

# Hohenheim Entrepreneurship Research Brief

Nr. 2 – Juni 2017 – ISSN 2568-4388

## Jeder für sich oder alle zusammen? Das Stuttgarter Startup Ökosystem

*Von Andreas Kuckertz, Elisabeth S. C. Berger und Tobias Pommer*

Im bekanntesten Startup Ökosystem der Welt, dem Silicon Valley, steht die Stanford University im Zentrum. Wie sieht es demgegenüber im Stuttgarter Startup Ökosystem aus? Mittels einer Netzwerkanalyse kartieren wir die zentralen Akteure dieses Ökosystems und ihre Beziehungen zueinander. Dabei zeigt sich: Das Stuttgarter Ökosystem zerfällt in drei separate Communities. Dies sind eine Unterstützungscommunity, in der sich hauptsächlich Unternehmertum fördernde Akteure bewegen, eine Potenzialcommunity rundherum um Fachhochschulen und Universitäten, welche die innovative Basis für viele Gründungsideen schafft, und eine Unternehmercommunity. Diese gewachsene Struktur erfüllt ihren Zweck, birgt jedoch Optimierungspotenzial.

Nicht zuletzt durch Vorbilder wie das Silicon Valley oder auch die Gründerszene in Tel Aviv ist der Begriff des Startup Ökosystems in jüngerer Zeit zu entsprechender Prominenz gelangt. Unternehmer engagieren sich für die Fortentwicklung ihres jeweiligen Startup Ökosystems und politische Entscheidungsträger setzen sich die Förderung von Ökosystemen zum Ziel.

Die Metapher des Ökosystems ist dabei weit mehr als eine schlichte Umetkettierung klassischer Bezeichnungen der Wirtschaftspolitik wie Cluster und Cluster-Initiativen. Das Bild des Ökosystems macht klar: Genauso wie jede Spezies in einem natürlichen Ökosystem von immenser Bedeutung für den Fortbestand des Gesamtsystems sein kann, so spielt jeder Akteur eines Startup Ökosystems

eine nicht zu unterschätzende Rolle. Eingriffe in historisch gewachsene Ökosysteme sind daher nicht zu unterschätzen und müssen wohl durchdacht sein, können aber gleichzeitig auch deutlich positive Auswirkungen haben, die weit über die dafür eingesetzten Mittel hinausgehen.

Die Potenziale gut funktionierender Startup Ökosysteme machen deren Förderung, Unterstützung und Entwicklung folglich zu einem vielversprechenden Unterfangen. Die zügigere Umsetzung von Gründungsideen, höheres und schnelleres Unternehmenswachstum oder auch die leichtere Akquise von Schlüsselpersonal insbesondere für technologieorientierte Startups sind nur einige Gründe, die für den Versuch der Gestaltung von Startup Ökosystemen sprechen.

Die Komplexität von Startup Ökosystemen ergibt sich aus der Vielzahl und Unterschiedlichkeit ihrer Akteure und ihrer jeweiligen Beziehungen zueinander. Jedes Startup Ökosystem ist daher ein einzigartiges Netzwerk, das zum Erfolg unternehmerischer Aktivität beiträgt.

In diesem Research Brief skizzieren wir exemplarisch das Startup Ökosystem der Region Stuttgart, das substanzieller Bestandteil eines der innovativsten Wirtschaftsräume Europas ist und sich insbesondere auf Themen wie die Zukunft der Mobilität, Industrie 4.0 und FinTech fokussiert. Als Digital Hub des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie folgt Stuttgart dem Anspruch „driving.future.industries“ – das Startup Ökosystem Stuttgart soll hierzu substanziell beitragen.

Um dieses einzigartige Ökosystem besser zu verstehen, unternehmen wir eine Netzwerkanalyse der zentralen Akteure. Damit können wir Hinweise darauf geben,

- welche Typen von Akteuren überhaupt Teil des Startup Ökosystems Stuttgart sind,
- wie die einzelnen Typen von Akteuren des Startup Ökosystems Stuttgart zueinander in Beziehung stehen und
- welche Möglichkeiten zur Weiterentwicklung des Startup Ökosystems Stuttgart existieren.

