



Report Startup-Ökosystem Köln

Strukturen – Lage – Handlungsbedarfe

Zentrale Ergebnisse aus Befragung und Experteninterviews

- ▶ Starker Standort mit Entwicklungspotential aus Sicht der befragten Startups:
 - ▶ 86 Prozent der Startups wurden in Köln gegründet
 - ▶ Vorteile in Köln sind die vorhandene Industrie, das Einzugsgebiet und die Lage
 - ▶ Startups sehen in Köln gute Voraussetzungen für B2B Geschäftsmodelle, wünschen sich aber einen verbesserten Zugang zu etablierten Unternehmen
- ▶ Anliegen aller befragten Startups:
 - ▶ Angebot qualifizierter Fachkräfte erhöhen
 - ▶ Bezahlbare Immobilien bereitstellen
 - ▶ Zugang zu öffentlichen Fördermitteln erleichtern
 - ▶ Ausbau Verkehrsinfrastruktur und Digitale Infrastruktur

Zentrale Ergebnisse aus Befragung und Experteninterviews (Fortsetzung)

- ▶ Wünsche der jüngeren befragten Startups:
 - ▶ Zugang zu Fördermittel, Business Angels und Büroflächen
 - ▶ Kooperationsmöglichkeiten mit etablierten Unternehmen aufbauen
 - ▶ Unterstützung durch die Stadt Köln/Startup-Unit
- ▶ Entwicklungshinweise Expertinnen und Experten:
 - ▶ 3K's (Köpfe, Kapital, Kultur) sollten weiter gestärkt werden (z.B. Fachkräfteversorgung, Kapitalzugang)
 - ▶ Internationale Vermarktung - Köln hat viele Stärken, diese sollten international noch bekannter gemacht werden, bspw. durch Kooperationen.
 - ▶ Konzentration der Aktivitäten, zu viele nach gängigem Muster, daher wenig Nutzen der Einzelveranstaltungen

Hintergrund

Startups wirken vielfach positiv auf einen Standort, sei es über (radikale) Innovationsimpulse, die Entwicklung spezialisierter Fachkräftepools oder eine erhöhte Wahrnehmung als attraktiver Standort für junge Spezialistinnen und Spezialisten. All dies dynamisiert die lokale Wirtschaft, erhöht die Produktivität der Unternehmen und wirkt positiv auf eine prosperierende Branchenstruktur vor Ort.

Eine lokale Startup-Kultur, adäquate Räumlichkeiten und Arbeitsorte für Startups, der Zugang zu (Risiko-)Kapital, die Vernetzung mit der regionalen Unternehmens- und Wissenschaftslandschaft sowie die Vermarktung als Startup-Standort sind wichtige Punkte zur Stärkung eines Startup-Ökosystems.

Die Stadt Köln/Oberbürgermeisterin und die KölnBusiness Wirtschaftsförderungs-GmbH haben die IW Consult GmbH beauftragt, die Strukturen, Lage und Handlungsbedarfe des Startup-Ökosystems Köln zu untersuchen.

Vorgehensweise

1. Ermittlung von potenziellen Startups durch die Stadt Köln und die IW Consult im Rahmen von Recherchen aus dem Jahr 2016 und 2019. Insgesamt wurden 637 potenzielle Startups (junge Unternehmen mit hohem Digitalindex) identifiziert.
2. Kontaktaufnahme per Telefon, um Telefoninterviews zu führen. Zunächst Prüfung, ob recherchierte Unternehmen überhaupt Startup/Scaleup nach der nebenstehenden Definition sind. 124 abgeschlossene Interviews mit Startup-Unternehmen im Sinne der Definition (im Folgenden befragte Startups).
3. 11 Gespräche mit Expertinnen und Experten aus den Bereichen Gründung, Finanzierung, etablierte Unternehmen, Wissenschaft und weitere Multiplikatorinnen und Multiplikatoren.
4. Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen auf Basis der vorangegangenen Ergebnisse durch die IW Consult GmbH

Definition Startup

Junges Unternehmen
(maximal 10 Jahre)
mit einem
innovativen und
skalierbaren
Geschäftsmodell

Hinweis zur Repräsentativität von Befragungsergebnissen zu Startups: Die Grundgesamtheit aller Startups in Deutschland ist unbekannt. Daher ist es generell unmöglich, Aussagen zur Repräsentativität von Befragungsergebnissen von Startups zu machen. Alle Befragungsergebnisse stellen immer eine Momentaufnahme der Startups in der Stichprobe in ihrer jeweiligen regionalen Abgrenzung dar.

Kölner Gewächse: Gründungen stammen aus lokalem System

86 %

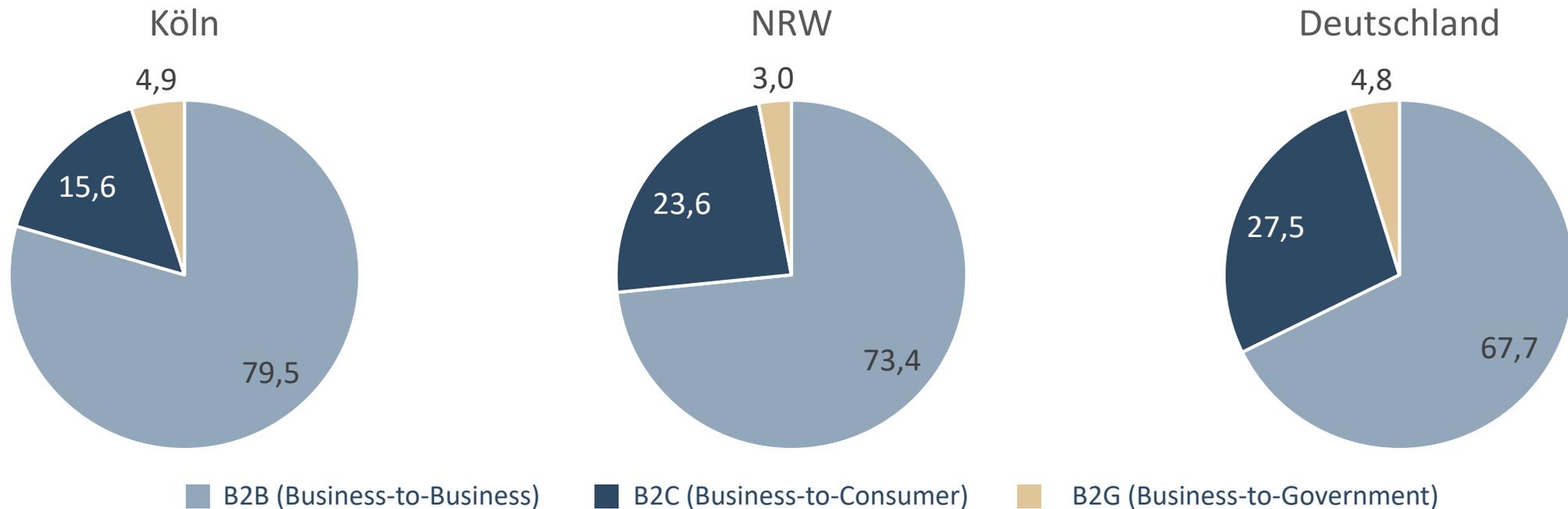
Gründungen sind ein endogenes Phänomen: 86 Prozent der befragten Startups wurden in Köln gegründet.

Befragte Unternehmen: Digitale Technologien sind der Treiber der Startup-Szene, allerdings kein spezifischer Branchen- oder Technologiefokus festzustellen.

Schlussfolgerung der IW Consult: Junge Startups kommen aus dem Kölner Ökosystem. Die Anlaufstellen für junge Startups müssen innerhalb Kölns bekannt sein. Potenzielle Gründerinnen und Gründer müssen wissen, wo sie in Köln Unterstützung erhalten.

Wichtigste Kundengruppe

Anteil befragte Startups nach wichtigsten Kundengruppen in Prozent



IW Consult GmbH (2019), DSM (2018), Startup Monitor NRW (2018)

B2B bei befragten Kölner Startups etwas stärker ausgeprägt, aber auch B2C und B2G vorhanden. 65 Prozent der befragten Kölner Startups benötigen bzw. suchen Zugang zu etablierten Unternehmen in der Region.

Sicht der Expertinnen und Experten: Viele etablierte Unternehmen in der Region vorhanden, zentrale Lage in Deutschland/Europa und gute Verkehrsanbindung als Kölner Vorteile. Aber auch: Startups denken meist überregional, so dass regionale etablierte Unternehmen nur in der Gründungsphase relevant sind.

Was für Köln spricht

Vorteile Kölns aus Sicht der befragten Startups

Vorteil für Köln	Anteil an allen erstgenannten Vorteilen
Lebensqualität/Attraktivität der Stadt	25,2
Zentraler Standort (Deutschland, Europa)	19,1
Vorhandene Netzwerke/Unternehmen	14,8
Heimat/Kölner/private Gründe	10,4
Infrastruktur/Verkehrsanbindung	7,8
Vorhandene Gründerszene	7,0
Zugang zu Arbeitskräften/Fachkräften	5,2
Sonstiges	4,3
Größe der Stadt	3,5
Hochschulen	2,6

IW Consult GmbH (2019)

Was für Köln spricht – Expertensicht

Viele etablierte Unternehmen in der Region ansässig, zentrale Lage in Deutschland/Europa und gute Verkehrsanbindung als Kölner Vorteile. 3K's (Köpfe, Kapital, Kultur) sind grundsätzlich vorhanden, können aber weiter gestärkt werden (z.B. Fachkräfteversorgung, Kapitalzugang)

Köln insgesamt für junge Menschen attraktiv; gut ausgebildete, junge Menschen wollen in die Stadt; Alternative zu Berlin, günstiger als München oder Hamburg

Köln aus Sicht junger Startups:

- › Für Junge Startups: heute etabliertes System, anders als noch vor 20 Jahren; grundsätzlich alles vorhanden: Business Angels, staatliche Förderung, Venture Capital, Vernetzungsmöglichkeiten, Co-Working-Spaces
- › Gute lokale Vernetzungsangebote durch Veranstaltungen, die international weniger bekannt sind
- › Für Neugründungen in Köln eigentlich alles vorhanden, auch wenn es noch verbessert werden kann

Köln aus Sicht von (ausländischen) Scaleups:

- › Attraktivität des Standorts Köln: Nicht Köln, sondern Rhein-Ruhrgebiet; Kompaktheit des Rhein-/Ruhrgebiets, in seiner Größe nicht vergleichbar in Deutschland zu finden; vorhanden: Infrastruktur, Platz, Industrie, Menschen
- › Köln ist bei diesen Unternehmen unbekannt und damit irrelevant. Die vorhandenen Stärken Kölns sind außerhalb der Stadt und international nur wenig bekannt

Bewertung des Startup-Ökosystems

Befragte Kölner Startups

75%

bewerten Ökosystem
sehr gut oder eher gut

Sicht der Expertinnen und Experten

- › 7/8 von 10 möglichen Punkten
- › Verbesserungsmöglichkeiten bei Immobilien, Fachkräften, Verkehrsinfrastruktur, aber auch beim Zugang zu Kapitalgebern

Bedeutung verschiedener Standortfaktoren

Zuordnung nach Punkten (0 (unwichtig) bis 100 (wichtig)) bei befragten Startups

Top	Oberes Mittelfeld	Mittelfeld	Unteres Mittelfeld	Low
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Angebot qualifizierter Fachkräfte ▶ Mieten und Immobilienpreise ▶ Anbindung an den ÖPNV ▶ Verkehrsinfrastruktur ▶ Digitale Infrastruktur 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Freizeitwert ▶ Verfügbarkeit Büroflächen ▶ Hochschul-landschaft (mit Studienangebot/ Absolventinnen und Absolventen) ▶ Kooperationsmöglichkeiten mit etablierten Unternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Öffentliche Fördermittel ▶ Lebenshaltungskosten ▶ Bürokratie/ Auflagen ▶ Zugang zu Venture Capital ▶ Angebote von Veranstaltungen, Events, Messen, Meet-ups usw. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Co-Working-Spaces ▶ Zugang zu Mentorinnen und Mentoren, Coaches ▶ Kooperationsmöglichkeiten mit anderen Startups ▶ Unterstützung durch die Stadt Köln/Startup-Unit 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Beschäftigung ausländischer Fachkräfte und damit verbundene Bürokratie ▶ Zugang zu Business Angels ▶ Zugang zu Acceleratoren & Inkubatoren ▶ Kooperationsmöglichkeiten mit Forschungseinrichtungen/Hochschulen ▶ Unterstützung durch Kammern/Verbände ▶ Internationale Vernetzungsaktivitäten
<p>Jüngere befragte Startups bewerten Bedeutung von Business Angels, Acceleratoren & Inkubatoren oder Unterstützung durch die Stadt Köln höher</p>				

Für jüngere Startups bestimmte Faktoren wichtiger

Abweichende Bedeutung zwischen jüngeren Startups (unter 5 Jahren), die Faktor für wichtig erachten, und älteren Startups (sortiert nach Abweichungsstärke)

Aspekt	Richtung der Abweichung
Internationale Vernetzungsaktivitäten (Jüngere: 50 Punkte; Ältere: 68 Punkte)	–
Öffentliche Fördermittel	+
Zugang zu Business Angels	+
Unterstützung durch die Stadt Köln/Startup-Unit	+
Kooperationsmöglichkeiten mit etablierten Unternehmen	+
Unterstützung durch Kammern/Verbände	–
Verfügbarkeit Büroflächen	+
Verkehrsinfrastruktur (Straße, Schiene, Luftfahrt)	–
Angebote von Veranstaltungen, Events, Messen, Meet-ups usw.	–
Kooperationsmöglichkeiten mit Forschungseinrichtungen/Hochschulen	–

IW Consult GmbH (2019)

Lesebeispiel: Für Jüngere Startups sind die internationalen Vernetzungsaktivitäten von geringerer Bedeutung als für ältere Startups

Bewertung verschiedener Standortfaktoren in Köln

Zuordnung nach Punkten (0 (unzufrieden) bis 100 (zufrieden)) bei befragten Startups

Top	Oberes Mittelfeld	Mittelfeld	Unteres Mittelfeld	Low
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Freizeitwert ▶ Co-Working-Spaces ▶ Hochschul-landschaft (mit Studienangebot/ Absolventen) ▶ Angebote von Veranstaltungen, Events, Meet-ups usw. ▶ Kooperationsmöglichkeiten mit anderen Startups 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Verfügbarkeit Büroflächen ▶ Anbindung an den ÖPNV ▶ Zugang zu Mentoren, Coaches ▶ Kooperationsmöglichkeiten mit Forschungseinrichtungen/ Hochschulen 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Verkehrsinfrastruktur ▶ Digitale Infrastruktur ▶ Zugang zu Acceleratoren & Inkubatoren ▶ Kooperationsmöglichkeiten mit etablierten Unternehmen ▶ Internationale Vernetzungsaktivitäten 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Angebot qualifizierter Fachkräfte ▶ Lebenshaltungskosten ▶ Unterstützung durch die Stadt Köln/Startup-Unit ▶ Unterstützung durch Kammern/ Verbände 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mieten und Immobilienpreise ▶ Öffentliche Fördermittel ▶ Bürokratie/Auflagen ▶ Beschäftigung ausländischer Fachkräfte und damit verbundene Bürokratie ▶ Zugang zu Business Angels ▶ Zugang zu Venture Capital

Unterschiede bei der Bewertung durch jüngere Startups

Abweichende Bewertung zwischen jüngeren Startups (unter 5 Jahren), die Faktor für wichtig erachten, und älteren Startups (sortiert nach Abweichungsstärke)

Aspekt	Richtung der Abweichung
Unterstützung durch die Stadt Köln/Startup-Unit (Jüngere: 39 Punkte; Ältere: 55 Punkte)	–
Zugang zu Venture Capital	–
Zugang zu Business Angels	–
Verkehrsinfrastruktur (Straße, Schiene, Luftfahrt)	+
Unterstützung durch Kammern/Verbände	–
Internationalen Vernetzungsaktivitäten	–
Kooperationsmöglichkeiten mit etablierten Unternehmen	–
Bürokratie/Auflagen	+
Anbindung an den ÖPNV	+
Zugang zu Acceleratoren & Inkubatoren	–

IW Consult GmbH (2019)

Lesebeispiel: Für Jüngere Startups bewerten die Unterstützung durch die Stadt Köln schlechter als ältere Startups

Bewertung der Standortfaktoren – Expertensicht I

Nicht verzetteln:

- › Bestehende Maßnahmen (Veranstalter, Initiativen, Events usw.) nach außen kommunikativ bündeln & Transparenz erhöhen
- › Angebote sollte eher ergänzend erfolgen oder Stadt sollte bestehende private Angebote fördern/unterstützen (Es sollte gelten: keine Konkurrenz von privaten und öffentlichen Initiativen)
- › Viele ähnliche Veranstaltungen in verschiedenen Städten erhöhen bei etablierten Unternehmen die Suchkosten

Flächen/Büros/Wohnraum:

- › Stadt muss passende Flächen bereitstellen (günstige Räume für junge Startups (aber auch hier: keine Verdrängung privater Angebote durch öffentliche Angebote), größere Flächen für Scaleups)
- › Hindernis Bauamt: langes Warten auf Baugenehmigungen bei Umbauten (wg. Brandschutz); Entscheidungsfindung dauert zu lange (Absicherung gegen jegliche Risiken aufgrund der Auflagenstruktur und möglichen Konsequenzen bei (vermeintlicher) Fehlentscheidung)
- › Entwicklung von günstigen Räumen für junge Startups: Amsterdam schneller in Vermietung freier Räume (mit Minimalausstattung); Beispiel Gerlingviertel: Clusterhaus (als Startort vieler Startups); aber auch hier: keine Konkurrenz von privaten und öffentlichen Initiativen

Bewertung der Standortfaktoren – Expertensicht II

Hochschulen:

- › Alles da: Fraunhofer-Institute, Hochschulen, Max-Planck-Institute
- › Hochschulen sind der Nukleus: Dort müssen junge Menschen an die Hand genommen werden, zu gründen
- › Kölner Hochschulen können noch mehr zu Startup-Kultur beitragen; Entrepreneurship-Programmen weiter stärken
- › Zusammenarbeit von Hochschulen, Stadt (OB plus Stabsstelle) und Land vorantreiben

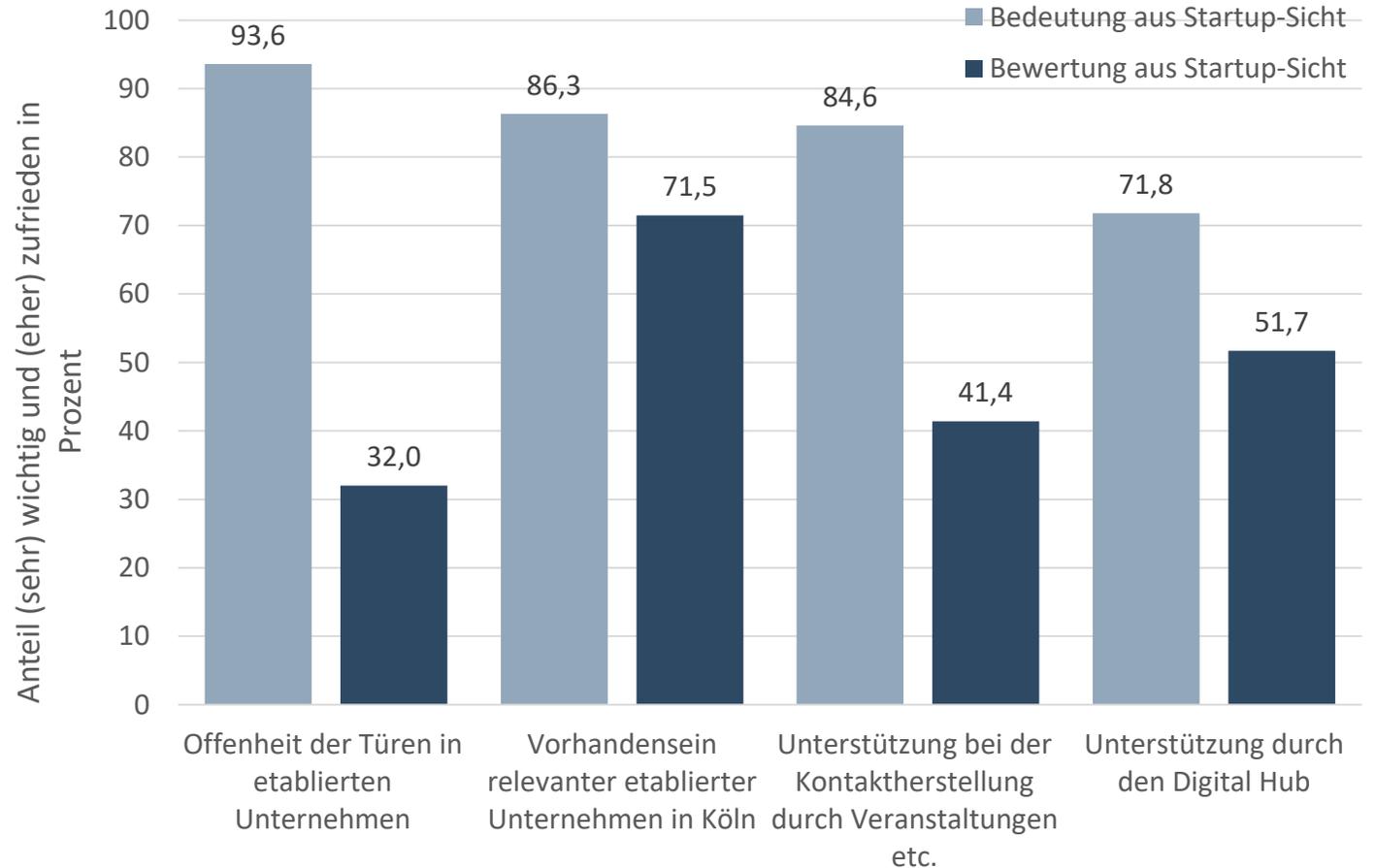
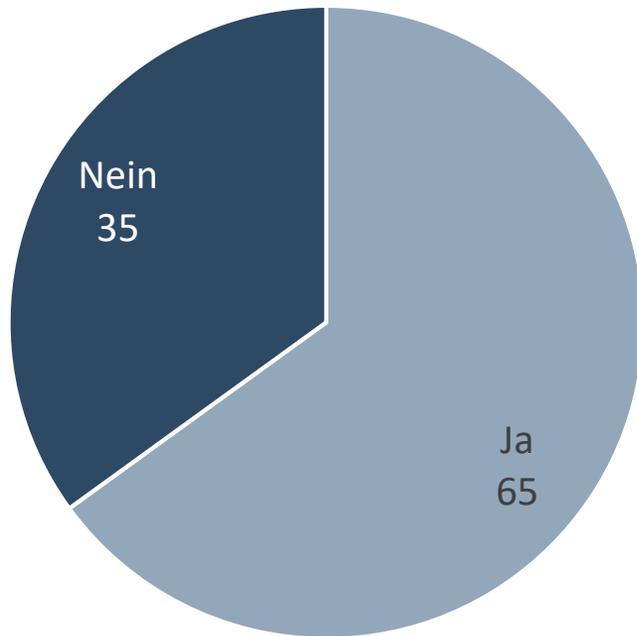
Sichtbarkeit erhöhen:

- › Erfolgreiche Kölner Startups als Role-Model sichtbarer machen
- › Zuzug ausländischer Fachkräfte durch höhere Sichtbarkeit im Ausland erhöhen

Startups: Vernetzung mit etablierten Unternehmen

Etablierte Unternehmen vorhanden, Zugang aber schwierig

Zugang zu etablierten Unternehmen gesucht/benötigt?



Expertensicht: Vernetzung mit etablierten Unternehmen

Etablierte Unternehmen öffnen sich dem Thema Startups (für neue Ideen); Startups wollen sich nicht an ein Unternehmen binden

Unternehmen gehen in Startups rein, wenn diese relevant sind; dabei spielt auch die Größe der Startups eine Rolle, um Dienst zuverlässig anbieten zu können; junge Unternehmen suchen Zugang zu Industrie (Problem der Wahrnehmung/Problem, ernst genommen zu werden (auch wegen fehlender Größe und gewünschter Absicherung in etablierten Unternehmen)

Es gibt gute Veranstaltungen in Köln; lokale Vernetzung ausreichend

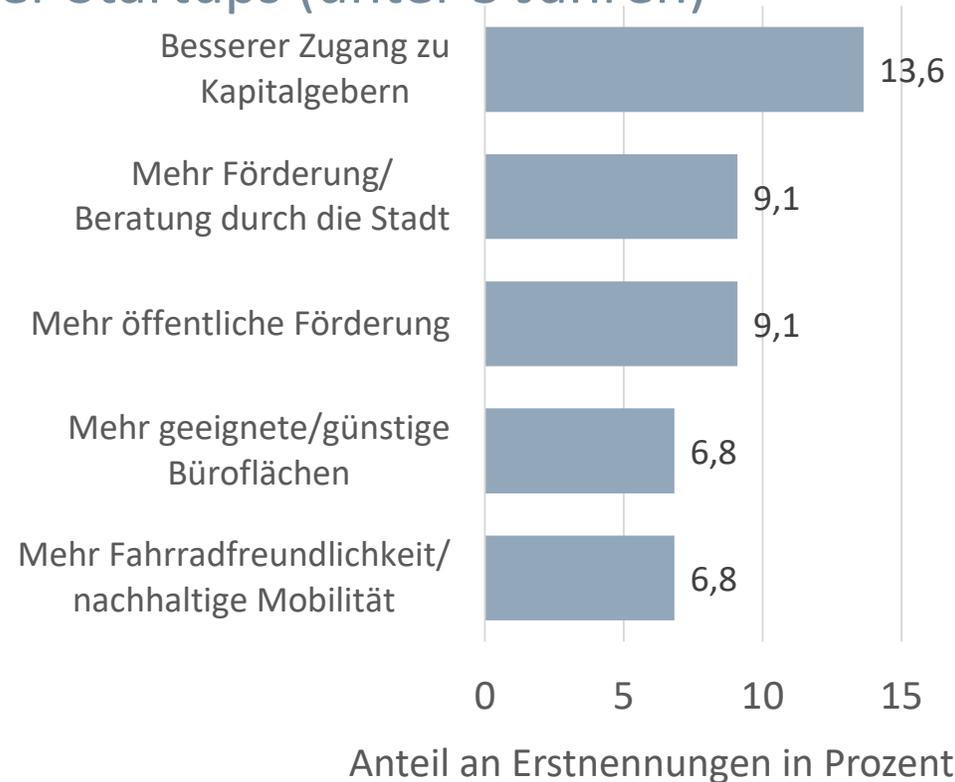
Wünsche etablierter Unternehmen:

- › Stärkere Fachbezogenheit (eigene und cross-sektorale Technologien) der Startup-Veranstaltungen
- › Nicht mehr, sondern weniger Veranstaltungen gleicher Art an verschiedenen Orten (letztlich Verringerung der Suchkosten/Aufwand-Nutzen-Verhältnis beachten); mehr Qualität als Quantität
- › Geschützter Rahmen/Raum für Austausch zwischen etablierten Unternehmen und Startups (rechtlich abgesichert)

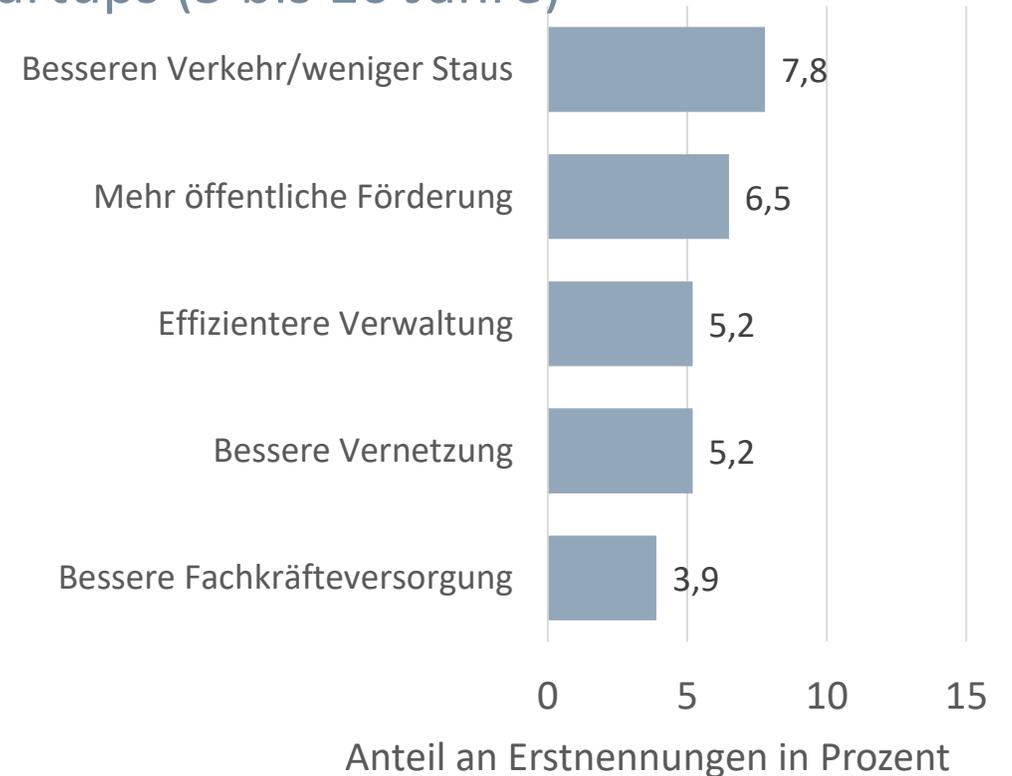
Was fehlt in Köln?

Eindeutiger Pain Point nicht zu erkennen

TOP-5 Wünsche jüngerer befragter Kölner Startups (unter 5 Jahren)



TOP-5 Wünsche reiferer befragter Kölner Startups (5 bis 10 Jahre)



Handlungsansätze für Köln – Expertensicht

Eigentlich zwei Stränge erforderlich:

- › „Startup.Unit“: für junge, neu gegründete Unternehmen in Seed-/Konzeptphase; viele Voraussetzungen heute gegeben, aber noch Verbesserungen möglich; Transparenz erhöhen und Matching stärken, um junge Startups und andere Akteure (Kapitalgeber, etablierte Unternehmen) einfacher zusammenzubringen
- › „Tech.Unit“: für Scaleups mit funktionierendem Geschäftsmodell, die expandieren wollen (und dafür Standort suchen); sehen sich selbst nicht mehr als Startup, da dies ein Scheitern inkludiert; andere Bedürfnisse (oftmals klassische Wirtschaftsförderung); Ansiedlungskonzept für Scaleups fehlt weitgehend

Wunsch nach mehr personeller Kontinuität: Unternehmen brauchen Verlässlichkeit

Mehr Transparenz und Suchkosten verringern: Nicht „ein Mehr“ von gleichartigen (Vernetzungs-)Veranstaltungen, die Suchkosten weiter erhöhen, sondern zielgerichtete Bereitstellung von Informationen (Face to Face; 1 on 1), die Vernetzung erleichtern (Peer-2-Peer-Matching)

Sichtbarkeit (für ansiedlungswillige Scaleups und Kapitalgeber) erhöhen und über den Tellerrand von Köln hinausschauen

Empfehlungen der IW Consult

- ▶ Köln ist für Gründungen ein guter Standort. Hier sollten die von den befragten Startups schlechter bewerteten Standortfaktoren weiter verbessert werden: Flächen/Immobilien, Kapitalzugang, Transparenz des Bestehenden
- ▶ Vernetzung mit etablierten Unternehmen stärken: Statt mehr Veranstaltungen nach gängigem Muster gezieltere Maßnahmen zur Senkung der Suchkosten (Bsp. Peer-2-Peer-Matching)
- ▶ Köln sollte marktorientiert spezifische Herausforderungen von Branchen/Technologien berücksichtigen und sich auf die Verbesserung der Rahmenbedingungen fokussieren
- ▶ Vorhandenen Stärken Kölns im Ausland zu wenig bekannt. Sichtbarkeit erhöhen durch eine professionelle, emotionale Darstellung als Standort für Kapitalgeber und Ansiedlungsstandort für expandierende Scaleups unter anderem auf globalen Tech-Konferenzen
- ▶ Köln sollte sich nicht verzetteln: Nicht mehr Angebote, die bereits anderweitig vorliegen, sondern Koordination und Orchestrierung im Ökosystem
- ▶ Stadt kann ihre Stärken noch besser einbringen: Flächen/Immobilien, Fachkräfte, Internationale Bekanntheit des Standort Kölns (für Kapitalgeber und ansiedlungswillige Unternehmen) & Überblick schaffen (Landing Page mit Produktfinder für Startups/Scaleups), verlässliche und kompetente Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner

Dr. Thorsten Lang

Autor

+49 221 4981-726

lang@iwkoeln.de

www.iwconsult.de

Titelbild: © SergiyN / Shutterstock.com

