

Studie

Bestandsaufnahme und Fortentwicklung des Gründungsökosystems

im Land Mecklenburg-Vorpommern



Studie

Bestandsaufnahme und Fortentwicklung des Gründungsökosystems

im Land Mecklenburg-Vorpommern

Von

Moritz Glettenberg

Dr. Olaf Arndt

Alina Fischer

Dr. Friedemann Koll

Marie-Kristin Komendzinski

Franziska Stader

Florian Spalthoff

Im Auftrag des

Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und
Gesundheit Mecklenburg-Vorpommern

Abschlussdatum

August 2020

Das Unternehmen im Überblick

Prognos – wir geben Orientierung.

Wer heute die richtigen Entscheidungen für morgen treffen will, benötigt gesicherte Grundlagen. Prognos liefert sie – unabhängig, wissenschaftlich fundiert und praxisnah. Seit 1959 erarbeiten wir Analysen für Unternehmen, Verbände, Stiftungen und öffentliche Auftraggeber. Nah an ihrer Seite verschaffen wir unseren Kunden den nötigen Gestaltungsspielraum für die Zukunft – durch Forschung, Beratung und Begleitung. Die bewährten Modelle der Prognos AG liefern die Basis für belastbare Prognosen und Szenarien. Mit rund 150 Experteninnen und Experten ist das Unternehmen an acht Standorten vertreten: Basel, Berlin, Bremen, Brüssel, Düsseldorf, Freiburg, Hamburg, München und Stuttgart. Die Projektteams arbeiten interdisziplinär, verbinden Theorie und Praxis, Wissenschaft, Wirtschaft und Politik. Unser Ziel ist stets das eine: Ihnen einen Vorsprung zu verschaffen, im Wissen, im Wettbewerb, in der Zeit.

Geschäftsführer

Christian Böllhoff

Rechtsform

Aktiengesellschaft nach schweizerischem Recht; Sitz der Gesellschaft: Basel
Handelsregisternummer
CH-270.3.003.262-6

Präsident des Verwaltungsrates

Dr. Jan Giller

Handelsregisternummer

Berlin HRB 87447 B

Gründungsjahr

1959

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer

DE 122787052

Arbeitssprachen

Deutsch, Englisch, Französisch

Hauptsitz

Prognos AG

St. Alban-Vorstadt 24
4052 Basel | Schweiz
Tel.: +41 61 3273-310
Fax: +41 61 3273-300

Prognos AG

Résidence Palace, Block C
Rue de la Loi 155
1040 Brüssel | Belgien
Tel: +32 280 89-947

Prognos AG

Hermannstraße 13
(C/O WeWork)
20095 Hamburg | Deutschland
Tel.: +49 40 554 37 00-28

Weitere Standorte

Prognos AG

Goethestr. 85
10623 Berlin | Deutschland
Tel.: +49 30 5200 59-210
Fax: +49 30 5200 59-201

Prognos AG

Werdener Straße 4
40227 Düsseldorf | Deutschland
Tel.: +49 211 913 16-110
Fax: +49 211 913 16-141

Prognos AG

Nymphenburger Str. 14
80335 München | Deutschland
Tel.: +49 89 954 1586-710
Fax: +49 89 954 1586-719

Prognos AG

Domshof 21
28195 Bremen | Deutschland
Tel.: +49 421 845 16-410
Fax: +49 421 845 16-428

Prognos AG

Heinrich-von-Stephan-Str. 23
79100 Freiburg | Deutschland
Tel.: +49 761 766 1164-810
Fax: +49 761 766 1164-820

Prognos AG

Eberhardstr. 12
70173 Stuttgart | Deutschland
Tel.: +49 711 3209-610
Fax: +49 711 3209-609

info@prognos.com | www.prognos.com | www.twitter.com/prognos_ag

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	VI
1 Aufgabenstellung und Vorgehen der Studie	1
2 Konzeptioneller Hintergrund: Gründungen und Gründungsökosysteme	3
2.1 Idealtypischer Gründungsprozess und volkswirtschaftliche Bedeutung von Gründungen	3
2.2 Das Gründungsökosystem: Definition, Elemente und Erfolgsfaktoren	7
3 Status quo des Gründungsgeschehens in Mecklenburg-Vorpommern	15
3.1 Soziodemografische Rahmendaten: Wer gründet wann und warum?	15
3.2 Gründungsintensitäten in Mecklenburg-Vorpommern im Vergleich	21
3.3 Exkurs: Blick auf das Forschungs- und Innovationssystem	26
4 Analyse des Gründungsökosystems Mecklenburg-Vorpommern	30
4.1 Bestandsaufnahme und Bewertung vorhandener Strukturen und Instrumente des Gründungsökosystems	30
4.1.1 Gründergeist und unternehmerische Bildung	32
4.1.2 Beratung, Netzwerke und Events	35
4.1.3 Gründungs- und Wachstumsfinanzierung	37
4.1.4 Gründungsbezogene Infrastrukturen	42
4.2 Gründungsrelevante Rahmenbedingungen	45
4.3 Zusammenfassende SWOT-Analyse des Gründungsökosystems	46
5 Handlungsfelder zur Weiterentwicklung des Gründungsökosystems Mecklenburg-Vorpommern	49
5.1 Handlungsfeld 1: Gründungskultur und Gründungsbildung an Schulen und Hochschulen	50
5.2 Handlungsfeld 2: Vernetzung im Ökosystem und Sichtbarkeit nach außen	52
5.3 Handlungsfeld 3: Förder- und Finanzierungsangebote	54
5.4 Handlungsfeld 4: Infrastruktur für Gründungen	57

5.5	Querschnittsfeld: Strategieimplementierung und Governance	58
	Anhang	VIII
	Impressum	XX

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Arbeitsprogramm und Methoden	2
Abbildung 2:	Idealtypische Phasen der Unternehmensentwicklung und zugehörige Finanzierungswege	4
Abbildung 3:	Volkswirtschaftliche Effekte von Unternehmensgründungen	6
Abbildung 4:	Elemente eines Gründungsökosystems	8
Abbildung 5:	Alter der GründerInnen und der Gesamtbevölkerung in Deutschland im Jahr 2018 im Vergleich	16
Abbildung 6:	Anteil von Frauen und Männern an Gründungen in Deutschland im Zeitverlauf	17
Abbildung 7:	Bildungsabschlüsse von GründerInnen und der Gesamtbevölkerung im Jahr 2018 in Deutschland	19
Abbildung 8:	Anteil der Chancen- und Notgründungen am Gesamtgründungsaufkommen in Deutschland im Zeitverlauf	20
Abbildung 9:	Die Anteile der unterschiedlichen Gründungstätigkeiten im Zeitverlauf	21
Abbildung 10:	Jahresdurchschnittliche Gründungsintensitäten im Vergleich der Bundesländer 2015 – 2018	22
Abbildung 11:	Intensität der Start-up-Gründungen in den deutschen Bundesländern im Jahr 2019	23
Abbildung 12:	Jahresdurchschnittliche Gründungsintensität in den Kreisen und kreisfreien Städten Mecklenburg-Vorpommerns 2015 – 2018	24
Abbildung 13:	Jahresdurchschnittliche Gründungsintensität nach Branchen/Sektor 2015 bis 2018 in Deutschland und Mecklenburg-Vorpommern im Vergleich	25
Abbildung 14:	Unternehmensübergabeintensität im Vergleich der Bundesländer	26
Abbildung 15:	DFG-Bewilligungen nach Fachgebieten (2014-2016) für die Universitäten Rostock und Greifswald	28
Abbildung 16:	Bewertung mittlerer Hochschulen in Mecklenburg-Vorpommern und im Bundesdurchschnitt in den Jahren 2018 (Balken) und 2013 (Punkte)	34

Abbildung 17:	Relative Entwicklung des Investitionsvolumens von Risikokapital von 2013 (=100%) bis 2019 in Mecklenburg-Vorpommern und in Deutschland	38
Abbildung 18:	Anzahl der Unternehmen mit Risikokapitalinvestitionen (Säulen) und durchschnittliches Investitionsvolumen pro Unternehmen (Punkte) in den Jahren 2017 bis 2019	40
Abbildung 19:	Anzahl der TeilnehmerInnen an der Förderung durch Gründungsstipendien (A 3.3) nach Geschlecht und Förderjahr zwischen 2015 und 2018	41
Abbildung 20:	Zusammenfassende SWOT-Analyse	46
Abbildung 21:	Zentrale Handlungsfelder zur Weiterentwicklung des Gründungsökosystems Mecklenburg-Vorpommern	49
Abbildung 22:	Handlungsempfehlungen: Erwartete zeitliche Wirkungen auf das Gründungsgeschehen	50

1 Aufgabenstellung und Vorgehen der Studie

Ein dynamisches Gründungsgeschehen ist ein wichtiger Innovationsmotor für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung Mecklenburg-Vorpommerns. Gründungsaktivitäten sind volkswirtschaftlich von großer Bedeutung: GründerInnen und junge Unternehmen treiben den Wettbewerb an, modernisieren mit neuen Geschäftsmodellen die bestehende Wirtschaftsstruktur und können zur Schaffung neuer und zukunftsfähiger Arbeitsplätze im Land beitragen. Existenzgründungen sind damit ein wichtiges Element für ein langfristiges und tragfähiges Wirtschaftswachstum in Mecklenburg-Vorpommern.

In Deutschland sind laut KfW-Gründungsmonitor die Existenzgründungen im Jahr 2019 erstmals seit fünf Jahren wieder angestiegen. Das Land Mecklenburg-Vorpommern liegt im Vergleich der Gründungstätigkeiten nach Bundesländern jedoch mit durchschnittlich 41 Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige pro Jahr im Zeitraum 2017–2019 nur auf Platz 15 aller Bundesländer.¹ Indessen sind die Folgen der COVID-19-Pandemie für das Gründungsgeschehen im Land noch nicht vollends abzusehen. Bereits ersichtlich ist, dass viele GründerInnen und Start-ups vor großen wirtschaftlichen Herausforderungen stehen, einzelne Gründungsvorhaben verschoben werden und die Zahl der Notgründungen steigen wird. GründerInnen und Start-ups werden dennoch wichtige Beiträge zur Überwindung der aktuellen Krise leisten und neue Impulse zur Revitalisierung des Wirtschaftsgeschehen setzen. Für das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Gesundheit Mecklenburg-Vorpommern (MW) ist es daher eine wichtige Gestaltungsaufgabe, das Gründungsökosystem im Land zu stärken, um die Rahmenbedingungen für Gründungen und junge Unternehmen in langfristig zu verbessern und die Potenziale zukünftiger Gründungsaktivitäten noch besser zu nutzen.

Vor diesem Hintergrund hat das MW die Prognos AG mit der Erarbeitung einer Studie zur Bestandsaufnahme und Fortentwicklung des Gründerökosystems des Landes beauftragt. Zentrale Fragestellungen zur **Bestandsaufnahme** des Gründungsökosystems lauten:

- Welche Instrumente, Strukturen und Unterstützungsangebote des Landes gibt es bereits in den unterschiedlichen Gründungsphasen?
- Wie attraktiv ist der Standort Mecklenburg-Vorpommern für GründerInnen und Start-ups?

Mit Blick auf die **Fortentwicklung** des Gründungsökosystems stehen folgende Fragen im Fokus:

- Wie kann das Gründungsökosystem im Flächenland Mecklenburg-Vorpommern zukünftig weiter gestärkt werden? Welche landesspezifischen Besonderheiten gilt es zu beachten?
- Wie kann das Land Mecklenburg-Vorpommern die Bedingungen für Gründungen und (innovative) Start-ups aktiv verbessern? Welche Maßnahmen können dazu beitragen?

Das Arbeitsprogramm gliedert sich in vier Arbeitspakete (AP) (siehe Abbildung 1):

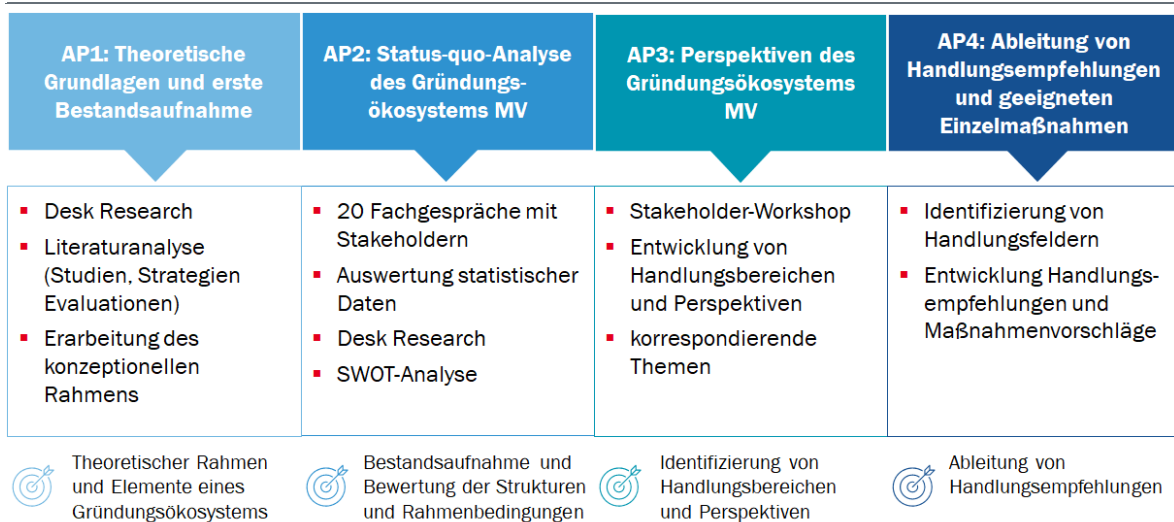
1. Im AP 1 werden auf Basis einer Literaturlanalyse und eines Desk Researchs die theoretischen Grundlagen zu Gründungen und Gründungsökosystemen gelegt sowie Gestaltungselemente

¹ KfW Research (2020): KfW-Gründungsmonitor 2020. Gründungstätigkeit in Deutschland 2019: erster Anstieg seit 5 Jahren – 2020 im Schatten der Corona-Pandemie. Abrufbar unter: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Grundungsmonitor-2020.pdf>

und Erfolgsfaktoren eines aktiven und dynamischen Gründungsökosystems abgeleitet. Ergänzend flossen auch Erkenntnisse aus den Fachgesprächen mit ein (s.u.).

2. Im AP 2 erfolgt eine Status-quo-Analyse des Gründungsökosystems. Diese basiert auf sekundärstatistischen Analysen des Gründungsgeschehens, der Gründungsunterstützung und -förderung, einem Desk Research zur Erfassung und Bewertung bestehender Strukturen, Instrumenten und Angeboten der Gründungsförderung und -unterstützung sowie auf den Ergebnissen der 20 Fachgespräche mit Stakeholdern des Gründungsökosystems. Die leitfadengestützten Interviews wurden zwischen April und Juni 2020 mit VertreterInnen aus Kammern, Wirtschaftsförderungen, Gründer- und Technologiezentren sowie Coworking Spaces, Finanziers und Business Angels, GründerInnen, sowie ExpertInnen aus den Ländern NRW und Sachsen geführt. Zentrale Themenblöcke waren die Bewertung des Status quo des Gründungsökosystems sowie Vorschläge und Anregungen zur Weiterentwicklung (siehe Anhang).
3. Aufbauend auf den Ergebnissen der vorherigen AP wurden in AP 3 in einem halbtägigen Stakeholder-Workshop die Perspektiven und zukünftigen Handlungsbereiche für das Gründungsökosystem erarbeitet. Aufgrund der Corona-bedingten Kontaktbeschränkungen wurde der Workshop am 16.06.2020 in digitaler Form durchgeführt. Zu vier Handlungsfeldern wurden durch die TeilnehmerInnen aus unterschiedlichen Bereichen des Gründungsökosystems (GründerInnen, Wissenschaft, Intermediäre, Kammern, Finanziers etc.) konkrete Vorschläge erarbeitet (siehe Anhang).
4. Aus den konzeptionellen Überlegungen und den empirischen Ergebnissen wurden im AP 4 konkrete Handlungsempfehlungen für die Fortentwicklung des Gründungsökosystems abgeleitet.

Abbildung 1: Arbeitsprogramm und Methoden



Prognos AG (2020).

Nach der Darstellung des konzeptionellen Rahmens zu Gründungen und Gründungsökosystemen in Kapitel 2 wird in Kapitel 3 auf den Status quo des Gründungsgeschehens in Mecklenburg-Vorpommern eingegangen. Basierend auf der in Kapitel 4 dargestellten empirischen Analyse des Gründungsökosystems Mecklenburg-Vorpommern werden in Kapitel 5 konkrete Handlungsfelder und -empfehlungen zur Weiterentwicklung des Gründungsökosystems abgeleitet.

2 Konzeptioneller Hintergrund: Gründungen und Gründungsökosysteme

Im Rahmen dieses Kapitels erfolgt eine übergreifende theoretische Darstellung des konzeptionellen Hintergrundes über die Themenbereiche der Gründung und des Gründungsökosystems. Ziel des Kapitels ist es, einen allgemeinen Überblick über die verschiedenen, interdependenten Aspekte des Gründungsökosystems durch die Analyse der aktuellen Forschungsliteratur und empirischer Studien zu geben. Ergänzend miteinbezogen wurden Informationen aus den 20 Fachgesprächen. Die hieraus gezogenen Erkenntnisse dienen als zentraler Ausgangspunkt für die Studie.

Im Folgenden werden zunächst der idealtypische Gründungsprozess, Gründungstypen und die volkswirtschaftliche Bedeutung von Gründungen aufgezeigt. Im weiteren Kapitelverlauf wird das Gründungsökosystemmodell in Anlehnung an Isenberg (2011) als zentraler konzeptioneller Rahmen der Studie herausgearbeitet. Dabei werden die Relevanz und Bedeutung der durch das Modell aufgezeigten sechs Handlungsfelder für das allgemeine Gründungsgeschehen skizziert und Rückschlüsse für die effektive Gestaltung von Gründungsförderungspolitik herausgestellt.

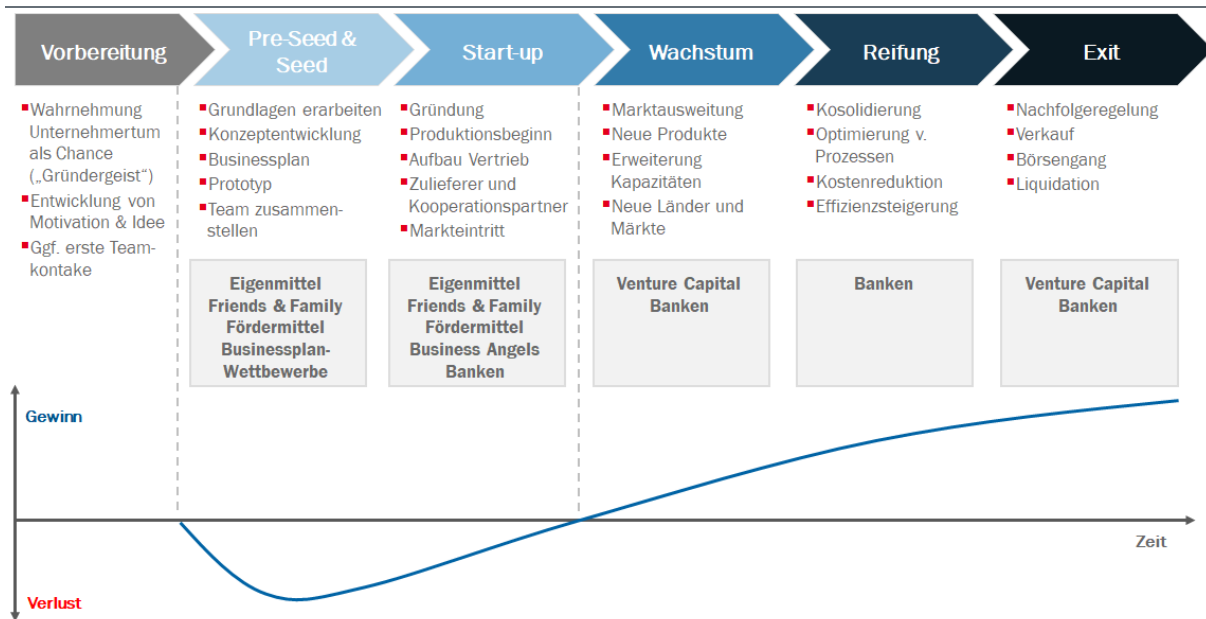
2.1 Idealtypischer Gründungsprozess und volkswirtschaftliche Bedeutung von Gründungen

Der idealtypische Gründungsprozess charakterisiert sich durch sechs verschiedene Entwicklungsphasen, die bei der Gründung und Etablierung eines neuen Unternehmens am Markt durchlaufen werden. Die einzelnen Phasen sind durch spezifische operative und finanzielle Herausforderungen gekennzeichnet, die es für das Unternehmen zum Erreichen der nächsten Phase zu überwinden gilt. Die sechs Gründungsphasen gliedern sich in die Pre-Seed-, Seed- und Start-up-Phase sowie die Wachstums-, Reifungs- und Exitphase (Abbildung 2).

Dem Beginn des Gründungsprozesses ist die **Vorbereitungsphase** vorgelagert, in der Einzelpersonen oder Teams erste Ideen und Konzepte zur Verwirklichung ihrer Gründung entwickeln. Erst durch die Pre-Seed- und Seed-Phase (Vorgründungsphase) beginnt der eigentliche Gründungsprozess. Zusammen mit der Start-up-Phase (Unternehmensgründung) bilden sie die **Startphase** eines Gründungsvorhabens ab.

In der **Pre-Seed- und Seed-Phase** beschäftigen sich GründerInnen primär mit den Grundlagen der Unternehmensgründung und der Zusammenstellung des Teams. So gilt es, zunächst eine Potenzialbewertung auf Grundlage der ersten Unternehmensidee durchzuführen. Zudem zielt die Phase auf die Entwicklung eines kohärenten Konzeptes, die Aufstellung eines Businessplans sowie die Entwicklung erster Prototypen ab. Durch die Erarbeitung eines Geschäftsmodells werden zudem bereits potenzielle Märkte, Kunden und Konkurrenten analysiert und erste juristische Schritte der Unternehmensgründung vorbereitet. In Anbetracht der finanziellen Situation werden in der Pre-Seed- und Seed-Phase zunächst überwiegend Verluste gemacht. GründerInnen bauen aufgrund des moderaten Kapitalaufwands in dieser Phase vorwiegend auf eigenen Mitteln, öffentlichen Fördermitteln, Unterstützung von Familie und Freunden oder Businessplan-Wettbewerben auf.

Abbildung 2: Idealtypische Phasen der Unternehmensentwicklung und zugehörige Finanzierungswege



Quelle: Prognos AG (2020), basierend auf Fritsch 2016.

In der darauffolgenden **Start-up-Phase** beginnt die eigentliche Unternehmensgründung, bei der die rechtliche Gründung vollzogen wird. In dieser Entwicklungsphase findet die Produktion erster Prototypen statt, die dann zu vermarktbareren Produkten mit dem Ziel einer angestrebten Marktentwicklung weiterentwickelt werden. Zur Vorbereitung auf den Markteintritt finden Vorbereitungen eines ersten Launchings im kleineren Kundenkreis statt, um das Feedback anschließend in der Optimierung des Vertriebs und des Marketings einzuarbeiten. Aufbauend auf den Recherchen aus der vorherigen Phase wird ein Netzwerk, bestehend aus Zulieferern und Kooperationspartnern, aufgebaut. Durch den steigenden Kapitalbedarf für Produktentwicklung, Marketing und Personalkosten steigt ebenfalls der finanzielle Unterstützungsbedarf, da die bislang generierten Umsätze noch nicht ausreichen. In dieser Entwicklungsphase werden u. a. Business Angels und Venture-Capital-Gesellschaften als Finanzierungsquellen in Erwägung gezogen. Mit dem Markteintritt endet die Frühphase einer Gründung.

Die **Wachstumsphase** zielt auf die Erweiterung und Durchdringung neuer (internationaler) Märkte. Daneben ist die Erreichung des Break Even Point ein zentrales Ziel, d.h. die generierten Gewinne decken die anfallenden Unternehmenskosten. Um diese Zielsetzung zu erreichen, findet die Weiterentwicklung der Produktion und die Ausweitung des Vertriebs statt. Allerdings fallen hierfür erneute, zusätzliche Investitionen an. Wichtige InvestorInnen, um in dieser Phase die finanziellen Herausforderungen zu stemmen, sind Business Angels, Venture-Capital-Gesellschaften und Banken.

In der **Reifungsphase** (bzw. Festigungsphase) zielen die UnternehmerInnen auf die Erwirtschaftung nachhaltiger Gewinne ab. Hierfür findet eine Erweiterung des Unternehmensportfolios für entsprechende Produkte und Dienstleistungen statt. Durch gezielte Marketingkampagnen soll der Markt penetriert werden. Kosten können durch optimierte Betriebsprozesse weiter reduziert werden und so kann die Effizienz des Unternehmens weiter gesteigert werden. Die Reifungsphase ist zentral für die Expansion auf internationalen Märkten. Finanziell zeichnet sich die Phase durch

die Nutzung von durch Banken gestelltes Fremdkapital aus. Zudem werden die wesentlichen Vorbereitungen für einen bevorstehenden Exit, etwa durch einen Börsengang, vorgenommen.

Bei der letzten Phase handelt es sich um die **Exit-Phase**. Das Unternehmen ist nun ein etablierter Marktakteur und bereitet seinen Exit vor. Dieser kann durch den Börsengang stattfinden, in dem Unternehmensanteile durch Venture-Capital-Gesellschaften an Privat Equity Fonds verkauft werden. Eine andere Form des Exits ist der Verkauf von Unternehmensanteilen einer Venture-Capital-Gesellschaft an die GründerInnen über einen Management-Buy-out.

Je nach personellen, finanziellen und zeitlichen Kapazitäten werden Gründungen in unterschiedlicher Art und Weise vollzogen. So können Gründungen entweder von einer Einzelperson oder im Team im Rahmen von Neugründungen oder Ausgründungen aus einem Unternehmen, einer Hochschule oder einer Forschungseinrichtung vollzogen werden. Sogenannte Teilzeit- und Kleinstgründungen bieten potenziellen GründerInnen die Möglichkeit, neben ihrer selbstständigen Tätigkeit weiterhin Zeit für ihren Beruf, Familie oder Ausbildung zu haben. Existenzgründungen werden für gewöhnlich in Chancen- und Notgründungen unterteilt. Chancengründungen erfolgen typischerweise mit dem Ziel der Umsetzung einer Geschäftsidee. Im Vordergrund steht dabei die Nutzung einer Geschäftsgelegenheit durch die GründerInnen. Im Gegensatz dazu werden Notgründungen von GründerInnen vollzogen, denen bessere Alternativen fehlen; hierzu zählen bspw. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit.

In den letzten Jahren hat das **Sozialunternehmertum** („Social Entrepreneurship“) als eigenständiger Gründungstyp an Bedeutung gewonnen.² Es bezeichnet Unternehmen, deren vorrangiges Bestreben darin besteht, gesellschaftliche Probleme zu lösen. Gegenüber dem ‚klassischen‘ Unternehmertum zeichnet das Sozialunternehmertum folglich eine höhere Sensibilität gegenüber sozialen Missständen und eine damit verbundene stärkere Ausrichtung des unternehmerischen Handelns auf das Allgemeinwohl aus. Dabei dient die Gewinnerwirtschaftung vorrangig der Sicherung der Geschäftstätigkeit; Gewinne werden kontinuierlich reinvestiert. Umsätze und Gewinne sind damit in erster Linie Mittel zum Zweck bei der Erreichung sozialer Ziele. Ihr Erfolg wird daher in der Regel nicht in erster Linie anhand von ökonomischen Gewinnen bewertet, sondern anhand des erzielten gesellschaftlichen Nutzens. Das übergeordnete Ziel von SozialunternehmerInnen besteht in der möglichst breiten sozialen Wirkung eines Produktes oder einer Dienstleistung. Sie weisen dabei ein hohes Maß an Innovationsfähigkeit auf. So gestalten sie bestehende Herangehensweisen oft kreativ und systematisch um oder entwickeln neue Lösungen. Ihre Wirkungsfelder sind vielfältig und betreffen etwa den Umweltbereich, die gesellschaftliche Integration von unterschiedlichen Bevölkerungsteilen oder die lokale Entwicklung benachteiligter Gebiete.

Die zunehmend globalisierten Herausforderungen innerhalb der Gesellschaft führen zu einem steigenden politischen und wirtschaftlichen Interesse am Sozialunternehmertum. Auch in Deutschland werden ihre Tätigkeiten als bedeutsame Möglichkeit wahrgenommen, gesellschaftliche Probleme zu überwinden. So bergen sie auch das Potenzial, innovative Lösungen für strukturelle Herausforderungen zu entwickeln.³ Hierzu zählen z. B. der Erhalt der öffentlichen Daseinsvorsorge und die Entwicklung ländlicher Räume durch lokale (Fort-)Bildungsmaßnahmen, Lebensmittelgeschäfte oder regionale Finanzierungsunternehmen.⁴ Gleichzeitig bringt die dezidierte Verfolgung nicht-marktlicher sozialer Ziele auch Herausforderungen bei der Finanzierung

² Für eine Zusammenfassung der Debatte siehe: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Studien-und-Materialien/Social-Entrepreneurship-in-Deutschland-LF.pdf>

³ Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e.V. (2019): Deutscher Social Entrepreneurship Monitor 2019, S. 11. Abrufbar unter: <https://www.send-ev.de/uploads/DSEM2019.pdf>

⁴ Akademie für Raumforschung und Landesplanung (2014): Soziales Unternehmertum im ländlichen Raum. Perspektiven einer neuen Anpassungsstrategie. Abrufbar unter: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/102933/1/ab_010_10.pdf

von Geschäftsmodellen durch konventionelle Banken und InvestorInnen mit sich, aus der ein entsprechender Förder- und Finanzierungsbedarf abgeleitet werden kann.⁵

Gründungen im Bereich Social Entrepreneurship haben ebenso wie alle anderen Gründungen **volkswirtschaftliche Effekte**. Die Zusammenhänge zwischen dem Gründungsgeschehen und der wirtschaftlichen Entwicklung umfassen einen mehrschichtigen Wirkungsprozess, in welchem der Wettbewerb zwischen Marktakteuren Wachstum stimuliert und Beschäftigungsimpulse freigesetzt werden. In diesem Rahmen unterscheidet die Gründungsforschung im Wesentlichen zwischen zwei Gründungseffekten: direkten und indirekten.

Abbildung 3: Volkswirtschaftliche Effekte von Unternehmensgründungen



Quelle: Prognos AG (2020), basierend auf Fritsch 2008.

Im Allgemeinen resultieren Gründungseffekte aus dem Marktzutritt neuer Unternehmen und Betriebe. Der Marktzutritt durch Neugründungen stellt dabei einen wesentlichen Bestandteil des Marktprozesses dar, durch welchen zusätzliche Kapazitäten am Markt geschaffen werden. In direkter Form bewirkt die Entwicklung von Neugründungen folglich Beschäftigungseffekte. Indirekte Effekte beschreiben alle Wirkungen, die Gründungen durch ihren Marktzutritt auf etablierte Marktteilnehmer ausüben. Neben einem wettbewerbsbedingten Verdrängungsprozess durch Abbau und Marktaustritte etablierter Anbieter induziert die Marktaktivität neu gegründeter Unternehmen eine Steigerung der Innovationsvorhaben und eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit aufseiten der Wettbewerber. Diese stimulieren Wachstumseffekte auf der Angebotsseite. Hierbei lassen sich vier Typen von Angebotseffekten unterscheiden:

⁵ Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e.V. (2019): Deutscher Social Entrepreneurship Monitor 2019, S. 46. Abrufbar unter: <https://www.send-ev.de/uploads/DSEM2019.pdf>

- eine Sicherung der Effizienz bzw. eine Stimulierung von Produktivitätssteigerung aufseiten der Anbieter,
- eine Beschleunigung des Strukturwandels durch Marktzutritt und Marktaustritt von Anbietern,
- die Durchsetzung von Innovationen
- und die Initiierung neuer Märkte sowie die Erzeugung größerer Produktvielfalt.

Dabei beschränken sich die Angebotseffekte nicht nur auf die jeweilige Ursprungsbranche, sondern können eine branchenübergreifende Wirkung entfalten. Wesentlich für die Wirkungsintensität indirekter Effekte ist das Ausmaß des Wettbewerbsdrucks, den neugegründete Unternehmen auf etablierte Marktteilnehmer ausüben. Für die Wachstumseffekte sind somit weniger die Anzahl der Gründungen relevant, sondern die Qualität einer Gründung, die eine Herausforderung für etablierte Unternehmen darstellt. Positive Wachstumseffekte entstehen somit aus der wettbewerblichen Interaktion zwischen neuen und etablierten Marktteilnehmern, wobei es irrelevant ist, ob sich etablierte oder neue Marktakteure durchsetzen.⁶

Zusammenfassend ist zu konstatieren, dass Gründungen direkt und indirekt wie eine Frischzellenkur für die Volkswirtschaft wirken. Hierdurch wird zur Adaption der wirtschaftlichen Struktur an den globalen Wettbewerb beigetragen. Attraktive Rahmenbedingungen für die Gründung zu schaffen und Hürden abzubauen, sollte also ein primäres Ziel wirtschaftspolitischen Handelns darstellen.

2.2 Das Gründungsökosystem: Definition, Elemente und Erfolgsfaktoren

Rund um das Konzept des Gründungsökosystems oder des „Entrepreneurial Ecosystem“ hat sich in den letzten zehn Jahren eine eigenständige wissenschaftliche Debatte entwickelt.⁷ Der Begriff als solches postuliert ein systemisches Verständnis, in dem Unternehmen nicht im Vakuum agieren, sondern in einer komplexen Umgebung, die sich aus verschiedenen miteinander verbundenen Umweltfaktoren zusammensetzt, welche Erfolg und Wachstum wechselseitig begünstigen bzw. beeinflussen. Nach dem hier zugrunde gelegten Verständnis umfasst ein Gründungsökosystem Akteure sowie materielle und immaterielle Ressourcen in einem gewissen geografischen Raum, die in ihrem Zusammenspiel die Entstehung und Entwicklung von Unternehmertum und Unternehmen fördern.⁸

Der Ansatz baut auf prominenten forschungs- und wirtschaftspolitischen Konzepten wie Clustern⁹ und regionalen Innovationssystemen¹⁰ auf und fokussiert dabei im Speziellen auf Gründungsaktivitäten und Start-ups. Letztere werden gemeinhin als innovative, wachstumsorientierte Unternehmen definiert, die häufig ein digitales Geschäftsmodell aufweisen und jünger als zehn Jahre sind.¹¹ Gemein ist diesen Konzepten grundsätzlich die Betrachtung von durch räumliche Konzentration und Interaktion verschiedener Akteure aus Wissenschaft, Wirtschaft, Gesellschaft und

⁶ Fritsch (2016): Entrepreneurship, Theorie, Empirie, Politik, Springer-Verlag, Berlin Heidelberg.

⁷ Für weiterführende Informationen siehe: Isenberg (2011): The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economy policy: principles for cultivating entrepreneurship, Babson Entrepreneurship Ecosystem Project, Babson College, Babson Park. sowie Stam (2015): Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. European Planning Studies 23(9), S. 1759–1769.

⁸ Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2020): Bestimmungsfaktoren des regionalen Gründungsgeschehens – eine Machbarkeitsstudie. IfM-Materialien Nr. 280.

⁹ Porter (1998): Clusters and the New Economics of Competition. In: Harvard Business Review 76(6), S. 77–90.

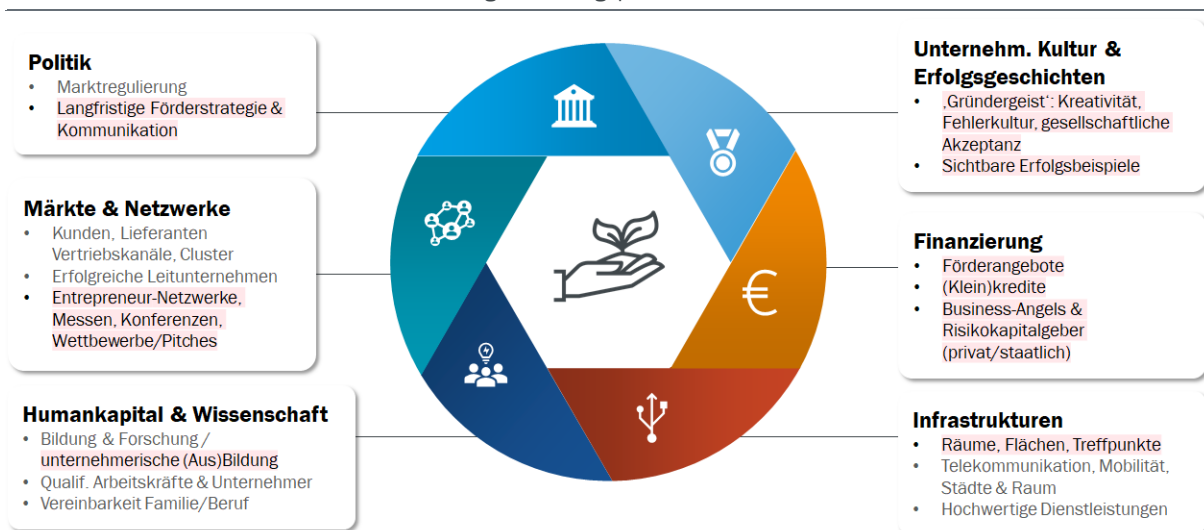
¹⁰ Cooke (2001): Regional Innovation Systems, Clusters, and the Knowledge Economy. Industrial and Corporate Change 10(4), S. 945–974.

¹¹ Bundesverband Deutsche Startups e.V. et al. (2019): Deutscher Start-up Monitor 2019. Abrufbar unter: https://deutscherstartupmonitor.de/fileadmin/dsm/dsm-19/files/Deutscher_Start-Monitor_2019.pdf

Politik entstehende Standortvorteile, die sich sowohl im Bereich materieller als auch immaterieller Ressourcen niederschlagen. Darüber hinaus haben Gründungsökosysteme ebenso wie Cluster wirtschaftspolitische Beachtung durch prominente Erfolgsbeispiele auf sich gezogen, wie z. B. das Silicon Valley oder die Start-up-Szene in Tel Aviv.

Isenberg definiert in seinem Modell sechs Elemente, welche die Basis eines jeden Gründungsökosystems bilden. Dieser Ansatz wird in angepasster Form im Weiteren auch zur Strukturierung dieser Studie genutzt (siehe Abbildung 4). Gleichzeitig wird mit Verweis auf Isenberg und viele andere Autoren hervorgehoben, dass aufgrund der spezifischen und eigenen Interaktionen kein Gründungsökosystem dem anderen gleicht; erfolgreiche Start-up-Regionen können nicht einfach kopiert werden, im Sinne eines ‚one-size-fits-all‘ Ansatzes.¹² Stattdessen bedarf es zur Stärkung regionsspezifisch zugeschnittene Ansätze, welche die bestehenden Ressourcen sowie deren Interaktion und die Entwicklungspotenziale analysieren und nutzen.¹³

Abbildung 4: Elemente eines Gründungsökosystems
im direkten und indirekten Fokus von Gründungsförderungspolitik



Prognos AG (2020), eigene Darstellung in Anlehnung an Isenberg 2011; Elemente im indirekten Fokus blass gefärbt.

Entlang des in der vorstehenden Abbildung dargestellten Modells werden im Folgenden die sechs zentralen Elemente eines Gründungsökosystems aufgezeigt. Dieses Modell dient in erster Linie der Übersicht und Strukturierung, jedoch nicht dem Aufzeigen dynamischer und komplexer Interdependenzen. Darüber hinaus liegen nicht alle der aufgezeigten Elemente im engeren Fokus der Gründungsförderungspolitik, besitzen jedoch eine unbestreitbare Relevanz für deren Konzeption, Implementierung und Ergebnisse, wie das Element ‚Bildung und Forschung‘ oder der Bereich ‚Infrastrukturen‘ verdeutlichen. Diese sind in anderen Politikfeldern zu verorten und deshalb in der Abbildung 4 nicht in den Vordergrund gerückt.

Nachfolgend werden für jedes Element einzelne Bestandteile definiert deren (Wechsel-)wirkung im Gründungsökosystem kurz sowie Lehren für die Gestaltung von Gründungsförderungspolitik herausgearbeitet. Innovative Gründungen spielen bei der Betrachtung aufgrund der Herkunft des

¹² Isenberg (2010): How to Start an Entrepreneurial Revolution. In: Harvard Business Review, June 2010.

¹³ RKW Kompetenzzentrum (2019): Gründerökosysteme gestalten. Handbuch zur Unterstützung von Gründungen und Startups.

Konzepts sowie ihren besonderen Bedarfen und Voraussetzungen eine zentrale, jedoch keine exklusive Rolle. So wird das Gründungsgeschehen in seiner Breite stets mitgedacht und kann in einem funktionierenden Gründungsökosystem ebenso florieren. Insgesamt wird somit eine konzeptionelle Grundlage für die nachfolgenden analytischen und strategischen Kapitel geschaffen.

Politik

Die Rolle der politischen Steuerung im Gründungsökosystem bezieht sich auf zwei wesentliche Aspekte: Einerseits umfasst sie die übergeordnete Marktregulierung und administrative Verfahren durch politische Institutionen und Aufsichtsbehörden, andererseits befasst sich die politische Steuerung mit der Erarbeitung und langfristigen Verfolgung von Strategien zur Förderung von Entrepreneurship, etwa in Form von rechtlichen Ausnahmeregelungen und finanzieller Unterstützung.¹⁴

In diesem Zusammenhang umfassen die Marktregulierungen und administrative Verfahren im engeren Sinne etwa Nachweispflichten, Auflagen und rechtliche Erfordernisse einer Gründung. In Deutschland ist die politische Verantwortung beim Bund oder der EU angesiedelt. Als klassische Beispiele sind die durch die Handwerksordnung geregelte Meisterpflicht oder die strengen Zulassungsverfahren für Medizinprodukte zu nennen.

Im Gegensatz zum vorherigen Bereich sind die Aspekte Förderstrategie und öffentliche Kommunikation umso stärker auf Landesebene zu verorten. Ein Teilaspekt ist die strategische Konzeption von gezielten Maßnahmen zur Stärkung verschiedener Felder des Gründungsökosystems. Wie oben bereits skizziert, gibt es hierfür keine ‚one-size fits all‘-Patentrezepte; stattdessen unterscheidet sich jedes Gründungsökosystem hinsichtlich seiner Stärken und Schwächen. Vor diesem Hintergrund sollte die politische Steuerung insb. eine strategische Zielformulierung und deren langfristige Umsetzung beinhalten. Die Konsultation und Einbeziehung von Stakeholdern hierbei kann dabei die Qualität und Zielgenauigkeit der Maßnahmen steigern. Wie auch im Folgeabschnitt zur unternehmerischen Kultur aufgezeigt wird, sollten derartige Bemühungen stets langfristig angelegt sein, um nachhaltige Wirkung entfalten zu können und einen ganzheitlichen Mix aus Top-down- und Bottom-up-Förderansätzen enthalten.¹⁵ In der wissenschaftlichen Literatur wird darüber hinaus angeregt, die Umsetzung solcher Förderansätze durch die Einrichtung einer eigenen Agentur zu unterlegen. Diese sollte Kompetenzen bündeln und politisch möglichst unabhängig sein, wodurch sie auf Augenhöhe mit den Stakeholdern agieren könne.¹⁶ Zu guter Letzt kann öffentlichkeitswirksame Kommunikation, insb. durch Mandatsträger, ergänzend den Umsetzungserfolg von Strategien und Maßnahmen unterstützen. Durch gesteigerte öffentliche Präsenz des Themas kann u. a. die Aufmerksamkeit und Unterstützung durch relevante Stakeholder erhöht werden.

Unternehmerische Kultur und Erfolgsgeschichten

Historisch gewachsene gesellschaftliche sowie individuelle Norm- und Wertevorstellungen spielen eine bedeutende Rolle für die individuelle Gründungsneigung und gesamtwirtschaftliche Gründungsaktivitäten.¹⁷ Diese werden auch als unternehmerische Kultur zusammengefasst. Hierunter fallen die gesellschaftliche Akzeptanz und individuelle Ausprägung unternehmerischer Merkmale, wie etwa Eigeninitiative, Selbstverwirklichung, Gewinnstreben und Risikobereitschaft. Diese

¹⁴ Fritsch (2016): Entrepreneurship, Theorie, Empirie, Politik, Springer-Verlag, Berlin/Heidelberg, S. 108.

¹⁵ Mason et al. (2014): Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. Background paper prepared for the workshop organised by the OECD LEED Programme.

¹⁶ ebd.

¹⁷ siehe Fn. 14.

Merkmale sind zentrale Determinanten für die Wahrscheinlichkeit und Intensität von Gründungen innerhalb einer Region. Mit einer positiven Ausprägung dieser Eigenschaften in der Bevölkerung geht oftmals auch ein aktiveres Gründungsgeschehen einher – und vice versa: Positive Rollenvorbilder in Form von erfolgreichen UnternehmerInnen („Erfolgsgeschichten“) beeinflussen auch die gesellschaftliche Wahrnehmung des Unternehmertums sowie Gründungsaktivitäten, woraus sich ein sich selbst verstärkender Effekt ergibt. Hierfür reichen bereits wenige, strahlkräftige Beispiele („law of small numbers“).¹⁸ Dieses Pendel kann jedoch auch in die umgekehrte Richtung schwingen, wenn sich scheiternde Unternehmen negativ auf die regionale Gründungsmotivation auswirken.¹⁹ Dies verdeutlicht, dass unternehmerische Motivation in einem spezifischen sozial-kulturellen Kontext entsteht. Die unternehmerische Kultur in Deutschland zeigt dabei im historischen Zeitverlauf eine recht hohe Konstanz und ändert sich nur langsam, was sich insbesondere auf regionaler Ebene widerspiegelt.²⁰ In der Entrepreneurship-Forschung wird dies vor allem darauf zurückgeführt, dass unternehmerisches Wissen eine Form des ‚impliziten Wissens‘ darstellt. Dieses wird vor allem durch Interaktionen in persönlichen Netzwerken weitergegeben und verbreitet sich deshalb tendenziell langsam und regional begrenzt. Ebenfalls zeigen sich ausgeprägte Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland hinsichtlich der gesellschaftlichen Wahrnehmung von Erfolg und Scheitern.²¹ Darüber hinaus wird auch deutlich, dass Hochschulen oftmals regionale Anlaufstellen für die Entstehung und Verbreitung unternehmerischer Kultur und Aktivitäten bilden; Hochschulen finden sich jedoch nicht in jeder Region.²²

Eine (positive) Beeinflussung der unternehmerischen Kultur sollte deshalb möglichst langfristig angelegt sein²³ und neben einem positiv ausgerichteten allgemeinen Diskurs in Politik und Gesellschaft auch regional und lokal wirksame Maßnahmen zum Gegenstand haben, welche Schulen, Hochschulen und Netzwerke mit Bildungsangeboten und dem Aufzeigen von Best Practices bzw. Rollenvorbildern adressieren.

Märkte und Netzwerke

Der Zugang und langfristige Aufbau von Beziehungen zu Lieferanten und Kunden sowie zu Kooperationspartnern aus Wirtschaft und Wissenschaft sind zentrale Erfolgsfaktoren der Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung. Unternehmen neigen vor diesem Hintergrund aus verschiedenen Gründen zur räumlichen Ko-Lokalisation: Hierdurch können potenziell komparative Vorteile realisiert werden, etwa bezüglich Transportkosten, Infrastrukturnutzung oder der Rekrutierung von Fachkräften. Darüber hinaus gibt es noch einen weiteren zentralen Vorteil: der Zugang zu lokalen Netzwerken, persönlichen Kontakten und der Austausch von sogenanntem implizitem Wissen.²⁴

¹⁸ Isenberg (2011): The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economy policy: principles for cultivating entrepreneurship, Babson Entrepreneurship Ecosystem Project, Babson College, Babson Park.

¹⁹ Wyrwich et al. (2019): Failing role models and the formation of fear of entrepreneurial failure: a study of regional peer effects in German regions. In: Journal of Economic Geography 19(3), S. 567–588.

²⁰ Fritsch et al. (2018): Regional knowledge, entrepreneurial culture, and innovative start-ups over time and space—an empirical investigation. In: Small Business Economics 51, S. 337–353.

²¹ Wyrwich et al. (2019): Failing role models and the formation of fear of entrepreneurial failure: a study of regional peer effects in German regions. In: Journal of Economic Geography 19(3), S. 567–588.

²² ebd.; siehe hierzu auch nachfolgende Abschnitte zu „Humankapital und Wissenschaft“ sowie „Infrastrukturen“.

²³ Isenberg (2010): How to Start an Entrepreneurial Revolution. In: Harvard Business Review, June 2010.

²⁴ Bathelt et al. (2004): Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. Progress in Human Geography, 28(1), S. 31–56.

In Gründungs- und Innovationsprozessen nimmt dieses wenig formalisierte und stark personengebundene implizite Wissen²⁵ von der Ideenentstehung über die (Weiter-)Entwicklung bis hin zur erfolgreichen Umsetzung eine wichtige Rolle ein. Generell verlaufen Innovationsprozesse meist nicht linear, sondern zufällig und iterativ: Ideen werden aufgegriffen, fallengelassen, mit anderen diskutiert und dann ggf. erfolgreich weiterentwickelt. Der Austausch und Transfer von implizitem Wissen mit Gleichgesinnten ist dabei ein zentraler Erfolgsfaktor. Mit Blick auf Gründungsprozesse im engeren Sinne zeigt sich ferner, dass sich erfolgreiche GründerInnen im persönlichen Umfeld positiv auf die eigene Gründungsneigung auswirken.

Vor der Gründung erworbene sektorspezifische Erfahrung begünstigt darüber hinaus die erfolgreiche Entwicklung von Gründungen, woraus sich ebenfalls selbstverstärkende Effekte bezüglich der räumlichen Ballung von Unternehmen ergeben. Mittlerweile sind zudem zahlreiche große Unternehmen dazu übergegangen, eigene Start-up-Programme zu finanzieren, um somit ihre eigenen Mikro-Ökosysteme zu schaffen. Ob also intendiert oder nicht: Leitunternehmen leisten potenziell wichtige Beiträge zur Entwicklung und zum Funktionieren von Gründungsökosystemen.²⁶

Wie ausführlicher im nachfolgenden Abschnitt Finanzierung skizziert wird, bestehen zudem verschiedene Informationsprobleme für Finanziere zur Beurteilung von Investments in Start-ups, da in der Regel noch keine Produkte oder Umsätze vorliegen; auch hier spielt implizites Wissen, z. B. über die Persönlichkeit von GründerInnen, eine wichtige Rolle für die Beurteilung von Fähigkeiten und Leistungsbereitschaft. Für GründerInnen ist es umgekehrt umso wichtiger, sichtbar für Kunden, Kooperationspartner und insbesondere auch Finanziere zu sein und diese von ihren Qualitäten zu überzeugen.

In der Zusammenschau ist für Gründungsökosysteme daher der Austausch zwischen lokalen und regionalen Akteuren, der sowohl geplant als auch ungeplant stattfindet, ein zentraler Erfolgsfaktor. Dieser wird in der Literatur auch als lokales Rauschen beschrieben („local buzz“). Darüber hinaus kommt auch dem nationalen und internationalen Austausch eine wichtige Rolle zu, um den Fluss von Wissen und Ideen aufrecht zu erhalten und mit neuen Inputs anzureichern („pipelines“).²⁷ Zur Stärkung des lokalen Rauschens und des (inter)nationalen Austauschs bieten sich zwei Ansatzpunkte: Zum einen die lokale und regionale Konzentration von Angeboten (etwa in bestehenden Strukturen), um kritische Masse zu schaffen und persönlichen Austausch geplant und ungeplant zu erleichtern. Aus staatlicher Förderperspektive bieten sich hier z. B. Hochschulen, Innovationszentren als Kristallisationspunkte an. Zum anderen können regelmäßige und zielgruppenadäquate Veranstaltungsformate, von der lokalen bis zur internationalen Ebene, verschiedene Akteure des Gründungsökosystems, etwa UnterstützerInnen, GründerInnen und Finanziere, zusammenbringen.

Finanzierung

Die Verfügbarkeit von Finanzkapital ist für die erfolgreiche Verwirklichung eines Gründungsvorhabens von entscheidender Bedeutung; je nach Branche und Geschäftsmodell variiert hierbei der Investitionsbedarf in materielle und immaterielle Güter, woraus sich auch verschiedene Finanzierungszugänge ergeben. Generell nutzen deutsche GründerInnen für ihre Unternehmensgründung

²⁵ Implizites Wissen ist nicht kodifiziert und daher personengebunden. Es handelt sich hierbei um Erfahrungswerte, Organisationswissen, persönliche Kontakte und dergleichen, die sich nur eingeschränkt transferieren lassen. Explizites Wissen beschreibt dagegen wissenschaftliche Erkenntnisse, Patente oder dergleichen, also Wissen, das kodifiziert vorliegt und über weite Distanzen fließen und abgerufen werden kann.

²⁶ Mason et al. (2014): Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. Background paper prepared for the workshop organised by the OECD LEED Programme.

²⁷ Bathelt et al. (2004): Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. Progress in Human Geography, 28(1), S. 31–56.

überwiegend eigene Ersparnisse oder finanzielle Mittel von FreundInnen und Verwandten, ergänzend hinzu kommen in vielen Fällen klassische Kredite von Banken.²⁸ Der Deutsche Startup Monitor (2019) zeigt, dass generell staatliche Fördermittel und Risikokapital von Business Angels und Venture-Capital-Gesellschaften bevorzugt werden würden, in der Praxis allerdings weniger oft genutzt werden.²⁹

Während Wagniskapital für deutsche KMU eine vergleichsweise geringe Bedeutung zukommt, sehen sich insbesondere wissensintensive, innovative Gründungen in der Früh- und Wachstumsphase häufig mit Finanzierungsproblemen konfrontiert: Auf der einen Seite stehen meist hohe Entwicklungskosten für Technologien, Prozesse und/oder Geschäftsmodelle mit unklaren Erfolgsaussichten, auf der anderen Seite weder zuverlässige Einnahmenströme noch beleihbare ‚Assets‘. Hiermit verbunden sind ferner Informationsasymmetrien zwischen GründerInnen und Finanziers bezüglich Potenzialen und Entwicklungsstadien von Technologien und Konzepten. Vor dem Hintergrund schwer zugänglicher sowie interpretierbarer Informationen und hohen Risiken spielen Bankdarlehen als externe Finanzierungsquelle eine vergleichsweise geringe Rolle für wachstumsorientierte Start-ups. Förderangeboten in Form von Zuschüssen sowie spezialisierten Kapitalgebern, wie Business Angels³⁰ oder Venture Capital Fonds, kommt indessen eine zentrale Rolle bei der Finanzierung innovativer Gründungen zu. Zuschussbasierte Förderangebote setzen meist in frühen, entwicklungsintensiven und damit auch sehr risikohaften Phasen der Gründung an und schaffen so häufig erst die notwendigen Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung und die nachfolgende Finanzierung in Form von Beteiligungen oder Darlehen durch externe Kapitalgeber. Darüber hinaus wird durch Zuschüsse auch für GründerInnen selbst das Risiko gesenkt und damit der Schritt in die unternehmerische Selbstständigkeit erleichtert. Spezialisierte Kapitalgeber wiederum sind im Gegensatz zu typischen ‚Hausbanken‘ eher in der Lage, Geschäftsmodell- und Technologiepotenziale zu bewerten und damit letztlich auch effektiv Investitionen zu tätigen. Trotz des vermehrten Auftretens spezialisierter Finanzierungsanbieter in den letzten Jahren bedingen oben skizzierte Informationsasymmetrien nach wie vor eine Unterversorgung technologie- und wissensorientierter Gründungen mit Kapital.³¹ Mit staatlichen Mitteln vollständig oder anteilig finanzierten Risikokapitalfonds kommt deshalb eine wichtige Rolle bei der Start-up- und Gründungsfinanzierung zu, um durch Marktversagen verursachte Lücken auf der Angebotsseite des Kapitalmarkts zu adressieren.

Nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch wirken zuschussbasierte Förderangebote einerseits und Beteiligungen und Kredite andererseits komplementär: Start-ups, die sowohl Zuschüsse als auch geförderte Beteiligungen oder Kredite nutzen, entwickeln sich im Schnitt positiver als solche, die von diesen Angeboten keinen Gebrauch gemacht haben; öffentliche Angebote legen dabei eine notwendige Voraussetzung für privates Engagement, attrahieren also zusätzliches Kapital.³² Die Verzahnung von zuschussbasierten Förderangeboten und von Risikokapital sollte also gezielt entwickelt und genutzt werden. Daneben kommt spezialisierten Kapitalgebern neben einer reinen Finanzierungsfunktion auch eine wichtige Rolle für das Gründungsökosystem insgesamt zu: Durch ihre Spezialisierung bündeln sie Wissen, Beteiligungen und Kontakte zu

²⁸ Fritsch (2016): Entrepreneurship. Theorie, Empirie, Politik. Springer-Verlag: Berlin/Heidelberg.

²⁹ Bundesverband Deutsche Startups e.V. et al. (2019): Deutscher Start-up Monitor 2019. Abrufbar unter: https://deutscherstartupmonitor.de/fileadmin/dsm/dsm-19/files/Deutscher_Start-Monitor_2019.pdf

³⁰ Hierunter werden Privatpersonen verstanden, die neben Geld auch weitere private Ressourcen (Zeit, Wissen, Kontakte etc.) in Start-ups investieren, um deren Entwicklung zu unterstützen.

³¹ Hottenrott et al. (2019): Start-up Subsidies: Does the Policy Instrument Matter? SPRU Working Paper Series SWPS 2019-23 (November).

³² Bathelt et al. (2004): Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. Progress in Human Geography, 28(1), S. 31–56.

Kooperationspartnern, KundInnen oder weiteren Investoren, wodurch wiederum wichtige Beiträge zur Diffusion von Wissen und zur Vernetzung im Ökosystem entstehen.³³

Humankapital und Wissenschaft

Im Gründungskontext hat das Humankapital, also das an eine Person gebundene Wissen, einen entscheidenden Einfluss sowohl auf die individuellen Erfolgchancen eines Gründenden sowie das Gründungspotenzial einer Region. Gleichzeitig stellen qualifizierte Arbeitskräfte eine elementare Voraussetzung für Wachstum dar. Zum einen bilden das duale Ausbildungssystem und die Ausbildungstätigkeit der Betriebe eine wichtige Grundlage für die Vermittlung von theoretischem und berufspraktischem Wissen. Zum anderen kommt der Wissenschaft, im Sinne von Hochschulen und Forschungseinrichtungen, durch ihre Forschungs- und ihre Ausbildungsaktivitäten eine zentrale Rolle im Gründungsökosystem zu. Hier wird an aktuellen Fragestellungen und innovativen Technologien gearbeitet und geforscht – häufig in regionalen, nationalen und internationalen Kooperationszusammenhängen sowie im Zusammenspiel mit Unternehmen. Die Ausbildungskomponente sorgt für einen kontinuierlichen Output hochqualifizierter Arbeitskräfte, wodurch ein Transferkanal für Wissen zwischen Wissenschaft und Wirtschaft ‚über Köpfe‘ hergestellt wird. Die ‚innovativen Köpfe‘ bringen ihr erworbenes Wissen dann über eigene Gründungen oder über Beschäftigungsverhältnisse in den Markt.

Vergleicht man die Effekte von Universitäten und Fachhochschulen, so gehen von Universitäten potenziell intensivere Gründungsimpulse aus, da hier die Forschung an Spitzentechnologie stärker ausgeprägt ist und mehr wissenschaftliche Mitarbeitende unterhalb einer Professur beschäftigt sind.³⁴ Gleichzeitig weisen Fachhochschulen im Mittel eine stärkere Orientierung auf regionale Kooperationen und praktische Anwendung auf. Neuere wissenschaftliche Evidenz für Deutschland zeigt vor diesem Hintergrund stärkere Effekte von Fachhochschulen zum regionalen Wachstum.³⁵ Ein weiteres zentrales Ergebnis ist, dass von öffentlichen Drittmitteln positive Effekte auf die regionalwirtschaftliche Entwicklung ausgehen, da hierdurch häufig Kooperationsallianzen zwischen Wirtschaft und Wissenschaft finanziell unterlegt werden. In der Summe gehen also von der Hochschullandschaft sehr wichtige Impulse für das Gründungsökosystem aus: durch GründerInnen, durch Arbeitskräfte für junge Unternehmen sowie durch den Transfer von Wissen durch Kooperationen.³⁶

Ein weiterer relevanter Faktor ist die sektorspezifische Vorerfahrung oder Berufserfahrung als Form des impliziten Wissens.³⁷ Branchenerfahrung gilt als zentraler Erfolgsfaktor für GründerInnen und ihre Unternehmung. Hiermit verbunden ist häufig Wissen über das ‚Funktionieren‘ einer Branche, d. h. also über gesetzliche Regulation, relevante Akteure sowie Kontakte zu Kunden, Lieferanten und Partnern. Wachstum und insbesondere Bestandsfestigkeit gehen dabei häufig mit Branchenerfahrung einher; ein klassisches Beispiel hierfür sind Meistergründungen im Handwerk. Demgegenüber weisen zahlreiche GründerInnen keine branchenspezifische Berufserfahrung auf, insbesondere wenn diese direkt aus Hochschulen gründen.³⁸ Beratung, Coaching sowie

³³ Flögel et al. (2018): Ein Vergleich der Bankensysteme in Deutschland, dem Vereinigten Königreich und Spanien aus räumlicher Perspektive. Befunde und Handlungsbedarf.

³⁴ Stifterverband (2018): Gründungsradar 2018. Abrufbar unter: <https://www.stifterverband.org/medien/gruendungsradar-2018>; Förderinitiativen des BMWi und des BMBF setzen genau hier an. Sie fördern gezielt den Auf- und Ausbau der Gründungsförderung an Fachhochschulen bzw. Hochschulen der angewandten Wissenschaften durch Programme wie „Innovative Hochschule“ oder „EXIST Potenziale“.

³⁵ Eberle et al. (2020): Public Research, Local Knowledge Transfer, and Regional Development: Insights from a Structural VAR Model. In: International Regional Science Review, 46(6), S. 1–32.

³⁶ Laut Deutschem Start-up Monitor 2019 kooperieren 54,6 Prozent der deutschen Start-ups mit Hochschulen.

³⁷ Siehe hierzu auch die Abschnitte zu Unternehmerischer Kultur und Netzwerke.

³⁸ Institut für Mittelstandsforschung (2018): Gründungserfolg von Wissenschaftlern an deutschen Hochschulen.

Mentoring durch erfahrene Unternehmerpersönlichkeiten kommt hier eine wichtige Rolle zu, um unternehmerische Kompetenzen in der Frühphase zu steigern – in der Breite und Spitze des Gründungsgeschehens.

Infrastrukturen

Die Verfügbarkeit von Ressourcen, etwa verschiedener Infrastrukturarten, beeinflusst entscheidend die regionale Intensität und Art von Gründungen. Gründungsrelevante Infrastrukturen sind etwa Verkehrsanbindungen und Kommunikationsinfrastrukturen, aber auch Wissenschaftseinrichtungen. Gut entwickelte Infrastrukturen wirken sich generell positiv auf das Gründungsklima aus. Auffällig ist jedoch, dass die Gründungsdichte abhängig von der Art der bestehenden Infrastrukturen ist.

Ein vorangeschrittener Breitbandausbau ist etwa förderlich für erhöhte Gründungsintensitäten in der High-Tech-, IKT- und Digitalbranche. Zu beachten ist ein Stadt-Land-Unterschied hinsichtlich der Verfügbarkeit und des Preises von Infrastrukturen. Verdichtete Gebiete weisen im Vergleich zu ländlichen Gegenden eine hohe Anzahl gut ausgebauter Infrastrukturen auf, gleichwohl sind in Ballungszentren oftmals Flächen- und Mietpreise höher. In Metropolen geht eine gut ausgebaute Verkehrsinfrastruktur in der Regel mit erhöhten Preisen einher. In der Konsequenz kann das Gründungsgeschehen also trotz gut entwickelter Infrastrukturen gehemmt werden.³⁹

Positiv auf das Gründungsgeschehen wirkt sich ebenfalls eine gut ausgebaute Wissensinfrastruktur aus. Die Ansiedlung von Hochschulen und Forschungseinrichtungen als Ort des Wissenstransfers unterstützt die Gründungsintensität einer Region. Wissenschaftseinrichtungen dienen dabei als Ideenschmiede, in der Wissen durch Forschung und Lehre generiert wird.

Unternehmensgründungen sind zeit- und ressourcenintensiv, wodurch die Frage, wie Familie und Beruf vereinbart werden können, aufgeworfen wird. Um ein gründungsfreundlicheres Klima zu fördern, spielt der Ausbau von Betreuungsmöglichkeiten für Kinder eine entscheidende Rolle. So ist ein gut ausgebautes Kinderbetreuungsnetzwerk mit ausreichenden Ganztagsbetreuungsplätzen von großer Bedeutung und geht einher mit der Frage, ob eine Gründung machbar ist.⁴⁰

³⁹ Fritsch (2016): Entrepreneurship. Theorie, Empirie, Politik. Springer-Verlag: Berlin Heidelberg.

⁴⁰ Bundesverband Deutsche Startups e.V. et al. (2019): Deutscher Start-up Monitor 2019. Abrufbar unter: https://deutscherstartupmonitor.de/fileadmin/dsm/dsm-19/files/Deutscher_Start-Monitor_2019.pdf

3 Status quo des Gründungsgeschehens in Mecklenburg-Vorpommern

Nachdem in Kapitel 2 der konzeptionelle Hintergrund der Studie erarbeitet wurde, wird dieser im Rahmen dieses Kapitels um eine Analyse des Status quo des Gründergeschehens in Mecklenburg-Vorpommern ergänzt. Dies dient als Ausgangspunkt für die in Kapitel 4 folgende Analyse und Bewertung des Gründungsökosystems sowie für die in Kapitel 5 ausgearbeiteten Handlungsempfehlungen. Zunächst werden zentrale soziodemografische Rahmendaten zu Gründungen und GründerInnen analysiert, um die wesentlichen Adressatinnen und Adressaten des Gründungsökosystems zu identifizieren. Dabei wird jeweils ein Blick auf die Bundesebene geworfen, bevor landestypische Spezifika herausgearbeitet werden. Anschließend werden die Gründungsintensitäten Mecklenburg-Vorpommerns im bundesweiten Vergleich dargestellt, um so bspw. eine Einschätzung zu Umfang und Größenordnungen der zu erarbeitenden Handlungsempfehlungen treffen zu können. Abschließend wird in einem Exkurs das Forschungs- und Innovationssystem Mecklenburg-Vorpommerns in den Blick genommen, da dieses i. d. R. einen großen Einfluss auf das Gründungsgeschehen des Bundeslandes hat.

3.1 Soziodemografische Rahmendaten: Wer gründet wann und warum?

Ein grundlegender Blick auf die soziodemografischen Rahmendaten gibt Hinweise darauf, dass Mecklenburg-Vorpommern in einigen Bereichen vom Bundesdurchschnitt abweicht, in anderen Bereichen aber auch im Durchschnitt liegt. Dies gilt insbesondere für die Altersstruktur, während beim durchschnittlichen Qualifikationsniveau sowie dem Geschlechterverhältnis der GründerInnen tendenziell stärkere Abweichungen zu erkennen sind.

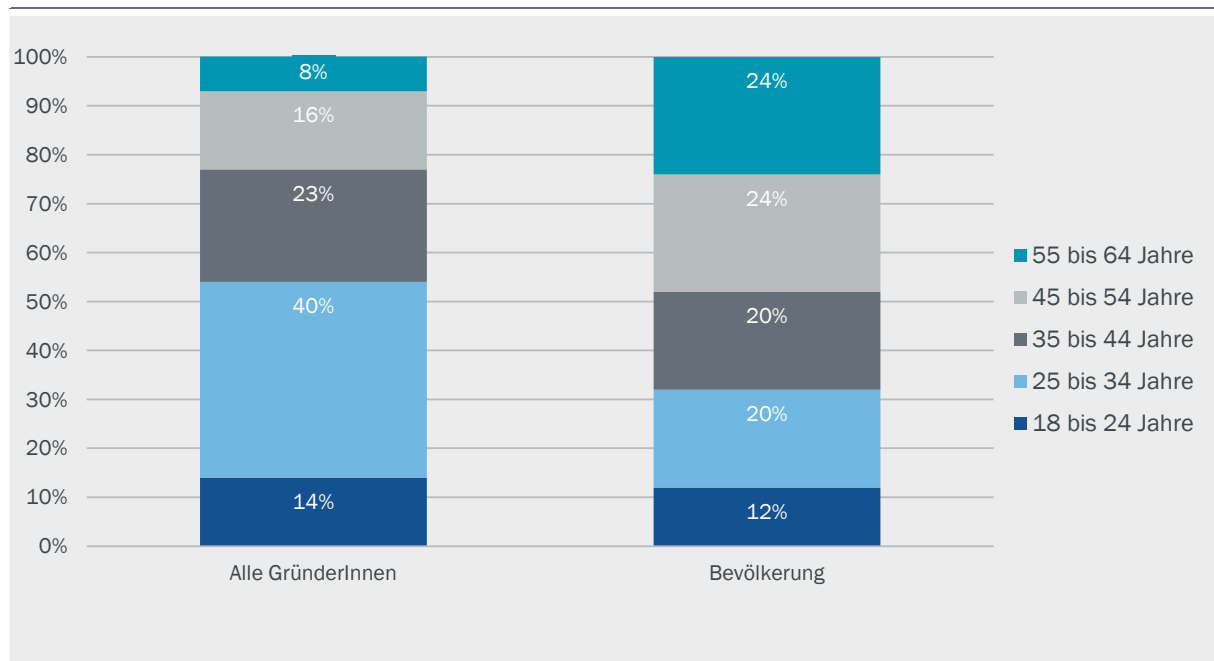
Die **Altersstruktur** der ExistenzgründerInnen gilt als ein wichtiger Faktor für die Bestimmung der Gründungsneigung. Gründungen sind per se mit einem gewissen Risiko verbunden und getätigte Investitionen erfordern in der Regel eine Amortisierungszeit. Gleichzeitig erfordert der Schritt in die Selbstständigkeit eine gewisse Erfahrung und Selbstsicherheit. Dementsprechend ist die Altersgruppe 25 bis 34 Jahre stärker vertreten als die restlichen Altersgruppen (vgl. Abbildung 5). Gleichwohl zeigt sich im Zeitverlauf auch, dass sich das durchschnittliche Alter der Existenzgründenden etwas nach oben verschiebt.⁴¹ Zwar lassen sich 70 Prozent von ihnen weiterhin in der Altersgruppe bis 44 Jahre einordnen, im Jahr 2016 lag dieser Wert hingegen noch bei 77 Prozent. Dabei verliert vor allem die Altersgruppe der 25- bis 34-jährigen GründerInnen an Anteilen, auch wenn sie insgesamt die größte Gruppe bleibt. 2016 machte diese Gruppe noch 36 Prozent aus, im Jahr 2018 sind es nur noch 30 Prozent. Eine Ursache für ein steigendes Alter von GründerInnen ist vor allem der fortschreitende demografische Wandel, der auch in Mecklenburg-Vorpommern spürbar ist. Eine Ipsos-Studie im Auftrag der Commerzbank zeigt eine Tendenz für das Bundesland auf: In der Stichprobe der 100 befragten GründerInnen waren 16 Prozent zum Zeitpunkt der Gründung jünger als 30 Jahre und zusätzliche 37 Prozent jünger als 40 Jahre. Ähnlich wie auf Bundesebene bildet damit die Gruppe der 30 bis 40-Jährigen die Altersgruppe mit der höchsten Gründerquote in Mecklenburg-Vorpommern.⁴² Monetäre und nicht-monetäre

⁴¹ KfW Research (2020): KfW-Gründungsmonitor 2020. Tabellen- und Methodenband. S. 8, Abrufbar unter: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Grueundungsmonitor-2019-Tabellenband.pdf>

⁴² Commerzbank Aktiengesellschaft (2019). Gründerstudie Mecklenburg-Vorpommern. Frankfurt.

Gründungsförderungsangebote sollten folglich immer die Altersgruppe ‚30+‘ mitdenken und diese proaktiv adressieren. Umgekehrt sollten diese nicht ausschließlich auf jüngere Altersgruppen und HochschulabsolventInnen fokussiert sein und auch Personen mit Berufserfahrung einbeziehen.

Abbildung 5: Alter der GründerInnen und der Gesamtbevölkerung in Deutschland im Jahr 2018 im Vergleich



Prognos AG (2020), eigene Darstellung, basierend auf Daten einer repräsentativen Befragung des KfW-Research/ der KfW-Bankengruppe 2020.

Beim **Geschlechterverhältnis** zeigt sich, dass schon auf Bundesebene ein deutliches Ungleichgewicht zwischen den Geschlechtern besteht (vgl. Abbildung 6). So betrug der Anteil an Frauen unter den GründerInnen laut KfW Gründungsmonitor 2020 im Jahr 2019 nur 36 Prozent. Über einen mehrjährigen Zeitraum betrachtet, geht der Frauenanteil am deutschen Gründungsgeschehen damit leicht zurück.⁴³ Die Differenzierung der Gründungsarten in Haupt- und Nebenerwerb zeigt ein etwas volatileres Bild: Die Nebenerwerbsgründungen bei Frauen konnte 2019 auf 153.000 (+34.000) zulegen. Die weiblichen Vollerwerbsgründungen sanken hingegen auf 62.000 (-35.000) auf einen neuen Tiefpunkt.⁴⁴

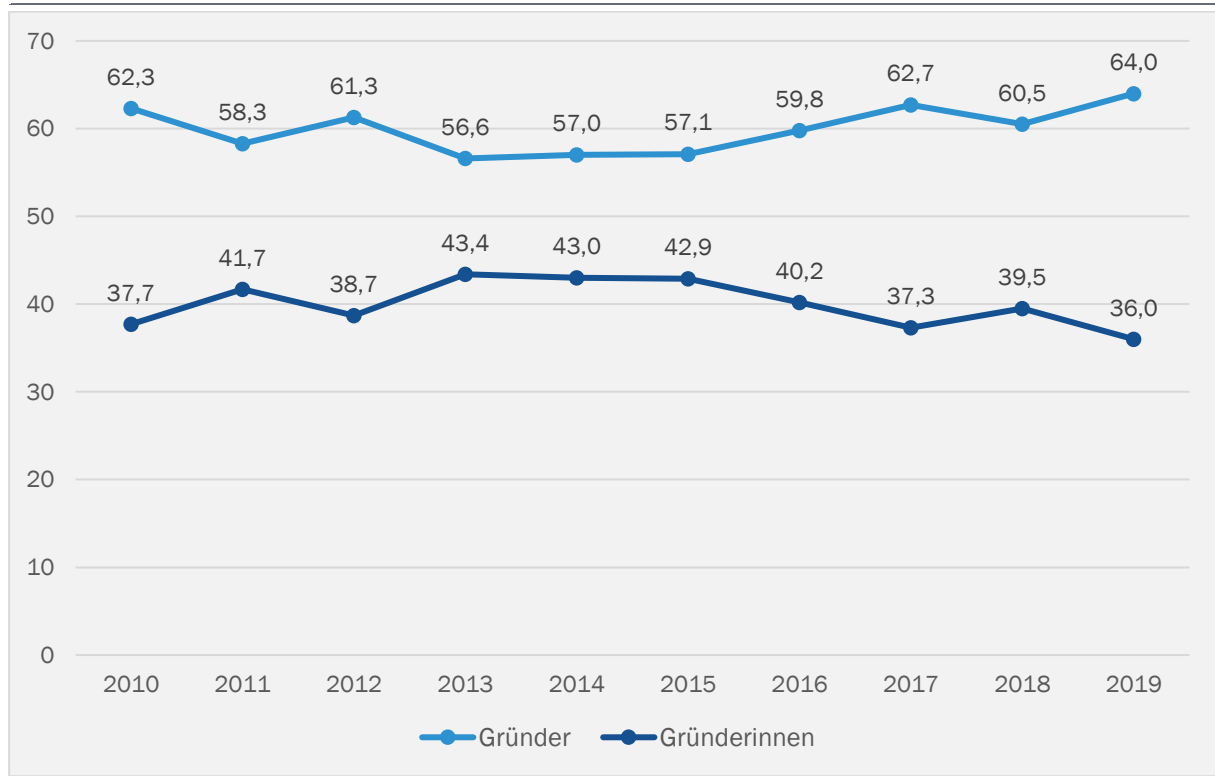
Dass Frauen auf Bundesebene im Mittel eher kleinere und weniger wachstumsorientierte Unternehmen gründen, zeigen weitere Untersuchungen, die auf Start-ups fokussieren: Der Anteil der Gründerinnen in diesem Segment wird für Deutschland durch den Female Founders Monitor auf

⁴³ KfW Research (2020): KfW-Gründungsmonitor 2020. Gründungstätigkeit in Deutschland 2019: erster Anstieg seit 5 Jahren – 2020 im Schatten der Corona-Pandemie, S. 3. Abrufbar unter: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Grundungsmonitor-2020.pdf>

⁴⁴ KfW Research (2020): KfW-Gründungsmonitor 2020. Gründungstätigkeit in Deutschland 2019: erster Anstieg seit 5 Jahren – 2020 im Schatten der Corona-Pandemie, S. 3. Abrufbar unter: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Grundungsmonitor-2020.pdf>

lediglich 15 Prozent beziffert.⁴⁵ Einen ähnlichen Wert (16 Prozent) zeigt die internationale Vergleichsstudie „Startup Genome“ für den US-amerikanischen Gründungshotspot Silicon Valley.⁴⁶ Hinzu kommt, dass der Anteil von Start-up-Gründerinnen, die InvestorInnen gewinnen können, niedriger ist als bei Gründern oder gemischten Teams.⁴⁷ Gründerinnen erhalten zudem geringere Venture-Capital-Investments.⁴⁸

Abbildung 6: Anteil von Frauen und Männern an Gründungen in Deutschland im Zeitverlauf



Prognos AG (2020), eigene Darstellung, basierend auf Daten einer repräsentativen Befragung von KfW Research/ der KfW Bankengruppe 2020.

In Mecklenburg-Vorpommern lag der Anteil an Gründerinnen bereits im Zeitraum 2009 bis 2014 weit unter dem Bundesdurchschnitt. Während die Gründerinnenquote, also der durchschnittliche jährliche Anteil von Gründerinnen an der Bevölkerung im Alter von 18 bis 64 Jahren deutschlandweit bei 1,37 lag, kam Mecklenburg-Vorpommern lediglich auf eine Quote von 0,73 und bildete damit das Schlusslicht aller Bundesländer. Auch in den Jahren 2016 bis 2018 wurden in Mecklenburg-Vorpommern lediglich 34 Prozent der Einzelunternehmen von Frauen gegründet.⁴⁹

⁴⁵ Bundesverband Deutsche Startups e.V. (2019): Female Founders Monitor, S. 33. Abrufbar unter: https://deutscherstartupmonitor.de/fileadmin/ffm/ffm_2019/studie_ffm_2019.pdf

⁴⁶ Startup Genome (2017): Global Startup Ecosystem Report 2017.

⁴⁷ Boston Consulting Group (2019): BCG x SISTABarometerDiversity in Start-ups. Abrufbar unter: https://www.bcg.com/de-de/press/09September2019_PM_Diversity_Startups_DE

⁴⁸ Breschi, S. et al. (2018): A portrait of innovative startups across countries. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2018/02, OECD Publishing, Paris.

⁴⁹ Neuland 21 (2020): Grund zum Gründen. Ein Startup-Zentrum für Ludwigslust-Parchim.

In der Literatur finden sich verschiedene Versuche, die niedrigere Gründungsneigung von Frauen zu erklären. Hierzu zählt die Annahme unterschiedlicher Risikoneigungen bzw. -wahrnehmungen der Geschlechter. Demnach neigten Männer zu einem eher wettbewerbsorientierten Verhalten, während Frauen weniger risikofreudig seien und zu einer konservativeren Investitionshaltung tendierten.⁵⁰ Auch bewerten sie Geschäftsentwicklungen und die eigene Expertise häufig zurückhaltender bzw. mit weniger Selbstvertrauen als Männer.⁵¹ Diese niedrigere Selbsteinschätzung der eigenen Fähigkeiten zeigen sich insbesondere bei gründungsrelevanten Charaktereigenschaften.⁵² Darüber hinaus sei einerseits die Wahrnehmung von Gründungshemmnissen in der Gründungsvorbereitung bei Frauen ausgeprägter als bei Männern und führe daher häufiger zu Gründungsabbrüchen oder -ablehnung.⁵³ Nicht zuletzt spielt auch die Wahl des Studienfachs eine nicht zu unterschätzende Rolle: Frauen sind in den MINT-Fächern, von denen starke Gründungsimpulse insbesondere im technologieintensiven sowie im Start-up-Bereich ausgehen, nach wie vor unterrepräsentiert.⁵⁴ Auch andere Faktoren, wie die weiterhin vorherrschende traditionelle Rollenteilung der Geschlechter, bei der Aufgaben wie Kinderbetreuung, Haushalt oder die Pflege von Angehörigen weitestgehend von Frauen übernommen werden, kommen als wichtige Einflussfaktoren.

Im Bereich des **Qualifikationsniveaus** zeigt sich ein positiveres Bild für Mecklenburg-Vorpommern. Auch hier lohnt zunächst ein Blick auf die Bundesebene: In Deutschland besitzen 19 Prozent der GründerInnen einen Universitätsabschluss, in der Gesamtbevölkerung sind es hingegen nur 12 Prozent (vgl. Abbildung 7). Rechnet man den Anteil der Fachhochschul- und Meisterabschlüsse hinzu, kommen die GründerInnen auf einen Wert von 35 Prozent, die Gesamtbevölkerung jedoch nur auf 28 Prozent. Daten aus dem KfW-Gründungsmonitor 2019 zeigen außerdem, dass 32 Prozent der GründerInnen mit Hochschulausbildung einen Abschluss in einem MINT-Fach haben, weitere 34 Prozent eine technische Berufsausbildung. In Start-ups ist der Anteil der GründerInnen mit einem MINT-Anschluss sogar noch höher (43,1 Prozent), aber auch betriebs- und volkswirtschaftliche Abschlüsse sind üblich (38,6 Prozent).⁵⁵ Die KfW-Daten zeigen auch, dass sich der Anteil der GründerInnen ohne Berufsschulabschluss im Vergleich zum Vorjahr von 18 auf 25 Prozent erhöht hat.

Zu den Qualifikationsniveaus von GründerInnen auf Landesebene finden sich keine repräsentativen Daten. Eine Befragung von 100 GründerInnen in Mecklenburg-Vorpommern im Rahmen einer Ipsos-Studie im Auftrag der Commerzbank weist jedoch darauf hin, dass das Bildungsniveau der GründerInnen tendenziell höher ist als im Bundesdurchschnitt. So besaßen von den 100 Befragten 51 Prozent einen Universitäts- oder Fachhochschulabschluss,⁵⁶ was den vom KfW-Gründungsmonitor 2019 ermittelten Bundesdurchschnitt von 35 Prozent somit deutlich übersteigt.

⁵⁰ Charness, G./Gneezy, U. (2012): Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking. In: Journal of Economic Behavior and Organisation.

⁵¹ Ricciardi (2008): The Financial Psychology of Worry and Women. Abrufbar unter: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1093351

⁵² Engels, B. (2020): Frauen in der Start-up-Welt. IW-Trends 1/2020.

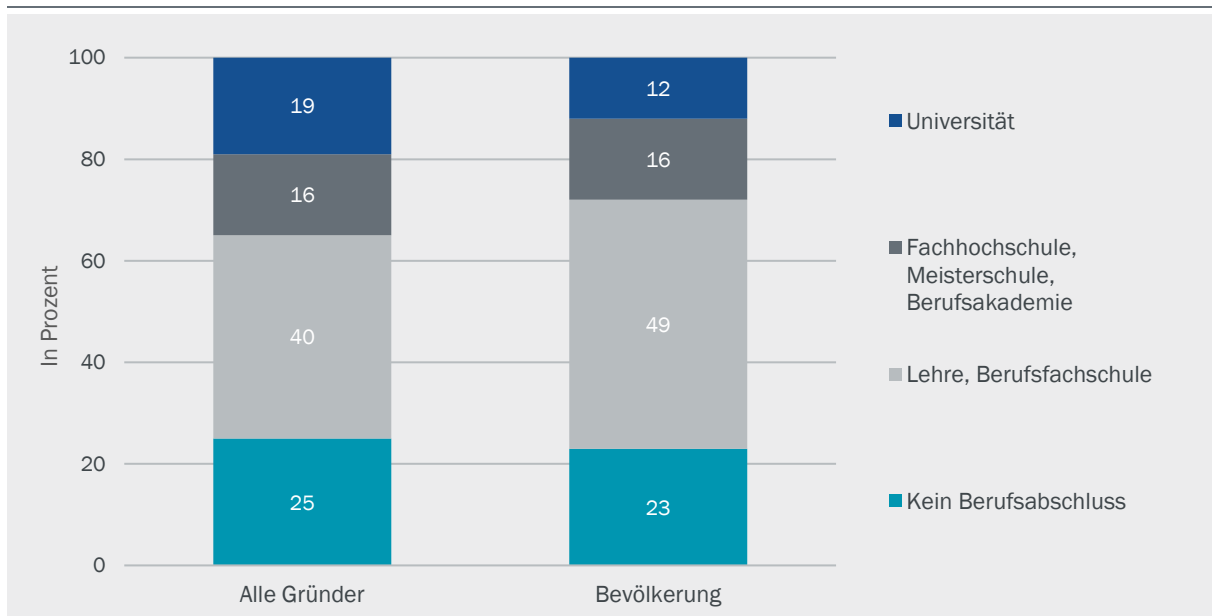
⁵³ Institut für Mittelstandsforschung (2017): Gründungserfolg von Wissenschaftlern an deutschen Hochschulen.

⁵⁴ Bundesverband Deutsche Startups e.V. (2019): Female Founders Monitor, S. 33. Abrufbar unter: https://deutscherstartupmonitor.de/fileadmin/ffm/ffm_2019/studie_ffm_2019.pdf.

⁵⁵ Bundesverband Deutsche Startups e.V.: Deutscher Startup Monitor 2019. Mehr Mut, neue Wege, S. 33. Abrufbar unter: https://deutscherstartupmonitor.de/fileadmin/dsm/dsm-19/files/Deutscher_Start-Monitor_2019.pdf

⁵⁶ Commerzbank Aktiengesellschaft (2019). Gründerstudie Mecklenburg-Vorpommern. Frankfurt.

Abbildung 7: Bildungsabschlüsse von GründerInnen und der Gesamtbevölkerung im Jahr 2018 in Deutschland



Prognos AG (2020), eigene Darstellung, basierend auf Daten des KfW-Gründungsmonitors 2019.

Ein weiterer zentraler Faktor, für den allerdings keine länderspezifischen Daten vorliegen, ist das **Verhältnis zwischen Chancengründungen und Notgründungen**. Bei Chancengründungen steht die Realisierung einer Idee bzw. Vision im Vordergrund, was insbesondere für innovative Gründungen charakteristisch ist. Im Gegensatz dazu stellt bei Notgründungen der Mangel an Alternativen zum Einkommenserwerb das zentrale Gründungsmotiv dar. Dieses manifestiert sich häufig durch vorherige Arbeitslosigkeit oder Erwerbsinaktivität. Insbesondere mit Chancengründungen gehen im weiteren Verlauf positive Effekte einher. ChancengründerInnen bereiten sich im Mittel besser auf ihre Gründungen vor, erfolgte Gründungen weisen eine höhere Bestandsfestigkeit auf und bringen in der Konsequenz auch häufiger Innovationen und neue Arbeitsplätze hervor.⁵⁷ Gleichwohl zeigt die Forschung zu Gründungen auch auf, dass entwickelte Ideen und Visionen von einigen GründerInnen erst aufgrund von Arbeitslosigkeit weiterverfolgt werden.⁵⁸ Die Trennlinien verlaufen hier also keineswegs immer scharf.

Vor dem Hintergrund der positiven konjunkturellen Entwicklung bis zum Jahr 2020 lässt sich bis zu diesem Zeitpunkt auf Bundesebene ein starker Anstieg der Chancengründungen und parallel dazu eine sinkende Tendenz der Notgründungen beobachten. So lag der Anteil der Chancengründungen im Jahr 2019 bei 73 Prozent. Mit Blick auf den Gesamtkontext des Gründungsgeschehens hat also die positive Konjunktur einerseits zu einem Rückgang des Gründungsgeschehens insgesamt geführt,⁵⁹ das verbliebene Gründungsgeschehen ist dafür umso häufiger

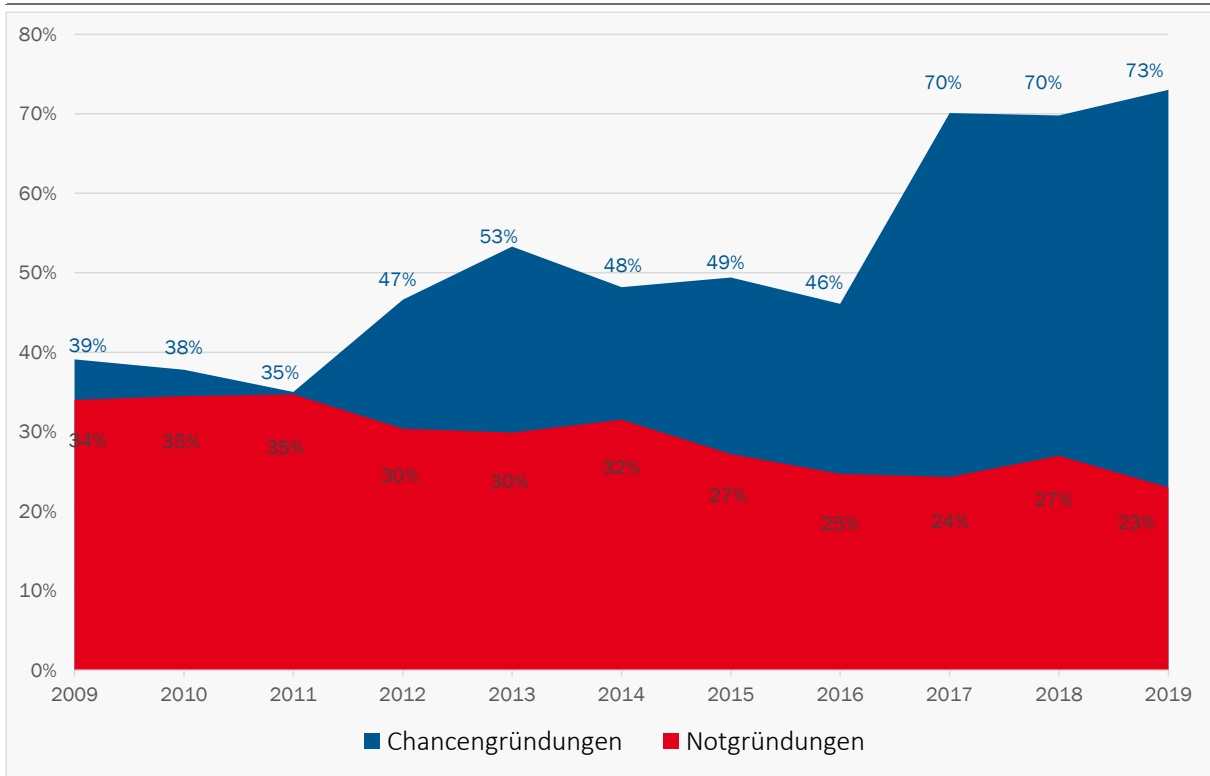
⁵⁷ KfW Research (2018): KfW-Gründungsmonitor 2018. Gründungstätigkeit weiter im Tief, aber Wachstum, Innovation und Digitales gewinnen an Bedeutung, S. 3. Abrufbar unter: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Grueudungsmonitor-2018.pdf>

⁵⁸ Caliendo, M., Kritikos, A. (2010): Gründungen aus Arbeitslosigkeit: Nur selten aus der Not geboren und daher oft erfolgreich. DIW Wochenbericht 18, 2010.

⁵⁹ Fritsch et al. (2013): Unternehmensgründungen nehmen zu, wenn die Konjunktur abflaut. DIW Wochenbericht 12, 2013.

chancenbasiert. Zu erwarten ist allerdings, dass der durch die COVID-19-Pandemie verursachte konjunkturelle Einbruch die Notgründungen mittelfristig ansteigen lassen wird.

Abbildung 8: Anteil der Chancen- und Notgründungen am Gesamtgründungsaufkommen in Deutschland im Zeitverlauf



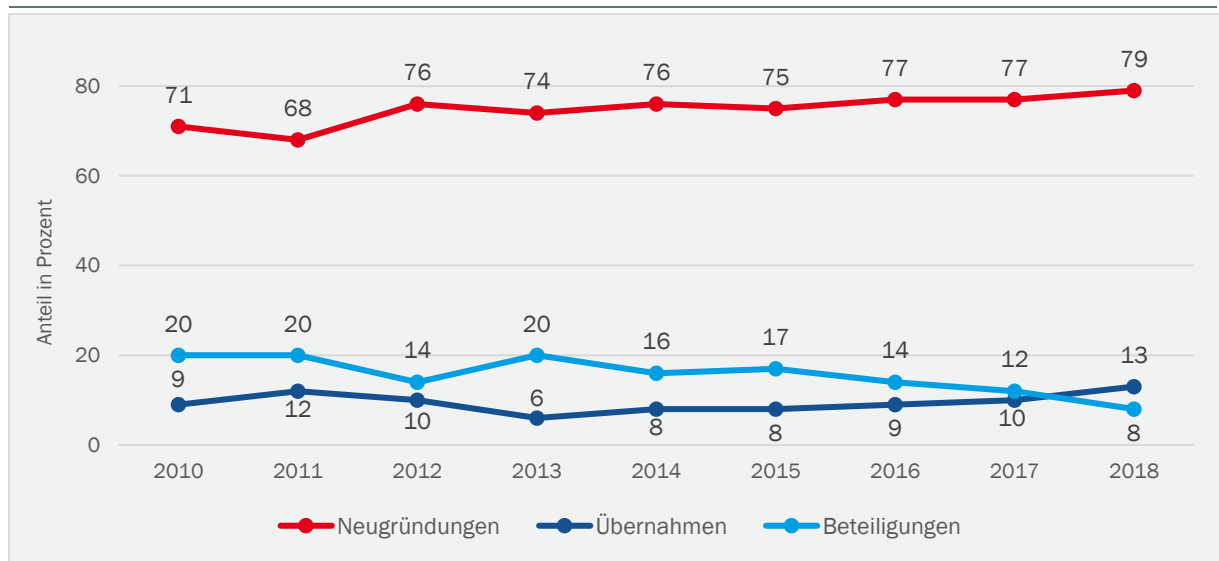
Prognos AG (2020), eigene Darstellung, basierend auf Daten einer repräsentativen Befragung von KfW Research/ der KfW Bankengruppe 2020.

Anmerkung: Chancen- und Notgründungen werden in der Befragung des KfW-Gründungsmonitors anhand einer Abfrage des zentralen Gründungsmotivs identifiziert. Dabei geben nicht alle Befragten chancen- oder notbasierte Motive an, wodurch sich in der Darstellung eine jährlich schwankende Differenz auf 100% ergibt.

Neben allgemeinen soziodemografischen Merkmalen ist auch eine Unterscheidung nach **Formen von Gründungstätigkeiten** und **Gründungstypen** möglich. Letztere unterscheiden sich etwa durch das Umfeld, in dem gegründet wird oder durch die inhaltliche Ausrichtung bzw. Motivation der Unternehmung. In diesem Zusammenhang haben insbesondere Hochschulausgründungen und Social Enterprises an Bedeutung gewonnen.

Zu den Formen von Gründungstätigkeiten gehören die Bereiche **Neugründung, Übernahme und Beteiligung**. Dabei stellen Neugründungen traditionell den größten Anteil in der deutschen Gründungsszene: Im Jahr 2018 erreichten sie einen neuen Höchstwert von 79 Prozent (vgl. Abbildung 9). Ein Abwärtstrend ist hingegen bei den Beteiligungen als Gründungstätigkeit zu beobachten. Sie erreichten 2018 nur noch einen Anteil von 8 Prozent und lagen damit erstmalig hinter den Übernahmen (13 Prozent).

Abbildung 9: Die Anteile der unterschiedlichen Gründungstätigkeiten im Zeitverlauf



Prognos AG (2020), eigene Darstellung, basierend auf Daten einer repräsentativen Befragung von KfW Research/ der KfW Bankengruppe 2019.

Bezüglich der unterschiedlichen Gründungstypen hat insbesondere der Typ der **Social-Entrepreneurship-Gründungen** an Bedeutung gewonnen. Basierend auf Daten des Deutschen Social Entrepreneurship Monitors verfügt jeder zweite Social Entrepreneur in Deutschland über Gründungserfahrung, kann also durchaus als eine Art Serial Entrepreneur bezeichnet werden. Darüber hinaus scheinen in diesem Zusammenhang Teamstrukturen von besonderer Relevanz zu sein: 78,3 Prozent der Gründungen erfolgen in einem Team von mindestens zwei Personen. Weiterhin wird die Bedeutung von Bildung deutlich: 80 Prozent haben einen Hochschulabschluss. 47 Prozent der Unternehmen werden von Frauen gegründet, das Geschlechterverhältnis ist in diesem Segment also vergleichsweise ausgeglichen. Bzgl. der Altersstruktur ist auffällig, dass fast 40 Prozent der GründerInnen im Bereich Social Entrepreneurship zwischen 30 und 36 Jahre alt und somit vergleichsweise jung ist.⁶⁰

Schwerpunkte der Social-Entrepreneurship-Gründungen bilden insbesondere Metropolregionen mit höherer Bevölkerungsdichte. Deutlich geringere Anteile entfallen auf die östlichen Bundesländer. In Mecklenburg-Vorpommern haben 0,5 Prozent der befragten Unternehmen ihren Hauptsitz. Zu beachten ist jedoch, dass nicht die tatsächliche Anzahl der Organisationen in Deutschland als Erhebungsgrundlage dient, sondern die Anzahl der am Social Entrepreneurship Monitor teilnehmenden Unternehmen. Dies waren im Jahr 2019 265 Organisationen.⁶¹

3.2 Gründungsintensitäten in Mecklenburg-Vorpommern im Vergleich

Die Gründungsintensitäten der deutschen Bundesländer weichen sowohl bei der Betrachtung aller **Unternehmensgründungen** als auch bei der Betrachtung von Start-up-Gründungen stark voneinander ab. Generell sind deutliche Unterschiede zwischen ost- und westdeutschen Bundesländern auszumachen. So fokussieren sich die Gründungs-Hotspots in Deutschland klar auf

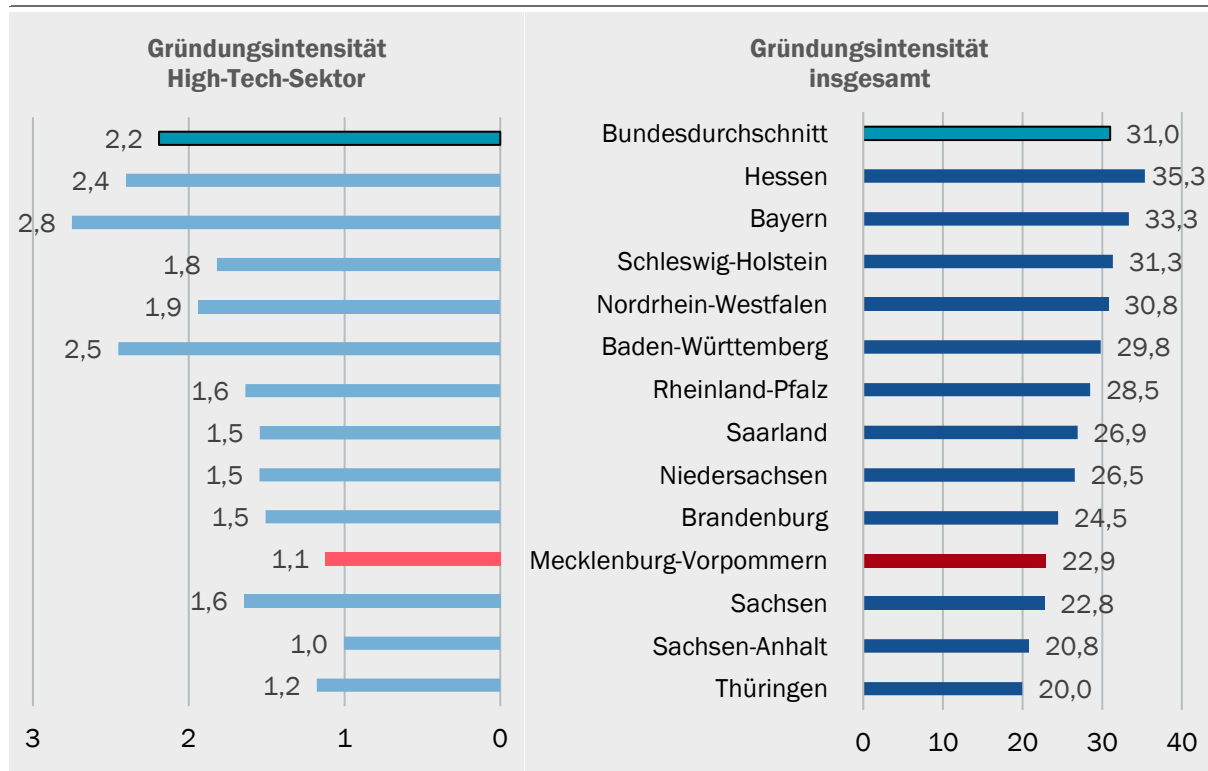
⁶⁰ Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e.V. (2019): Deutscher Social Entrepreneurship Monitor 2019, S. 52ff.

⁶¹ Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e.V. (2019): Deutscher Social Entrepreneurship Monitor 2019, S. 16.

bestimmte Metropolen und Bundesländer wie Hamburg, Berlin, Hessen und Bayern. In den vier Bundesländern wurden im Zeitraum 2015 bis 2018 sowohl die meisten Unternehmen als auch die meisten Start-ups in Relation zu den Erwerbsfähigen gegründet (vgl. Abbildung 10 und Abbildung 11). Die ostdeutschen Bundesländer weisen bei den Unternehmensgründungen insgesamt die niedrigsten Gründungsintensitäten auf. Zentrale Ursachen hierfür sind zum einen die vergleichsweise kleinteilige Wirtschaftsstruktur sowie die historisch gewachsene Gründungskultur und Einstellung gegenüber Unternehmertum in der breiten Bevölkerung. Befunde der KfW weisen zum anderen darauf hin, dass die geringere Agglomeration und die ältere Bevölkerung in den ostdeutschen Flächenländern als hemmende Faktoren wirken.⁶² Im ostdeutschen Vergleich schneidet Mecklenburg-Vorpommern auf Ebene der Unternehmensgründungen gut ab und landet in dieser Ländergruppe hinter Brandenburg auf Rang 2. Im Bereich der High-Tech-Gründungen weist das Bundesland insgesamt die zweitniedrigste Gründungsintensität auf.

Abbildung 10: Jahresdurchschnittliche Gründungsintensitäten im Vergleich der Bundesländer 2015 – 2018

gemessen an Unternehmensgründungen pro 10.000 Erwerbsfähigen



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW). Erwerbsfähigenbasis beruht auf Angaben der Datenbank des Statistischen Bundesamtes „GENESIS-Online“.

Bundesweit hat sich ein Rückgang der Gründungsaktivitäten in den vergangenen zehn Jahren gezeigt, so auch in Mecklenburg-Vorpommern. Im bundesdeutschen Vergleich hat sich das Bundesland laut KfW-Gründungsmonitor 2020⁶³ im Zeitraum 2017 bis 2019 gegenüber dem Zeitraum

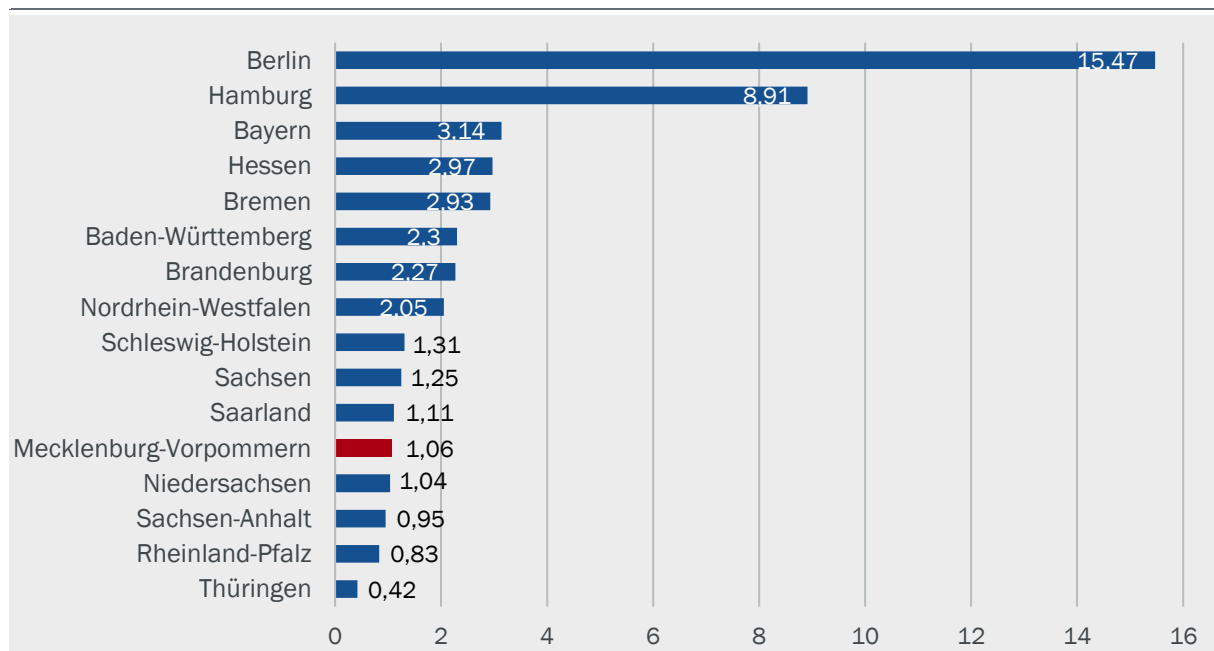
⁶² KfW Research (2015): Deutschland einig Gründerland? Mitnichten! Ein Bundesländervergleich, S.1 und 3.

⁶³ KfW Research (2020): KfW-Gründungsmonitor 2020. Gründungstätigkeit in Deutschland 2019: erster Anstieg seit 5 Jahren – 2020 im Schatten der Corona-Pandemie, S. 5. Abrufbar unter: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Gr%C3%BCndungsmonitor/KfW-Grueundungsmonitor-2018.pdf>

2016 bis 2018 bzgl. der Gründungstätigkeit um einen Rang verschlechtert und liegt damit vor Bremen auf dem vorletzten Platz.⁶⁴ Im Bereich der **Start-up-Gründungen** ist die Gründungsintensität Mecklenburg-Vorpommerns im Bundesländervergleich etwas höher. Auch hier landet das Bundesland mit 1,06 Start-up-Gründungen je 10.000 Einwohnerinnen und Einwohnern allerdings im unteren Drittel.⁶⁵ Der Anteil der Start-ups an allen Unternehmen macht in Mecklenburg-Vorpommern 1,37 Prozent aus.⁶⁶ Insbesondere in diesem wissensintensiven, digitalisierungsgetriebenen Gründungssegment liegen die Metropolen Berlin und Hamburg vorn, was sich u. a. auf die an diesen Standorten beobachtbaren Agglomerationsvorteile zurückführen lässt.

Abbildung 11: Intensität der Start-up-Gründungen in den deutschen Bundesländern im Jahr 2019

gemessen an Start-up-Gründungen pro 100.000 Einwohnern



Prognos AG (2020), eigene Darstellung, basierend auf Daten des startupdetector Reports 2019.

Auf regionaler Ebene zeigen sich auch innerhalb Mecklenburg-Vorpommerns einige Unterschiede bzgl. der Gründungsintensität. So ist eine klare Konzentration auf die regionalen Zentren sowie die Küstenregion erkennbar (vgl. Abbildung 12). An der Spitze liegen mit jeweils rund 26 Gründungen je 10.000 Erwerbsfähigen der Landkreis Rostock, die Stadt Schwerin und der Landkreis Vorpommern-Rügen. Im Bereich der High-Tech-Gründungen ist die Hansestadt Rostock mit 1,68 Gründungen pro 10.000 Erwerbsfähigen Spitzenreiter des Bundeslandes. Dies verdeutlicht

⁶⁴ Im Gründungsmonitor wird die Gründungstätigkeit ebenfalls an der Anzahl an Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige gemessen. Die Zahlen weichen durch eine andere Datenbasis (Befragung von 50.000 zufällig ausgewählten Personen in Deutschland) von den Zahlen des Mannheimer Unternehmenspanels ab.

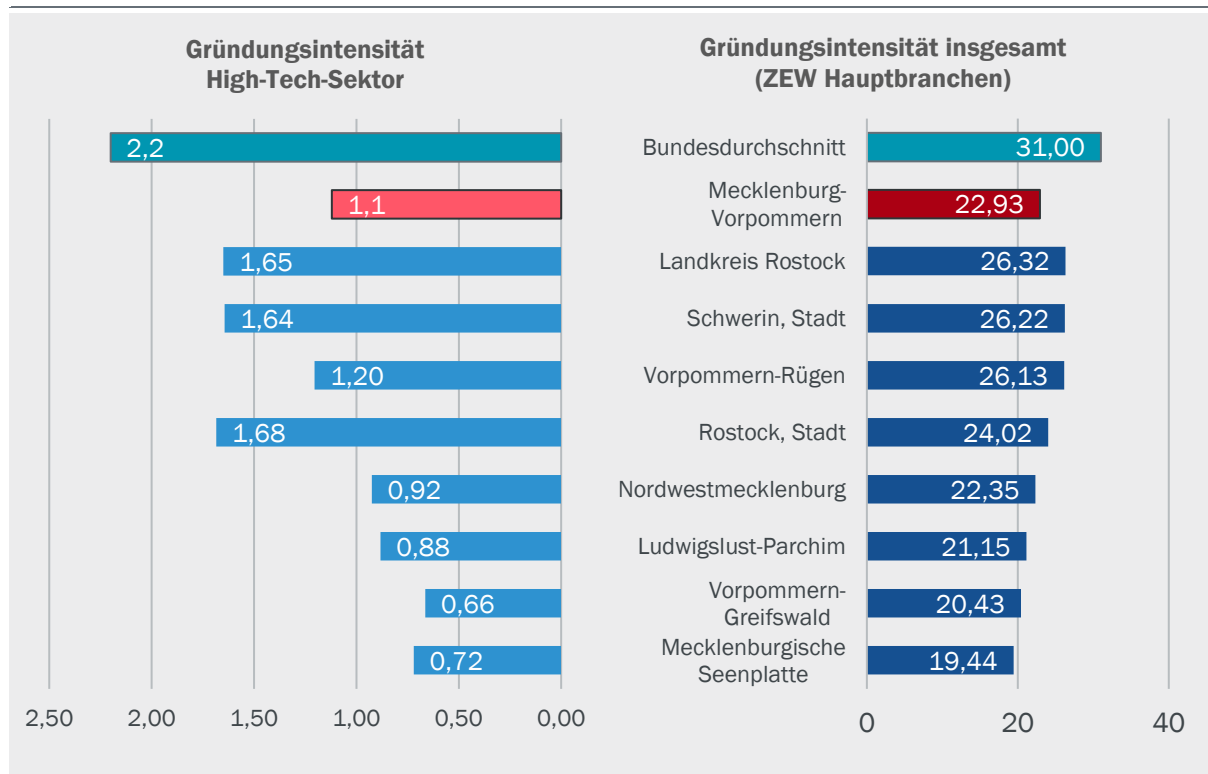
⁶⁵ Institut für Innovation und Technik (2020): Der iit/startupdetector Report 2019. S. 11. Berechnet wurden die Werte durch die Auswertung bundesweiter Handelsregisterbekanntmachungen, wodurch eine möglichst genaue Abbildung des deutschen Gründungsgeschehens möglich ist. Ferner ermöglicht diese Analyse die Unterscheidung zwischen allgemeinen Gründungen (105.579) und Start-up-Gründungen (2.289). Start-ups werden dabei klassifiziert als Kapitalgesellschaften mit innovativem eigenem Produkt und hohem Wachstumspotenzial.

⁶⁶ Institut für Innovation und Technik (2020): Der iit/startupdetector Report 2019. S. 12.

ebenfalls die oben erwähnten Agglomerationsvorteile wissensintensiver Gründungen in Ballungsgebieten.

Abbildung 12: Jahresdurchschnittliche Gründungsintensität in den Kreisen und kreisfreien Städten Mecklenburg-Vorpommerns 2015 – 2018

gemessen an Unternehmensgründungen pro 10.000 Erwerbsfähigen

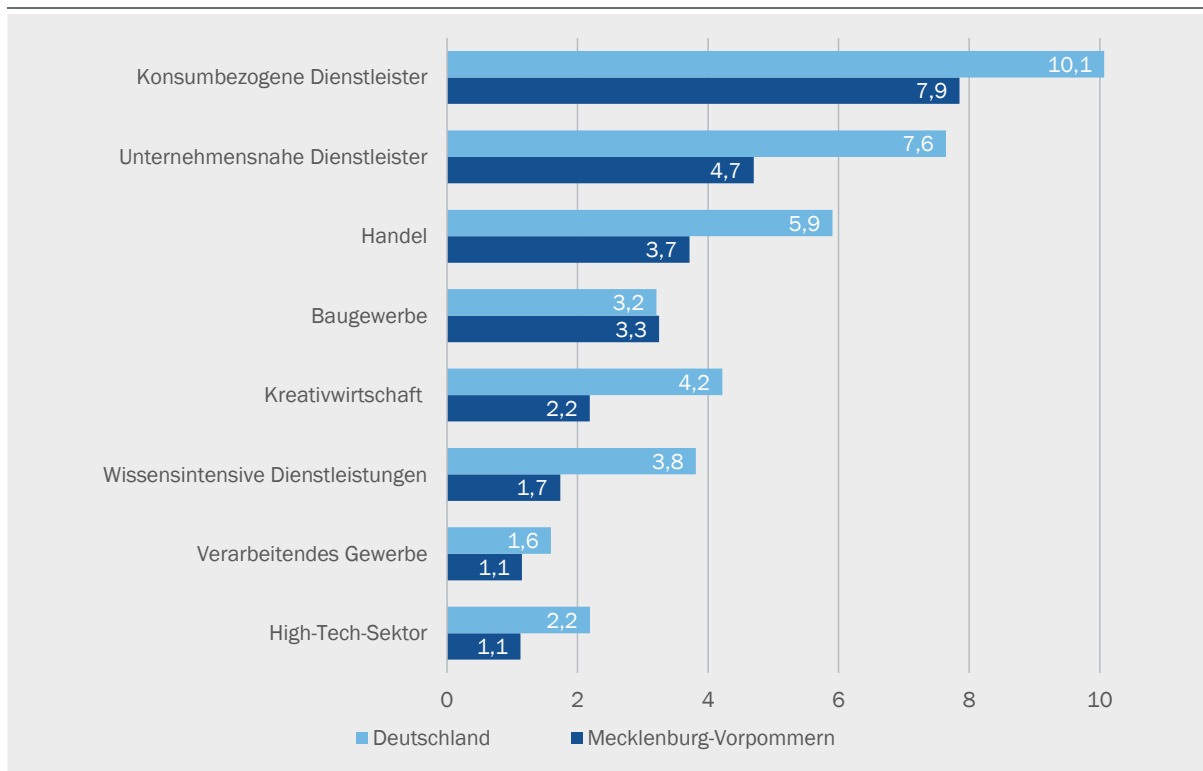


Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW). Erwerbsfähigenbasis beruht auf Angaben der Datenbank des Statistischen Bundesamtes „GENESIS-Online“.

In Bezug auf die **Branchen**, die in Mecklenburg-Vorpommern die meisten Gründungen für sich beanspruchen können, weist Mecklenburg-Vorpommern ähnliche Schwerpunkte wie der Bundesdurchschnitt auf. Der Sektor, auf den die meisten Gründungen in Mecklenburg-Vorpommern zurückgehen, ist analog zur Bundesebene der Dienstleistungssektor. Dabei machen konsumbezogene Dienstleistungen einen höheren Anteil aus als unternehmensnahe Dienstleistungen, was insbesondere der Bedeutung des Tourismus im Küstenland geschuldet ist. Der Bereich Baugewerbe ist die einzige Branche, in der Mecklenburg-Vorpommern mit 3,3 Gründungen pro 10.000 Erwerbsfähige leicht über dem Bundesdurchschnitt liegt (vgl. Abbildung 13). Ähnlich wie beim High-Tech Sektor liegt Mecklenburg-Vorpommern auch bei Gründungen im Bereich Kreativwirtschaft und Wissensintensive Dienstleistungen deutlich unter dem Bundesdurchschnitt. Das Bundesland ist somit in innovativ-kreativen Branchen vergleichsweise schwach vertreten.

Abbildung 13: Jahresdurchschnittliche Gründungsintensität nach Branchen/Sektor 2015 bis 2018 in Deutschland und Mecklenburg-Vorpommern im Vergleich

gemessen als Unternehmensgründungen pro 10.000 Erwerbsfähigen



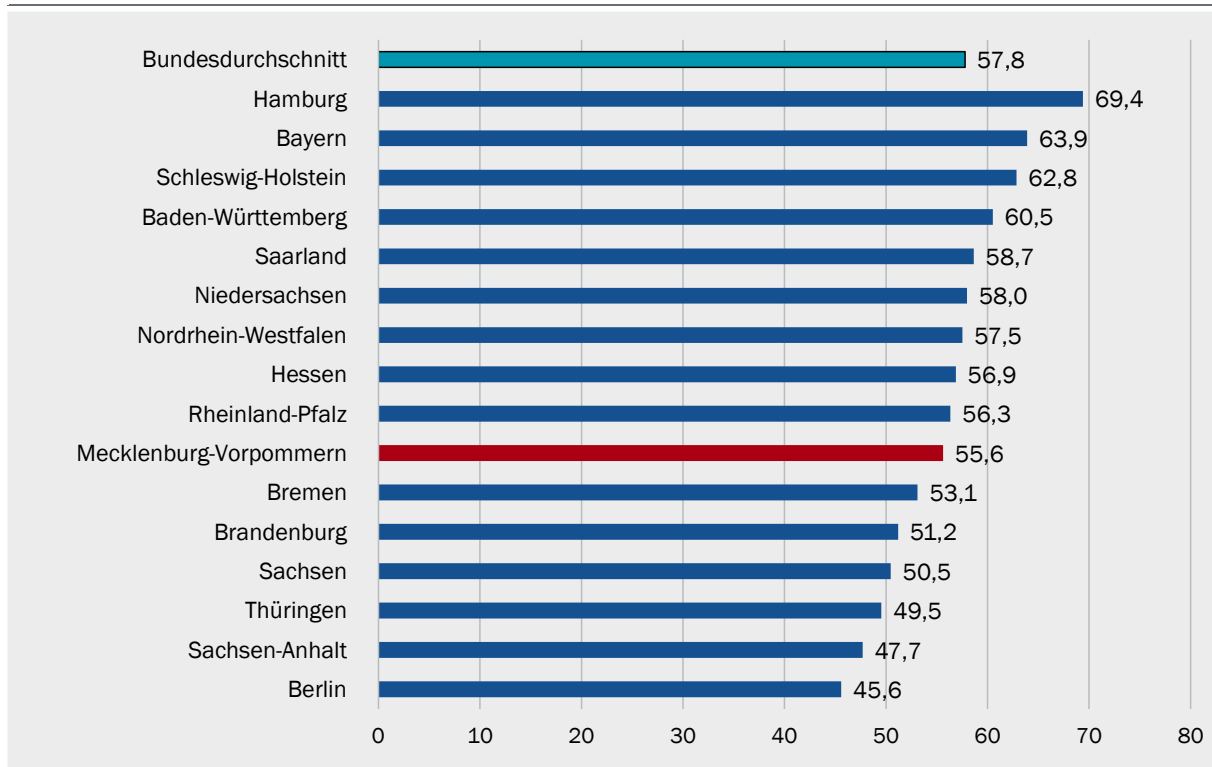
Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW). Erwerbsfähigenbasis beruht auf Angaben der Datenbank „GENESIS-Online“. Absolute Zahl der Unternehmensgründungen pro 10.000 Erwerbsfähigen im Zeitraum 2015-2018, nur Branchen mit Werten >1.

Neben der Gründungsintensität ist auch die **Unternehmensübergabeintensität** von Relevanz, da Übernahmen auch als derivative Gründungen betrachtet werden können.⁶⁷ Im Zeitraum 2018 bis 2022 lag die Unternehmensübergabeintensität im Bundesdurchschnitt bei 57,8 Übertragungen je 10.000 Personen zwischen 25 und 50 Jahren. Mecklenburg-Vorpommern liegt mit einem Wert von 55,6 zwar knapp unter dem Bundesdurchschnitt, gleichwohl aber an der Spitze der ostdeutschen Bundesländer, welche durch die wirtschaftliche Transformation nach der Wende andere Unternehmensstrukturen aufweisen.

⁶⁷ Mit dem Begriff ist gemeint, dass eine Wirtschaftseinheit durch einen Gründenden übernommen wird, welche/r als Selbständige/r die Leitung eines Unternehmens antritt.

Abbildung 14: Unternehmensübergabeintensität im Vergleich der Bundesländer

Unternehmensübertragungen 2018 bis 2022 je 10.000 Personen zwischen 25 und 50 Jahren



Quellen: Eigene Berechnungen auf Basis von Ifm Bonn: Unternehmensübertragungen/Nachfolgen; Destatis: Bevölkerungsstatistik, Stand: 31.12.2018.

In der Zusammenschau ist festzuhalten, dass Mecklenburg-Vorpommern bzgl. seiner Soziodemografie und Gründungsintensitäten noch einige ungenutzte Potenziale hat. Dadurch ergibt sich ein Handlungsbedarf, das Gründungsökosystem zu stärken und die vorhandenen Potenziale gezielter zu nutzen.

3.3 Exkurs: Blick auf das Forschungs- und Innovationssystem

Mecklenburg-Vorpommern verfügt über ein funktionierendes Forschungs- und Innovationssystem, welches einen großen Einfluss auf das zukünftige Gründungsgeschehen des Bundeslandes hat. Der Anteil der gesamten FuE-Ausgaben am Bruttoinlandsprodukt (BIP) lag im Jahr 2018 bei 1,81 Prozent. Damit liegt das Land im Bundesländervergleich auf Platz 12 vor dem Saarland, Brandenburg, Schleswig-Holstein und Sachsen-Anhalt, jedoch unter dem Bundesdurchschnitt von 3,13 Prozent. Mit 6.359 Vollzeitäquivalenten verfügt Mecklenburg-Vorpommern im bundesweiten Vergleich nur über eine geringe Zahl an in FuE beschäftigtem Personal. Während in Mecklenburg-Vorpommern der Anteil der FuE-Ausgaben des Wirtschaftssektors am BIP (0,59 Prozent) unterdurchschnittlich ist, liegt der Anteil der FuE-Ausgaben der Hochschulen (0,58 Prozent) und der außeruniversitären Forschungseinrichtungen (0,64 Prozent) über dem Bundesdurchschnitt.⁶⁸ Dies zeigt

⁶⁸ Statistisches Bundesamt (2020): Forschung und Entwicklung. Abrufbar unter: https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bildung-Forschung-Kultur/Forschung-Entwicklung/_inhalt.html

die Relevanz des Wissenschaftssystems für die Forschungs- und Innovationsaktivitäten im Land – aber auch für mögliche Gründungspotenziale – auf.

Das Wissenschaftssystem im Land setzt sich aus folgenden Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zusammen:⁶⁹

- **Universitäten:** Rostock und Greifswald
- **Fachhochschulen:** Neubrandenburg, Stralsund, Wismar
- **Kunst- und Musikhochschule:** Rostock
- **Verwaltungshochschule:** Güstrow
- **Weitere Nebenstandorte** von staatlich anerkannten Fachhochschulen
- **Fraunhofer-Gesellschaft:** Fraunhofer-Einrichtung für Großstrukturen in der Produktionstechnik IGP (Hauptstandort), Fraunhofer-Institut für Graphische Datenverarbeitung IGD, Fraunhofer-Institut für Zelltherapie und Immunologie IZI (Nebenstandorte)
- **Leibniz-Gemeinschaft:** Leibniz-Institut für Nutztierbiologie (FBN), Leibniz-Institut für Ostseeforschung Warnemünde (IOW), Leibniz-Institut für Plasmaforschung und Technologie e. V. (INP), Leibniz-Institut für Atmosphärenphysik e. V. an der Universität Rostock (IAP), Leibniz-Institut für Katalyse e. V. an der Universität Rostock (LIKAT) (Hauptstandorte), Leibniz-Institut für Pflanzengenetik und Kulturpflanzenforschung (IPK) (Nebenstandort)
- **Max-Planck-Gesellschaft:** Max-Planck-Institut für demografische Forschung (MPIDR) (Hauptstandort), Max-Planck-Institut für Plasmaphysik (IPP) (Nebenstandort)
- **Helmholtz-Gemeinschaft:** Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt e. V. (DLR) Deutsches Zentrum für Neurodegenerative Erkrankungen e. V. (DZNE) (Nebenstandorte)

Darüber hinaus sind Standorte von Bundeseinrichtungen mit FuE-Aufgaben in Mecklenburg-Vorpommern verortet, u. a. das Bundesforschungsinstitut für Tiergesundheit, das Friedrich-Loeffler-Institut (FLI) in Greifswald.

Die Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen haben Schwerpunkte in lebenswissenschaftlichen/medizinischen, natur- und umweltwissenschaftlichen, informations- und kommunikationstechnologischen sowie den maritimen und agrarischen Bereichen. Besondere Schwerpunkte der Forschung sind u. a. die Plasmaphysik und die Biotechnologie.⁷⁰ Die Bewilligungen der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) für die Universitäten Greifswald und Rostock verdeutlichen diese thematischen Schwerpunkte. Hier zeigt sich ein stetes Potenzial für mögliche wissens- und technologiebasierte Gründungen im Land. Über 38.000 Studierende waren im Wintersemester 2018 an Hochschulen in Mecklenburg-Vorpommern eingeschrieben. Im Jahr 2018 wurden 6.591 Prüfungen an Hochschulen in Mecklenburg-Vorpommern abgeschlossen (davon 485 Promotionen).⁷¹ Im Gründungsradar des Stifterverbands nehmen die Hochschulen des Landes mittlere Rangplätze im Vergleich der teilnehmenden Hochschulen ein.⁷²

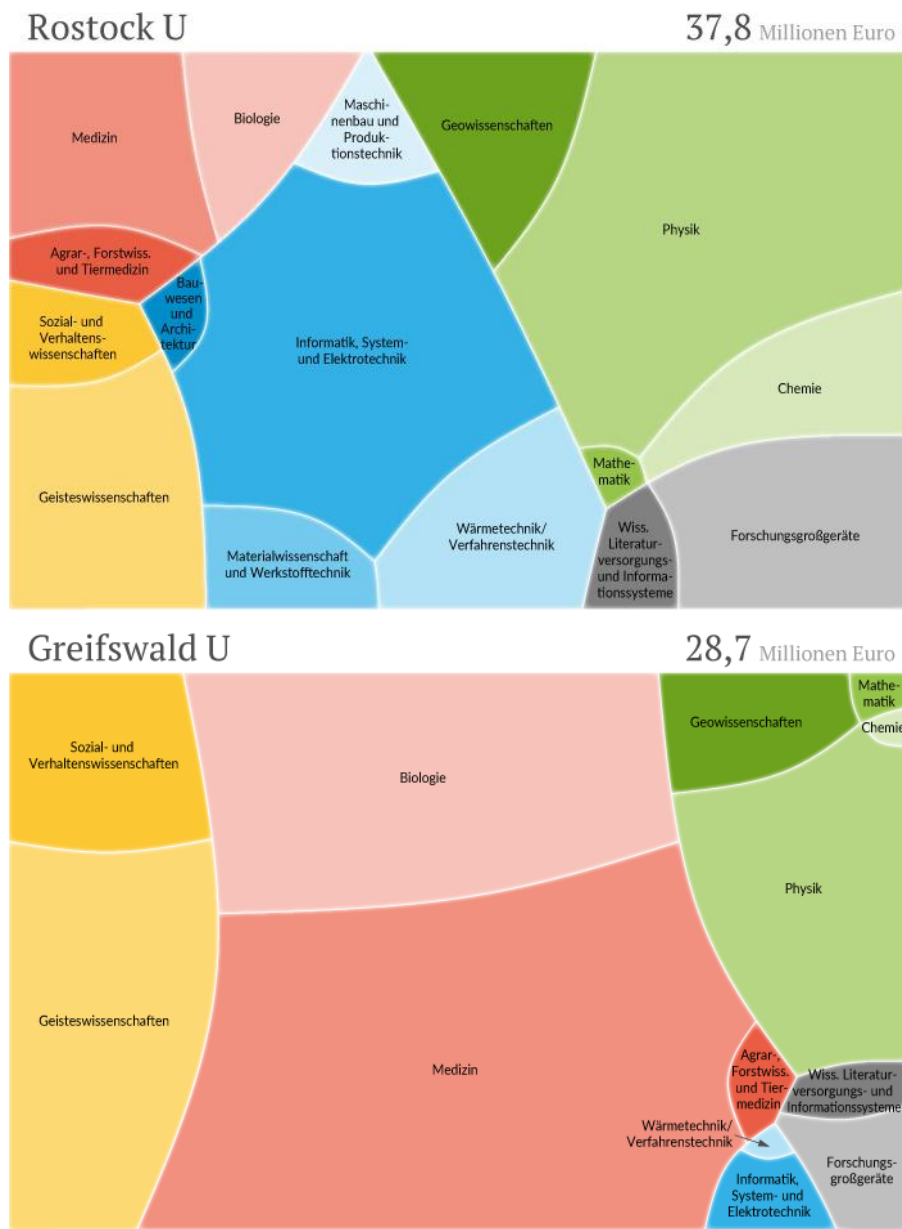
⁶⁹ Bundesministerium für Bildung und Forschung (2020): Bundesbericht Forschung und Innovation 2020 – Forschungseinrichtungen. Abrufbar unter: <https://www.bundesbericht-forschung-innovation.de/de/Übersichtskarte-1791.html> sowie Hochschulrektorenkonferenz (2020): Hochschullisten. Abrufbar unter: <https://www.hochschulkompass.de/hochschulen/downloads.html>

⁷⁰ Bundesbericht Forschung und Innovation (2020): Forschungs- und Innovationspolitik des Landes Mecklenburg-Vorpommern. Abrufbar unter: https://www.bundesbericht-forschung-innovation.de/files/BMBF_BuFI-2020_Laenderband_Mecklenburg-Vorpommern.pdf

⁷¹ Statistisches Bundesamt (2019): Prüfung an Hochschulen. Fachserie 11 Reihe 4.2. Abrufbar unter: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bildung-Forschung-Kultur/Hochschulen/Publikationen/Downloads-Hochschulen/pruefungen-hochschulen-2110420187004.html>

⁷² Im Gründungsradar werden die vier Bausteine Verankerung der Gründungsförderung, Sensibilisierung durch Vermittlung gründungsrelevanter Inhalte, Unterstützung konkreter Gründungsvorhaben und Gründungsaktivitäten betrachtet. Siehe Stifterverband (2018): Gründungsradar 2018. Abrufbar unter: <https://www.stifterverband.org/medien/gruendungsradar-2018>

Abbildung 15: DFG-Bewilligungen nach Fachgebieten (2014-2016) für die Universitäten Rostock und Greifswald



Quelle: Deutsche Forschungsgemeinschaft (2018): Förderatlas 2018. Kennzahlen zur öffentlich finanzierten Forschung in Deutschland. Siehe: <https://www.dfg.de/sites/foerderatlas2018/>

Die **Unternehmensstruktur** des Wirtschafts- und Forschungsstandorts Mecklenburg-Vorpommern ist überwiegend durch kleine und mittlere Unternehmen geprägt. Fast 90 Prozent der Unternehmen haben weniger als zehn Beschäftigte. In Mecklenburg-Vorpommern wird im Bundesvergleich ein überproportionaler Anteil der Bruttowertschöpfung durch Dienstleistungen (74,7 Prozent) und Land- und Forstwirtschaft, Fischerei (2,4 Prozent) erwirtschaftet. Dagegen wird im produzierenden Gewerbe (22,9 Prozent) nur ein unterdurchschnittlicher Anteil an der Bruttowertschöpfung

generiert.⁷³ Unter den größten Unternehmen des Landes befinden sich überwiegend Unternehmen aus den Bereichen Kreuzfahrt, Gesundheitswesen und Handel, jedoch nur wenige Industriebetriebe wie z. B. im Bereich der Herstellung und Entwicklung von Windenergieanlagen oder maritimer Krantechnik.⁷⁴

In wichtigen Wirtschaftsbranchen und Technologiebereichen des Landes existieren Cluster- und Netzwerkstrukturen, in die Unternehmen, Hochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen eingebunden sind. Cluster- und Netzwerkstrukturen finden sich in den Bereichen Automobilbau/Luft- und Raumfahrt/Logistik; Agrar- und Ernährungswirtschaft; erneuerbare Energien; Informationstechnologie und höherwertige Unternehmensdienstleistungen; Life-Sciences/Gesundheitswirtschaft; maritime Industrie sowie industrielle Fertigung und Werkstoffe.⁷⁵

Die **Regionale Innovationsstrategie 2020 für das Land Mecklenburg-Vorpommern** fasst die Forschungs- und Innovationspolitik des Landes zusammen und stellt sechs Zukunftsfelder heraus:⁷⁶

- Gesundheit/Life Sciences
- Energie und Klima
- Information und Kommunikation
- Ernährung
- Mobilität
- Nachhaltige Produktionstechniken und neue Werkstoffe, insbesondere im Maschinenbau

Als strategisches Gesamtkonzept benennt die Regionale Innovationsstrategie (RIS) Alleinstellungsmerkmale des Landes und geht über das traditionelle Forschungs- und Innovationsprofil Mecklenburg-Vorpommerns hinaus. Ziel ist es, neue technologische und wirtschaftliche Optionen zu eröffnen und die Profilierung des Forschungs- und Technologiestandortes Mecklenburg-Vorpommern zu stärken. So soll ein noch positiveres Innovationsklima im Land geschaffen werden, um die Wirtschaft und die Wissenschaft des Landes zu motivieren, wettbewerbsfähige Produkte zu entwickeln und zukunftsorientierte sowie attraktive Arbeitsplätze zu schaffen. Die Umsetzung der RIS wird durch den Strategierat Wirtschaft-Wissenschaft Mecklenburg-Vorpommern begleitet. Darüber hinaus sollen mit der Regionalen Innovationsstrategie eine exzellenzbasierte Forschung und die Profilierung des akademischen Nachwuchses in den Zukunftsfeldern gestärkt und Impulse für das Gründungsökosystem gesetzt werden. Wissens- und technologieorientierten Unternehmensgründungen kommt in diesem Prozess eine große Bedeutung zu, da sie Wertschöpfungspotenziale nutzen und zusätzliche, konkurrenzfähige Arbeitsplätze in den sechs Zukunftsfeldern schaffen können.

⁷³ Statistisches Amt Mecklenburg-Vorpommern (2019): Statistisches Jahrbuch Mecklenburg-Vorpommern 2019. Abrufbar unter: <https://www.laiv-mv.de/Statistik/Ver%C3%B6ffentlichungen/Jahrbuecher/>

⁷⁴ Nord-LB (2019): Die 100 größten Unternehmen in Mecklenburg-Vorpommern. Abrufbar unter: https://www.nordlb.de/fileadmin/redaktion/analysen_prognosen/regionalanalysen/mecklenburg-vorpommern/2019/Die_100_groessten_Unternehmen_in_Mecklenburg-Vorpommern_2018.pdf

⁷⁵ Bundesbericht Forschung und Innovation (2020): Forschungs- und Innovationspolitik des Landes Mecklenburg-Vorpommern. Abrufbar unter: https://www.bundesbericht-forschung-innovation.de/files/BMBF_BuFI-2020_Laenderband_Mecklenburg-Vorpommern.pdf

⁷⁶ Ministerium für Wirtschaft, Bau und Tourismus Mecklenburg-Vorpommern (2014): Regionale Innovationsstrategie 2020 für das Land Mecklenburg-Vorpommern. Abrufbar unter: https://www.tbi-mv.de/fileadmin/user_upload/Downloads/Strategiedokument_RIS_MV-WM.pdf

4 Analyse des Gründungsökosystems Mecklenburg-Vorpommern

Nachdem in Kapitel 3 anhand von quantitativen Daten der Status quo des Gründungsgeschehens in Mecklenburg-Vorpommern dargestellt wurde, wird dieser im Rahmen dieses Kapitels um eine qualitative Analyse und Bewertung des Gründungsökosystems ergänzt. Zentrale Informationsgrundlagen hierfür bilden zum einen die im Rahmen der Studie durchgeführten Fachgespräche, zum anderen ein mit ExpertInnen aus verschiedenen Gründungssegmenten des Landes durchgeführter Workshop.⁷⁷

Im ersten Teil des Kapitels erfolgt eine Bestandsaufnahme und Bewertung der vorhandenen Strukturen und Instrumente; dabei liegt der Fokus auf der Gründungsförderung im engeren Sinne. Im Anschluss werden Rahmenbedingungen, die einen Einfluss auf das Gründungsökosystem haben, jedoch nicht in direkter Zuständigkeit des Wirtschaftsministeriums Mecklenburg-Vorpommern liegen, beleuchtet. Diese korrespondierenden Themen aus anderen Politikfeldern zeigen relevante Rahmenbedingungen für eine ganzheitliche Gestaltung des Gründungsökosystems auf. In einem anschließenden Zwischenfazit werden die identifizierten Stärken, Schwächen, Herausforderungen und Chancen zusammengeführt.

4.1 Bestandsaufnahme und Bewertung vorhandener Strukturen und Instrumente des Gründungsökosystems

Im Rahmen der durchgeführten Fachgespräche wurde der Schwerpunkt auf die Bewertung der bestehenden Strukturen und Instrumente in Mecklenburg-Vorpommern sowie auf Vorschläge zur Weiterentwicklung des Gründungsökosystems gelegt. Abgeleitet aus den in Kapitel 2.2 dargestellten Elementen des Gründungsökosystems kristallisierten sich vier zentrale Bereiche heraus:

- Gründergeist und unternehmerische Bildung,
- Beratung, Netzwerke und Events,
- Gründungs- und Wachstumsfinanzierung sowie
- gründungsbezogene Infrastruktur.

Zu jedem Bereich wird ein Überblick über die vorhandenen Strukturen und Instrumente gegeben und eine Analyse und Bewertung dieser vorgenommen. Dabei werden auch die Instrumente der Gründungsförderung im Rahmen des Europäischen Sozialfonds (ESF) in den Blick genommen, die in Mecklenburg-Vorpommern eingesetzt werden.

⁷⁷ Eine Übersicht über die Namen der InterviewpartnerInnen, der Interviewleitfaden sowie die Namen der TeilnehmerInnen des Workshops finden sich in Anhang 1 bis 3.

Gründungsförderung im Rahmen des ESF OP Mecklenburg-Vorpommern 2014-2020

Der Europäische Sozialfonds (ESF) zielt als eines der wichtigsten Förderinstrumente zur Beschäftigungsförderung der Europäischen Union auf die Unterstützung von wirtschaftlichen und sozialen Maßnahmen ab. Dem Land Mecklenburg-Vorpommern stehen rd. 384,6 Mio. Euro aus dem ESF für die Förderperiode 2014-2020 zur Verfügung, die durch die Fondsverwaltung im Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Gesundheit geleitet werden. Im Rahmen des operationellen Programms (OP) des ESF von Mecklenburg-Vorpommern wurden rd. 19,24 Mio. Euro für die Förderung von Selbstständigkeit, Unternehmergeist und Gründungen von Unternehmen, inklusive innovativer KMU und Kleinunternehmen (Investitionspriorität 8iii) zwischen 2014-2020 vorgesehen. Durch die Fortführung der Förderansätze der vorherigen Förderperiode 2007-2013 soll der Kompetenzausbau angehender GründerInnen weiter gefördert und so der Grundstein für den Erfolg einer Gründung gelegt werden.

Als spezifisches Ziel wurde die Verbesserung der Gründungsvoraussetzungen und die Stärkung von Entrepreneurship definiert. Zentrale Zielgruppen der Förderung sind insb. SchülerInnen, StudentInnen, HochschulabsolventInnen, WissenschaftlerInnen sowie ExistenzgründerInnen und UnternehmensnachfolgerInnen. Die vorgesehenen finanziellen Förderungen teilen sich auf die drei folgenden Förderinstrumente auf:

- Bildungsschecks (A.3.1. / A.3.4.)
- Förderung von Entrepreneurship (A.3.2.)
- Gründungsstipendium (A.3.3.)

Die drei ESF-Förderungen sollen laut OP des ESF zusammen mit anderen Landes- und Bundesinstrumenten wirken, hervorzuheben ist insb. das Bundesprogramm EXIST. Der Fokus des OP des ESF liegt für die Förderperiode 2014-2020 insb. auf innovativen, technologieorientierten und wissensbasierten Gründungen an Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie auf der breiteren Akzeptanz des Themas Selbstständigkeit in Mecklenburg-Vorpommern. Die genannten Zielgruppen sollen mithilfe der Förderung motiviert werden, selbst zu gründen, u. a. in Form von Existenzgründungen durch Arbeitslose oder Unternehmensübernahmen. Förderungen können sowohl in der Vorgründungsphase als auch in der Konsolidierungs- und Wachstumsphase beantragt werden. Konkret sollen die geförderten Projekte für Informations-, Beratungs- und Qualifizierungsangebote in Zusammenhang mit dem Thema Gründung genutzt werden.

4.1.1 Gründergeist und unternehmerische Bildung

Der Bereich Gründergeist und unternehmerische Bildung umfasst insbesondere die Gründungsökosystem-Elemente Unternehmerische Kultur und Erfolgsgeschichten sowie Humankapital und Wissenschaft. Das Land Mecklenburg-Vorpommern setzt in diesem Bereich bereits eine Bandbreite verschiedener Instrumente ein. Eine zentrale Rolle spielt dabei die Förderung von Entrepreneurship im Rahmen des ESF-Förderinstruments „Förderung von Entrepreneurship“. Dieses Instrument zielt darauf ab, die Akzeptanz der Selbstständigkeit in Mecklenburg-Vorpommern zu fördern und auf die Möglichkeit der Unternehmensnachfolge hinzuweisen.⁷⁸ Im Rahmen der Förderung sollen v. a. WissenschaftlerInnen, StudentInnen und HochschulabsolventInnen durch Projekte an Hochschulen, Forschungseinrichtungen und Technologiezentren frühzeitig auf das Thema Entrepreneurship aufmerksam gemacht und für dieses sensibilisiert werden. Eine zentrale Rolle spielen dabei die **Aktivitäten zur Förderung von Entrepreneurship an Hochschulen**. An den Hochschulen werden Aktivitäten vorwiegend von den in Kapitel 4.1.4 behandelten Gründerzentren durchgeführt. Diese unterstützen StudentInnen, AbsolventInnen sowie MitarbeiterInnen von der Ideenentwicklung bis hin zur eigenen Unternehmensgründung.

Als wesentliches Instrument, um den Gründergeist in Mecklenburg-Vorpommern zu stärken, können die Ideenwettbewerbe der Hochschulen angesehen werden. Über den ESF werden Ideenwettbewerbsprojekte an Hochschulen mit 2,12 Mio. Euro gefördert. Hervorzuheben ist dabei der landesweite Ideenwettbewerb „inspired“, der als Gemeinschaftsprojekt der sechs Hochschulen in Mecklenburg-Vorpommern ausgerichtet wird. Im Rahmen des Wettbewerbs werden Ideen und Projekte potenzieller GründerInnen ausgezeichnet. Der Wettbewerb richtet sich in erster Linie an StudentInnen sowie an AbsolventInnen und ForscherInnen. Durch die gemeinsame Ausrichtung des Wettbewerbs konnte ein stabiles Landesgründungsnetzwerk entwickelt werden. Die Zusammenarbeit wird von verschiedenen Seiten als gut bewertet.

Weitere zentrale Aktivitäten von Seiten der Hochschulen sind die „MVpreneur Days“ der Universität Rostock. Dabei handelt es sich um ein Gemeinschaftsprojekt des Initiativkreises Rostock, in dem sich Akteure der Gründungsszene in der Region zusammengeschlossen haben. Die Veranstaltung steht auch anderen Universitäten und Hochschulen im Land offen. Ziel des Events ist es, Begeisterung für Unternehmertum zu wecken und so die Gründercommunity zu stärken. In eine ähnliche Richtung geht der UNIQUE+ Businessplanwettbewerb der Universität Greifswald. Dabei stehen die Ideenentwicklung und die Darstellung der finanziellen und organisatorischen Umsetzung durch die TeilnehmerInnen im Vordergrund.

Neben den genannten Aktivitäten wird das Thema Entrepreneurship an einigen Hochschulen zusätzlich über Lehrangebote wie z. B. interdisziplinäre Seminare vermittelt. An der Universität Rostock sind die Angebote im Bereich Gründungslehre bereits fest verankert. An der Universität Greifswald gibt es z. B. Angebote im Bereich Social Entrepreneurship. Von AkteurInnen aus dem Hochschulumfeld wird teilweise selbstkritisch der recht akademische und theoretische Ansatz in der Gründungslehre problematisiert. Als weiterer Punkt wird die Interdisziplinarität im Bereich der Gründungsbildung, z. B. durch Ringvorlesungen, als verbesserungswürdig bewertet.

Die befragten ExpertInnen bewerten das bestehende Angebot der Hochschulen zur Förderung von Entrepreneurship als überwiegend positiv. V. a. die bestehenden Ideenwettbewerbe werden als wesentlicher Baustein des Gründungsökosystems betrachtet. Im Bereich der Gründungslehre wird dagegen eine stärkere Integration des Themas in das bestehende Lehrangebot angeregt.

⁷⁸ Ministerium für Wirtschaft, Bau und Tourismus (2015): Richtlinie zur Förderung von Entrepreneurship. Abgerufen unter: https://service.mvnet.de/_php/download.php?datei_id=1576474

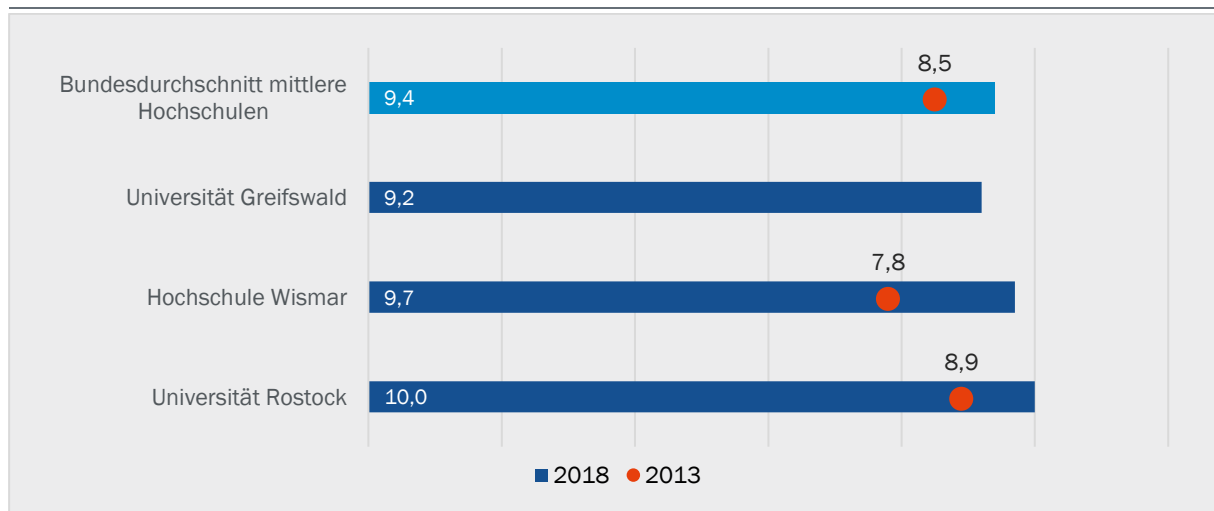
Konkret schlagen die ExpertInnen einen stärkeren Einsatz von Praxisformaten, einen durch die Hochschulen initiierten, verstärkten Austausch zwischen StudentInnen und Unternehmern sowie mehr Interdisziplinarität, also die Verfügbarkeit von Entrepreneurship-Angeboten für alle Studiengänge, vor.

Die insgesamt positive Bewertung der Rolle der Hochschulen im Gründungsökosystem Mecklenburg-Vorpommerns spiegelt sich auch im Gründungsradar des Stifterverbandes wider.⁷⁹ Dieser vergleicht Hochschulprofile in der Gründungsförderung an deutschen Hochschulen und bewertet diese anhand von 33 Indikatoren. Diese basieren v. a. auf Selbstauskünften der Hochschulen sowie ergänzenden externen Datenquellen. Im Gründungsradar 2018 wurden in Mecklenburg-Vorpommern die Universitäten Rostock und Greifswald sowie die Hochschule Wismar bewertet. In den vier Bereichen Verankerung der Gründungsförderung, Sensibilisierung durch Vermittlung gründungsrelevanter Inhalte, Unterstützung konkreter Gründungsvorhaben und Gründungsaktivitäten wurde jeweils eine Bewertung zwischen 1 und 3 Punkten vorgenommen. V. a. im Bereich Sensibilisierung durch die Vermittlung gründungsrelevanter Inhalte schnitten die drei Hochschulen gut ab. Die Hochschulen erreichten hier Werte zwischen 2,5 (Hochschule Wismar) und 2,7 Punkten (Universität Rostock). Im Bereich Unterstützung konkreter Gründungsvorhaben hebt sich die Universität Rostock etwas von den beiden anderen Hochschulen ab (2,6 gegenüber 2,3 bzw. 2,4 Punkten). Im Bereich Verankerung der Gründungsförderung liegen die Hochschulen hingegen mit soliden 2,4 (Hochschule Wismar) bzw. 2,5 Punkten (Universität Rostock und Universität Greifswald) nah beieinander. Bzgl. der Gründungsaktivitäten gibt es größere Unterschiede zwischen den Hochschulen. Hier schneidet die Universität Greifswald mit 1,7 Punkten vergleichsweise schlecht ab, während Rostock mit 2,3 Punkten und Wismar mit 2,5 Punkten bessere Ergebnisse vorweisen. Bei der gesamten Bewertung der drei Hochschulen auf einer Skala von 1 bis 10 wurden Werte zwischen 9,2 und 10 Punkten erzielt, der Bundesdurchschnitt der vergleichbaren mittleren Hochschulen lag hier bei 9,4 (vgl. Abbildung 16). Damit haben sich alle drei Hochschulen gegenüber der vorherigen Erhebung im Jahr 2013 verbessert.

⁷⁹ Stifterverband: Gründungsradar 2018. Wie Hochschulen Unternehmensgründungen fördern. Abrufbar unter: <https://www.stifterverband.org/medien/gruendungsradar-2018>

Abbildung 16: Bewertung mittlerer Hochschulen in Mecklenburg-Vorpommern und im Bundesdurchschnitt in den Jahren 2018 (Balken) und 2013 (Punkte)

auf Basis des Gründungsradars des Stifterverbands der Deutschen Wirtschaft



Quelle: Prognos AG (2020), eigene Darstellung basierend auf Daten des Gründungsradars des Stifterverbandes.

Neben den Aktivitäten an Hochschulen spielt unternehmerische Bildung in Mecklenburg-Vorpommern auch an Schulen eine Rolle. Der Bereich **Entrepreneurship-Bildung an Schulen** wurde im Zeitraum 2015 bis 2016 ebenfalls durch den ESF gefördert. In diesem Zeitraum waren rund 22 Prozent der FörderempfängerInnen im Bereich Förderung von Entrepreneurship der Gruppe der SchülerInnen zuzuordnen. Diese wurden im Rahmen von sechs Projekten beim Aufbau von Schülerfirmen unterstützt. Dahinter stand das Ziel, SchülerInnen frühzeitig mit dem Thema Gründung vertraut zu machen und die Motivation zur eigenen Gründung zu stärken. Darüber hinaus sollten das wirtschaftliche Handeln und Denken der TeilnehmerInnen gefördert werden.

Der Bereich Entrepreneurship-Bildung an Schulen wird von den befragten ExpertInnen insgesamt als ausbaufähig bewertet. Mittlerweile werden Schülerfirmen nicht mehr über den ESF gefördert, da langfristig die Überführung des Themas der Selbstständigkeit in die Rahmenlehrpläne vollzogen werden soll. Zwar werden vom Bildungsministerium Mecklenburg-Vorpommern im Rahmen eines Wettbewerbes die innovativsten Schülerfirmen ausgezeichnet, eine flächendeckendere finanzielle Förderung gibt es allerdings nicht mehr. Zudem mangelt es den Schulen nach Aussage der befragten ExpertInnen an Informationsangeboten für den Übergang von der Schule in die Wirtschaft, insbesondere zu bestehenden Gründungsmöglichkeiten. Auch fehle es insgesamt an Informationsveranstaltungen zu Gründungsthemen, die das Interesse der Schülerschaft wecken.

Die ExpertInnen sehen darüber hinaus einen Bedarf, die Eigeninitiative der Schulen zu fördern, aktuelle gesellschaftliche Themen im Rahmen von Ideenwettbewerben an Schulen aufzugreifen und ein gezieltes Storytelling und eine engere Einbindung von UnternehmerInnen in die Entrepreneurship-Bildung an Schulen voranzutreiben.

Um den Bereich Gründergeist und unternehmerische Bildung weiterzuentwickeln, wird von den Befragten insgesamt der Einsatz von ausreichend Budget und Ressourcen für die Entrepreneurship-Bildung, sowohl an Schulen als auch an Hochschulen, als zentral angesehen.

Neben gezielten Aktivitäten und Fördermaßnahmen an Schulen und Hochschulen trägt auch eine professionelle Öffentlichkeitsarbeit zur Stärkung des Gründergeistes im Gründungsökosystem bei. In diesem Bereich ist in Mecklenburg-Vorpommern v. a. das Portal „GRUENDER-MV.DE“ relevant, das in Kapitel 4.1.2 näher behandelt wird. Erst kürzlich hat es sich das Portal zur Aufgabe gemacht, das Gründungsökosystem Mecklenburg-Vorpommern nicht nur intern zu informieren und zu vernetzen, sondern dessen Vorteile nach außen zu tragen und in ein günstiges Licht zu setzen.

Diese Ausweitung der Öffentlichkeitsarbeit über das eigene Bundesland hinaus wird von den befragten ExpertInnen stark unterstützt, um die Sichtbarkeit nach außen zu erhöhen. Insbesondere werden die Vorteile Mecklenburg-Vorpommerns, wie die Nähe zum Meer bei gleichzeitiger guter Anbindung an die Metropolen Berlin und Hamburg, aus Sicht der ExpertInnen zu wenig kommuniziert. Auch könnten Best Practices und Erfolgsgeschichten, wie erfolgreiche Programme und Projekte, bundesweit besser vermarktet werden.

Zusammenfassend ist die gute Gründungsförderung der Hochschulen hervorzuheben, auf der das Land Mecklenburg-Vorpommern weiter aufbauen kann. Über die bereits gut verankerten Strukturen und Instrumente hinaus sollte insbesondere der Aspekt einer ‚lebendigen Gründungslehre‘ in den Blick genommen werden. Verbesserungspotenziale zeigen sich darüber hinaus im Bereich schulische Entrepreneurship-Bildung, durch die der Gründergeist schon frühzeitig gestärkt werden kann. Auch im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit, insbesondere außerhalb der eigenen Landesgrenzen, wird viel Potenzial erkannt, das bislang wenig genutzt wird.

4.1.2 Beratung, Netzwerke und Events

Die Gründungsökosystem-Elemente Märkte und Netzwerke sowie Humankapital und Wissenschaft spiegeln die zentralen Themenbereiche des Bereiches Beratung, Netzwerke und Events wider. Im Mittelpunkt stehen in Mecklenburg-Vorpommern insbesondere die verschiedenen Netzwerkangebote, wie das Informationsportal GRUENDER-MV.DE oder regionale Initiativen wie das Netzwerk Seenplatte oder die Gründungsinitiative „Start-up NordOst“. Daneben bestehen ebenfalls verschiedene branchenbezogene Netzwerke, wie etwa im Bereich der Gesundheitswirtschaft das BioConValley Rostock. Im Rahmen ihrer Netzwerkaktivität bieten diese oftmals eigene Veranstaltungen und Beratungsangebote an. Darüber hinaus gibt es branchenspezifische Events und spezifisch ausgerichtete Beratungsförderangebote.

Ein zentrales Informations- und Vernetzungsangebot stellt in Mecklenburg-Vorpommern das Portal „GRUENDER-MV.DE“ dar. Auf der Website können GründerInnen sich rund um das Thema der Gründung informieren und einen Überblick über Gründerunterstützer in Mecklenburg-Vorpommern erhalten. Des Weiteren bietet das Portal einen Überblick über verschiedene Finanzierungs- und Förderinstrumente und anstehende Events. Gerade in den letzten Jahren ist nach Angaben der befragten ExpertInnen die Ausweitung eines virtuellen Netzwerkes in den Fokus der Verantwortlichen gerückt.

Als überregionale Gründungsinitiative besteht seit 2014 das Projekt „Start-up NordOst“, eine Kooperation der Universität Greifswald, der Hochschule Stralsund und der Hochschule Neubrandenburg mit sechs außeruniversitären Forschungseinrichtungen der Wissenschaftsregion des nord-östlichen Mecklenburg-Vorpommerns. Um die Potenziale bei Gründungen innovativer Start-ups zu heben, setzt die Initiative auf die überregionale Vernetzung durch gemeinsame Businessplan-Wettbewerbe und Gründungsveranstaltungen mit Partnerhochschulen. Zudem bietet der Zusammenschluss eine Gründungsbegleitung mit Beratungs- und Qualifizierungsangeboten an.

Ein weiteres Netzwerk, welches die regionale Vernetzung verschiedener Stakeholder im ländlichen Raum vorantreibt, ist das Netzwerk Seenplatte. Im Rahmen des Netzwerkes soll der Austausch und die Vernetzung von Unternehmern und GründerInnen verschiedener Wirtschaftszweige im Raum der Seenplatte vorangetrieben werden. Zu den jährlichen Veranstaltungen gehören regelmäßige Netzwerktreffen und Impulsfrühstücke. Für GründerInnen findet zudem einmal jährlich eine Impulswoche (Gründerwoche) statt.

Im Rahmen von ExpertInnengesprächen gaben die InterviewpartnerInnen an, dass es bereits gute Netzwerkangebote gerade an den Universitäten und Hochschulen, wie die Gründungsinitiative „Start-up Nord Ost“, gäbe. Im Vergleich zu anderen Standorten sei die Netzwerkdichte in Mecklenburg-Vorpommern jedoch ausbaufähig. Einzelne InterviewpartnerInnen betonten, dass Mecklenburg-Vorpommern als Flächenland zum einen noch regional stärker kritische Masse an geeigneten Standorten bündeln müsse. Zum anderen wurde auch die Notwendigkeit einer intensivierten horizontalen Vernetzung der regionalen Gründungszentren in einigen Gesprächen hervorgehoben. Zwar sei es in Mecklenburg-Vorpommern durch das überschaubare Gründungsökosystem einfach, in bestehende Netzwerke einzusteigen und Kontakte aufzubauen, insbesondere etablierte UnternehmerInnen sollten jedoch verstärkt in die Netzwerke eingebunden werden, um Wissenstransfer und Kooperationsmöglichkeiten zu intensivieren.

Neben Netzwerkveranstaltungen setzt Mecklenburg-Vorpommern verstärkt auf Veranstaltungen mit überregionaler Strahlkraft. So wurde im Rahmen des INTERREG-Europa-Projektes „Next2Met“ im Jahr 2019 der erste landesweite Digitalkongress NØRD in fünf Oberzentren des Landes (Schwerin, Rostock, Stralsund, Greifswald, Neubrandenburg) sowie in Wismar abgehalten. Der Fokus des Kongresses lag auf dem (Ideen-)Austausch regionaler Akteure aus Wirtschaft, Wissenschaft, Lehre und Verwaltung. Bei Workshops, Keynotes, Pitches und einer Start-up-Messe konnten diese Möglichkeiten und Chancen der Digitalisierung diskutieren. Im Jahr 2021 ist die zweite Auflage des Digitalkongresses geplant.

Wie bereits in 4.1.1 erwähnt, sehen die befragten ExpertInnen die verstärkte Sichtbarkeit Mecklenburg-Vorpommerns nach außen als wichtigen Aspekt für die Stärkung des Gründungsökosystems. In diesem Zusammenhang schlagen die Befragten einerseits vor, dass Events innerhalb des Landes zu einer erhöhten Sichtbarkeit und besseren Vernetzung beitragen. Bei diesen Formaten wird zielgruppenaffine Kommunikation als zentraler Erfolgsfaktor hervorgehoben. Das oben genannte Format des Digitalkongresses NØRD wird als gutes Beispiel hervorgehoben, dass ihrer Ansicht nach weiterverfolgt werden sollte. Zum anderen wird durch die ExpertInnen angeregt, Veranstaltungen außerhalb von Mecklenburg-Vorpommern noch stärker als Plattform zur Steigerung der bundesweiten Sichtbarkeit des Landes, seines Gründerökosystems und seiner GründerInnen zu nutzen. Hierdurch könnten perspektivisch Kooperationspotenziale erschlossen und die Aufmerksamkeit von InvestorInnen auf sich gezogen werden.

Neben Events und Netzwerkveranstaltungen sind Beratungen ein weiterer wichtiger Baustein. Eine Form des bestehenden Beratungsangebotes sind die Förderungen durch Bildungsschecks für Personen, die an einer Unternehmensgründung- oder -übernahme interessiert sind. Im Rahmen der Förderung von Bildungsschecks unterstützt das Land Mecklenburg-Vorpommern unter Einbezug von Mitteln des Europäischen Sozialfonds gezielt Gründungswillige durch die Zuschussung von Qualifizierungskursen und Beratungsangeboten, in denen qualifizierende betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse vermittelt werden. Der Bildungsscheck ermöglicht ZuwendungsempfängerInnen Zuschüsse in Höhe von 80 Prozent der Teilnahmegebühr (Qualifizierungskurs: max. Zuschuss von 392 Euro je TeilnehmerIn/Kurs; Beratungsangebot: max. Zuschuss von 500 Euro je TeilnehmerIn/Tagewerk). Zwischen 2015 und 2019 wurden insgesamt 1.772 Förderanträge für Bildungsschecks bewilligt und abgerechnet, von denen 56,4 Prozent für

Qualifizierungsmaßnahmen und 44,6 Prozent für Beratungen genutzt wurden. Das gesamte Fördervolumen belief sich zwischen 2014 und 2020 auf 1,33 Mio. Euro. In Bezug auf die berufliche Qualifikation zeigt sich, dass ein Großteil der Geförderten entweder einen Hochschulabschluss (44,7 Prozent) oder keinen Abschluss (hierzu zählt auch eine einjährige Ausbildung) hatten (41,9 Prozent). Der Vergleich des Erwerbsstatus der Begünstigten vor Eintritt und nach Austritt aus den Förderprogrammen zeigt auf, dass mit 55,5 Prozent die größte Gruppe der geförderten Begünstigten vor Eintritt in das Förderprogramm arbeitslos war. Rund vier Wochen nach Austritt aus dem Förderprogramm war ein Großteil der Begünstigten (44,4 Prozent) selbständig und noch rd. 25,4 Prozent sind arbeitslos gemeldet.

Eine aktuelle, vom MW beauftragte Evaluation der ESF-Gründungsförderung führt den geringen Anteil an Selbständigen nach Austritt aus der Fördermaßnahme insbesondere auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der letzten Jahre zurück.⁸⁰ Die positive Arbeitsmarktentwicklung führe dazu, dass die Risiken einer Selbstständigkeit gegenüber den möglichen Vorteilen einer abhängigen Beschäftigung abgewogen werden. In diesem Zusammenhang hat die bereits in Abschnitt 3.1 thematisierte positive Entwicklung des Arbeitsmarktes bei der Förderung durch Bildungschecks zu einer Verlagerung von Notgründungen hin zu Chancengründungen in den letzten Jahren geführt. Neben diesen strukturellen Rahmenfaktoren haben einzelne Workshop-TeilnehmerInnen die niedrige Förderhöhe der Bildungschecks kritisiert. Diese führe zu einer begrenzten Wirkungsentfaltung der Förderung, da sich hierdurch qualitativ hochwertige Berater tendenziell aus dem Beraterpool zurückzögen. Daneben zeigt eine aktuelle Studie der Prognos AG (2020) zu einem ähnlichen Förderprogramm in Nordrhein-Westfalen auf, dass ein entscheidender Faktor für den Erfolg von Beratungsangeboten in der richtigen Wahl der Coaches liegt.⁸¹ Auch Informationsdefizite und Zufälle können oftmals einen entscheidenden Einfluss auf die Auswahl des Beratenden durch die ZuwendungsempfängerInnen haben. Infolgedessen wäre ein verbessertes Informationsangebot zur Unterstützung der Beraterauswahl, bspw. in Form einer digitalen Bewertungsdatenbank, eine weitere Möglichkeit, Informationen über BeraterInnen zu bündeln und so die Auswahl qualitativ hochwertiger BeraterInnen durch die ZuwendungsempfängerInnen zu erleichtern.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Mecklenburg-Vorpommern auf guten Netzwerkiniciativen aufbauen kann, die gut von den GründerInnen angenommen werden. Sowohl in den Interviews als auch im Workshop wurde der Bedarf für einen weiteren Ausbau und eine bessere Verzahnung bestehender Netzwerke hervorgehoben. In diesem Zusammenhang sollten vorhandene Stärken genutzt und, wo möglich, kritische Masse weiter gebündelt werden. Darüber hinaus sollte die Sichtbarkeit des Gründungsökosystems und seiner GründerInnen bundesweit weiter gestärkt werden, um ungenutzte Potenziale besser zu nutzen, insbesondere in den Bereichen Kooperation und Risikokapital.

4.1.3 Gründungs- und Wachstumsfinanzierung

Der Bereich Gründungs- und Wachstumsfinanzierung umfasst insbesondere das Gründungsökosystem-Element Finanzierung. Um potenzielle GründerInnen bei der Realisierung ihres Gründungsvorhabens und dem späteren Wachstum ihres Unternehmens finanziell zu unterstützen, greift das Land Mecklenburg-Vorpommern auf verschiedene Finanzierungsinstrumente zurück. Trotz des steigenden Interesses und Bedarfs an privatem Risikokapital nehmen Förderungen

⁸⁰ Institut für Stadtforschung und Strukturpolitik GmbH et al. (2019): Entwurf der Studie zur Bewertung der Anpassungsfähigkeitsförderung und Gleichstellungsförderung (Prioritätsachse A), S. 47.

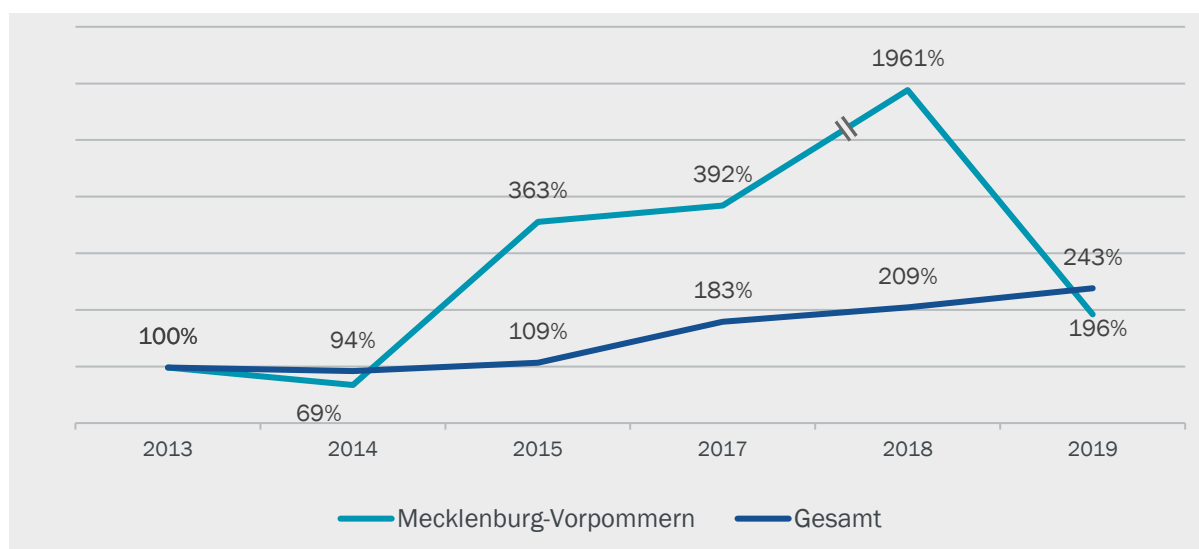
⁸¹ Prognos AG et al. (2020): Evaluation des OP EFRE NRW 2014-2020. Beitrag der Gründungsförderung zur Gründungsentwicklung in NRW, S. 118. Abrufbar unter: https://www.efre.nrw.de/fileadmin/dummydata/files/pdf/EFRE_NRW_Gruendung_1.2_Endbericht.pdf

durch den Europäischen Sozialfonds, aber auch Bürgschaften der Bürgschaftsbank MV bislang eine übergeordnete Rolle ein.

In Mecklenburg-Vorpommern ist die Bürgschaftsbank MV mit ihren verschiedenen Finanzierungsformen eine zentrale Anlaufstelle für Gründungs- und Wachstumsfinanzierungen. Zielgruppe ihres Angebots sind ExistenzgründerInnen sowie interessierte UnternehmensnachfolgerInnen.⁸² Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit der finanziellen Unterstützung durch das Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern.

In den letzten Jahren lässt sich insgesamt eine positive Entwicklung des Investitionsvolumens von Risikokapital verzeichnen, wie ein Blick in die Statistik des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften zeigt (Abbildung 17). Seit dem Basisjahr 2013 ist das Volumen der Investitionen deutlich angestiegen, mit einem deutlichen Ausschlag im Jahr 2018. Auch die befragten ExpertInnen bewerten die bestehenden Angebote und die Entwicklung der letzten Jahre positiv, kommen jedoch zu dem Schluss, dass in Mecklenburg-Vorpommern generell Bedarf besteht, die öffentlichen Angebote durch weiteres privates Kapital zu ergänzen.

Abbildung 17: Relative Entwicklung des Investitionsvolumens von Risikokapital von 2013 (=100%) bis 2019 in Mecklenburg-Vorpommern und in Deutschland



Prognos (2020), eigene Darstellung und Berechnungen, basierend auf Daten des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften.

Anmerkung: Von Beteiligungsgesellschaften direkt zur Verfügung gestellte Angaben als auch aus öffentlich zugänglichen Quellen recherchierte und abgeleitete Daten zu den europäischen Private Equity-Aktivitäten. Daten sowohl von BVK-Mitgliedern (200 Beteiligungsgesellschaften & 100 Beratungen, Dienstleister etc.) als auch von anderen in Deutschland aktiven deutschen oder ausländischen Beteiligungsgesellschaften. Keine Aktivitäten von Business Angels, anderen Privatpersonen, Unternehmen oder anderen InvestorInnengruppen wie Holdings oder Asset Managern enthalten.

Die aktuelle ESF-Evaluation des Instituts für Stadtforschung und Strukturpolitik (2019) kommt zu einem ähnlichen Ergebnis und hebt die fehlende Nähe Mecklenburg-Vorpommerns zu

⁸² Für mehr Informationen siehe: https://www.service.m-v.de/foerderfibel/?sa.fofiffoerderung.foerderung_id=31&sa.fofi.kategorie_id=1

Wagniskapitalzentren hervor.⁸³ Bislang beschränken sich Finanzierungsmöglichkeiten weitestgehend auf die oben genannten Kreditinstitute, alternative Risikokapitalgeber wie Business Angels oder institutionelle InvestorInnen seien dagegen unterentwickelt. In diesem Zusammenhang spielt laut vielen ExpertInnen die mangelnde Sichtbarkeit Mecklenburg-Vorpommerns für private InvestorInnen eine entscheidende Rolle. Nach Meinung vereinzelter InterviewpartnerInnen resultieren die fehlenden privaten Investitionen auch aus der fehlenden Kooperationskultur von etablierten Unternehmen mit Start-ups, etwa durch Investitionen.

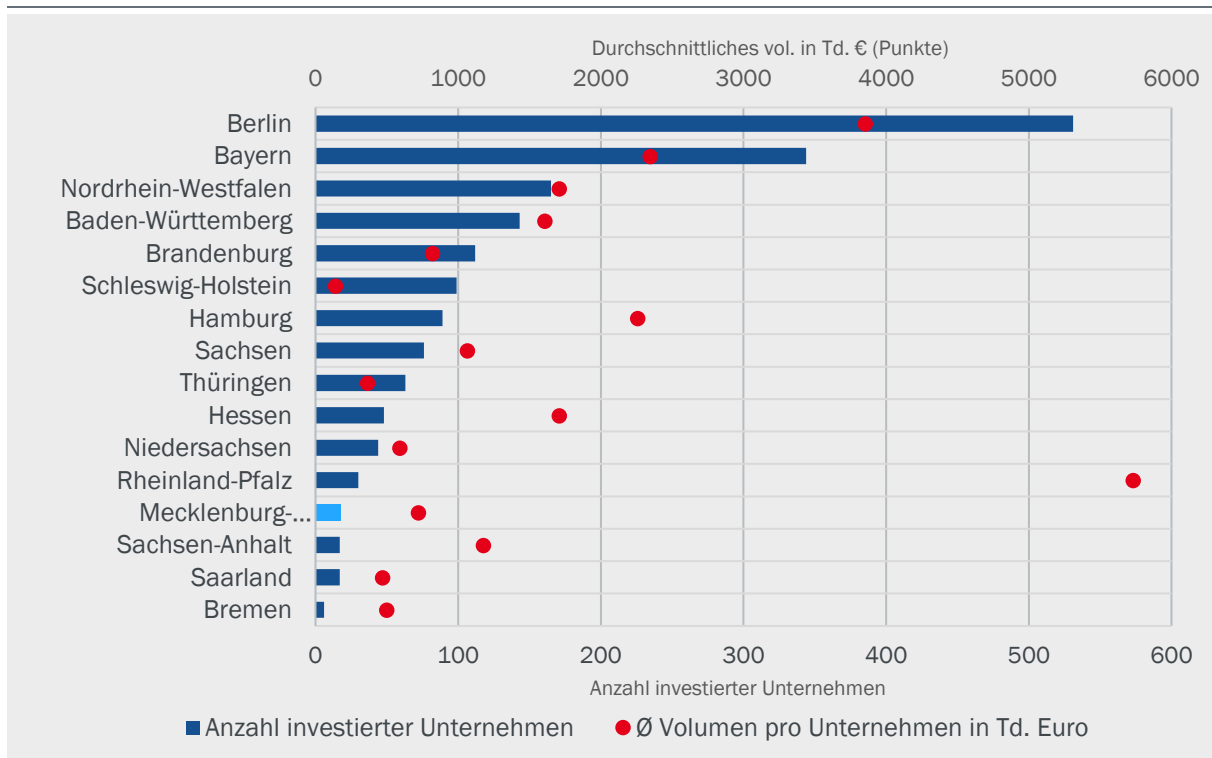
Im Bereich des Venture Capital ist der Venture Capital Fonds MV GmbH (VCFMV) neben dem Technologie Fonds MV eines der einzigen regionalen VC-Angebote. Der VCFMV wird durch das Land Mecklenburg-Vorpommern finanziert, die Fondsgesellschaft GENIUS Venture Capital GmbH ist mit der Geschäftsführung beauftragt. Der Fonds unterstützt seit 2015 innovative und wachstumsorientierte KMU mit Sitz oder Betriebsstätte in Mecklenburg-Vorpommern durch offene Beteiligungen, die mit stillen Beteiligungen oder Wandeldarlehen kombiniert werden können. Das mit Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) ausgestattete Finanzinstrument hat ein Fondsvolumen von insgesamt 15 Mio. Euro. Die maximale Beteiligungshöhe je Unternehmen liegt bei 1,5 Mio. Euro inkl. Anschlussfinanzierungen. Im Vergleich mit anderen Venture-Capital-Angeboten der Länder ist die Beteiligung niedriger (bspw. Sachsen-Anhalt: bis zu 10 Mio. Euro je Investment; Brandenburg: bis zu 6,4 Mio. Euro je KMU). Eine Beteiligung des VCFMV setzt die Bereitstellung von Co-Investments von unabhängigen privaten InvestorInnen voraus und soll so als Impulsgeber für private InvestorInnen dienen.

Viele der befragten ExpertInnen merken an, dass es für potenzielle GründerInnen in Mecklenburg-Vorpommern bislang noch sehr schwierig sei, Risikokapital aus privaten Quellen zu erschließen. Die kooperative und offene Kommunikation mit der GENIUS Venture Capital wird insgesamt positiv bewertet, gleichzeitig wird jedoch auch das limitierte Mittelvolumen gesehen. Aus ihrer Sicht spielen private InvestorInnen im Gründerökosystem bislang eher eine untergeordnete Rolle. Aufgrund der hohen Bedeutung des Faktors Risikokapital im Gründungsprozess sehen viele der befragten ExpertInnen hier insgesamt weiteren Verbesserungsbedarf. Auch die Industrie- und Handelskammern von Mecklenburg-Vorpommern unterstreichen in ihrem gemeinsamen Positionspapier „Restart M-V“ (2020), dass regionalen Start-ups die notwendige Finanzierungsfähigkeit fehlen.⁸⁴ So bieten die beiden Beteiligungsfonds des Landes Finanzierungsmöglichkeiten, doch sei der Finanzierungsbedarf durch Risikokapital höher, insbesondere bei Technologieunternehmen mit kostenintensiven FuE-Vorhaben. Die IHKS betonen ebenso wie zahlreiche der befragten ExpertInnen, dass durch die Bereitstellung von weiterem Risikokapital in Kombination mit Beteiligungskapital privater InvestorInnen verstärkte Anreize für Gründungen aus Hochschulen gesetzt und Mecklenburg-Vorpommern als Standort für junge und innovative Unternehmen gestärkt werden könne.

⁸³ Institut für Stadtforschung und Strukturpolitik GmbH et al. (2019): Entwurf der Studie zur Bewertung der Anpassungsfähigkeitsförderung und Gleichstellungsförderung (Prioritätsachse A), S. 45.

⁸⁴ Industrie- und Handelskammern Mecklenburg-Vorpommern (2020): Re-Start MV. Vorschläge der Industrie- und Handelskammern in Mecklenburg-Vorpommern für einen wirtschaftlichen Neustart nach der Corona-Krise. Abgerufen unter: <https://www.ihkzuschwerin.de/blueprint/servlet/resource/blob/4809800/331f8f81836c4f28d4e3f56696a5550c/restart-mv-vorschlaege-ihksfuer-wirtschaftlichenneustart-data.pdf>

Abbildung 18: Anzahl der Unternehmen mit Risikokapitalinvestitionen (Säulen) und durchschnittliches Investitionsvolumen pro Unternehmen (Punkte) in den Jahren 2017 bis 2019



Prognos AG (2020), eigene Darstellung und Berechnungen, basierend auf Daten des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften.
Anmerkungen zur Datenbasis: siehe Abbildung 17.

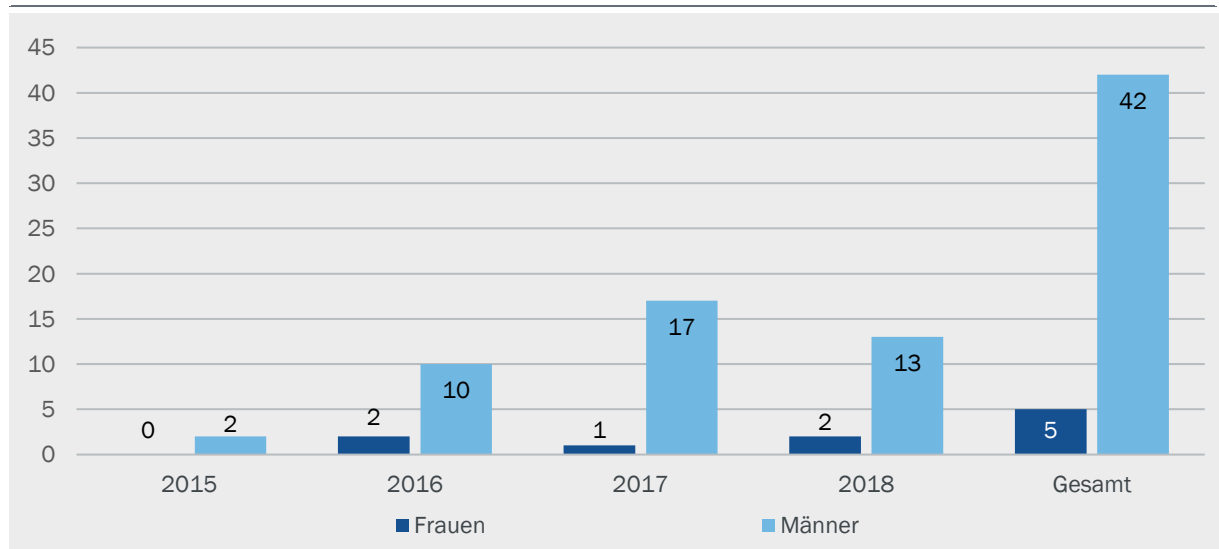
Handlungsbedarf wird schließlich auch durch einen weiteren Blick in die Statistik des BVK deutlich. Hier liegt Mecklenburg-Vorpommern sowohl bei der Anzahl der Unternehmen, die Risikokapitalinvestitionen erhalten haben, als auch bei der durchschnittlichen Höhe dieser Investitionen im bundesweiten Vergleich im unteren Mittelfeld (Abbildung 18). Nicht nur in der Start-up-Metropole Berlin werden Unternehmen höhere Volumen an Risikokapital zur Verfügung gestellt, sondern auch in den Ländern Sachsen, Sachsen-Anhalt oder Rheinland-Pfalz.

Ein zentrales Förderinstrument der Gründungsfinanzierung ist die Förderung durch das Gründungsstipendium. Zielgruppen sind etwa HochschulabsolventInnen sowie WissenschaftlerInnen, die sich mit einer innovativen Idee, insb. aus dem naturwissenschaftlichem bzw. technischen Bereich, in Form eines neuartigen Produkts oder Dienstleistung selbstständig gemacht haben bzw. machen wollen. Damit diese Vorhaben nicht bereits zu Beginn der Gründung aufgrund fehlenden Startkapitals scheitern, zielt die Förderung mit einem monatlichen Förderbetrag von bis zu 1.400 Euro auf die Unterstützung der Lebensunterhaltungskosten ab. Die Förderdauer von maximal 18 Monaten des Gründerstipendiums MV ist im Vergleich zu anderen Bundesländern zwar länger (bspw. Nordrhein-Westfalen zwölf Monate, Schleswig-Holstein neun bis zwölf Monate, Hessen sechs Monate), die Förderhöhe ist jedoch niedriger (bspw. Schleswig-Holstein: 1.750 Euro, Hessen: bis zu 2.000 Euro). Durch die ExpertInnen wurde ferner vereinzelt angemerkt, dass die Höhe des Gründerstipendiums nicht über die Finanzierung des Lebensunterhaltes hinausgehe und keine oder nur geringe Gründungsinvestitionen ermögliche. Diese schmälere die Attraktivität der

Förderung und damit auch des Standorts im Vergleich zu anderen Ländern. Vor diesem Hintergrund regten die befragten ExpertInnen an, Förderdauer und -summe des Gründungstipendiums auf Basis eines fixierten Fördervolumens zu flexibilisieren. GründerInnen würden somit mehr Autonomie bei der Gestaltung der Förderung erhalten, wodurch auch die Attraktivität des Programms weiter gesteigert werden könnte.

Mit Blick auf das Fördergeschehen wurde im Zeitraum zwischen 2015 und Ende 2018 das Gründungstipendium an insgesamt 47 Personen ausgestellt, von denen fast 90 Prozent männlich waren (Abbildung 19). Der geringe Frauenanteil lässt sich nach Angaben des Instituts für Stadtforschung und Strukturpolitik (2019) auf den niedrigen Frauenanteil in technologieorientierten und naturwissenschaftlichen Studiengängen und Berufen zurückführen.⁸⁵ Das Gründungstipendium bilde somit die Verteilung in diesen Sektoren ab. Durch das Förderangebot allein gelinge es jedoch nicht, Frauen stärker zu einer Gründung zu ermutigen. Viele der StipendiatInnen nutzen das Gründungstipendium oftmals als Anschlussfinanzierung zum EXIST-Stipendium. Dabei war das Gründerstipendium laut Interviewaussagen im Rahmen der ESF-Bewertungsstudie (2019) häufig entscheidend für den Verbleib der Förderbegünstigten in Mecklenburg-Vorpommern. Dies verdeutlicht insgesamt den Bedarf für eine weitere Verbesserung des Gründungsklimas, um Frauen frühzeitig für eine eigene Existenzgründung zu begeistern. Events und Bildungsangebote sowie das Zeigen weiblicher Rollenvorbilder sind hier wichtige Bausteine (siehe Abschnitte 4.1.1 und 4.1.2).

Abbildung 19: Anzahl der TeilnehmerInnen an der Förderung durch Gründungstipendien (A 3.3) nach Geschlecht und Förderjahr zwischen 2015 und 2018



Quelle: Prognos (2020), eigene Darstellung, basierend auf Monitoring-Daten des Europäischen Sozialfonds.

Das Gründerstipendium richtet sich qua Förderrichtlinie nicht ausschließlich an GründerInnen mit akademischem Hintergrund. Aus einigen Aussagen aus den Workshops und Interviews mit ExpertInnen lässt sich gleichwohl schließen, dass die Öffnung des Stipendiums für NichtakademikerInnen noch zu wenig bekannt ist; durch die formale Öffnung neu hinzugekommene Zielgruppen

⁸⁵ Institut für Stadtforschung und Strukturpolitik GmbH et al. (2019): Entwurf der Studie zur Bewertung der Anpassungsfähigkeitsförderung und Gleichstellungsförderung (Prioritätsachse A).

werden aktuell noch zu wenig erreicht, sodass insbesondere in der Vermarktung, der Beratung und der Bewilligungspraxis der Förderung Handlungsbedarf besteht.

Das Fehlen eines strahlkräftigen Accelerator-Programms in der Förder- und Finanzierungslandschaft stellt laut zahlreiche ExpertInnenaussagen eine erhebliche Lücke dar. Accelerator-Programme adressieren in der Regel Start-ups in der frühen Gründungsphase bzw. Seed-Phase durch ein ganzheitliches Leistungsportfolio, das die Bereitstellung von Finanzierung bzw. Zuschüssen über hochwertiges Coaching und Netzwerkkontakten bis hin zu Räumlichkeiten und Infrastruktur umfasst. Die Entwicklung und Implementierung eines solchen Programms für Mecklenburg-Vorpommern wird von den ExpertInnen ebenfalls als wichtiger Baustein für die Weiterentwicklung des Gründerökosystems erachtet.

In der Zusammenschau wird die Förder- und Finanzierungskulisse Mecklenburg-Vorpommerns grundsätzlich positiv bewertet, gleichwohl auch einige der ExpertInnen Ansatzpunkte für Weiterentwicklungen sehen. Sowohl in den Interviews als auch im Workshop wurde weiterer Handlungsbedarf für eine Weiterentwicklung der zuschussbasierten Programme Gründerstipendium und Bildungsschecks betont, um deren Attraktivität, Wirkung und Zielgruppenerreichung zu verbessern. Bei der fremdkapitalbasierten Gründungsfinanzierung betrifft dies insbesondere die Mobilisierung von Risikokapital. Die landesfinanzierten Finanzinstrumente werden ausdrücklich begrüßt, gleichzeitig jedoch ein höherer Kapitalbedarf in der Pre-Seed- und Seed- sowie Scale-up-Phase gesehen. Neben einer möglichen Ausweitung öffentlicher Angebote wird eine Steigerung der bundesweiten Sichtbarkeit des Gründerökosystems Mecklenburg-Vorpommern für institutionelle InvestorInnen und Business Angels als zielführend erachtet.

4.1.4 Gründungsbezogene Infrastrukturen

Im Land Mecklenburg-Vorpommern besteht ein Netz an Strukturen, die GründerInnen sowie Gründungswillige bei ihren Vorhaben unterstützen. Im Wesentlichen lassen sich vier Arten von Angeboten unterscheiden:

- Gründungsbüros oder -zentren an Universitäten und Hochschulen
- Technologie- und Kompetenzzentren
- Digitale Innovationszentren
- Coworking Spaces

In Mecklenburg-Vorpommern gibt es sechs **Gründerbüros oder -zentren bzw. Angebote** zur Beratung von (potenziellen) Gründenden, die an Universitäten oder Hochschulen angegliedert sind:

- das Zentrum für Entrepreneurship an der Universität Rostock
- das Hanseatic Institute for Entrepreneurship and Regional Development an der Universität Rostock
- das Zentrum für Forschungsförderung und Transfer an der Universität Greifswald
- das Robert-Schmidt-Institut an der Hochschule Wismar
- Angebote an der Hochschule Neubrandenburg
- Angebote an der Fachhochschule Stralsund

Die Ressourcenausstattung sowie der organisatorische Zuschnitt der Gründerzentren variieren je nach Hochschule. Teilweise sind die Zentren und Angebote direkt an der Hochschule/Universität verankert (bspw. das Zentrum für Entrepreneurship an der Universität Rostock) oder teilweise dezentral als An-Institute organisiert (bspw. das Robert-Schmidt-Institut an der Hochschule Wismar).

Auch der Umfang und der Inhalt der Angebote unterscheidet sich zwischen den Hochschulen stark.

Die befragten ExpertInnen bewerten insbesondere die gute Zusammenarbeit der Zentren bei den Ideenwettbewerben als positiv. Auch die Kooperation der Zentren mit örtlichen Strukturen, wie z. B. Kommunen und Banken, wird positiv hervorgehoben.

Neben den Gründerbüros und -zentren an den Universitäten und Hochschulen sind die sechs **digitalen Innovationszentren (DIZ)** ein vergleichsweise neuer, aber wesentlicher Bestandteil der gründungsbezogenen Infrastruktur Mecklenburg-Vorpommerns. Die digitalen Innovationszentren bestehen in unterschiedlicher Trägerschaft an den sechs Hochschulstandorten Schwerin, Rostock, Stralsund, Wismar, Greifswald und Neubrandenburg. Die Zentren sowie verschiedene Workshops und Konferenzen zählen zum Projekt „digitaler Innovationsraum“, in das die Landesregierung zur Stärkung der Digitalisierung in der Wirtschaft zunächst bis 2021 insg. 4 Mio. Euro investiert. Das Angebot der Zentren umfasst im Allgemeinen die Beratung und Unterstützung von GründerInnen und Gründungswilligen mit digitalen Geschäftsideen. Darüber hinaus sollen sie etablierten Unternehmen und Gründenden einen Raum zum Austausch bieten.⁸⁶ Ähnlich wie die Gründerzentren an den Hochschulen haben die digitalen Innovationszentren unterschiedliche thematische Schwerpunkte und Angebote. Bei der Wahl der Schwerpunktthemen spielen v. a. regionale Wirtschaftsthemen und die wissenschaftlichen Schwerpunkte der ansässigen Hochschulen eine Rolle. Während einige der Zentren direkt an den Universitäten und Hochschulen angesiedelt sind, existieren andere als unabhängige Zentren ohne organisatorischen Überbau. Einige der Zentren wurden erst vor Kurzem eröffnet und sind noch dabei, ihr Angebot auf- oder weiter auszubauen.

Das Hauptziel der digitalen Innovationszentren liegt in der Förderung von Start-ups. Sie richten sich aber auch an kleine und mittelständische Unternehmen sowie Wissenschaftseinrichtungen und sollen zusätzlich Vereine, Bildungsträger und zivilgesellschaftliche Akteure vor Ort in ihre Aktivitäten integrieren. In den Zentren sollen Innovations- und Kreativräume geschaffen werden, in denen GründerInnen Möglichkeiten zum Austausch mit Gleichgesinnten, zum Netzwerken und zum Besuch von Informationsveranstaltungen geboten werden. Darüber hinaus sollen Coworking-Angebote eingerichtet und Ideenwerkstätten veranstaltet werden.

Von den befragten ExpertInnen werden die digitalen Innovationszentren grundsätzlich positiv bewertet. Sie werden als wichtiger Ort betrachtet, um etablierte Unternehmerinnen und Unternehmer mit GründerInnen zusammenzubringen und unter den GründerInnen einen Austausch zu ermöglichen. Durch verschiedene ExpertInnen werden Verbesserungspotenziale in den Bereichen „eindeutige inhaltliche Ausrichtung“, „klares Profil nach außen“, „wirksame Öffentlichkeitsarbeit“ und „direkte Ansprache der Zielgruppen“ gesehen.

Da die Finanzierung der digitalen Innovationszentren vorerst nur bis 2021 gesichert ist, stellt sich aus Sicht der befragten ExpertInnen die Frage, wie die insgesamt positiv bewerteten neuen Strukturen mittel- bis langfristig etabliert werden können. Hier wird von den befragten ExpertInnen eine langfristige Unterstützung durch das Land als die bisherige Anschubfinanzierung als sinnvoll erachtet. Eine evaluatorische Begleitung im Sinne eines Zwischenreviews kann in diesem Zusammenhang einen wichtigen Beitrag dazu leisten, die Profilierung der einzelnen Zentren im Kontext ihrer spezifischen räumlichen Lage zu optimieren.

⁸⁶ Landesregierung Mecklenburg-Vorpommern: Digitale Agenda für Mecklenburg-Vorpommern.

Neben den vergleichsweise neuen digitalen Innovationszentren und den Gründerzentren an Hochschulen und Universitäten besteht in Mecklenburg-Vorpommern ein Netzwerk an **Technologie- und Kompetenzzentren**, die neben Räumlichkeiten und technischer Infrastruktur in vielen Fällen auch Beratungs- und Unterstützungsangebote für GründerInnen bereitstellen. Die Zentren sind dabei nicht ausschließlich auf GründerInnen zugeschnitten, sondern richten sich an alle kleinen und mittleren Unternehmen. Insgesamt gibt es 20 Zentren im Land, von denen ein Großteil im Landkreis Rostock angesiedelt ist. Ein Großteil der Zentren hat eine technologiespezifische Ausrichtung, während sich einzelne Zentren als interdisziplinäre Technologiezentren verstehen.⁸⁷

Im Rahmen der durchgeführten Interviews sowie im Rahmen des Workshops fanden die Technologie- und Kompetenzzentren weniger Erwähnung als die sonstigen Angebote im Bereich der gründungsbezogenen Infrastruktur. Vereinzelt wurde angemerkt, dass durch eine Stärkung der Technologie- und Kompetenzzentren die Vernetzung verschiedener Gründersparten verbessert werden könnte. Auch innerhalb verschiedener Themenbereiche, wie bspw. der Gesundheitswirtschaft, wird den Zentren von einzelnen ExpertInnen eine wichtige Netzwerkfunktion zugeschrieben. Demgegenüber gibt es auch kritischere Stimmen, welche die Zentren als generell nützlich, aber nicht mehr vollständig zeitgemäß ansehen.

Ein weiteres Element der gründungsbezogenen Infrastruktur sind **Coworking Spaces**, die als gemeinschaftlich genutzte Büroflächen zum einen feste Arbeitsplätze abseits der Homeoffices bieten. Zum anderen schaffen sie Möglichkeiten für die Zusammenarbeit mit Co-Foundern und kleineren Teams, ohne dass diese bereits eigene Büroflächen anmieten müssen. Coworking Spaces eignen sich somit sowohl für einzelne Selbstständige als auch für Start-ups und für GründerInnen aller Gründungsphasen. Ihnen wird in den Spaces ermöglicht, gegenseitig in den Austausch zu treten, Ideen gemeinsam weiterzuentwickeln und neue Kontakte zu knüpfen. Damit stellen Coworking Spaces einen wichtigen Bestandteil der gründungsbezogenen Infrastruktur dar.

In Mecklenburg-Vorpommern haben sich sowohl in den Städten als auch vereinzelt in ländlichen Gegenden Coworking Spaces etabliert. Zwar ist der Großteil bislang in den größeren Städten wie Greifswald und Rostock zu finden. Teilweise sind Coworking Spaces dort direkt an die digitalen Innovationszentren – wie beispielsweise in Neubrandenburg und Schwerin – angegliedert. Doch auch in ländlichen Gebieten, beispielsweise in Waren (Müritz) und in der Feldberger Seenlandschaft, werden gemeinschaftliche Arbeitsflächen angeboten.

Die vorhandenen, zum Teil an Gründer-, Innovations- oder Technologiezentren angesiedelten Coworking Spaces werden von den GesprächspartnerInnen überwiegend positiv beurteilt. Generell wird aber auch darüber hinaus weiterer Bedarf an Räumlichkeiten und technischer Infrastruktur gesehen. Zudem werden Coworking Spaces im ländlichen Raum von den befragten ExpertInnen häufig als Chance betrachtet, um „Stadtflüchtige“ z. B. aus Berlin oder Hamburg, anzulocken. Aus diesem Grund wird von vielen Befragten eine gut ausgebaute Infrastruktur auch abseits der Ballungszentren als wichtiger Faktor angesehen. Die Etablierung und Unterstützung weiterer Coworking Spaces in ländlichen Gegenden als Verbindungsstellen zu den Zentren wird daher von vielen ExpertInnen als essenziell erachtet.

Insgesamt werden die in Mecklenburg-Vorpommern vorhandenen Zentren positiv bewertet. Zur Weiterentwicklung der gründungsbezogenen Infrastruktur wird aber über die vorhandenen Zentren hinaus ein zusätzlicher Bedarf gesehen. Dieser bezieht sich zum einen auf Räumlichkeiten mit geeigneter Infrastruktur, sowohl im ländlichen Raum als auch in Ballungszentren, sowie auf

⁸⁷ Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Gesundheit: Technologiezentren in Mecklenburg-Vorpommern. Abrufbar unter: <https://www.regierung-mv.de/Landesregierung/wm/Technologie/Technologiezentren-in-MV/>

eine Beratung und Betreuung durch qualifiziertes und erfahrenes Personal in den Zentren. Zum anderen wird die Notwendigkeit gesehen, die digitalen Innovationszentren über 2021 hinaus zu verstetigen, um Netzwerkaufbau und Profilierung der Zentren weiter vorantreiben zu können.

4.2 Gründungsrelevante Rahmenbedingungen

Über die in Kapitel 4.1 behandelten Strukturen und Instrumente hinaus gibt es auch in anderen Politikfeldern relevante Schnittstellen zur Gründungsförderungspolitik. Diese auf das Gründungsökosystem wirkenden Rahmenbedingungen werden an dieser Stelle cursorisch dargestellt.

Besonders häufig wurde der Bereich **unternehmerische Schulbildung** von den GesprächspartnerInnen benannt. Der Bereich hat aus Sicht der Befragten eine hohe Relevanz für die langfristige Entwicklung des Gründungsökosystems und das Gründungsklima im Bundesland Mecklenburg-Vorpommern. Durch die Sensibilisierung von SchülerInnen für die Themen Gründung und Selbstständigkeit kann darauf hingewirkt werden, die Gründungsquote zukünftiger Generationen zu erhöhen. Dies kann bspw. durch Formate geschehen, in denen Start-ups an Schulen von ihren Gründungen berichten. So betrachten die Befragten etwa die Vermittlung digitaler Kompetenzen und das Lehren von Programmiersprachen als zielführende Maßnahmen, um SchülerInnen insbesondere auf innovative und digitale Gründungen vorzubereiten. Auch die Öffnung von Ideenwettbewerben für SchülerInnen, wie bereits in Kapitel 4.1.1 beschrieben, kann den Gründungsgedanken nachfolgender Generationen weiter stärken.

Telekommunikations- und Verkehrsinfrastrukturen sind für funktionierende Gründungsökosysteme von großer Relevanz. Sie stellen die Grundlage für die digitale und physische Vernetzung von GründerInnen und Start-ups mit anderen Stakeholdern des Ökosystems dar. In den Interviews werden die Verkehrsinfrastrukturen überwiegend als eine Schwäche des Gründungsökosystems gesehen, die sich als negativer Standortfaktor hemmend auf weitere Gründungsaktivitäten auswirken kann. Ansatzpunkte werden insbesondere im Bereich der öffentlichen Verkehrsverbindungen in Regionen gesehen, wo kein engmaschiges Netz existiere. Dies betrifft insbesondere den ländlichen Raum. Auch die Entfernung zu internationalen Flughäfen und langen Wege in größere Zentren wie Berlin und Hamburg werden als Hemmnis genannt. Die digitale Infrastruktur wird von den InterviewpartnerInnen differenziert beurteilt. Einzelne InterviewpartnerInnen betonen, dass in den Städten die Telekommunikations- und Breitbandinfrastruktur mittlerweile sehr gut ausgebaut sei. Auch in den Gründerzentren sei in der Regel eine gute digitale Infrastruktur vorhanden. Die digitale Infrastruktur im ländlichen Raum (Breitbandversorgung, Mobilfunknetz) wird jedoch von einem Großteil der InterviewpartnerInnen als Schwäche des Ökosystems Mecklenburg-Vorpommern benannt, der es durch einen Ausbau der digitalen Versorgung im ländlichen Raum zu begegnen gelte, um langfristig attraktive Rahmenbedingungen für GründerInnen und junge Unternehmen in allen Landesteilen zu gewährleisten.⁸⁸ Es ist davon auszugehen, dass die Corona-Krise die Digitalisierungsprozesse in allen Lebensbereichen weiter beschleunigt und damit diesen Bedarf weiter unterstreicht.

Preiswerte **Räume und Flächen** sind laut zahlreichen GesprächspartnerInnen ein weiterer attraktiver Faktor des Gründungsökosystems Mecklenburg-Vorpommern. Das Flächenland besitzt viele ungenutzte Freiräume und Entfaltungsmöglichkeiten für potenzielle GründerInnen, etwa in Form von freien und bezahlbaren Gewerbeflächen. Für die Außendarstellung des Gründungsstandortes

⁸⁸ Das starke Stadt-Land-Gefälle zeigt sich auch in den Ergebnissen des Digitalisierungskompasses 2018. Für Mecklenburg-Vorpommern wird mit Ausnahme der Zentren eine unterdurchschnittliche Breitbandinfrastruktur herausgestellt. Siehe Prognos AG und index (2018): Digitalisierungskompass 2018. <https://www.digitalisierungskompass.info>

müsse dieser Aspekt laut den Befragten noch mehr in den Vordergrund gestellt werden. Allerdings betonen die InterviewpartnerInnen ebenfalls, dass die verkehrliche, überregionale Erreichbarkeit weiter ausgebaut werden müsse. Für viele Arbeitgeber sei der repräsentative Standort von großer Bedeutung, etwa für die Außendarstellung des Unternehmens oder mit Blick auf die Attraktivität für Beschäftigte. Bei diesem Aspekt müsse weiter an der Außendarstellung des Landes gearbeitet werden. Zudem geben einige InterviewpartnerInnen an, dass Räume und Flächen zunächst zentral entwickelt werden sollten, etwa mit dem Fokus auf einige ausgewählte Standorte, um kritische Massen besser zu aktivieren.

Das Thema **qualifizierte Arbeitskräfte** wird von den GesprächspartnerInnen als großes Risiko, aber auch als große Chance für das Gründungsökosystem Mecklenburg-Vorpommerns betrachtet. Zum einen wird der stark ausgeprägte Fachkräftemangel, v. a. im ländlichen Raum Mecklenburg-Vorpommerns, zu einem Risikofaktor für GründerInnen. Hier wird insbesondere als Problem gesehen, dass gut ausgebildete Fachkräfte nach ihrem Studienabschluss häufig nur schwer im Land gehalten werden können. Zum anderen wird aber eine Chance darin gesehen, qualifizierte Arbeitskräfte aus Ballungsgebieten zurück nach Mecklenburg-Vorpommern zu locken. Bisher wird ein uneinheitliches Agieren unterschiedlicher Plattformen und Netzwerke beobachtet, die sich bei der Arbeitskräftegewinnung häufig auf einen bestimmten räumlichen Aktionsradius fokussierten. Stattdessen brauche es aus Sicht der Befragten ein abgestimmtes Vorgehen im Land, wofür eine Bündelung der Kräfte notwendig sei. Eine Rolle spiele dabei auch eine bessere Verkehrsanbindung, um Wege zu Ballungszentren zu verkürzen und die Situation im ländlichen Raum zu entschärfen.

4.3 Zusammenfassende SWOT-Analyse des Gründungsökosystems

Nachdem der Status quo des Gründergeschehens, die zentralen Elemente des Gründungsökosystems sowie die gründungsrelevanten Rahmenbedingungen analysiert und bewertet wurden, sind nun grundsätzliche Aussagen zu den zentralen Stärken und Schwächen sowie den Chancen und Risiken des Gründungsökosystems in Mecklenburg-Vorpommern möglich.

Abbildung 20: Zusammenfassende SWOT-Analyse



| Prognos AG (2020).

Zu den wesentlichen **Stärken** Mecklenburg-Vorpommerns gehören insbesondere die bestehenden Gründungsnetzwerke. Durch kurze und direkte Wege sowie eine generelle Offenheit der Ministerien und Kommunen für Anliegen der Gründerszene ergeben sich hier viele unbürokratische Möglichkeiten, die sich in größeren Metropolen so häufig nicht finden lassen. Die digitalen Innovationszentren tragen als neue Ankerpunkte zusätzlich zu einer Verdichtung des Gründungsökosystems bei. In Zukunft gilt es, ihre Rolle im Netz weiter zu schärfen, zu verstetigen und zielgerichtet auszubauen. Zum dichten Netzwerk und guten Gründungsklima in Mecklenburg-Vorpommern trägt auch die hohe Dichte an Hochschulen und Forschungseinrichtungen bei, die u. a. über die dort angesiedelten Gründerzentren und Beratungsangebote eine wichtige Rolle im Gründungsökosystem einnehmen. Für die breiten Angebote an den Hochschulen und darüber hinaus ist mitunter die recht breit aufgestellte Gründungsförderung im Land verantwortlich, die ebenfalls Transfer- und Gründungspotenzial erzeugt. Dadurch verfügt Mecklenburg-Vorpommern insgesamt über etablierte öffentliche Beratungs-, Förder- und Finanzierungsangebote, auf die GründerInnen zurückgreifen können. Eine weitere Stärke des Bundeslandes ist die hohe Verfügbarkeit von günstigen Flächen. Dies ist im Vergleich zu großen Gründer-Hotspots wie Berlin und Hamburg ein klarer Standortvorteil. Nicht zuletzt kann auch die wahrgenommene Aufbruchstimmung der Gründerszene in Mecklenburg-Vorpommern als Stärke des Bundeslandes hervorgehoben werden.

Aufseiten der **Schwächen** des Gründungsökosystems Mecklenburg-Vorpommerns ist v. a. eine vergleichsweise geringe Verfügbarkeit von Risikokapital zu nennen, da im Land wenige private InvestorInnen und Business Angels ansässig sind. Auch die Kooperation zwischen Start-ups und Unternehmen funktioniert in Mecklenburg-Vorpommern noch nicht ideal. Durch die Einrichtung der digitalen Innovationszentren ist hier allerdings in den nächsten Jahren mit einer Verbesserung der Situation zu rechnen. Eine weitere Schwäche des Bundeslandes ist die niedrige Gründungsintensität im High-Tech-Sektor. In diesem Sektor landet Mecklenburg-Vorpommern im bundesdeutschen Vergleich nur auf dem vorletzten Platz. Auch in anderen innovativen und kreativen Branchen schneidet das Bundesland vergleichsweise schlecht ab. Nicht zuletzt sind auch die infrastrukturellen Defizite, insbesondere in den Bereichen Mobilität und Digitalisierung, eine Schwäche des Gründungsökosystems Mecklenburg-Vorpommerns.

Für Mecklenburg-Vorpommern ergeben sich durch die vorherrschenden Bedingungen eine Vielzahl an **Chancen**, die es zu nutzen gilt. Zum einen zählt hierzu die geographische Lage im Ostseeraum mit einer Nähe zu den Gründungs-Hotspots Berlin und Hamburg, die GründerInnen einerseits eine hohe Lebensqualität bietet und andererseits die schnelle Anbindung zur Stadt ermöglicht. Auch die steigende Anzahl an RückkehrerInnen sowie Stadtflüchtigen nach Mecklenburg-Vorpommern zeigt die Attraktivität des Bundeslandes auf. Hier gibt es große Chancen und Potenziale, weitere GründerInnen aus anderen Regionen abzuwerben oder zu einer Rückkehr zu bewegen. Dies kann z. B. durch eine Stärkung der bundesweiten Netzwerke erreicht werden, um die Sichtbarkeit über die eigenen Grenzen hinaus zu erhöhen. Darüber hinaus kann auch die COVID-19-Pandemie, die viele Herausforderungen für GründerInnen mit sich bringt, einzelne Chancen für das Bundesland bieten. So beschleunigt sie die Digitalisierung und verstärkt die Nachfrage auf dem Gesundheitsmarkt. Da GründerInnen aus Mecklenburg-Vorpommern in diesen Bereichen gut aufgestellt sind, gilt es diese Chancen gezielt zu nutzen.

Die **Risiken** für das Gründungsökosystem ergeben sich zum einen aus dem bundesweit bevorstehenden und in vielen Branchen bereits eingetretenen Fachkräftemangel. Hier sind v. a. die ländlichen Regionen Mecklenburg-Vorpommerns mit großen Herausforderungen konfrontiert. Gleichzeitig gilt es einer Zersplitterung des Gründungsökosystems entgegenzuwirken, indem verhindert

wird, dass einzelne Stakeholder Parallelstrukturen zu bestehenden Netzwerken aufbauen. Darüber hinaus birgt die in Zukunft zu erwartende zurückgehende EU-Förderung das Risiko, dass die vorhandenen Ressourcen zu wenig gebündelt werden und stattdessen eine Art „Gießkannenförderung“ betrieben wird, die den Aufbau und die Verstärkung langfristig wirkender Strukturen erschwert.

5 Handlungsfelder zur Weiterentwicklung des Gründungsökosystems Mecklenburg-Vorpommern

Aus den konzeptionellen Überlegungen und den empirischen Ergebnissen werden vier thematische Handlungsfelder und ein Querschnittsfeld abgeleitet. Dabei werden für jedes Handlungsfeld konkrete Handlungsempfehlungen für die Fortentwicklung des Gründungsökosystems herausgearbeitet.

Abbildung 21: Zentrale Handlungsfelder zur Weiterentwicklung des Gründungsökosystems Mecklenburg-Vorpommern



Prognos AG (2020): Eigene Darstellung.

Insgesamt werden 15 konkrete Handlungsempfehlungen für die Weiterentwicklung des Gründungsökosystems benannt. Die Vorschläge lassen sich in organisatorische bzw. kommunikative Maßnahmen und in finanzielle Maßnahmen unterscheiden. Darüber hinaus ist die zeitliche Wirkung der Vorschläge auf das Gründungsgeschehen im Land unterschiedlich. In der nachfolgenden Abbildung sind die Vorschläge daher hinsichtlich ihrer zu erwartenden mittelfristigen bzw. langfristigen Wirkungen aufgespannt.

Abbildung 22: Handlungsempfehlungen: Erwartete zeitliche Wirkungen auf das Gründungsgeschehen



Prognos AG (2020): Eigene Darstellung.

5.1 Handlungsfeld 1: Gründungskultur und Gründungsbildung an Schulen und Hochschulen

Das Gründungspotenzial an Hochschulen ist eine zentrale Chance für das Gründungsökosystem Mecklenburg-Vorpommern. Jedoch reicht ein reiner Fokus auf Hochschulen nicht aus, um das Gründungsökosystem langfristig zu stärken. Gerade im Bereich der Studierenden gibt es ein hohes Potenzial, das bislang nicht voll ausgeschöpft wird. Daher sollte bereits in den Schulen angesetzt werden, um frühzeitig über die Themen Gründung und Entrepreneurship zu informieren und so die Gründungskultur im Land langfristig noch positiver zu gestalten.

1. SchülerInnen frühzeitig für das Thema Gründung begeistern

Empirischer Befund: Im Bereich unternehmerische Bildung und Gründergeist gibt es bisher v. a. Maßnahmen an Hochschulen, während an den Schulen bislang zu wenig für die Themen Gründung und Entrepreneurship sensibilisiert wird.

Zielsetzung und Zeithorizont: Um die Gründungskultur in Mecklenburg-Vorpommern zu stärken und die Anzahl an Gründungen im Land langfristig zu erhöhen, wird empfohlen, SchülerInnen durch verschiedene Formate frühzeitig für das Thema Gründung zu begeistern. Da es sich um eine sehr junge Zielgruppe handelt, ist von einer langfristigen Wirkung der Maßnahme auszugehen.

Umsetzungsvorschläge: Da in Mecklenburg-Vorpommern die ESF-Förderung von Schülerfirmen ausläuft, sollte sichergestellt werden, dass das **Thema Gründung** umfänglich **im Unterricht** behandelt wird. Eine Verankerung des Themas in den Lehrplänen ist bereits geplant, muss aber in

der Praxis noch umgesetzt werden. Dabei sollte darauf geachtet werden, dass dem Thema ausreichend Raum eingeräumt und es mit Leben gefüllt wird. Darüber hinaus wird die Etablierung von **Schülerfirmen-Projekten mit externen Partnern** empfohlen. Hier kann bspw. an das Projekt Startup MSE der Wirtschaftsförderung Mecklenburgische Seenplatte angeknüpft werden, in dem Schülerfirmen begleitet und gecoacht werden. Des Weiteren können SchülerInnen über **Ideenwettbewerbe und Schülerpreise** für das Thema Gründung begeistert werden. Über die bereits existierenden, vom Bildungsministerium Mecklenburg-Vorpommern initiierten Schülerfirmenwettbewerbe hinaus bietet es sich an, thematisch an die Lebensrealität der Schülerschaft anzuknüpfen und für die Zielgruppe relevante Themen, wie z. B. Nachhaltigkeit und Klimaschutz, aufzugreifen. Nicht zuletzt ist auch der Übergang von der Schule in den Beruf eine gute Möglichkeit, um SchülerInnen mit **Informations- und Beratungsangeboten** zum Thema Gründungen und Entrepreneurship zu versorgen.

2. Entrepreneurship-Bildung stärker im Studium verankern

Empirischer Befund: Während Gründungslehre an einzelnen Hochschulen in Mecklenburg-Vorpommern bereits fest verankert ist, sind andere Hochschulen erst dabei, Angebote auf- und auszubauen. Insgesamt wird Entrepreneurship-Bildung an den Hochschulen in Mecklenburg-Vorpommern noch nicht flächendeckend und teils nur in geringem Umfang angeboten. Dadurch wird das Potenzial der wichtigen Zielgruppe der StudentInnen im Bundesland nicht in vollem Umfang ausgeschöpft.

Zielsetzung und Zeithorizont: Um noch mehr StudentInnen für das Thema Gründung zu sensibilisieren und zu begeistern, aber auch zentrale Kenntnisse für eine eigene Gründung zu vermitteln, wird eine stärkere Verankerung von Entrepreneurship-Bildung im Studium an allen Hochschulen im Bundesland empfohlen. Da hierfür zunächst die notwendigen Strukturen aufgebaut werden müssen, kann erst mittelfristig mit einer Wirkung durch die Maßnahme gerechnet werden, die dann allerdings großflächig Früchte tragen dürfte.

Umsetzungsvorschläge: Eine erste Möglichkeit, um Entrepreneurship-Bildung stärker im Studium zu verankern, ist die Einführung eines hochschulübergreifenden **Entrepreneurship-Curriculums** an den Hochschulen in Mecklenburg-Vorpommern. Dies kann bspw. in Form von Ringvorlesungen erfolgen, die für alle Studiengänge geöffnet und mit dem Erwerb von Creditpoints verbunden sind. Die Einbindung regionaler UnternehmerInnen sowie GründerInnen in diese Veranstaltungen kann dazu dienen, Praxis und Theorie stärker zu verbinden und positive Rollenvorbilder zu zeigen. Über ein Entrepreneurship-Curriculum kann eine praxisnahe und interdisziplinäre Ausrichtung der Gründungslehre einer Hochschule erreicht werden. Gleichzeitig wird über das Curriculum studienübergreifend für die Berufsperspektive Selbstständigkeit sensibilisiert und so der Gründergeist gestärkt. Der Hochschul-Zusammenschluss Start-up NordOst arbeitet bereits an einem gemeinsamen Entrepreneurship-Curriculum. Eine weitere Maßnahme, um den Bereich Entrepreneurship-Bildung zu stärken, ist der **Ausbau von Ideenwettbewerben**. Um nicht in Konkurrenz zu den bereits erfolgreich bestehenden Wettbewerben zu treten, kommen hier v. a. Wettbewerbe mit spezifischen Themenschwerpunkten infrage. Dabei können z. B. aktuelle gesellschaftliche Themen aufgegriffen und spezifische Gründungssparten oder -typen adressiert werden. Neben Ideenwettbewerben sind auch weitere Formate wie Pitches und FuckUp-Nights⁸⁹ vorstellbar, die auch für Zielgruppen außerhalb der Hochschulen geöffnet, aber gleichzeitig von diesen als Ankerpunkt genutzt werden könnten. Auch die **Förderung von und die Zusammenarbeit mit studentischen Initiativen** hilft dabei, die Entrepreneurship-Bildung stärker im Studium zu verankern. Über

⁸⁹ Als FuckUp-Nights werden Veranstaltungsformate bezeichnet, bei denen über berufliches Scheitern gesprochen wird und der konstruktive Umgang mit Misserfolgen im Mittelpunkt steht.

Initiativen wie z. B. studentische Unternehmensberatungen können StudentInnen unternehmerische Fähigkeiten entwickeln. Durch eine Förderung der Initiativen kann sichergestellt werden, dass die Strukturen durch die Hochschulen auch langfristig aufrechterhalten werden. Gleichzeitig kann über eine Zusammenarbeit mit studentischen Initiativen eine zielgruppengerechte Kommunikation erfolgen, z. B. indem die Initiativen über eigene Social-Media-Kanäle auf Angebote im Bereich Gründungsförderung aufmerksam machen. Die stärkere **Integration von Praxisformaten und Praktika in das Studium** kann den Bereich Entrepreneurship-Bildung ebenfalls stärken und stellt sicher, dass Gründungslehre nicht nur in der Theorie verbleibt, sondern ausreichend Praxisbezug herstellt. Innerhalb der Praxisformate kann bspw. die Arbeit an eigenen Ideen und Projekten erfolgen, um so den Gründergeist der StudentInnen anzuregen.

3. Austausch zwischen UnternehmerInnen sowie jungen Gründungsinteressierten fördern

Empirischer Befund: Sowohl an Schulen als auch an Hochschulen gibt es in Mecklenburg-Vorpommern bisher wenig Formate, über die junge Gründungsinteressierte mit etablierten UnternehmerInnen in Kontakt treten können. Dadurch fehlt es mitunter an Vorbildern im Gründungsökosystem, die Orientierung geben. Gleichzeitig können durch solche Kontakte auf beiden Seiten Ideen entstehen, Impulse gegeben und Möglichkeiten eröffnet werden.

Zielsetzung und Zeithorizont: Um das Gründungsinteresse junger Menschen zu wecken und Gründungserfolge breiter zu kommunizieren, wird der Aufbau verschiedener Austauschformate zwischen jungen Gründungsinteressierten und Unternehmen an Schulen und Hochschulen empfohlen. Durch die Maßnahme kann eine mittelfristige Wirkung auf das Gründungsgeschehen erwartet werden, da die Formate zunächst erarbeitet und die Kontakte hergestellt werden müssen.

Umsetzungsvorschläge: Über **Vorträge zu den Themen Entrepreneurship und Gründung an Hochschulen und Schulen** können junge Gründungsinteressierte mit Unternehmen in Kontakt kommen. Auch das **Erzählen von Erfolgsgeschichten und Best Practices** sollte dabei eine zentrale Rolle spielen, um Gründungserfolge zu zeigen und neue GründerInnen zu inspirieren. Dabei kommen sowohl etablierte UnternehmerInnen als auch GründerInnen von Start-ups als Vortragende infrage. Es empfiehlt sich, GründerInnen aus verschiedenen Regionen und mit unterschiedlichen Hintergründen einzubeziehen. Bspw. ist es vielversprechend, sowohl GründerInnen aus dem städtischen als auch aus dem ländlichen Umfeld als Vortragende oder „Storyteller“ zu gewinnen. Auch Gründerinnen sollten gezielt für solche Formate gewonnen werden, um weibliche Vorbilder zu zeigen und langfristig den Anteil an Gründungen durch Frauen positiv zu beeinflussen. StudentInnen können weiterhin über **von Start-ups initiierte Studierenden-Challenges**, z. B. in Form von Projektkursen, mit GründerInnen in Kontakt gebracht werden. Dadurch können sie sich niedrigschwellig mit GründerInnen austauschen und eigene Gründungsideen entwickeln. Dabei sollten auch Themen außerhalb von klassischen und High-Tech-Gründungen aufgegriffen werden, um Chancen in diesen Bereichen aufzuzeigen. So kann z. B. Social Entrepreneurship ein Themenkomplex sein, mit dem sich im Rahmen einer Studierenden-Challenge befasst wird.

5.2 Handlungsfeld 2: Vernetzung im Ökosystem und Sichtbarkeit nach außen

Das Gründungsökosystem Mecklenburg-Vorpommern verfügt bereits über gut funktionierende Netzwerke, die zuletzt durch den Aufbau der digitalen Innovationszentren gestärkt wurden. Im Bereich der Außenwahrnehmung und der Einbindung relevanter Zielgruppen liegen jedoch noch ungenutzte Potenziale. Zudem gilt es die bestehenden Netzwerke durch digitale Plattformen zu verstetigen.

4. Bestehende Gründungsplattformen ausbauen und weiterentwickeln

Empirischer Befund: In Mecklenburg-Vorpommern gibt es bereits Plattformen, die eine Vernetzung innerhalb des Gründungsökosystems fördern. Neben regionalen Bündnissen ist hier insbesondere die Plattform Gründer-MV zu nennen. Diese wird gut angenommen und bietet Potenziale zur Weiterentwicklung der Netzwerke und der Sichtbarkeit in und außerhalb des Gründungsökosystems.

Zielsetzung und Zeithorizont: Um eine einerseits engmaschigere und gleichzeitig breitere Vernetzung zu erreichen und so das Gründungsökosystem zu stärken, wird empfohlen, die bestehenden Plattformen auszubauen, breiter aufzustellen und weiterzuentwickeln. Dabei ist von einer mittelfristigen Wirkung auszugehen.

Umsetzungsvorschläge: Eine gute Möglichkeit bietet dabei der **Ausbau von Gründer-MV** zu einer Art ‚Gründungshub‘. Ziel sollte es sein, eine Organisation aufzubauen, welche mit den adressierten Zielgruppen authentisch und auf Augenhöhe kommunizieren kann, d. h. gewissermaßen eine Kommunikation ‚von GründerInnen für GründerInnen‘ ermöglicht. In einem derartigen Hub sollte folglich Kommunikations- und Organisationskompetenz gebündelt werden, um drei originäre Aufgaben zu verfolgen: Erstens die Konzeption eigener Kommunikations-, Event- und Wettbewerbsformate für GründerInnen, etablierte UnternehmerInnen und Investoren zur Stärkung des Gründerökosystems; zweitens die aktive Unterstützung der regionalen Stakeholder im Land bei derartigen Aktivitäten mit der eigenen Expertise; und drittens die Organisation von Auftritten von Delegationen aus Mecklenburg-Vorpommern auf zentralen Gründer-Events in anderen Ländern und Regionen – in Deutschland und international.

5. (Über-) regionale Aufmerksamkeit durch Eventformate schaffen

Empirischer Befund: Dem Gründungsökosystem Mecklenburg-Vorpommern kommt bundesweit noch recht wenig Aufmerksamkeit zu. Gleichzeitig werden relevante Zielgruppen noch nicht vollumfänglich erreicht.

Zielsetzung und Zeithorizont: Damit das Gründungsökosystem Mecklenburg-Vorpommern auch über die Landesgrenzen hinaus stärker wahrgenommen wird und relevante Zielgruppen besser erreicht und aktiviert werden, sollen Eventformate etabliert werden, die regional und überregional Aufmerksamkeit schaffen. Dabei ist von einer mittelfristigen Wirkung auszugehen.

Umsetzungsvorschläge: Angeregt wird eine **jährliche landesweite Gründungskonferenz**, an der auch GründerInnen aus anderen Bundesländern teilnehmen können. Als Vorbild kann der Digitalisierungskongress NØRD gelten, in dessen Rahmen Pitches, Workshops und eine Start-up-Messe angeboten werden. Durch eine gute Organisation, attraktive Preise und eine zielgruppenadäquate Kommunikation kann eine bundesweite Strahlkraft erreicht werden. Neben einer großen jährlichen Konferenz werden die **Unterstützung und der Ausbau regionaler Initiativen und Events** empfohlen. Über Formate wie Science Slams, FuckUp-Nights oder Stammtische können relevante Zielgruppen in den verschiedenen Regionen erreicht und miteinander vernetzt werden. Darüber hinaus bietet es sich an, auch **deutschlandweite Gründungs-Events** zu **nutzen**, um sich als Land zu präsentieren.

6. Image des Landes konsequent auf Gründung und Innovation ausrichten

Empirischer Befund: Das Land Mecklenburg-Vorpommern wird nach außen in erster Linie als attraktives Urlaubsland wahrgenommen und nicht als innovativer Gründungs-Hotspot. Das Gründungsökosystem ist nach außen wenig sichtbar.

Zielsetzung und Zeithorizont: Um bundesweit mehr Sichtbarkeit zu erreichen und GründerInnen außerhalb Mecklenburg-Vorpommerns zu gewinnen, wird empfohlen, das Image des Landes langfristig auf Innovation auszurichten und die Vorteile des Gründungsökosystems gezielt nach außen zu kommunizieren. Bei der Maßnahme ist von einer langfristigen Wirkung auszugehen.

Umsetzungsvorschläge: Es wird eine **Kommunikationskampagne** des Landes angeregt, die Mecklenburg-Vorpommern als Land der Gründungen und Innovationen präsentiert und darauf abzielt, vom Image als reines Urlaubsland weg zu kommen. Um eine zielgruppengenaue Ansprache sicherzustellen, werden als zusätzliche Maßnahmen **Social-Media-Marketing** sowie die Zusammenarbeit mit studentischen Initiativen empfohlen. Hierdurch können insbesondere jüngere Zielgruppen und StudentInnen erreicht werden.

5.3 Handlungsfeld 3: Förder- und Finanzierungsangebote

Mecklenburg-Vorpommern verfügt über vielfältige Angebote der Gründungsunterstützung und -förderung entlang des Gründungslebenszyklus. Die bestehenden Angebote sollten nachfrageorientiert weiterentwickelt werden und punktuell durch weitere Angebote ergänzt werden.

7. Accelerator-Programm im Land mit bundesweiter Strahlkraft aufbauen

Empirischer Befund: Während es in Mecklenburg-Vorpommern eine relevante Zahl an Einrichtungen gibt, die Start-ups in der Gründungsphase unterstützen, fehlt es an Strukturen und Mitteln, die erfolgsversprechende Start-ups in der Wachstumsphase begleiten.

Zielsetzung und Zeithorizont: Durch die Einrichtung eines Accelerator-Programms sollen Start-ups in der Wachstumsphase durch Finanzmittel, Netzwerke und Infrastruktur unterstützt werden, um die Entwicklung des eigenen Geschäftsmodells zu forcieren. Ziel ist es, Strukturen für Start-ups in der Wachstumsphase schaffen. Hierdurch kann Abwanderung verhindert und ein strahlkräftiger Anziehungspunkt für Start-ups aus anderen Regionen geschaffen werden. Das Aufsetzen eines Accelerator-Programms kann eine mittelfristige Wirkung erzielen.

Umsetzungsvorschläge: Es wird angeregt, ein ca. sechs- bis zwölfmonatiges **Accelerator-Programm für Start-ups in der Wachstumsphase** zu schaffen. Bei der Bestimmung der Angebotsbestandteile und der genauen Förderkonditionen sollte sich an bestehenden Modellen in anderen Bundesländern orientiert werden (öffentliche/private Förderung, Life-Cycle-Orientierung, Förderhöhe ca. 50.000 Euro). Besonders die Bereitstellung von Räumlichkeiten und eines strukturierten Mentoring-Programms sowie Möglichkeiten zum Networking sind wichtige Erfolgsfaktoren. Um ein attraktives Accelerator-Programm zu schaffen, braucht es eine hochwertige und intensive Betreuung und Begleitung durch qualifiziertes Personal. Dies umfasst u. a. Beratung und Coaching in betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Fragen, Vernetzung mit etablierten Unternehmen, Community Building, Vermittlung von Finanzierungspartnern, Events, Pitches und Matchmaking wie auch das Angebot von (zeitlich begrenzten) Coworking-Plätzen. Das Programm sollte nur eine begrenzte Zahl an Start-ups pro Jahr fördern, um die Mittel gezielt einsetzen zu können. Die Bewerbung des Programms sollte bundesweit erfolgen, um es überregional bekannt zu machen. Eine

Residenzpflicht für die Programmdauer in Mecklenburg-Vorpommern sollte als Fördervoraussetzung aufgenommen werden. Beim Aufsetzen des Programms gilt es zwischen einem **zentralen** und einem **dezentralen Ansatz** abzuwägen: Während die Konzentration des Accelerator-Programms an einem Standort eine kritische Masse erreichen kann, liegen die Vorteile eines dezentralen Ansatzes in der Nutzung bestehender Strukturen. z. B. durch Ankopplung an bestehende digitale Innovationszentren.

8. Gründerstipendium: Innovationsfokus und Zielgruppen ausweiten und stärker im Ökosystem einbetten

Empirischer Befund: Ursprünglich war das Gründerstipendium ausschließlich an GründerInnen mit akademischem Hintergrund gerichtet. Mittelweile ist eine Öffnung für Personen mit Berufserfahrung erfolgt – diese ist jedoch noch zu wenig bekannt und wird in der Förderpraxis bisher kaum genutzt. Darüber hinaus ist ein Großteil der geförderten Stipendiaten männlich, was teilweise durch das technologieorientierte Innovationsverständnis der Förderung bedingt ist. Die Förderhöhe des Gründerstipendiums geht nicht über die Finanzierung des Lebensunterhaltes hinaus. Das Gründungsstipendium in Mecklenburg-Vorpommern wird in erster Linie als „Nach-Gründungsstipendium“ in Anspruch genommen, d. h. es werden überwiegend Stipendiaten gefördert, die bereits gegründet haben. Laut Förderrichtlinie ist eine Förderung von Gründungswilligen zwar bereits möglich, jedoch wird diese Option in der Förderpraxis kaum genutzt. In anderen Bundesländern existieren dagegen Ansätze, die ein Gründerstipendium verstärkt in den Monaten vor der Gründung ausreichen. Vernetzungsaktivitäten zwischen den aktiven Stipendiaten, Alumni und dem Gründerökosystem im weiteren Sinne werden bislang nicht aktiv durch das Land gefördert.

Zielsetzung und Zeithorizont: Die Erweiterung des Innovationsfokus und die Berücksichtigung weiterer Zielgruppen sollen zu einer Attraktivitätssteigerung des Gründerstipendiums beitragen. Auch der Anteil weiblicher Stipendiatinnen könnte hierdurch gesteigert werden. Zudem soll die Förderung stärker in die Netzwerke des Ökosystems eingebettet werden. Durch eine Anpassung des Gründerstipendiums ist eine mittelfristige Wirkung zu erwarten.

Umsetzungsvorschläge: Die bereits erfolgte **Ausweitung des Gründerstipendiums** auf Personen mit Berufserfahrung bzw. ohne akademischen Hintergrund sollte **stärker bekanntgemacht** werden, damit die Anzahl der BewerberInnen ohne akademischen Hintergrund erhöht wird. Digitale, kreativwirtschaftliche und soziale Innovationen und Geschäftsmodelle sollten noch stärker Berücksichtigung finden. Es ist zudem zu überdenken, wie die **Förderkonditionen attraktiver gestaltet** werden (z. B. Höhe pro Monat, Laufzeit) bzw. flexibler an die spezifischen Bedarfe der Stipendiatinnen und Stipendiaten angepasst werden können. In Betracht könnte ein Modell gezogen werden, bei dem eine maximale Fördersumme definiert ist und die StipendiatInnen verschiedene Zeitintervalle wählen können, auf die sich diese Fördersumme verteilt.

Darüber hinaus gilt es grundlegend zu prüfen, ob das Gründerstipendium stärker auch für Personen in Betracht kommen kann, die kurz vor einer Gründung stehen. Eine Möglichkeit ist, die Förderung auf ca. 6 Monate vor der Gründung nach dem Vorliegen eines Businessplans und nach der EXIST-Förderung auszuweiten, um hier eine bestehende Förderlücke zu schließen. Damit einher geht das Risiko, dass ein Stipendium ausgezahlt und schlussendlich nicht gegründet wird. Eine etwaige Ausweitung des Gründerstipendiums sollte auch offen an potenzielle Zielgruppen kommuniziert werden. Um das Gründerstipendium stärker im Gründungsökosystem einzubetten, empfehlen sich **regelmäßige Vernetzungstreffen**, Einladungen zu Veranstaltungen und eine Zuordnung der StipendiatInnen zu regionalen digitalen Innovationszentren. Dabei ist auch eine **Anlehnung an die Auszeichnung Kultur- und Kreativpiloten Deutschland** vorstellbar, bei dem die TitelträgerInnen ein Mentoring-Programm, Workshops und Zugang zu Netzwerken erhalten.

9. Bereitstellung von Kapital sicherstellen und neue Wege der Finanzierung prüfen

Empirischer Befund: GründerInnen und Start-ups sind auf die Bereitstellung von externem Kapital angewiesen. Hinsichtlich der Ausstattung mit Venture Capital besteht noch Verbesserungspotenzial in Mecklenburg-Vorpommern. Der Arbeit der GENIUS Venture Capital GmbH, welche die Fonds des Landes verwaltet, wird positiv beurteilt; jedoch ist die finanzielle Ausstattung der Fonds zu gering. Diese Einschätzung wird auch von den Industrie- und Handelskammern Mecklenburg-Vorpommerns im aktuellen Positionspapier „Restart MV“ geteilt.⁹⁰

Zielsetzung und Zeithorizont: Ziel ist es, die Verfügbarkeit von externem Risikokapital in Mecklenburg-Vorpommern weiter auszubauen, um die Finanzierung von erfolgsversprechenden Start-ups auch durch Landesmittel zu unterstützen. Hierbei wird eine mittelfristige Wirkung erwartet.

Umsetzungsvorschläge: Die bestehenden Angebote für **Venture Capital** sollten ausgebaut und durch zusätzliche Landesmittel gestärkt werden. Es wird angeregt, ein **Netzwerk der Finanzierer** im Land zu schaffen, um Start-ups den Zugang zu Finanzierungsangeboten zu erleichtern. Vorstellbar wäre, dass eine zentrale Stelle Finanzierungsfragen von Start-ups des Landes bündelt und aufbereitet. Erfolgsversprechende Projekte könnten dann vor dem Netzwerk der Finanziers vorgestellt werden. Zu prüfen ist, ob diese Serviceleistungen in bestehenden bzw. noch aufzusetzenden Strukturen integriert werden können (z. B. digitale Innovationszentren oder Accelerator-Programm). Darüber hinaus sollte eine noch aktivere Ansprache von privaten (insbesondere überregional tätigen) InvestorInnen erfolgen und die Nutzung neuer Finanzierungsmodelle wie Crowdfunding-Möglichkeiten geprüft werden. Bereits seit 2004 werden ExistenzgründerInnen in Mecklenburg-Vorpommern durch die Vergabe von **Mikrodarlehen** unterstützt. Es wird empfohlen, den Mikrodarlehensfonds für Existenzgründungen langfristig fortzuführen. Diese Maßnahme ist bereits im aktuell aufgelegten „MV-Konjunkturprogramm - Landesseitige Maßnahmen in Ergänzung zum Konjunkturprogramm des Bundes“ aufgenommen.⁹¹ Im ersten Halbjahr 2020 konnten keine Mikrodarlehen gewährt werden, da die dafür vorgesehenen ESF-Mittel ausgeschöpft waren. Da der Bedarf nach Mikrodarlehen im Zuge des wirtschaftlichen Neustarts nach der Corona-Krise ansteigen wird, hat das Land Mecklenburg-Vorpommern den Fonds wieder aufgelegt. Dabei werden im Zusammenhang mit einer Existenzgründung vor Aufnahme der Geschäftstätigkeit oder innerhalb der ersten 36 Monate danach verzinsliche Mikrodarlehen in Höhe von bis zu 20.000 Euro ausgereicht. Der Finanzbedarf von 5-10 Mio. Euro soll aus ESF-Mitteln finanziert werden. Bei der Neuausrichtung des Mikrodarlehen sollte eine weitere Vereinfachung der Vergabeverfahren angestrebt werden. Die bestehende **Meisterprämie** für Handwerks- und Industriemeister ist grundsätzlich ein sinnvolles Instrument, um Investitionen bei Existenzgründungen und Betriebsübernahme aktiv zu unterstützen. Die aus Landesmitteln finanzierte Förderung unterstützt Handwerks- und Industriemeister mit einem Zuschuss zum Lebensunterhalt in Höhe von 7.500 Euro, wenn sie erstmalig eine Existenz durch Übernahme eines Unternehmens gründen.

⁹⁰ Industrie- und Handelskammern Mecklenburg-Vorpommern (2020): Restart MV. Vorschläge der Industrie- und Handelskammern in Mecklenburg-Vorpommern für einen wirtschaftlichen Neustart nach der Corona-Krise. Abrufbar unter: <https://www.ihkzuschwerin.de/blueprint/servlet/resource/blob/4809800/331f8f81836c4f28d4e3f56696a5550c/restart-mv-vorschlaege-ihksfuer-wirtschaftlichenneustart-data.pdf>

⁹¹ Land Mecklenburg-Vorpommern (2020): MV-Konjunkturprogramm - Landesseitige Maßnahmen in Ergänzung zum Konjunkturprogramm des Bundes. Abrufbar unter: <https://www.regierung-mv.de/static/Regierungsportal/Ministerpr%C3%A4sidentin%20und%20Staatskanzlei/Dateien/pdf-Dokumente/Anlage%201%20-%20Landes-Konjunkturpaket.pdf>

5.4 Handlungsfeld 4: Infrastruktur für Gründungen

Die bestehenden Infrastrukturen für Gründungsinteressierte und GründerInnen leisten einen wichtigen Beitrag im Gründungsökosystem. Die bestehenden Strukturen sollten durch das Land auch in Zukunft weiter finanziell unterstützt werden.

10. Verstetigung der digitalen Innovationszentren ab 2022 mit Landesmitteln sicherstellen

Empirischer Befund: Der Start der vom Land Mecklenburg-Vorpommern aufgesetzten digitalen Innovationszentren ist gut angelaufen. Da die Finanzierung der digitalen Innovationszentren jedoch nur bis 2021 gesichert ist, sollten bereits jetzt Überlegungen angestellt werden, wie die neu geschaffenen Strukturen dauerhaft über die bisherige Anschubfinanzierung hinaus aufrechterhalten werden können.

Zielsetzung und Zeithorizont: Durch die Verstetigung der digitalen Innovationszentren soll eine Struktur geschaffen werden, die einen Austausch unter Gründenden ermöglicht und etablierte Unternehmen mit GründerInnen zusammenzubringt. Die Überführung der Zentren in tragfähige Gründungsinfrastrukturen wird eine mittelfristige Wirkung auf das Gründungs geschehen haben.

Umsetzungsvorschläge: Die Förderung der digitalen Innovationszentren ab dem Jahr 2022 sollte vollständig **über Landesmittel** sichergestellt werden. ESF-Mittel sollten dagegen hierfür nicht verwendet werden, um das zukünftig reduzierte ESF-Budget nicht zu stark zu binden und finanzielle Spielräume für die Förderung weiterer gründungsrelevanter Maßnahmen aus dem ESF zu gewährleisten. Es wird vorgeschlagen zeitnah eine **Zwischenevaluation** der digitalen Innovationszentren aufzusetzen und die Weiterführung und zukünftige inhaltliche Ausrichtung der Zentren an eine erfolgreiche Zwischenevaluation zu koppeln. Die Förderdauer für diese Übergangsphase sollte frühzeitig festgelegt werden. Weiterhin sollten Zentren sowohl im urbanen als auch im ländlichen Raum gefördert werden. Den Zentren sollten weiterhin Freiräume eingeräumt werden, in eigener Verantwortung eine thematische Profilierung vorzunehmen. Eine mögliche Schwerpunktsetzung sollte weiterhin im Ermessensspielraum der Zentren liegen und nicht zentral seitens der Landesregierung vorgegeben werden. Die Zentren sollten bei einer wirksamen Öffentlichkeitsarbeit, der direkten Ansprache der Zielgruppen, bei der Vernetzung im Ökosystem und beim Austausch von Best Practices gestärkt werden. Zu prüfen ist, ob an die Zentren auch Makerspaces und Prototyplabore für GründerInnen und Zivilgesellschaft angekoppelt werden können, um so Zielgruppen besser zu bedienen bzw. neue zu erschließen.

11. Gründungsinfrastrukturen in ländlichen Räumen weiterentwickeln

Empirischer Befund: Als Flächenland steht Mecklenburg-Vorpommern vor der Herausforderung, in allen Landesteilen gute Rahmenbedingungen für GründerInnen und Start-ups zu schaffen. Aus Sicht der InterviewpartnerInnen werden die bisherigen Ansätze positiv beurteilt, dezentrale Gründungsinfrastrukturen in allen Regionen des Landes aufzusetzen.

Zielsetzung und Zeithorizont: Die Etablierung neuer bzw. die Weiterführung bestehender Gründungsinfrastrukturen hat das Ziel, Knotenpunkte für GründerInnen und Start-ups im ländlichen Raum zu schaffen, um zukünftige Gründungspotenziale in allen Landesteilen zu erschließen. Hieraus sind mittelfristige Wirkungen zu erwarten.

Umsetzungsvorschläge: Der bestehende Ansatz, Gründerzentren und Coworking Spaces als **Knotenpunkte** im ländlichen Raum zu etablieren, sollte fortgeführt werden. Denkbar ist, verstärkt auf **Zuschuss-Modelle** zu setzen. Durch die Ausreichung von Miet-/Pacht- oder Investitions-

Zuschüssen für Coworking Spaces oder Bürogemeinschaften (z. B. auch für genossenschaftliche Betreibermodelle) können im ländlichen Raum Gründungsinfrastrukturen dezentral gefördert und dem jeweils spezifischen regionalen Bedarf angepasst werden. Nur indirekt können die Bedingungen für Gründungen durch gute Verkehrsanbindungen in die Zentren sowie die Bereitstellung stabiler und schneller Telekommunikationsinfrastruktur beeinflusst werden.

12. Ressourcen für Gründungsunterstützung an Hochschulen erhöhen

Empirischer Befund: An den Hochschulen in Mecklenburg-Vorpommern wurden in den vergangenen Jahren bereits vielfältige Angebote zur Gründungsunterstützung etabliert, die von Gründungsinteressierten gut angenommen werden. Die finanzielle und personelle Ausstattung der Hochschulen zur Bespielung der ‚dritten‘ Mission neben Forschung und Lehre ist jedoch ausbaufähig und erfordert eigenständige Ressourcen.

Zielsetzung und Zeithorizont: Durch eine zielgerichtete Unterstützung der Hochschulen durch das Land sollen die Hochschulen in die Lage versetzt werden, Unterstützungsstrukturen aufzubauen, die sich an den Bedarfen der Gründungsinteressierten orientieren. Ziel ist es ebenfalls, in den Hochschulen qualifiziertes Personal für diese Aufgaben vorzuhalten. Mit der Etablierung von Strukturen der Gründungsunterstützung sind langfristig positive Wirkungen auf das Gründungsgeschehen im Land zu erwarten.

Umsetzungsvorschläge: Um die Angebote und Aktivitäten der Gründungsunterstützung an den Hochschulen des Landes weiter auszubauen, sollten ausreichend **Ressourcen und personelle Kapazitäten** in den Hochschulen zur Verfügung stehen. Dies gilt für die Universitäten und Fachschulen gleichermaßen. Langfristig ist damit das Ziel verbunden, mehr GründerInnen in die EXIST-Förderung des Bundes zu bringen und das Gründungsgeschehen im Land zu steigern. Neben der Beratung sind Mentoring und Begleitung der gründungsinteressierten StudentInnen und DoktorandInnen durch WissenschaftlerInnen von großer Bedeutung. Hier gilt es zu überlegen, inwieweit GründerInnen auch nach Ende ihrer Tätigkeit an den Hochschulen weiterhin auf die Expertise der WissenschaftlerInnen zurückgreifen können, da oft die Unterstützung der Hochschulen mit dem Ende des Beschäftigungsverhältnisses an der Hochschule endet.

5.5 Querschnittsfeld: Strategieimplementierung und Governance

Neben den vier thematischen Handlungsfeldern werden zum Querschnittsfeld Strategieimplementierung und Governance-Empfehlungen dargestellt, die einen Beitrag für die Weiterentwicklung des Gründungsökosystems leisten können.

13. Gründungsförderung stärker in bestehende Landesstrategien verankern und Relevanz von Gründungen für den wirtschaftlichen „Restart MV“ herausstellen

Empirischer Befund: In bestehenden Landesstrategien wie der Regionalen Innovationsstrategie Mecklenburg-Vorpommern oder den Operationellen Programmen des EFRE und ESF wird der Gründungsaspekt zwar genannt, jedoch wird die hohe Bedeutung der Gründungsförderung und des Gründungsgeschehens für die langfristige Entwicklung des Wirtschaftsstandorts Mecklenburg-Vorpommern noch nicht klar genug herausgestellt.

Zielsetzung und Zeithorizont: Durch eine stärkere Verankerung des Gründungsthemas in bestehenden Landesstrategien soll die Bedeutung von Gründungen und eines funktionierenden und dynamischen Gründungsökosystems im politischen Raum platziert und aufgewertet werden.

Gerade für den „Restart“ Mecklenburg-Vorpommerns nach der Corona-Krise spielen Gründungen eine wichtige Rolle.⁹² Diese Aktivitäten werden eine langfristig positive Wirkung entfalten.

Umsetzungsvorschläge: Das Gründungsthema sollte stärker in bestehenden **Landesstrategien** platziert werden, um die hohe **Bedeutung** von Gründungen für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung des Landes herauszustellen – gerade auch infolge der COVID-19 Pandemie. GründerInnen und Start-ups können konkrete Beiträge zur Überwindung der aktuellen Krise leisten, neue Perspektiven für Beschäftigte und den Innovationsstandort schaffen und wichtige Impulse zur Revitalisierung des Wirtschaftsgeschehens setzen. Voraussetzung ist dafür eine langfristig angelegte Gründungsförderpolitik, die das Gründungsökosystem im Land insgesamt stärkt und die Rahmenbedingungen für Gründungen und junge Unternehmen in Mecklenburg-Vorpommern langfristig verbessert. Das federführend tätige Wirtschaftsministerium sollte daher **Eckpunkte einer Gründungsförderstrategie** des Landes entwickeln, welche die langfristigen Ziele des Gründungsökosystems benennt, strategische Ziele operationalisiert sowie Maßnahmen priorisiert. Diese Eckpunkte können als Basis für weitere Strategiepapiere des Landes dienen und sollten im weiteren Verlauf mit VertreterInnen des Gründungsökosystems im Land konkretisiert werden. Eine **langfristige Finanzierung** von Maßnahmen ist neben ESF-Mitteln auch durch **Landesmittel** sicherzustellen. Da die ESF-Mittel für Gründungsunterstützung und -förderung in den kommenden Jahren weiter sinken werden, sind zusätzliche Landesmittel bereitzustellen, um bestehende Strukturen aufrecht zu erhalten und punktuell zu ergänzen.

14. Gründerbeirat unter Beteiligung zentraler Stakeholder im Wirtschaftsministerium institutionalisieren

Empirischer Befund: Ein funktionierendes Gründungsökosystem wird vom Austausch der unterschiedlichen Akteure aus Wissenschaft, Intermediären, Politik und zuallererst der Gründerszene getragen. Bisher existiert auf politischer Ebene kein etabliertes Austauschformat, das die unterschiedlichen Stakeholder des Gründungsökosystems zusammenbringt.

Zielsetzung und Zeithorizont: Mit der Einrichtung und Institutionalisierung eines Gründungsbeirats im Wirtschaftsministerium wird das Ziel verfolgt, einen regelmäßigen Austausch der Gründungspolitik mit GründerInnen und GründungsunterstützerInnen anzuregen und zu einer kontinuierlichen Weiterentwicklung des Gründungsökosystems beizutragen. Hiermit wird auf eine langfristige Wirkung abgezielt.

Umsetzungsvorschläge: Der **Gründerbeirat** als hoch angesiedeltes Gremium sollte im Wirtschaftsministerium verortet sein. Der Beirat fungiert als zentrales Gremium, um die Gründerszene enger mit der Politik **in Kontakt** zu bringen und Bedarfe und Vorstellungen der Stakeholder in die politischen Überlegungen einzubeziehen. So könnten bspw. die Eckpunkte einer landesseitigen Gründungsförderstrategie mit dem Beirat diskutiert und weiterentwickelt werden. Es wird vorgeschlagen, den Beirat mit 10 bis 15 ExpertInnen zu besetzen. Der Beirat sollte mindestens einmal im Jahr tagen. Als Beispiel kann das Format des bestehenden Mittelstandsbeirats in Mecklenburg-Vorpommern herangezogen werden.⁹³

⁹² Industrie- und Handelskammern Mecklenburg-Vorpommern (2020): Restart MV. Vorschläge der Industrie- und Handelskammern in Mecklenburg-Vorpommern für einen wirtschaftlichen Neustart nach der Corona-Krise. Abrufbar unter: <https://www.ihkzuschwerin.de/blueprint/servlet/resource/blob/4809800/331f8f81836c4f28d4e3f56696a5550c/restart-mv-vorschlaege-ihksfuer-wirtschaftlichenneustart-data.pdf>

⁹³ Für weitere Informationen zum Mittelstandsbeirat Mecklenburg-Vorpommern siehe: <https://www.gruender-mv.de/2019/11/20/mittelstandsbeirat-mv-zur-wirtschaftlichen-lage-im-land/>

15. Gründungsrelevante Rahmenbedingungen noch stärker in den Blick nehmen

Empirischer Befund: Neben den Elementen des Gründungsökosystems, die einen unmittelbaren Einfluss auf das Gründungsgeschehen haben, bestehen vielfältige Wechselwirkungen zwischen der Gründungsförderpolitik zu weiteren Politikfeldern, z. B. Bildung und Forschung oder Telekommunikations- und Verkehrsinfrastrukturen. Die gründungsrelevanten Rahmenbedingungen sind nur mittelbar durch die Gründungsförderpolitik beeinflussbar, sie sind jedoch für ein funktionierendes Gründungsökosystem von großer Bedeutung.

Zielsetzung und Zeithorizont: Die Schnittstellen der Kernbereiche der Gründungsförderpolitik zu weiteren Politikfeldern und die auf das Gründungsökosystem wirkenden Rahmenbedingungen sollten im Sinne eines ganzheitlichen Ansatzes berücksichtigt werden. Hierdurch ist eine langfristige Wirkung zu erwarten.

Umsetzungsvorschläge: Das Land Mecklenburg-Vorpommern sollte die bisherigen Ansätze weiterverfolgen, die Rahmenbedingungen für Gründungen ressortübergreifend zu gestalten. Die Koordination mit korrespondierenden Politikfeldern (z. B. digitale Infrastruktur, Schulbildung) sollte weiter verstärkt werden. Passgenaue gründungsrelevante Rahmenbedingungen haben einen positiven Einfluss auf die langfristige Entwicklung des Gründungsökosystems und das Gründungsklima im Bundesland Mecklenburg-Vorpommern. Relevante Themen sind hier insbesondere die unternehmerische Schulbildung, Telekommunikations- und Verkehrsinfrastrukturen sowie die Verfügbarkeit von Flächen, Räumen und qualifizierter Arbeitskräfte. Im Rahmen **ressortübergreifender Abstimmungen** sollte aus Sicht der Gründungsförderpolitik darauf geachtet werden, welche langfristigen Effekte aus politischen Entscheidungen in den o. g. Politikfeldern auf das Gründungsgeschehen und das Gründungsökosystem resultieren. Die hohe Bedeutung von Gründungen als Innovationsmotor für die langfristige Entwicklung des Wirtschaftsstandorts Mecklenburg-Vorpommern sollte herausgestellt werden. Auch die spezifischen Bedarfe von städtischen und ländlichen Regionen sollten dabei immer Berücksichtigung finden.

Anhang

Anhang 1: InterviewpartnerInnen

Handelskammern und Wirtschaftsförderung

- Förder- und Entwicklungsgesellschaft Vorpommern-Greifswald GmbH
- Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern Rostock/Neubrandenburg
- Industrie- und Handelskammer zu Schwerin

Gründer- und Technologiezentren

- Forschungsverbund MV e.V.
- Witeno

GründerInnen, Start-ups und Co-Working Spaces-Anbieter

- Matchfield Tactics
- Coldplasmatech GmbH
- Lunch Vegaz GmbH
- zone EINZ GmbH
- Bundesverband Deutsche Startups e.V. Regionalgruppe MV

Finanziers und Business Angels

- alubi capital GmbH
- Bürgschaftsbank MV GmbH

Hochschulen und Gründerzentren an Hochschulen

- Hochschule Neubrandenburg
- Zentrum für Entrepreneurship, Universität Rostock
- Zentrum für Forschungsförderung und Transfer, Universität Greifswald

Projekte und Vereine

- Allgemeiner Unternehmensverband e.V.
- Netzwerk Seenplatte e.V.
- Frauen in die Wirtschaft e.V.

Einrichtungen außerhalb Mecklenburg-Vorpommerns

- DigiHub Düsseldorf NRW
- FutureSax Sachsen

Anhang 2: Interviewleitfaden

Hintergrund

16. Bitte beschreiben Sie Ihre **Position/Rolle** im Gründerökosystem Mecklenburg-Vorpommerns.
17. In welcher **Gründungsphase** befindet sich Ihr Unternehmen? / Welche **Phase** adressiert Ihre Organisation mit ihren Angeboten (Sensibilisierung, Vorbereitung, PreSeed/Seed, StartUp-Wachstum, Reifung, Exit/Übergabe an einen Nachfolger)?

Status quo Gründungsökosystem MV

18. Was macht aus Ihrer Perspektive den **Standort MV für Gründer/innen attraktiv**? Welche Bedingungen sind positiv für Gründer/innen?
19. Was sind aus Ihrer Perspektive **Schwächen des Standorts** MV für Gründer/innen? Welche Bedingungen sind noch verbesserungswürdig für Gründer/innen?
20. Was sind aus Ihrer Sicht **Chancen** für den Gründerstandort Standort MV (z. B. Trends und aktuelle Entwicklungen)?
21. Welche **Gründerschwerpunkte** gibt es Ihrer Wahrnehmung nach in MV (z. B. klassische Gründungen, innovative bzw. technologieorientierte Gründungen, Social Entrepreneurship, Gründungen im ländlichen Raum)?
22. Wie bewerten Sie die **Situation für bestimmte Gründersparten und Gründertypen** (z. B. Gründungen durch Frauen, Gründungen im Bereich Social Entrepreneurship, innovative bzw. technologieorientierte Gründungen, Gründungen aus der Arbeitslosigkeit)?
23. Wie **bewerten Sie das Gründerökosystem** MV anhand zentraler Standortfaktoren? Werteskala: von 1 (=sehr schlecht) bis 10 (=sehr gut)

Standortfaktoren:

- Gründungskultur & Entrepreneurship-Bildung
- Zugang zu Beratern, Mentoren/Business Angels
- Zugang zu Hochschulen/Forschungseinrichtungen
- Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal
- Zugang zu Kapital, Investoren
- Kooperationsmöglichkeiten mit etablierten Unternehmen
- Zugang zu Kunden, Lieferanten
- Gründer- und Unternehmensnetzwerke/Gründerszene'
- Digitale Infrastruktur
- Mobilität und Verkehr
- Weitere für Sie relevante Faktoren

Weiterentwicklung des Gründungsökosystems

24. Was sind für Sie **zentrale Erfolgsfaktoren**, die einen Standort attraktiv für Gründer/innen machen? Kennen Sie Best Practices in anderen Bundesländern, die auch für MV interessant sein könnten?
25. Wo sehen Sie **Lücken/Verbesserungspotenziale** im Unterstützungs- und Förderportfolio hinsichtlich Unterstützungs- und Vernetzungsangeboten, Förderangeboten und Finanzierungsangeboten? Welche ergänzenden Instrumente und Maßnahmen können diese schließen?
26. Wie könnten die von Ihnen identifizierten Verbesserungspotenziale konkret angepackt werden? Welche **Maßnahmen** schlagen Sie vor?

27. Gibt es Bedarf, die bestehenden Angebote **besser zu verzahnen** und **bekannt** zu machen („Synergiepotenziale“); wenn ja: wie kann das aus Ihrer Sicht erfolgen?
28. Welche **Gründungsinfrastrukturen** können die Gründerlandschaft in MV stärken? Wie bewerten Sie den Start der digitalen Innovationszentren in MV? Was läuft gut, was schlecht?
29. Werden die relevanten **Zielgruppen durch die Angebote erreicht**? Sind die Angebote attraktiv genug? Werden diese Angebote richtig kommuniziert? Wie ließe sich hier die Situation verbessern?
30. Wie kann die regionale **Start-up-Szene enger mit (überregionalen) Investoren** in Kontakt kommen?
31. Welche **Querschnittsmaßnahmen** (z. B. Schul- und Hochschulbildung, Forschungs- und Innovationsförderung, Infrastruktur) sind aus Ihrer Sicht notwendig, um den Gründungsstandort MV zu stärken?

Ausblick

32. Wo sehen Sie **zusammenfassend** den dringendsten **Handlungsbedarf** für das Land Mecklenburg-Vorpommern in den nächsten 1 bis 2 Jahren, um das Gründerökosystem kurzfristig zu stärken? Haben Sie weitere **abschließende Anmerkungen**?
33. Als Abschluss: Wo sollte der **Gründungsstandort Mecklenburg-Vorpommern in 10 Jahren** aus Ihrer Sicht stehen? Welche Themen sollten durch das Land Mecklenburg-Vorpommern aufgegriffen werden, auch wenn sich Verbesserungen vielleicht erst mittel- oder langfristig zeigen?

Anhang 3: WorkshopteilnehmerInnen

- Wirtschaftsfördergesellschaft Vorpommern mbH
- Witeno
- Triphari
- Zentrum für Entrepreneurship, Universität Rostock
- Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik, Digitale Geschäftsmodelle, Hochschule Wismar
- Zentrum für Forschungsförderung und Transfer, Universität Greifswald
- Digitales Innovationszentrum Schwerin
- Industrie- und Handelskammer Neubrandenburg (Geschäftsführende IHK im Jahr 2020)
- Bundesverband Deutsche Startups e.V. Regionalgruppe MV
- GENIUS Venture Capital GmbH

Anhang 4: Workshop-Agenda

- 1.** Arbeitsprogramm der Studie & Ziele des Workshops
- 2.** Input: Status quo & Herausforderungen des Gründungsökosystems MV
- 3.** Diskussion zu Bestandsaufnahme und Perspektiven in 4 Handlungsfeldern in Arbeitsgruppen

Arbeitsgruppe 1:

- Gründungskultur & Gründungsbildung an Schulen und Hochschulen
- Vernetzung im Ökosystem & Sichtbarkeit nach außen

Arbeitsgruppe 2:

- Förder- & Finanzierungsangebote
 - Infrastruktur für Gründungen
- 4.** Zusammenfassung im Plenum
 - 5.** Verabschiedung

Gründungskultur & Gründungsbildung an Schulen und Hochschulen - Bestandsaufnahme

Stärken: Welche bestehenden Maßnahmen in diesem Themenfeld werden gut angenommen?

Sichtweise "Wie entwickle ich eine Idee/ einen Prototypen, wie komme ich danach weiter?" in Studiengänge & in DIZ eingebaut, zumindest in Wismar & Rostock (BWL, Wirtschaftsinformatik) --> hier ist man aber noch am Anfang, man könnte das auch studienübergreifend verankern --> Methoden zu entwickeln im Studium vermitteln

Positivbeispiel Maker Space Fab Lab Stralsund: weniger traditionelle Inhalte, sondern ausprobieren -> solche neuen Formate bräuchte man noch mehr

Es gibt einige studentische Initiativen, die die kritische Masse erreichen und über Generationen aufrecht erhalten werden (z.B. Stud. Unternehmensberatung) --> sollte man noch stärker befördern

Ideenwettbewerb funktioniert sehr gut und regt Studenten/Schüler zum Gründen an

Schwächen: Wo steht das Gründerökosystem vor Herausforderungen? Welche Aspekte sollten daher stärker adressiert werden?

Interdisziplinär kann es noch verbessert werden im Bereich Gründungsbildung

Übergang Schule/Gründung, Schule/Wirtschaft ist noch ausbaufähig: Verein "Fit für die Wirtschaft" wurde eingestellt, auch IHKs hier in der Pflicht

Info-VA an Schulen zu Gründungsthemen. Hier kann man noch besser werden & mehr antriggern

In Greifswald: Profs sind unternehmerisch aktiv aber vermitteln dieses Spirit nicht an Studierende --> Entrepreneurship-gedanken mehr in die Lehre bringen/ positiv darüber sprechen

Mobilisierung von Studierenden über Gründungslehrstühle, da diese teils sehr akademisch sind --> Ansätze: curriculare Verankerung von Gründungsinhalten in Ringvorlesungen

Gründungslehre mehr leben: Studierende sensibilisieren, weniger trockene Theorie, Bedarf kann bei Gründungslehre nicht gedeckt werden, hier muss aufgerüstet werden

Gründungskultur und Gründungsbildung an Schulen und Hochschulen - Perspektiven

Handlungsbedarfe: Welche Maßnahmen können das Gründungsökosystem in Zukunft weiter verbessern? (bestehende optimieren bzw. neue aufgreifen)

Schulen Geld zur Verfügung stellen, damit sie Formate für Gründungen entwickeln & durchführen können, z.B. in Zusammenarbeit mit Unis --> Eigeninitiative der Schulen fördern

Themenschwerpunkte setzen: Auf aktuelle gesellschaftliche Themen fokussieren bei Schülerwettbewerben/ Gründungswettbewerben --> Gründungskultur & gesellschaftliche Themen verknüpfen, da man Schüler damit begeistern kann

Erfahrungen/Expertise aus anderen Regionen einholen, Bsp. Projekt Herr French, z.B. Ideenwettbewerbe und Ideen in kleinen Schritten entwickeln (mit kleinen Summen), Fachexpertise einbeziehen

Lehrerbildung: Lehrer & Berufsschullehrer können stark begeistern, auch Lehramtsstudenten abholen

Kommunikation z.B. zwischen Lehrenden & Lernenden verbessern, Erfahrung & Wissen mehr teilen

Für alle hier entwickelten Ideen braucht es ausreichend Ressourcen & Budget --> hier muss man unbedingt ansetzen

Storytelling: mit positiven Beispielen in die Schulen hinein

Entrepreneurship in den Hochschulen als Thema fest integrieren --> hierfür braucht man mehr Ressourcen (Lehrstühle, MA etc.), da die Anfrage hier hoch ist --> hier muss viel Budget eingesetzt werden, um hier voranzukommen

Umsetzungsvorschläge: Wie lassen sich die Maßnahmenvorschläge konkret umsetzen?

z.B. Aufruf zum Thema Nachhaltigkeit Geschäftsmodelle zu entwickeln, dafür haben sich Teams an Schulen zusammengefunden und gute Ideen entwickelt. Solche Ideenwettbewerbe an Schulen können Schüler mit ins Boot holen

Gute Bsp. an HS, die studienbegleitend eine Art Praktikum machen, durch die man sich Schritt für Schritt weiter qualifiziert --> neben akademischer Qualifizierung praktische Arbeit an eigener Idee in Vordergrund stellen & kompetent begleiten

Im Studium gewissen Prozentsatz für Entfaltung frei gibt, z.B. für Umsetzung eigener Idee (z.B. 20%) --> mit Ausbildung im Entrepreneurbereich kombinieren --> Stellen schaffen, die das bespielen oder bestehende Stellen verstetigen

Ideenwettbewerbe sind generell wichtig & sollten erweitert/intensiviert werden: Ideenwettbewerbe an Hochschulen, die in den landesweiten Ideenwettbewerb münden als Best Practice --> mit den IdeenträgerInnen wird danach gearbeitet, sie werden in Förderanträge gebracht oder Businesspläne geschrieben und Finanzierungspartner entwickelt --> hieraus können Leuchttürme entstehen

Mobilisierung von Studierenden über Gründungslehrstühle, da diese teils sehr akademisch sind --> Ansätze: curriculare Verankerung von Gründungsinhalten in Ringvorlesungen

Vernetzung im Ökosystem und Sichtbarkeit nach außen - Bestandsaufnahme

Stärken: Welche bestehenden Maßnahmen in diesem Themenfeld werden gut angenommen?

Enge Zusammenarbeit mit Projektpartnern

Vernetzungs-Angebote werden von GründerInnen gut angenommen

Man kennt sich gut, insgesamt gutes Gründerökosystem und regelmäßige Treffen

In Unis und Hochschulen große Offenheit für Vernetzung & Zusammenarbeit

Innerhalb der letzten zwei Jahre enorm weitergekommen, z.B. viele Gründungen am Standort Wismar

Zusammenarbeit mit Ministerien und Stabstelle Digitalisierung sehr gut -> noch stärker kommunizieren, weil großer Standortvorteil

Niedrigschwellige Vernetzungsmöglichkeiten sowohl zw. Unternehmen als auch in Regierungskreise

Schwächen: Wo steht das Gründerökosystem vor Herausforderungen? Welche Aspekte sollten daher stärker adressiert werden?

Vernetzung in andere Landkreise noch nicht optimal

Thema Vermarktung von Best Practices könnte besser ausgeschöpft werden

MV Entrepreneurship-Bewusstsein noch verbessern, noch hipper werden

Schwierig im ländlichen Raum innovative & traditionelle Gründungen zu trennen --> auf manche Leute im ländl. Raum muss man aktiv zugehen, das Potential herauslocken

Mehr Parallelität zwischen Schwerpunktthemen des Landes und Gründungsförderung wäre sinnvoll

Meistens tummeln sich in Netzwerken die gleichen Protagonisten --> hier noch breiter aufstellen

Gesellschaftliche Bedarfe adressieren & dazu gezielt Gründungen entwickeln --> man muss mehr in die Fläche/ ins Land kommen

Förderung von kleinen Ideen/ niedrigschwellige Förderung noch nicht gut genug

Vernetzung im Ökosystem und Sichtbarkeit nach außen - Perspektiven

Handlungsbedarfe: Welche Maßnahmen können das Gründungsökosystem in Zukunft weiter verbessern?
(bestehende optimieren bzw. neue aufgreifen)

Förderung für sehr kleine Projekte, damit Leute sich trauen auszuprobieren --> niedrigschwellige Förderung, die viele Projekte umfasst

Mehr Events zu bestimmten Themen veranstalten, um die unterschiedl. Hotspots im Land sichtbar zu machen

Stetigkeit in die Prozesse hineinbekommen, nicht nur durch Förderungen, sondern auch durch Strukturen

Mehr Darstellung nach außen & Geschichten erzählen, um zu vermarkten --> Verbesserungspotential: das was man hat, muss man besser erzählen (regionale & überregionale Kampagnen & Geschichten), um überregionale Communities zu erreichen

Erfolgsgeschichten präsentieren, branchenspezifisch denken, um richtige Zielgruppen zu erreichen --> Vernetzung zu Medien & Presse verbessern

Gute Vernetzung als große Stärke MVs mehr kommunizieren & auch digital unterstützen (z.B. über Plattformen, Capability Based Matchmaking etc.)

Auch branchenferne Akteure mit an den Tisch holen & mit versch. Instrumenten an die Leute rangehen

Proof of Concept Fond ggf. in Zusammenhang mit RIS

Auch von außerhalb Leute heranholen & externes Know-how mit internem Know-how verbinden

Ressortübergreifende Zusammenarbeit läuft schon sehr gut & muss erhalten bleiben

Potential von Gründer-MV noch stärker nutzen

Versteckte Potentiale an Hochschulen etc. nutzen

Umsetzungsvorschläge: Wie lassen sich die Maßnahmenvorschläge konkret umsetzen?

Gesellschaftl. Bedarfe adressieren: Ideenwettbewerbe öffnen; bestimmte Themen aus den HS heraus unterstützen; soziales Engagement von Studierenden institutionalisieren & curricular verankern (z.B. über Praktika); gesellschaftl. Bedarfe erheben, analysieren & dann adressieren

Sachen ausprobieren an fokussierten Themen, z.B. RIS, Bioökonomie etc. --> zu diesem Thema bestimmte Formate ausprobieren, hier lässt sich vieles gut erproben, auch wie man bestimmte Zielgruppen erreicht & wie man Leute in der Fläche erreicht

Das was man hat, muss man besser erzählen (regionale & überregionale Kampagnen & Geschichten) --> Geschichten so erzählen, dass die Zuhörer sie hören wollen --> dieses Denken verankern und vermarkten

Komplette Darstellung des Gründerökosystems & Customer Journey wäre wünschenswert

Kommunikationsstrategie: Darüber Gedanken machen, wen man erreichen möchte. Für diese Personas Profile erstellen. Es sind oft die Menschen, die Investoren überzeugen und nicht unbedingt die Themen oder Ideen. Man sollte einen Koffer zusammenstellen, und bestimmte Themen über bestimmte Zielgruppen streuen, um möglichst viele zu erreichen

Maßnahme: Förderinstrument --> branchenorientierte Ideenförderung in früher Phase

Bestehende Messsysteme für Gründungen: Haben wir hier die richtigen Indikatoren? Monitoring prüfen!

Methodenkompetenz besser ausbilden, den Leuten das Handwerkszeug mitgeben (z.B. in DIZ verankern)

Förder- und Finanzierungsangebote - Bestandsaufnahme

Stärken: Welche bestehenden Maßnahmen in diesem Themenfeld werden gut angenommen?

Digitale Innozentren:
auch andere/alle
Zielgruppen können
erreicht werden ●

gute Infrastrukturen
genügen mittelfristigen
Anforderungen

Ideenwettbewerb

Angebote für
Startfinanzierung/Anlauf-
unterstützung stark
ausgeprägt (finanziell &
Mentoring) ●

aufgebaute Strukturen
müssen verstetigt werden

Programme bereits gut
ausgestattet
(Verbesserung in den
letzten Jahren sichtbar)

Bildungsscheck
Verfahren für
Existenzgründer;
Programm
weiterverfolgen

Schwächen: Wo steht das Gründerökosystem vor Herausforderungen? Welche Aspekte sollten daher stärker adressiert werden?

Klare Abgrenzungen
zwischen den Angeboten
schaffen -
Überlappungen
vermeiden

Qualifizierung der
Gründer in Richtung
Exzellenz - auch
international gefragt

Träger der
Bildungsmaßnahmen:
bessere Vergütung für
mehr Qualität

Vorgründungsförderung
noch nicht stark genug
ausgeprägt (Rückkehrer:
Berlin als Vorbild)

"Risikobranchen":
weniger Angebote

Wachstumsfinanzierung
(3 Mio. €, 12 Monate)

Infrastrukturen sehr
stark in Ballungsräumen
-> noch stärker in die
Fläche bringen

Gründergeist in frühen
Phasen noch zu wenig
ausgeprägt (Schulen,
auch Hochschulen)

Anschluss- &
Wachstumsfinanzierung
problematisch: Unternehmen
müssen auch weiterhin
unterstützt werden

an Sichtbarkeit arbeiten und
private Investoren gewinnen;
Hebelung durch öffentl.
Gelder

Standortvorteile noch zu
wenig sichtbar (auch
intern)

Fachkräftemangel:
qualifiziertes Personal
anwerben & zeitgemäße
Anstellungsformen ->
Förderinstrumente hier
stärken

Förder- und Finanzierungsangebote - Perspektiven

Handlungsbedarfe: Welche Maßnahmen können das Gründungsökosystem in Zukunft weiter verbessern? (bestehende optimieren bzw. neue aufgreifen)

Entwicklungsphasenmodell und Datenaustausch:

Start-up Förderphasen müssen gut definiert sein, Prozess vorzeichnen (Vorbild u.a. "Berliner Modell"); Kontrollmechanismen etc.

starres Modell nicht unbedingt zielführend

als Orientierung auf Gründerseite hilfreich

Gründungen über gesamten Zeitraum begleiten, Entscheidungen mit relevanten Akteuren gemeinsam treffen

Ländlichen Raum stärken: Vorteile des ländlichen Raumes hervorheben; Gründungen in diesen Räumen Möglichkeiten bieten (Bsp. Start-Up-Dorf Rothenklempenow)

(Grund-)Infrastruktur aufbauen und bereitstellen: Option im ländlichen Raum anbieten

Sichtbarkeit erhöhen:

Formate entwickeln, um Investoren nach MV zu "locken" (u.a. Demo Days der HHL)

Verbund entscheidend: z.B. auf Abendveranstaltungen (BusinessAngel-Abend) bündeln

Nord-Verbund schaffen: Vernetzung über Landesgrenzen hinaus

Regelmäßigere Gelegenheiten schaffen: Auftritte vor Investoren mehr als 1x im Jahr

Qualität der Teams entscheidet über Erfolg der Kontaktaufnahme und Sichtbarkeit

Landesgründerstipendium:

Dauer und Höhe der Finanzierung abwägen

Infrastruktur für Gründungen - Bestandsaufnahme

Stärken: Welche bestehenden Maßnahmen in diesem Themenfeld werden gut angenommen?

Büroflächen im ländlichen Raum vorhanden -> diese Räume besser anbieten

Dort, wo Zentren sind, läuft es generell sehr gut

Schwächen: Wo steht das Gründerökosystem vor Herausforderungen? Welche Aspekte sollten daher stärker adressiert werden?

Fachkräfte: Qualifiziertes und erfahrenes Personal bekommen und halten

Attraktive Büroflächen in Zentren mit guter Verkehrsanbindung (z.B. in Rostock)

Breitband im ländlichen Raum

Infrastruktur für Gründungen - Perspektiven

Handlungsbedarfe: Welche Maßnahmen können das Gründungsökosystem in Zukunft weiter verbessern?
(bestehende optimieren bzw. neue aufgreifen)

Qualifiziertes Personal binden: Fokus auch auf MitarbeiterInnen außerhalb MVs legen

Räumlichkeiten schaffen:

Maßnahmen müssen auch kontrolliert werden: Verantwortung übernehmen (Mentoring)

Verkehrsanbindungen schaffen (nicht alle haben Autos)

Gründungsphasen orientiert ausbauen: Nähe am Anfang sehr wichtig, in späteren Phasen außerhalb der Zentren attraktiv

Teams auch frühzeitig in regelmäßigen und eigenständigen Austausch untereinander bringen (auch über Landesgrenzen hinaus)

Erreichbarkeit verbessern

Inkubatoren werden gut angenommen

Umfeld schaffen, auch im ländl. Raum (Coworking-Spaces)

Bau fördern ODER Mieter fördern (z.B. Förderung bei Mietkosten)

Impressum

Bestandsaufnahme und Fortentwicklung des Gründungsökosystems im Land Mecklenburg-Vorpommern

Herausgeber

Prognos AG
Werdener Straße 4
40227 Düsseldorf
Telefon: +49 211 913 16-110
Fax: +49 211 913 16-141
E-Mail: info@prognos.com
www.prognos.com
twitter.com/prognos_ag

Autoren

Moritz Glettenberg
Dr. Olaf Arndt
Alina Fischer
Dr. Friedemann Koll
Marie-Kristin Komendzinski
Franziska Stader

Kontakt

Moritz Glettenberg (Projektleitung)
Telefon: +49 211 91316 105
E-Mail: Moritz.Glettenberg@prognos.com

Satz und Layout: Prognos AG
Bildnachweis(e): © iStock- Geber86_625060360

Stand: August 2020
Copyright: 2020, Prognos AG

Alle Inhalte dieses Werkes, insbesondere Texte, Abbildungen und Grafiken, sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei der Prognos AG. Jede Art der Vervielfältigung, Verbreitung, öffentlichen Zugänglichmachung oder andere Nutzung bedarf der ausdrücklichen, schriftlichen Zustimmung der Prognos AG.

Zitate im Sinne von § 51 UrhG sollen mit folgender Quellenangabe versehen sein: Prognos AG (2020): Bestandsaufnahme und Fortentwicklung des Gründungsökosystems im Land Mecklenburg-Vorpommern.