### Das Startup Ökosystem Stuttgart wird von den unterschiedlichsten Akteuren geprägt

Die Netzwerkanalyse des Startup Ökosystems Stuttgart resultiert in dem in Abbildung 1 visualisierten Netzwerk. Eine Vielzahl von Akteuren formt das Ökosystem. Zu diesen zählen (in alphabetischer Reihenfolge):

- Akzeleratoren
- Anwälte
- Banken
- Beratungen
- Corporates
- Fachhochschulen
- Förderprogramme
- Forschungseinrichtungen
- Inkubatoren
- Investoren
- Kammern
- Mentoren
- Netzwerke
- Politik (Exekutive)

- Presse
- Serienunternehmer
- Steuerberater
- Universitäten
- Verbände
- Vereine

Das Netzwerk macht deutlich, welche Strukturen im Hinblick auf Zusammenarbeit und Kommunikation zwischen den prägenden Typen von Akteuren im Startup Ökosystem vorherrschen. Gleichzeitig erlaubt uns die genauere Analyse von Verbindungsstärken und -strukturen auf drei separate Communities zu schließen, die zwar grundsätzlich Teil des übergeordneten Gesamtnetzwerks sind, aber zuallererst im Austausch mit einer geringeren Anzahl ausgewählter Akteure innerhalb ihres jeweiligen Unternetzwerks stehen. Diese Communities werden nachstehend genauer betrachtet.

### Datengrundlage

Wir verwenden das „Random Jump Sampling Prinzip“, um das Netzwerk des Startup Ökosystems Stuttgart zu generieren. Ausgehend von 87 identifizierten Organisationen haben wir **37 Interviews** mit Vertretern dieser Institutionen führen können (**Antwortrate 42,53 Prozent**) und mittels eines standardisierten Fragebogens deren Kommunikationspartner zum Thema Startups und Unternehmensgründungen der letzten sechs bis zwölf Monate ermittelt. Für die Konstruktion des Netzwerks wurden danach diejenigen **50 Vertreter von Institutionen** verwendet, die **mindestens dreimal genannt** wurden und somit als Schlüsselakteure interpretiert werden können. Final bilden **494 Verbindungen** zwischen **20 Institutionen** den Datensatz.

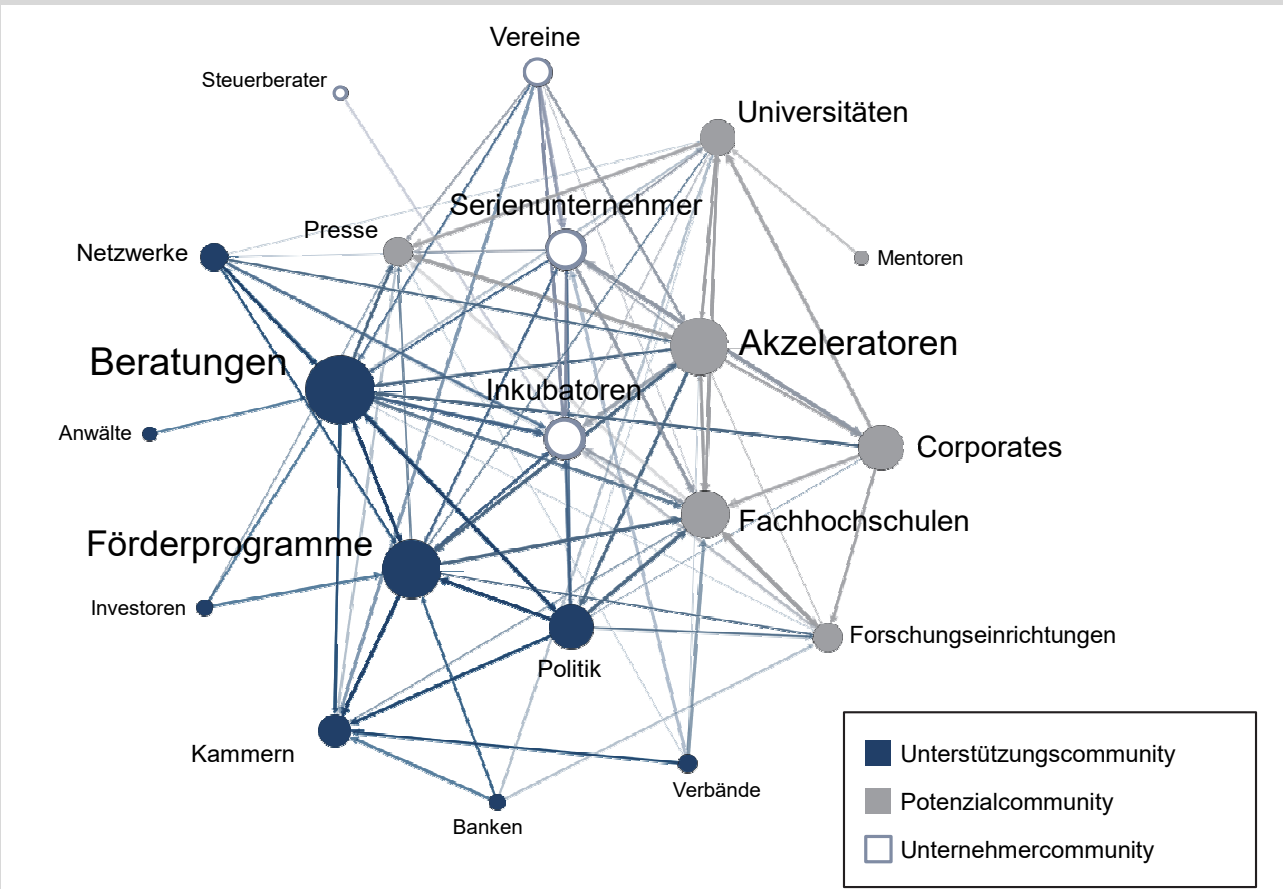
### Das Startup Ökosystem Stuttgart zerfällt in drei separate Communities

Die erste der drei Communities (dunkelblau in Abbildung 1 angezeigt) wird von neun Institutionen und 113 Verbindungen geformt. Sie ist die größte Community und setzt sich aus Beratungen, Förderprogrammen, Exekutive der Politik, Kammern, Verbänden, Banken, Anwälten und Investoren zusammen. Wir bezeichnen sie daher als Unterstützungsgemeinschaft. Die zweite Community (grau unterlegt in Abbildung 1) hingegen besteht aus sieben Institutionen mit 106 Verbindungen.

Das Startup Ökosystem Stuttgart

Abbildung 1

Netzwerk der Verbindungen zwischen den zentralen Akteuren des Ökosystems



Quelle: Universität Hohenheim, Fachgebiet Unternehmensgründungen und Unternehmertum  
 n = 494 Verbindungen zwischen 20 Institutionen des Stuttgarter Startup Ökosystems

Zu ihr zählen Akzeleratoren, Fachhochschulen, Forschungseinrichtungen, Universitäten, Corporates, Presse und Mentoren. Hier werden Potenziale für Unternehmensgründungen kreiert (Technologien, Ideen, Innovationen); wir etikettieren sie daher als Potenzialcommunity. Die dritte und letzte Community (grau umrandet in Abbildung 1) stellt die kleinste Community dar – sie wird von lediglich vier Institutionen und 27 Verbindungen geformt. Inkubatoren, Serienunternehmer, Vereine und Steuerberater sind ihre Akteure; die Community wird daher als Unternehmercommunity bezeichnet. Die Unterstützungsgemeinschaft kann als der Teil des Startup Ökosystems verstanden werden, in welchem öffentliche Akteure (wie bspw. Förderprogramme, Exekutive der Politik oder Kammern) sich mit Akteuren des privaten Sektors (wie Beratungen und Banken) abstimmen, um gemeinsam vor allem

auf die Unterstützung der Umsetzung von Unternehmensgründungen zu zielen. Die vermittelnde Funktion zwischen öffentlichem und privatem Sektor wird hier auch durch den Umstand angezeigt, dass rund 44% der Akteure in dieser Community nicht eindeutig dem öffentlichen oder privaten Sektor zugeordnet werden können – sie sind Grenzgänger zwischen beiden Welten. Die Potenzialcommunity vermittelt ebenfalls zwischen dem privaten und öffentlichen Sektor, zeichnet sich aber durch grundlegend anders orientierte öffentliche Akteure aus. Hier dominieren mit 43% Fachhochschulen, Forschungseinrichtungen und Universitäten. