl. Kiese (2019b): S. 73.

²¹² Vgl. Rohde/Warnecke/Wloka (2019): S. 96 und Mattauch (2017): S. 43f.

²¹³ Vgl. Hüsing et al. (2019): S. 8f.

²¹⁴ Vgl. Arndt et al. (2015): S. 71f.

²¹⁵ Vgl. Baldenius/Kohl/Schularick (2020): S. 205 und Rohde/Warnecke/Wloka (2019): S. 96.

²¹⁶ Vgl. Hirschfeld/Gilde (2020b): S. 15 und Arndt et al. (2015): S. 3.

²¹⁷ Vgl. Hodits (2017): S. 16 und Braun (2013): S. 10.

²¹⁸ Vgl. Hodits (2017): S. 16.

Erhalt des EXIST-Gründerstipendiums, nachweislich und überdurchschnittlich erhöhen.²¹⁹ In der Metropolregion Rhein-Ruhr²²⁰ wurden in den Jahren 2019-2020 jedoch nur 11,5% der Startups durch Venture Capital finanziert, damit belegt diese Region deutschlandweit lediglich den vierten Platz.²²¹ So konnten Startups in NRW lediglich auf 248 Mio. Euro externes Eigenkapital zurückgreifen.²²² Darüber hinaus hat der Initiativkreis Ruhr gemeinsam mit der NRW.Bank einen Risikokapitalfonds mit einem Volumen von 30 Mio. Euro aufgelegt, um Gründern den Zugang zu finanziellem Kapital zu ermöglichen.²²³ Steigerungsbedarf ist ebenfalls beim Abruf des EXIST-Gründerstipendiums zu sehen, das in dem Zeitraum von 2007 bis 2015 fünfmal weniger abgerufen wurde als in Berlin.²²⁴

Bei der Betrachtung der ökonomischen Aspekte, wie der Arbeitslosenquote und dem Einkommensniveau ist ein Nord-Südgefälle im Ruhrgebiet, getrennt durch die A40, erkennbar.²²⁵ Diese Trennlinie wird auch als Sozialäquator A40 bezeichnet und wird in Abbildung 3 veranschaulicht.

²¹⁹ Vgl. Kriegesmann/Böttcher/Lippmann (2019): S. 79.

²²⁰ Aufgrund der Zusammenfassung des Rheinlandes und des Ruhrgebietes ist davon auszugehen, dass der Wert allein für das Ruhrgebiet kleiner als 11,5% ist.

²²¹ Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 46.

²²² Dieser Betrag macht lediglich 4% der gesamten Finanzierungssumme von 6,2 Mrd. Euro aus (vgl. Hirschfeld/Gilde (2020b): S. 19).

²²³ Vgl. Rohde/Warnecke/Wloka (2019): S. 97 und Mattauch (2017): S. 43. Der Gründerfonds Ruhr wurde erstmalig im Jahr 2017 aufgelegt (vgl. Gründer Fonds Ruhr (2021)) und hat darüber hinaus im Jahr 2019 ein Gesamtvolumen von über 35 Mio. EUR (vgl. Initiativkreis Ruhr (2019)).

²²⁴ Vgl. Kriegesmann/Böttcher/Lippmann (2019): S. 79.

²²⁵ Vgl. Dahlbeck/Gärtner (2018): S. 7.

Dabei liegt die durchschnittliche Arbeitslosenquote im Ruhrgebiet im September 2020 bei 10,3%.²²⁶ Das jährliche freiverfügbare Einkommen im Jahr 2017 liegt im Durchschnitt bei 20.239 Euro und ist mit nur 16.312 Euro in Gelsenkirchen am geringsten.²²⁷ Diese beiden Faktoren führen zu einem geringen Wohlstand und somit auch zu einer geringeren Konsumkraft im Ruhrgebiet.²²⁸ Um dem entgegenzuwirken besteht die Annahme, dass die Anzahl an Notgründungen, aus Mangel an Erwerbsalternativen, steigen wird.²²⁹

4.2.2 Berlin

Seit einigen Jahren gilt Berlin als die Startup-Hauptstadt Deutschlands²³⁰ und wird in diesem Zusammenhang mit Metropolen wie London oder Paris gleichgestellt.²³¹ Durch den Mauerfall im Jahr 1989 und die Wiedervereinigung (Deutschlands und) Berlins im Jahr 1990 unterlag die Stadt einem strukturellen Wandel.²³² Zum einen verdoppelte sich die Größe der Stadt²³³ und zum anderen veränderte sich, im Besonderen für Ost-Berlin, das gesellschaftliche System grundlegend.²³⁴ Dieser Umbruch betraf das politische System, von der Deutschen Demokratischen Republik hin zur Bundesrepublik Deutschland, und damit einhergehend auch das wirtschaftliche System mit der Abschaffung der Planwirtschaft und der Einführung der Marktwirtschaft.²³⁵ Die Wiedervereinigung hatte zur Folge, dass Berlin einem stärkeren als bisher vorhandenen internationalen Wettbewerb ausgesetzt war, weshalb unmittelbar nach der Wende eine internationale Ausrichtung der Wirtschaft in Berlin verfolgt wurde.²³⁶ Diese globale Ausrichtung sollte mit Hilfe der Ansiedelung von Branchen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnik, der

²²⁶ Vgl. Regionalverband Ruhr (2020b). Dabei weist Gelsenkirchen (nördlich der A40) mit einer Arbeitslosenquote von 16,0% und einer Sozialgesetzbuch (SGB) II-Quote von 12,3% den höchsten Wert auf. Die Städte Mülheim an der Ruhr und Bochum (südlich der A40) weisen hingegen eine Arbeitslosenquote von 8,9% bzw. 9,8% und eine SGB II-Quote von 6,2% bzw. 7,0% auf (vgl. Arbeitsagentur (2020a)).

²²⁷ Dabei lag das frei verfügbare Einkommen in Duisburg bei 17.049 Euro, in Dortmund bei 19.358 Euro, in Gelsenkirchen bei 16.312 Euro, in Hamm bei 18.404 Euro, in Herne bei 17.888 Euro in Oberhausen bei 18.578 Euro, im Kreis Recklinghausen bei 24.908 Euro in Unna bei 20.411 Euro, in Bochum bei 20.137 Euro, in Bottrop bei 20.322 Euro, in Essen bei 20.316 Euro in Hagen bei 20.086 Euro, im Kreis Wesel bei 22.034 Euro in Mülheim an der Ruhr bei 23.139 Euro und im Ennepe-Ruhr-Kreis bei 24.614 Euro (vgl. Landesbetrieb IT.NRW (2019a)).

²²⁸ Vgl. Eberhardt (2020): S. 184f. und Arndt et al. (2015): S. 65.

²²⁹ Vgl. Metzger (2020): S. 1.

²³⁰ Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 22f., Metzger (2020): S. 5 und Holler (2018): S. 32.

²³¹ Vgl. Hirschfeld/Gilde (2020a): S. 24.

²³² Vgl. Dobruskin et al. (2020): S. 336.

²³³ Vgl. Dobruskin et al. (2020): S. 336.

²³⁴ Vgl. Schmidt (2020): S. 151.

²³⁵ Vgl. Schmidt (2020): S. 151.

²³⁶ Vgl. Dobruskin et al. (2020): S. 335 und Schmidt (2020): S. 151.

Digitalisierung, der Medien- und Kulturindustrie, der Gesundheitsindustrie, dem Handel und dem Tourismus erreicht werden.²³⁷ Dabei leistete die Digitalindustrie einen erheblichen Teil für das Voranschreiten der wirtschaftlichen Dynamik.²³⁸

Durch diese vielseitige und offene Ausrichtung Berlins ist es gelungen Migration nicht nur als negative Ressource, bspw. in Bezug auf erhöhte Zahlungen von Sozialleistungen, zu betrachten, sondern diese als begünstigende Ressource für das Voranschreiten der Internationalisierung wahrzunehmen.²³⁹ Dies äußert sich in der bevorzugten Sprache während der Arbeit, die bei Startups in Berlin mit 62,9% überwiegend Englisch ist.²⁴⁰ In den Jahren 2015 und 2016 wurden ungefähr die Hälfte aller Gründungen durch Migranten vorgenommen²⁴¹ und 76,4% aller Startups planen eine internationale Ausrichtung.²⁴² Da der Wunsch nach einer globalen Unternehmensausrichtung unter anderem mit zunehmender Größe des Startups steigt, spielt die Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen eine wichtige Rolle.²⁴³ Es ist hervorzuheben, dass die Teamgröße der Berliner Startups im Durchschnitt mit 2,5 Gründern und 35,3 Mitarbeitern außergewöhnlich hoch ist.²⁴⁴ Dadurch gelingt es den Startups ca. 80.000 Arbeitsplätze in Berlin bereitzustellen.²⁴⁵

Die Hochschullandschaft in Berlin umfasst elf staatliche, zwei konfessionelle und 30 staatlich anerkannte private Hochschulen²⁴⁶ und zählt, ebenso wie das Ruhrgebiet, zu einer der dichtesten Hochschulnetzwerke Deutschlands.²⁴⁷ Im Wintersemester 2019/2020 studierten insgesamt 193.630 Personen an Berliner Hochschulen.²⁴⁸ Dies trägt zu einem hohen Bildungsniveau bei und bestärkt die Gründungsaktivitäten.²⁴⁹ Darüber hinaus ist die Gründungsförderung an Berliner

²³⁷ Vgl. Dobrusskin et al. (2020): S. 336-340 und Schmidt (2020): S. 152.

²³⁸ Vgl. Hirschfeld/Gilde (2020b): S. 13.

²³⁹ Vgl. Dobrusskin et al. (2020): S. 342.

²⁴⁰ Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 62.

²⁴¹ Vgl. Leonhardt (2018): S. 20 und S. 25 und Freiling/Baron (2017): S. 80.

²⁴² Vgl. Hirschfeld/Gilde (2020a): S. 19f.

²⁴³ Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 50.

²⁴⁴ Im Vergleich liegt die durchschnittliche Teamgröße in Deutschland bei 2,4 Gründern und 14,3 Mitarbeitern. Darüber hinaus verzeichnet die Metropole Rhein-Ruhr mit 2,3 Gründern und 8,8 Mitarbeitern eine unterdurchschnittliche Teamgröße (vgl. Kollmann et. al. (2020): S. 25).

²⁴⁵ Vgl. Hirschfeld/Gilde (2020a): S. 8.

²⁴⁶ Vgl. Berlin.de (2020a). In Summe ergeben sich daraus (11 + 2 + 30 =) 43 Hochschulen.

²⁴⁷ Vgl. Holler (2018): S. 32.

²⁴⁸ Vgl. Statistisches Bundesamt (2019).

²⁴⁹ Vgl. Schmidt (2020): S. 155.

Hochschulen zu erwähnen. Bei den großen und mittelgroßen Hochschulen²⁵⁰ befinden sich je drei Hochschulen auf den vorderen und mittleren Rängen des *Gründungsradars 2018*.²⁵¹ In Berlin haben sich außerdem 70 nationale und internationale außeruniversitäre Forschungseinrichtungen niedergelassen, die mit den Hochschulen in Berlin kooperieren.²⁵² Zusätzlich finden sich in Berlin zahlreiche Inkubatoren- und Acceleratoren-Programme von Unternehmen wie der Deutschen Bahn oder der Deutschen Telekom, die die Gründer bei der Entwicklung ihrer Geschäftsmodelle unterstützen und fördern.²⁵³ Diese Anwesenheit hat zur Folge, dass sich, ebenfalls zahlreiche, nationale und internationale Kapitalgeber in Berlin niedergelassen haben²⁵⁴ und diese Berlin zu einem Zentrum für Wagniskapital heranwachsen ließen.²⁵⁵ Durch diese Kapitalstruktur erhalten Startups in der Seed- und Startup-Phase besonders früh Zugang zu Wagniskapital.²⁵⁶ An externem Eigenkapital flossen allein 3,7 Mrd. Euro an Startups in Berlin.²⁵⁷ Darüber hinaus befinden sich in Berlin, mit 39,0%, die meisten Startups, die durch Venture Capital finanziert werden.²⁵⁸ Zusätzlich ist eine Parallele von der Aufnahme von Venture Capital und den Exit-Zielen der Startups in Berlin zu erkennen. Es zeigt sich, dass 75,5% der Startups eine Exit-Strategie verfolgen und lediglich 24,6% keinen Exit planen.²⁵⁹

All die genannten Aspekte haben, über die Steigerung der Innovationsfähigkeit Berlins hinaus, einen Einfluss auf die seit dem Jahr 2010 bemerkbare Zuwanderung von jungen Personen.²⁶⁰ So bildet die Altersgruppe von 25-45 Jahren den größten Teil der Bevölkerung in Berlin, die von der Altersgruppe der über 60-Jährigen gefolgt wird.²⁶¹ Im Vergleich mit dem durchschnittlichen

²⁵⁰ Die Einteilung der Hochschulen erfolgt aufgrund der Anzahl an Studierenden. Große Hochschulen umfassen mehr als 15.000 Studierende, als mittelgroß gelten Hochschulen mit 5.000-15.000 Studierenden und als klein gelten Hochschulen mit weniger als 5.000 Studierenden (vgl. Stifterverband (2018): S. 10).

²⁵¹ Bei den großen Hochschulen belegt die Freie Universität Berlin den 6. Platz, die Technische Universität Berlin den 12. Platz und die Humboldt-Universität den 14. Platz von 36 Hochschulen (vgl. Stifterverband (2018): S. 14f.). Bei den mittelgroßen Hochschulen belegt die Hochschule für Wirtschaft und Recht Platz 4, die Beuth Hochschule für Technik Platz 23 und die Hochschule für Technik und Wirtschaft Platz 28 von 56 Hochschulen (vgl. Stifterverband (2018): S. 16).

²⁵² Vgl. Berlin.de (2020a) und Berlin.de (2020b).

²⁵³ Vgl. Hirschfeld/Gilde (2020a): S. 8 und Cassala (2015): S. 32.

²⁵⁴ Dazu zählen bspw. 50 Venture-Capital-Gesellschaften, aber auch 500 Business Angels (vgl. Cassala (2015): S. 32).

²⁵⁵ Vgl. Scheuplein (2020): S. 120.

²⁵⁶ Vgl. Holler (2018): S. 33.

²⁵⁷ Dies entsprechen 58,8% der Gesamtsumme von 6,2 Mrd. Euro (vgl. Hirschfeld/Gilde (2020a): S. 12).

²⁵⁸ Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 46.

²⁵⁹ Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 47.

²⁶⁰ Vgl. Wiest (2020): S. 270.

²⁶¹ Zum Stichtag am 30.06.2020 wurden 1.187.517 Personen der Altersgruppe von 25-45 Jahren zugeordnet. Die Altersgruppe der über 60-Jährigen setzt sich aus den Alters Gruppen der 60-65, 65-75 und über 75 Jahre alten

Alter²⁶² von Gründern ist zu erkennen, dass diese Altersgruppe in Berlin am häufigsten vertreten ist.²⁶³ Die andauernde Zuwanderung hat jedoch zur Folge, dass die Mieten in Berlin seit Jahren ansteigen und sich in dem Zeitraum von 2003-2017 nahezu verdoppelt haben.²⁶⁴ Dennoch wirkt sich die Zuwanderung positiv auf die Gründungsaktivitäten in Berlin aus. So sind die Persönlichkeitsmerkmale, die das unternehmerische Denken und Handeln von Personen stark beeinflussen, bei der Bevölkerung in Berlin als ausgebildet anzusehen.²⁶⁵ Die hohe Bevölkerungsdichte, das ausgeprägte Vorkommen der Big-Five-Persönlichkeitsmerkmale und die förderlichen Rahmenbedingungen durch das gut ausgebaute Startup-Ökosystem begünstigen die Gründungsaktivitäten²⁶⁶ und finden Ausdruck in einer überdurchschnittlichen Gründungsintensität in Berlin.²⁶⁷

Die Arbeitslosenquote betrug im September 2020 10,5 % und ist somit um 0,2%²⁶⁸ höher als die durchschnittliche Arbeitslosenquote im Ruhrgebiet.²⁶⁹ Das durchschnittliche frei verfügbare Jahreseinkommen der privaten Haushalte betrug im Jahr 2018 20.972 Euro.²⁷⁰ Im Vergleich zu dem frei verfügbaren Einkommen aus dem Jahr 2017 im Ruhrgebiet ergibt sich eine Differenz von 733 Euro.²⁷¹ Es ist jedoch anzumerken, dass sich die Lebenshaltungskosten in Berlin, z.B. aufgrund der steigenden Mieten,²⁷² erhöhen.²⁷³ Diese Faktoren beeinflussen die Kaufkraft und gelten als Indikator für den Wohlstand der Bevölkerung in Berlin,²⁷⁴ der damit auf einem ähnlichen Niveau wie im Ruhrgebiet ist.

Personen zusammen und besteht aus (213.056 + 337.298 + 387.151 =) 937.505 Personen (vgl. Amt für Statistik Berlin-Brandenburg (2020a): S. 4).

²⁶² Vgl. Unterkapitel 3.1: S. 14.

²⁶³ Es werden 75,5% der Gründer der Altersgruppe zwischen 25 und 45 Jahren zugeordnet (vgl. Kollmann et al. (2020): S. 33).

²⁶⁴ Vgl. Holler (2017): S. 37.

²⁶⁵ Vgl. Fritsch et al. (2018): S. 72f.

²⁶⁶ Vgl. Fritsch et al. (2018): S. 68.

²⁶⁷ Vgl. Leonhardt (2018): S. 18.

²⁶⁸ Die durchschnittliche Arbeitsquote im Ruhrgebiet betrug im September 2020 10,3% (vgl. Ausführung in Abschnitt 4.2.1: S. 27).

²⁶⁹ Vgl. Arbeitsagentur (2020b).

²⁷⁰ Vgl. Amt für Statistik Berlin-Brandenburg (2020b).

²⁷¹ Da für das Ruhrgebiet lediglich Daten für das Jahr 2017 vorliegen ist ein Vergleich zwischen dem frei verfügbaren Einkommen beider Regionen nur bedingt möglich. Die Differenz berechnet sich wie folgt: 20.972 – 20.239 = 733.

²⁷² Vgl. Baldenius/Kohl/Schularick (2020): S. 215f.

²⁷³ Vgl. Hirschfeld/Gilde (2020a): S. 24.

²⁷⁴ Vgl. Hünemeyer/Kempermann (2020): S. 70.

Als abschließende Visualisierung wird in Tabelle 1 eine Gegenüberstellung der personen-, unternehmens- und umfeldbezogenen Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen im Ruhrgebiet und in Berlin dargestellt.

	Ruhrgebiet	Berlin
personenbezogen	<ul style="list-style-type: none"> Geringe Ausprägung der Big-Five-Persönlichkeitsmerkmale (S. 24) Alter der Bevölkerung steigend (S. 24) 	<ul style="list-style-type: none"> Hohe Ausprägung der Big-Five-Persönlichkeitsmerkmale (S. 30) Zuwanderung jüngerer Altersgruppe (25-45 Jahre) (S. 29f.)
unternehmensbezogen	<ul style="list-style-type: none"> Startups lokal, nicht global ausgerichtet (S. 21f.) Kooperation mit Unternehmen und Venture-Capital-Gebern (S. 24) 	<ul style="list-style-type: none"> Internationale Ausrichtung, größere Gründerteams und höhere Mitarbeiterzahl (S. 28) Migration als Chance: Hauptsprache in Startups ist Englisch, Anteil der Gründungen durch Migranten ungefähr 50% aller Gründungen (S. 28)
umfeldbezogen	<ul style="list-style-type: none"> Vielfalt an Branchen: „Chemie und neue Werkstoffe, Energie und Industrie, Life Science und Gesundheit, Logistik und Handel sowie die digitale Wirtschaft“ (S. 21) Bochum mit Fokus auf IT-Sicherheit und Cybersecurity vs. Duisburg mit Fokus auf Logistik (S. 21) Lokale Vernetzung durch Gründerwettbewerbe, Gründerallianz Ruhr und Ruhr:HUB (S. 21) sowie Gründer- und Technologiezentren (S. 21) angestrebt Dichte Hochschullandschaft (S. 22) Förderung des sog. Exzellenz Start-up Center.NRW an sechs NRW-Hochschulen (S. 23), davon zwei im Ruhrgebiet Nord-Süd-Gefälle: 3 von 4 Start-ups in Bochum, Dortmund, Essen oder Duisburg ansässig (S. 23), außeruniversitäre Forschungseinrichtungen (S. 23), Arbeitslosenquote und Einkommensniveau variieren deutlich (S. 25-27) Venture-Capital-Gesellschaften (S. 24) und Risikokapitalfonds (S. 25) Niedrige Mieten (S.24) 	<ul style="list-style-type: none"> Vielfalt an Branchen: Informations- und Kommunikationstechnik, Bereich der Digitalisierung, Medien- und Kulturindustrie, Gesundheitsindustrie, Handel und Tourismus (S. 27f.) „zahlreiche Inkubatoren- und Acceleratoren-Programme von Unternehmen“ (S. 27) Dichte Hochschullandschaft und Gründungsförderung der Hochschulen (S. 28f.) Berlin als „Zentrum für Wagniskapital“ (S. 29) mit nationalen und internationalen Kapitalgebern Hohe Mieten (S. 30)

Tabelle 1: Gegenüberstellung der Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen im Ruhrgebiet und in Berlin (Quelle: eigene Darstellung)

5 Zusammenfassung und Fazit

Die vorliegende Arbeit beschäftigte sich mit einem idealtypischen Verlauf einer Unternehmensgründung, Faktoren, die die Gründungsaktivitäten und die Entwicklung eines Unternehmens beeinflussen und analysierte abschließend die Entwicklung des Gründungsgeschehens im Ruhrgebiet und in Berlin. Da Gründungen, insbesondere von Startups, die Innovationsfähigkeit und die Dynamik der Wirtschaft einer Region steigern, wurden jene Einflussfaktoren untersucht, die die Gründungsaktivitäten lenken. Aufgrund des andauernden Status von Berlin als Gründungshauptstadt Deutschlands und der Parallelität einiger struktureller, sozialer und ökonomischer Eigenschaften zum Ruhrgebiet, wurde das Gründungsgeschehen in diesen Regionen genauer untersucht.

Es wurde herausgearbeitet, dass sowohl Unternehmens- als auch Chancengründungen einen weitaus relevanteren Einfluss auf das wirtschaftliche Wachstum einer Region haben als Existenz- und Notgründungen. Dabei ist die Innovationsfähigkeit bei den beiden erstgenannten Gründungsformen von zentraler Bedeutung, da diese den Wettbewerb auf dem Markt prägt und somit die Dynamik der Wirtschaft vorantreibt. Ferner zeigte sich, dass der Zugang zu branchenspezifischen Netzwerken und zu Kapital das Überleben von Startups am Markt positiv beeinflusst. Aufgrund dessen ist der Kontakt zu Inkubatoren und Acceleratoren aber auch zu Investoren bereits in der Early-Stage von Wichtigkeit. Ebenso ist festzuhalten, dass das Bildungsniveau, der Charakter und das Alter der Gründer Einfluss auf den Erfolg des Startups und damit auch auf das Gründungsgeschehen nehmen.

Sowohl das Ruhrgebiet als auch Berlin zählen zu den dichtesten Wissensregionen Deutschlands. Dies macht sich unter anderem in der Anzahl an Hochschulen²⁷⁵ und der Anzahl an Studierenden²⁷⁶ bemerkbar. Dabei wurde festgestellt, dass das Ruhrgebiet über mehr Studierende verfügt als Berlin und sich die Anzahl an außeruniversitären Forschungseinrichtungen²⁷⁷ nur geringfügig unterscheidet. Darüber hinaus unterscheidet sich die Arbeitslosenquote und das frei verfügbare Jahreseinkommen der privaten Haushalte nur gering zwischen dem Ruhrgebiet und Berlin.

²⁷⁵ Dabei verfügt das Ruhrgebiet mit seinen 22 Hochschulen über 21 Hochschulen weniger als Berlin mit seinen 43 Hochschulen.

²⁷⁶ Die Differenz liegt im Wintersemester 2019/2020 bei 98.144 (= 291.774 (Ruhrgebiet)- 193.630 (Berlin)) Studierenden. Im Durchschnitt studierten 13.262 (=291.774 : 22) Studierende an Hochschulen im Ruhrgebiet und 4.503 (= 193.630 : 43) Studierende an Hochschulen in Berlin.

²⁷⁷ In Ruhrgebiet haben sich 60 und in Berlin haben sich 70 außeruniversitäre Forschungseinrichtungen niedergelassen.

Ferner wurde die Vergangenheit beider Regionen durch einen strukturellen Wandel geprägt. Dieser wurde im Ruhrgebiet durch die Stahlkrise in den 1960er-Jahren und in Berlin durch die Wiedervereinigung Deutschlands 1990 hervorgerufen.

Dennoch existieren Unterschiede, die die Gründungsaktivitäten betreffen. So verfolgte Berlin unmittelbar nach der Wiedervereinigung durch die Ansiedlung der Medien- und IT-Branche eine globale Ausrichtung der Stadt. Dies machte den Standort für etablierte Unternehmen, ihre Inkubatoren- und Acceleratoren-Programme attraktiv und führte dazu, dass sich eine Vielzahl an Kapitalgebern in Berlin niederließen. Somit ist die Kapitalversorgung für Startups in Berlin ausgezeichnet. Im Ruhrgebiet erfolgte während des Strukturwandels keine globale Ausrichtung der Branchen, weshalb bis heute eine Standortbezogenheit von Unternehmen und Startups vorzufinden ist. Diese hemmt das Wachstum der Startups und lässt die Region für Kapitalgeber wenig attraktiv erscheinen. Um dem entgegenzuwirken und zusätzlich die Gründungsförderung an Universitäten voranzutreiben, hat das Land NRW mit der Initiative Exzellenz Start-up Center.NRW insgesamt 34 Mio. Euro an die Ruhr-Universität Bochum und die Technische Universität Dortmund ausgegeben. Darüber hinaus sollte das Ruhrgebiet seine gut ausgebaute Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur und die Standortvorteile als Ballungsraum nutzen, um die Kooperation zwischen Wissenschaft, Wirtschaft und Gründern noch weiter auszubauen. Ein weiterer Unterschied liegt in der Zuwanderung der beiden Regionen. So verzeichnet Berlin seit Jahren eine Zuwanderung, die die Altersgruppe der 25-45-Jährigen zur größten Berlins anwachsen lässt.²⁷⁸ Im Ruhrgebiet findet jedoch kein Bevölkerungswachstum statt, weshalb die Altersgruppe der über 60-Jährigen, die nur zurückhaltend gründet, am größten ist.

Insgesamt werden die Gründungsaktivitäten durch zahlreiche Faktoren bestimmt, die einen zeitlich andauernden und wandelnden Prozess darstellt. Aus diesem Grund kann die Ausarbeitung in Bezug auf das Gründungsgeschehen im Ruhrgebiet und Berlin nicht abschließend behandelt werden. Auch die Auswirkungen der in Deutschland seit Anfang April 2020 andauernden Coronapandemie nehmen einen maßgeblichen Einfluss auf die Gesellschaft und die Wirtschaft und werden somit auch das Gründungsgeschehen in den Regionen beeinflussen.²⁷⁹

²⁷⁸ Entscheidend ist hierbei, dass das Durchschnittsalter von Gründern in Deutschland mit 36,1 Jahren genau in diese Altersgruppe fällt.

²⁷⁹ Vgl. Kollmann et al. (2020): S. 27-30.

Literaturverzeichnis

- Baldenius, Till/Kohl, Sebastian/Schularick, Moritz* (2020): Die neue Wohnungsfrage. In: *Leviathan*, 48(2): 195–236.
- Becker, Ruben* (2019): Die Unternehmensbewertung von Start-up Unternehmen. In: *Stumpf-Wollersheim, Jutta/Horsch, Andreas* (Hrsg.): *Forum Mergers & Acquisitions 2019*. Wiesbaden: Springer Gabler: 85–102.
- Blöcher, Annette* (2020): *Entrepreneurship*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Bodek, Mariusz C./ Matinjan, Julietta* (2017): Innovation durch Corporate Incubation. In: *Smolinski, Remigiusz/Gerdes, Moritz/Siejka, Martin/Bodek, Mariusz C.* (Hrsg.): *Innovationen und Innovationsmanagement in der Finanzbranche*. Wiesbaden: Springer Gabler: 117-144.
- Bogott, Nicole/Rippler, Stefan/Woischwill, Branko* (2017): *Im Startup die Welt gestalten*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Braun, Hendrik* (2013): *Venture Capital-Fonds und Business Angels*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Brecht, Ulrich* (2012): *BWL für Führungskräfte: Was Entscheider im Unternehmen wissen müssen*, 2. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Brigl, Michael/Gross-Selbeck, Stefan/Dehnert, Nico/Simon, Steffen/Schmiegl, Florian* (2019): After the Honeymoon Ends: Wie Unternehmen und Start-ups auf Dauer erfolgreich zusammenarbeiten. In: *Corporate Finance* (09-10): 259–261.
- Bronner, Rolf/Mellewig, Thomas/Späth, Julia* (2001): Gründungsmanagement. In: *Die Betriebswirtschaft*, 61(05): 581-599.
- Bruce, Annette/Jeromin, Christoph* (2020): *Corporate Purpose - das Erfolgskonzept der Zukunft*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Brüggemann, Daniel* (2020): Von IP zu IPO - Schutzrechte aus Sicht von Investoren. In: *Golkowsky, Stefan* (Hrsg.): *IP-Strategien für Start-ups*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel: 219–242.
- Bührmann, Andrea* (2015): Diversifizierungsprozesse unternehmerischer Akteure und ihre (möglichen) Folgen. In: *Sozialer Fortschritt* (09-10): 215–220.

- Cassala, Christina* (2015): Überblick über Berlin, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen Gründungsgeschehen in Ostdeutschland. In: *VentureCapital Magazin* 16(9, Sonderheft): 32–33.
- Creusen, Utho/Gall, Birte/Hackl, Oliver* (2017): *Digital Leadership*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Demant, Christian* (2020): *Erfolgreich ein Software-Startup gründen*, 2. Auflage. Berlin: Springer Gabler.
- Dobrusskin, Janina/Domann, Valentin/Füller, Henning/Künkel, Jenny* (2020): Umkämpfte Internationalisierung in Berlin. Großprojekte, Tourismus, Web-Tech-Branche und Migration. In: Becker, Sören/Naumann, Matthias (Hrsg.): *Regionalentwicklung in Ostdeutschland*. Berlin: Springer Spektrum: 335–346.
- Eberhardt, Manuel* (2020): Eine Rekonstruktion des Wohlstands- und Wachstumsbegriffs der deutschen Bundesregierung anhand der Jahreswirtschaftsberichte von 2006 bis 2016. In: Roos, Ulrich (Hrsg.): *Nachhaltigkeit, Postwachstum, Transformation*. Wiesbaden: Springer VS: 181–210.
- Ehrmann, Harald* (1997): *Kostenrechnung*, 2. Auflage. München: Oldenbourg Verlag.
- Fallgatter, Michael* (2002): *Theorie des Entrepreneurship*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Fink, Alexander/Jürgensmeier, Hanna* (2020): Strategische Ausrichtung von Standorten und Wirtschaftsförderungen. In: Stember, Jürgen/Vogelsang, Matthias/Pongratz, Philip/Fink, Alexander (Hrsg.): *Handbuch Innovative Wirtschaftsförderung*: 181–201.
- Fischer, Olaf* (2019): Rechnungswesen. In: Fischer, Olaf/Braun, Andreas (Hrsg.): *Wirtschaftsbezogene Qualifikationen: Erfolgreich durch die Prüfungen in Fachwirtstudium*. Wiesbaden: Springer Gabler: 47-78.
- Franke, Annette* (2011): *Gründungsaktivitäten in der zweiten Lebenshälfte*. Wiesbaden: Springer VS.
- Freiling, Jörg/Baron, Thomas* (2017): A Resource-based View of Entrepreneurial Ecosystems. In: Burr, Wolfgang/Stephan, Michael (Hrsg.): *Technologie, Strategie und Organisation*. Wiesbaden: Springer Gabler: 65–84.

- Freiling, Jörg/Estevão, Maria-José* (2005): Erfolgsfaktoren neugegründeter Dienstleistungsbetriebe – Konzeptionelle Überlegungen und empirische Befunde aus Sicht des Entrepreneurial Marketing. In: Achleitner, Ann-Kristin/Klandt, Heinz/Koch, Lambert T./Voigt, Kai-Ingo (Hrsg.): Jahrbuch Entrepreneurship 2004/05. Berlin: Springer: 263–288.
- Frese, Tobias* (2015): Entscheidungsfindung in jungen Unternehmen: Eine empirische Untersuchung der Anwendung von Entscheidungslogiken. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Fritsch, Michael* (2004): Analyse zeitlicher und sektoraler Determinanten des Gründungsgeschehens. In: Fritsch, Michael/Gortz, Reinhold (Hrsg.): Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland. Heidelberg: Physica-Verlag: 41–58.
- Fritsch, Michael/Obschonka, Martin/Wyrwich, Michael/Gosling, Samuel/Rentfrow, Peter/Potter, Jeff* (2018): Regionale Unterschiede der Verteilung von Personen mit unternehmerischem Persönlichkeitsprofil in Deutschland – ein Überblick. In: Raumforschung und Raumordnung Spatial Research and Planning, 76(1): 65–81.
- Gärtner, Stefan* (2019): Strukturwandel und Produktionsarbeit im urbanen Raum. In: Arbeit, 28(3): 285–305.
- Geißler, Mario/Zanger, Cornelia* (2015): Opportunities und Opportunity Recognition als Aufgabe des Gründungsmarketings. In: Freiling, Jörg/Kollmann, Tobias (Hrsg.): Entrepreneurial Marketing, 2. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler: 179–197.
- Georg, Stefan* (2019): Key Performance Indicators für junge Unternehmen. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Gessnitzer, Sina/Hahn, Manuela-Christina/Saathoff, Jörg/Kauffeld, Simone* (2015): Gründerteams zum Erfolg führen: Was Teamcoaching neben Organisationsberatung für Gründungsprozesse tun kann. In: Gruppendynamik und Organisationsberatung, 46(3): 265–288.
- Glabach, Stefan* (2015): Der Abbruch akademischer Gründungsvorhaben: eine explorativ-empirische Untersuchung. Lohmar: Eul.
- Goebel, Alexander* (2019): Unternehmerische Herausforderungen: Ein Prozessmodell zur Risikooptimierung im Gründungskontext. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Grichnik, Dietmar/Baierl, Ronny/Faschingbauer, Michael* (2016): Entrepreneurship: Gestalten der unsicheren Zukunft mit der unternehmerischen Methode. In: Hoffmann, Christian

- Pieter/Lennerts, Silke/Schmitz, Christian/Stölzle, Wolfgang/Uebernickel, Falk (Hrsg.): Business Innovation: Das St. Galler Modell. Wiesbaden: Springer Gabler: 39-54.
- Gruber, Marc (2005): Marketingplanung von Unternehmensgründungen. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Hahn, Christopher (2018): Die Finanzierung des Start-ups. In: Hahn, Christopher (Hrsg.): Finanzierung von Start-up-Unternehmen, 2. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler: 16–81.
- Hahn, Christopher/Naumann, Daniel (2018): Finanzierungs-/ Gründungsphasen. In: Hahn, Christopher (Hrsg.): Finanzierung von Start-up-Unternehmen, 2. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler: 85–233.
- Held, Holger (2020): KMU- und Start-up-Management. Stuttgart: Kohlhammer.
- Heimlich, Benjamin (2013): Brüter, Angels und Mentoren. In: VentureCapital Magazin, 14(5): 12-19.
- Hering, Thomas/Gerbautet, Daniel (2020): Planung junger Unternehmen im Lichte ihrer institutionellen Merkmale. In: Hölzle, Katharina/Tiberius, Victor/Surrey, Heike (Hrsg.): Perspektiven des Entrepreneurships: Unternehmerische Konzepte zwischen Theorie und Praxis. Pflanz: Schäffer-Poeschel: 141-152.
- Hodits, Regina (2017): Die deutsche Venture Capital-Szene Wachstum und regionale Konzentration. In: VentureCapital Magazin 18(9, Sonderheft): 16–17.
- Hof, Robert (2017): Gründungsfinanzierung: Wirkung des Innovationsgrades auf das Signaling bei der Eigenkapitalfinanzierung. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Holler, Torsten (2017): Fokus: Berlin Spezialisierung ist angesagt. In: VentureCapital Magazin 18(9, Sonderheft): 36–37.
- Holler, Torsten (2018): Ostdeutsche Universitäten bringen einen Zuwachs an Gründern. In: VentureCapital Magazin 19(8): 32–33.
- Huber, Steffen/Rinnert, Axel (2019): Rechtsformen und Rechtsformwahl: Recht, Steuern, Beratung, 2. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Hüttges, Annette/Fay, Doris (2019): Proaktives Verhalten: Schlüsselkompetenz für die Karriereentwicklung. In: Kauffeld, Simone/Spurk, Daniel (Hrsg.): Handbuch Karriere und Laufbahnmanagement. Berlin, Heidelberg: Springer: 487–509.

- Jensen, Torsten* (2018): Gründerlandschaft NRW: Bundesland im Start-up-Boom. In: *VentureCapital Magazin* 19(8): 62–63.
- Kailer, Norbert/Weiß, Gerold* (2018): *Gründungsmanagement kompakt*, 6. Auflage. Wien: Linde.
- Kalabota, Marko* (2016): *Crowdfunding: Kritische Erfolgsfaktoren für innovative Startups*. Hamburg: Diplomica Verlag.
- Kaminski, Hans* (2016): Entrepreneurship Education und ökonomische Bildung. In: Greimel-Fuhrmann, Bettina/Fortmüller, Richard (Hrsg.): *Facetten der Entrepreneurship Education*. Wien: MANZ Verlag Schulbuch GmbH: 27–36.
- Kiese, Matthias* (2019a): Wissensmetropole Ruhr. In: *Standort - Zeitschrift für angewandte Geographie*, 43(2): 59–61.
- Kiese, Matthias* (2019b): Strukturwandel 2.0: Das Ruhrgebiet auf dem Weg zur Wissensökonomie? In: *Standort - Zeitschrift für angewandte Geographie*, 43(2): 69–75.
- Kollmann, Tobias* (2019): *E-Entrepreneurship: Grundlagen der Unternehmensgründung in der Digitalen Wirtschaft*, 7. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Kollmann, Tobias/Hensellek, Simon/Jung, Philipp/Kleine-Stegemann, Lucas* (2019): *Deutscher Startup Monitor 2019*. URL: https://www.wirtschaft.nrw/sites/default/files/asset/document/deutscher_start-monitor_2019_2.pdf, Abruf am 09.09.2020.
- Kollmann, Tobias/Hensellek, Simon* (2020): *E-Business-Generator: Aufbau elektronischer Geschäftsmodelle in der Digitalen Wirtschaft*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Kollmann, Tobias/Jung, Philipp/Kleine-Stegemann, Lucas/Ataee, Julian/de Cruppe, Katharina* (2020): *Deutscher Startup Monitor 2020*. URL: https://deutscherstartupmonitor.de/wp-content/uploads/2020/09/dsm_2020.pdf, Abruf am 20.10.2020.
- Kriegesmann, Bernd/Böttcher, Matthias/Lippmann, Torben* (2015): *Wissenschaftsregion Ruhr*. Essen: Regionalverband Ruhr.
- Kriegesmann, Bernd/Böttcher, Matthias/Lippmann, Torben* (2019): Die Wissenschaft als Impulsgeber für Innovationen. In: *Standort - Zeitschrift für angewandte Geographie*, 43(2): 76–82.
- Krishna, Amar/Agrawal, Ankit/Choudhary, Alok* (2016): Predicting the Outcome of Startups: Less Failure, More Success. In: *IEEE Xplorer*: 798–805.

- Laros, Anna* (2015): Transformative Lernprozesse von Unternehmerinnen mit Migrationsgeschichte. Wiesbaden: Springer VS.
- Lemmer, Ruth* (2018): Perfekte Kombination. In: *Creditreform* (05): 20.
- Leonhardt, Kerstin* (2018): Entwicklung des Gründungsgeschehens in Berlin und Brandenburg. In: *Zeitschrift für amtliche Statistik Berlin Brandenburg*, 12(1): 14–25.
- Mattauch, Christine* (2017): Bewegung an der Ruhr. In: *Absatzwirtschaft*(9): 42–44.
- Mes, Florian* (2011): Internal Corporate Venturing zur Steigerung der Innovationsfähigkeit etablierter Unternehmen. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Metzger, Georg* (2020): KfW-Gründungsmonitor 2020. URL: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Gründungsmonitor-2020.pdf>, Abruf am 08.09.2020.
- Meyer, Karin* (2020): Persönlichkeit, Selbststeuerung und Schlüsselkompetenzen erfolgreicher Unternehmerinnen. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Naulin, Tamara/Henn, Marisa* (2020): digihub Düsseldorf/Rheinland - Digitale Geschäftsmodelle. In: Lutz, Eva/Süß, Stefan (Hrsg.): *Wettbewerbsfähigkeit von Start-ups*. Berlin, Boston: De Gruyter: 27–40.
- Pätzold, Martin* (2019): *Neue Wettbewerbspolitik im 21. Jahrhundert*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Paul, Herbert/Wollny, Volrad* (2020): *Instrumente des strategischen Managements*, 3. Auflage. Berlin, Boston: De Gruyter.
- Pinter, Andreas* (2017): Rechtliche Aspekte von Unternehmensgründungen und gesellschaftsrechtliche Grundlagen. In: Schikora, Claudius (Hrsg.): *Handbuch Gründungsmanagement*. München: Herbert Utz Verlag: 1–54.
- Piorkowsky, Michael-Burkhard* (2020): *Ökonomie ist menschlich*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Plugmann, Philipp* (2020): *Innovationsförderung für den Wettbewerb der Zukunft*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Pongratz, Hans J./Abbenhardt, Lisa* (2015): Selbständigkeit, Unternehmertum oder Entrepreneurship? Differenzierungen der Felder unternehmerischen Handelns. In: *Sozialer Fortschritt*, 64(09-10): 209-215.

- Poppe, Xenia-Isabel* (2018): *Crowdworking im Entrepreneurship: Eine Analyse des Wandels in Unternehmensgründung und Gründungsförderung*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Pott, Oliver/Pott, Andre* (2015): *Entrepreneurship: Unternehmensgründung, Businessplan und Finanzierung, Rechtsformen und gewerblicher Rechtsschutz*, 2. Auflage. Berlin, Heidelberg: Springer Gabler.
- Renner, Thomas* (2020): *Innovationen jenseits des Kerngeschäfts*. In: Landwehr-Zloch, Sabine/Glaß, Josef (Hrsg.): *Innovationsmanagement der chemischen Industrie im digitalen Zeitalter*. Berlin: Springer Gabler: 25–50.
- Ripsas, Sven* (2018): *Entrepreneurship – Existenzgründung – Start-ups*. In: *Unterricht Wirtschaft + Politik*, (4): 2-7.
- Ripsas, Sven* (2020): *Das Start-up-Cockpit für Unternehmensgründer : Erfolgreich von der Idee zum Proof-of-Concept*. Planegg: Schäffer-Poeschel.
- Rohde, Simon/Warnecke, Christian/Wloka, Laura-Fee* (2019): *Brücke ins gelobte Land*. In: *Standort - Zeitschrift für angewandte Geographie*, 43(2): 92–99.
- Rusnjak, Andreas* (2014): *Entrepreneurial Business Modeling*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Rzepka, Maximilian/Hille, Christoph/Schieszl, Sven* (2016): *Die Bewertung von Start-up-Unternehmen*. In: *Corporate Finance* (9): 311–320.
- Schauberger, Markus/Weimar, Daniel/Prinz, Joachim* (2018): *Die Mischung macht den Unterschied: Heterogenität sozialer Netzwerke und der Einfluss auf individuelle Gründungsintention*. In: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis* 70(5): 576–599.
- Schefczyk, Michael* (2006): *Finanzieren mit Venture Capital und Private Equity*, 2. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Scheuplein, Christoph* (2020): *Finanzierung in Ostdeutschland*. In: Becker, Sören/Naumann, Matthias (Hrsg.): *Regionalentwicklung in Ostdeutschland*. Berlin: Springer Spektrum: 111–121.
- Schinnerl, Rudolf* (2018): *Erfolgreich in die Selbstständigkeit*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Schmelting, Jürgen* (2020): *Produktions-Controlling im Übergang zur Digitalisierung*. Wiesbaden: Springer Gabler.

- Schmidt, J. Alexander/Klemm, Sara* (2020): Integrative Szenarien für eine nachhaltige Mobilität in der Region Ruhr. In: Proff, Heike (Hrsg.): Neue Dimensionen der Mobilität. Wiesbaden: Springer Gabler: 347–359.
- Schmidt, Suntje* (2020): Kreative Ökonomien in der Hauptstadtregion Berlin-Brandenburg. In: Becker, Sören/Naumann, Matthias (Hrsg.): Regionalentwicklung in Ostdeutschland. Berlin: Springer Spektrum: 149–162.
- Schobert, Eva-Maria/Poppe, Xenia-Isabel/Pechlaner, Harald* (2015): Soziales Kapital und Netzwerke als Kompetenz des Gründungsunternehmens. In: Freiling, Jörg/Kollmann, Tobias (Hrsg.): Entrepreneurial Marketing, 2. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler: 407–431.
- Schreyögg, Georg* (2018): Wachstumsschwellen in Gründerunternehmen: Die Pionierkrise. In: Faltin, Günter (Hrsg.): Handbuch Entrepreneurship. Wiesbaden: Springer Gabler: 109–118.
- Schüll, Alexandra* (2020): Das Triade-Konzept der Personalentwicklung. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Schulte, Birgit* (2019): Unternehmensnachfolgen und Entrepreneurship Education. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Siewert, Andrea* (2016): Existenzgründung als biographische Chance. Wiesbaden: Springer VS.
- Szyperski, Norbert/Nathusius, Klaus* (1977): Probleme der Unternehmungsgründung. Eine betriebswirtschaftliche Analyse unternehmerischer Startbedingungen. Stuttgart: Poeschel.
- Ternès von Hattburg, Anabel* (2020): Unternehmensgründung – aktuelle Trends gezielt aufgreifen. In: Ternès von Hattburg, Anabel/Reiber, Juliane (Hrsg.): Gründen mit Erfolg. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden; Springer Gabler: 7–12.
- Tönjes, Bernd* (2018): "Das Ruhrgebiet ist auf dem Sprung". In: VDI nachrichten: vom 20.07.2018: 4.
- Vogelsang, Eva/Fink, Christian/Baumann, Matthias* (2018): Existenzgründung und Businessplan, 5. Auflage. Berlin: Erich Schmidt Verlag.
- Weinreich, Uwe* (2016): Lean Digitalisation. Berlin, Heidelberg: Springer Gabler.
- Weltgen, Moritz* (2019): Systematische und institutionalisierte Geschäftsmodellinnovation. Wiesbaden: Springer Gabler.

- Wiest, Karin* (2020): Wohnungsmärkte in ostdeutschen Großstädten. Zwischen Schrumpfung und Vermarktlichung. In: Becker, Sören/Naumann, Matthias (Hrsg.): Regionalentwicklung in Ostdeutschland. Berlin: Springer Spektrum: 265–280.
- Wilmes, Michael* (2016): Unternehmensgründung im Informationszeitalter: Chancen und Risiken für Entrepreneurere. Hamburg: Diplomica Verlag GmbH.
- Wirtz, Bernd/Mermann, Marina* (2015): Entwicklung von Geschäftsmodellen. In: Freiling, Jörg/Kollmann, Tobias (Hrsg.): Entrepreneurial Marketing, 2. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler: 217–241.
- Witt, Peter* (2015): Ideenformulierung in Businessplänen. In: Freiling, Jörg/Kollmann, Tobias (Hrsg.): Entrepreneurial Marketing, 2. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler: 262–276.
- Zellmann, Julia/Prenzel, Cyril/Lebschi, Christoph* (2014): Die Bewertung von Venture Capital Portfoliounternehmen – Best Practice Studie bei VC-Fonds in Deutschland. In: BewertungsPraktiker, 9(3): 74–83.
- Zimmermann, Lisa* (2013): Erfolgsfaktoren der Geschäftsmodelle junger Unternehmen. Stuttgart: Kohlhammer Verlag.

Sonstige Quellen

Amt für Statistik Berlin-Brandenburg (2020a): Einwohnerinnen und Einwohner im Land Berlin am 30. Juni 2020. URL: https://www.statistik-berlin-brandenburg.de/publikationen/stat_berichte/2020/SB_A01-05-00_2020h01_BE.pdf, Abruf am 19.10.2020.

Amt für Statistik Berlin-Brandenburg (2020b): Verfügbares Einkommen der privaten Haushalte in Berlin und Brandenburg 2018 erneut gestiegen. URL: <https://www.statistik-berlin-brandenburg.de/pms/2020/20-08-06.pdf>, Abruf am 15.10.2020.

Arbeitsagentur (2020a): Bund, Länder und Kreise - Nordrhein-Westfalen, Land. URL: https://statistik.arbeitsagentur.de/Auswahl/raeumlicher-Geltungsbereich/Politische-Gebietsstruktur/Bundeslaender/Nordrhein-Westfalen.html?nn=25856&year_month=202009, Abruf am 12.10.2020.

Arbeitsagentur (2020b): Bund, Länder und Kreise - Berlin, Land. URL: https://statistik.arbeitsagentur.de/Auswahl/raeumlicher-Geltungsbereich/Politische-Gebietsstruktur/Bundeslaender/Berlin.html?nn=25856&year_month=202009, Abruf am 12.10.2020.

Arndt, Olaf/Freitag, Kathleen/Karg, Carolin/Knetsch, Florian/Heinze, Rolf/Beckmann, Fabian/Hoose, Fabian (2015): Lehren aus dem Strukturwandel im Ruhrgebiet für die Regionalpolitik. URL: https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Studien/lehren-strukturwandel-ruhrgebiet-regionalpolitik.pdf?__blob=publicationFile&v=8, Abruf am 08.10.2020.

Berlin.de (2020a): Hochschulen. URL: <https://www.berlin.de/sen/wissenschaft/einrichtungen/hochschulen/>, Abruf am 20.10.2020.

Berlin.de (2020b): Forschungseinrichtungen. URL: <https://www.berlin.de/sen/wissenschaft/einrichtungen/forschungseinrichtungen/>, Abruf am 20.10.2020.

Bijedić, Teita/Butkowski, Oliver K./Kay, Rosemarie/Suprinovič, Olga (2020): Bestimmungsfaktoren des regionalen Gründungsgeschehens – eine Machbarkeitsstudie. URL: https://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/publikationen/ifm_materialien/dokumente/IfM-Materialien-280_2020.pdf, Abruf am 24.04.2021.

- Bonny, Carlotta* (2020): Mit Schmackes - Demografischer Wandel in der Metropole Ruhr. URL: https://www.rvr.ruhr/fileadmin/user_upload/01_RVR_Home/03_Daten_Digitales/Regionalstatistik/03_Publikationen/2020-10_Regionalstatistik_Ruhr_Mit_Schmackes_Demografischer_Wandel.pdf, Abruf am 14.10.2020.
- Dahlbeck, Elke/Gärtner, Stefan* (2018): Das Ende der Steinkohleförderung im Ruhrgebiet - realistische Erwartungen an Regional- und Strukturpolitik. URL: <https://www.iat.eu/forschung-aktuell/2018/fa2018-07.pdf>, Abruf am 01.10.2020.
- Dienes, Christian/Schneck, Stefan/Wolter, Hans-Jürgen* (2018): Der Einfluss des Gründungsgeschehens auf das regionale Wirtschaftswachstum. URL: https://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/publikationen/ifm_materialien/dokumente/IfM-Materialien-270-2018.pdf, Abruf am 04.09.2020.
- Exzellenz Start-up Center.NRW* (2020): URL: <https://www.exzellenz-start-up-center.nrw/start>, Abruf am 06.10.2020.
- Gründerfonds Ruhr* (2021): Geschichte Von Anfang an gemeinsam: Investitionen in Wachstumsmärkte der Region. URL: <https://gruenderfonds-ruhr.com/der-fonds/unsere-geschichte/>, Abruf 26.04.2021.
- HGB* (2018): Handelsgesetzbuch vom 10.05.1897 mit allen späteren Änderungen in der Fassung vom 01.07.2018.
- Hirschfeld, Alexander/Gilde, Jannis* (2020a): Berlin-Startup-Monitor-2020. URL: <https://deustchestartups.org/wp-content/uploads/2020/06/Berlin-Startup-Monitor-2020.pdf>, Abruf am 20.10.2020.
- Hirschfeld, Alexander/Gilde, Jannis* (2020b): Innovationsreport-Ruhr. URL: <https://deustchestartups.org/wp-content/uploads/2020/04/Innovationsreport-Ruhr.pdf>, Abruf am 20.10.2020.
- Hünnemeyer, Vanessa/Kempermann, Hanno* (2020): IW-Trends 2/2020 Ländliche Regionen in Deutschland-Ergebnisse des IW-Regionalrankings 2020. URL: https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/IW-Trends/PDF/2020/IW-Trends_2020-02-04_H%C3%BCnnemeyer-Kempermann.pdf, Abruf am 16.10.2020.
- Hüsing, Alexander/Cassala, Christina/Algan, Sümeyye/Hüsing, Veronika* (2019): Wann endlich grasen Einhörner an der Emscher? 2. Auflage. Bottrop: Henselowsky Boschmann.

- Icks, Annette/Levering, Britta/May-Strobl, Eva/Ettl, Kerstin* (2015): Wirtschaftspolitische Implikationen der Gründungsforschung. URL: https://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/publikationen/ifm_materialien/dokumente/IfM-Materialien-237-2015.pdf, Abruf am 24.04.2021.
- Initiativkreis Ruhr* (2019): Frisches Geld für innovative Gründer. URL: <https://i-r.de/magazin/artikel/frisches-geld-fuer-innovative-gruender>, Abruf am 26.04.2021.
- Kay, Rosemarie/Güterberg, Brigitte* (2019): Existenzgründungen von Frauen – aktuelle Entwicklungen. URL: https://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/publikationen/daten_und_fakten/dokumente/Daten-und-Fakten-24_2019.pdf, Abruf am 17.04.2021.
- Landesbetrieb IT.NRW* (2019a): Primäreinkommen und verfügbares Einkommen der privaten Haushalte in NRW. URL: https://www.it.nrw/sites/default/files/atoms/files/255_19.pdf, Abruf am 16.10.2020.
- Landesbetrieb IT.NRW* (2019b): Studierende und Studienanfänger/-innen*) in den Wintersemestern (WS) 2018/19 und 2019/20. URL: https://www.it.nrw/sites/default/files/atoms/files/316_19_0.pdf, Abruf am 15.10.2020.
- Metropole Ruhr* (2020a): Studium - welcome.ruhr. URL: <https://www.welcome.ruhr/karriere/studium/>, Abruf am 29.09.2020.
- Metropole Ruhr* (2020b): Die Stadt der Städte. URL: <https://metropole.ruhr/metropole>, Abruf am 08.10.2020.
- Regionalverband Ruhr* (2019): Mehr als 58 Prozent des Ruhrgebiets sind Vegetationsflächen - Informationsdienst Ruhr. URL: <http://www.informationsdienst.ruhr/nachrichten/detail/archiv/2019/september/artikel/mehr-als-58-prozent-des-ruhrgebiets-sind-vegetationsflaechen.html>, Abruf am 09.10.2020.
- Regionalverband Ruhr* (2020a): Städte & Kreise. URL: <https://www.rvr.ruhr/politik-regionalverband/staedte-kreise/>, Abruf am 08.10.2020.
- Regionalverband Ruhr* (2020b): Leichte Erholung auf dem Arbeitsmarkt in der Metropole Ruhr. URL: https://www.rvr.ruhr/daten-digitales/regionalstatistik/news-detail-regionalstatistik/?tx_news_pi1%5Bnews%5D=6892&cHash=563178f854059da3350ec0e31eb69f29, Abruf am 12.10.2020.

- RVR-Gesetz (2004): Gesetz über den Regionalverband Ruhr in der Fassung vom 03.02.2004. URL: https://www.rvr.ruhr/fileadmin/user_upload/01_RVR_Home/01_Politik_Regionalverband/Gesetzliche_Grundlagen/RVRG_Stand_15-04-2020_neu.pdf, Abruf am 08.10.2020.
- Statistisches Bundesamt* (2019): Zahl der Studierenden erreicht im Wintersemester 2019/2020 neuen Höchststand. URL: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2019/11/PD19_453_213.html, Abruf am 19.10.2020.
- Sternberg, R./Gorynia-Pfeffer, N./Wallisch, M./Baharian, A./Stolz, L./Bloh, J. von* (2020): Global Entrepreneurship Monitor Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. URL: <https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/gruendung/studie/global-entrepreneurship-monitor-20192020/>, Abruf am 09.09.2020.
- Stifterverband* (2018): Gründungsradar 2018. URL: <https://www.stifterverband.org/medien/gruendungsradar-2018>, Abruf am 17.10.2020.

Bisher erschienene Titel in der Schriftenreihe

- 1 Sensibilisierung einer Bevölkerungsgruppe für Existenzgründerfragen** – dargestellt am Beispiel der Stadt Neukirchen-Vluyn
Julia Schiminski und Sonja Fischer, Duisburg 2008
- 2 Didaktische Untermauerung des Lehrgangs „Unternehmertum“** – im Rahmen des sbm-Angebotes an der Mercator School of Management der Universität Duisburg-Essen
Anne Lankes, Duisburg 2008
- 3 Verbesserungspotenzial in der Steuerplanung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)**
– eine empirische Analyse
Thomas Nowakowski, Duisburg 2009
- 4 Verlustverrechnung in KMU** – de lege lata und de lege ferenda
Simone Wentzel, Duisburg 2009
- 5 Die GmbH nach dem MoMiG** – aus gesellschaftsrechtlicher, steuerlicher und betriebswirtschaftlicher Sicht
Sarah Müller, Duisburg 2009
- 6 Übertragbarkeit der Theorien zur Innovationsverbreitung auf die Durchsetzung von Normen in Unternehmen**
Stefanie Andree, Duisburg 2009
- 7 Die Internationalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen** – Der Einfluss des Führungssystems auf den Internationalisierungsprozess
Peter Drießen und Margarete Jaworowski, Duisburg 2009
- 8 Netzwerkcharakteristika und Sozialkapital als Erfolgsfaktoren bei Unternehmensgründungen**
Malte Kluck, Duisburg 2010

-
- 9 Entwicklung von technologieorientierten Modulen** – im Rahmen des sbm-Projektes an der Universität Duisburg-Essen
Nathalie Kröll, Duisburg 2010
- 10 sbm goes to school** – Entwicklung einer Unterrichtsreihe zum Thema Existenzgründung für Schüler
Perwin Issa, Duisburg 2012
- 11 Die – fakultätenspezifische – Bedeutung der Selbständigkeit für Absolventen der Universität Duisburg-Essen**
Inga Eiling, Duisburg 2013
- 12 Genderspezifische Ausgestaltung des sbm-Orientierungskurses Unternehmertum**
Sibel Mesepinar, Duisburg 2013
- 13 Identifikation von strukturellen Gemeinsamkeiten in den Geschäftsmodellen erfolgreicher Start-Up-Unternehmen und deren Übertragbarkeit sowie Fortentwicklung auf geeignete Branchen**
Andreas Böhm, Duisburg 2016
- 14 Der Orientierungskurs Unternehmertum des small business management Projektes an der UDE** – eine Bestandsaufnahme und Identifikation von Handlungsimplicationen hinsichtlich aktueller Gründungsthematiken
Jennifer Raab, Duisburg 2018
- 15 Gründungsaktivitäten an Hochschulen als Treiber regionaler Wirtschaftsentwicklung** – Eine empirische Analyse
Michaela Goerz, Duisburg 2018
- 16 Ist ein Business-Plan notwendig für eine Unternehmensgründung oder eher störendes Beiwerk?**
Tim Lomberg, Duisburg 2018

- 17 Existenzgründung durch Migranten und Migrantinnen in Deutschland** – Herausforderungen, Chancen sowie mögliche Implikationen –
Alina Dost, Duisburg 2019
- 18 Interkulturelles Kaufverhalten von Konsumenten in Deutschland zur Entwicklung neuer Start-up-Ideen** – Eine Analyse des muslimischen Kaufverhaltens für die Kosmetik- und Körperpflegebranche
Gesa Knauer, Duisburg 2019
- 19 Sprachkompetenz als Faktor für die Unternehmensgründung und -entwicklung durch Migranten in Deutschland**
Stefanie Bogusch, Duisburg 2019
- 20 Auswirkungen von neuen Internetgeschäftsmodellen auf die Entrepreneurship-Forschung**
Tim Lomberg, Duisburg 2020
- 21 Creativity and Innovation Management at the Interface of Higher Education and Business** – A quantitative analysis for the purpose of obtaining the academic degree Master of Arts Adult Education/ Continuing Education
Fenna Henicz, Duisburg 2020
- 22 Kreativität im Kontext eines Studiengangs** – Theoretische Fundierung eines Curriculums für den Masterstudiengang Innopreneurship unter besonderer Berücksichtigung von Erkenntnissen der Kreativitätsforschung
Michèle Kuschel, Duisburg 2020
- 23 Gründungsaktivitäten im Ruhrgebiet und Berlin** – ein Vergleich –
Ann-Christin Krampf, Duisburg 2021

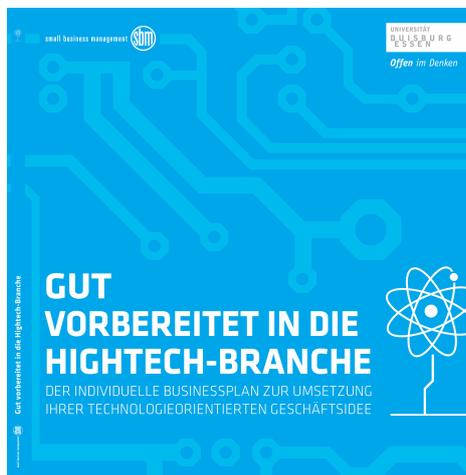
Bisher veröffentlichte Ratgeber



1 Gut vorbereitet in die berufliche Selbstständigkeit

Unser Ratgeber für Ihren individuellen Businessplan

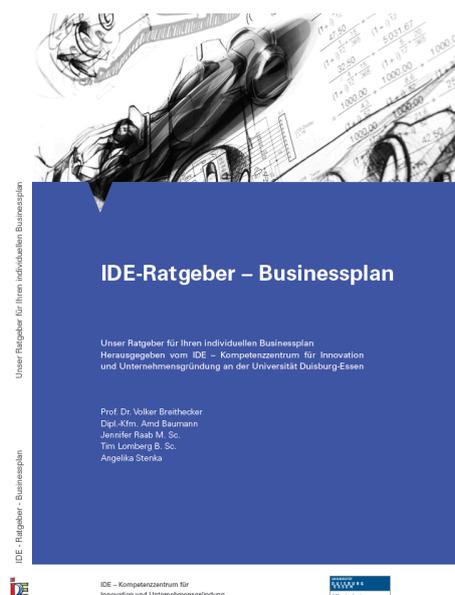
Duisburg 2011



2 Gut vorbereitet in die Hightech-Branche

Der individuelle Businessplan zur Umsetzung Ihrer technologieorientierten Geschäftsidee

Duisburg 2011



3 IDE-Ratgeber – Businessplan

Unser Ratgeber für Ihren individuellen Businessplan – Herausgegeben vom IDE – Kompetenzzentrum für Innovation und Unternehmensgründung an der Universität Duisburg-Essen

Duisburg 2018

Projektkontakt Daten

IDE – Kompetenzzentrum für Innovation und Unternehmensgründung

Universität Duisburg-Essen, Campus Duisburg

Lotharstraße 65, LB 055

47057 Duisburg

E-Mail: ide@uni-due.de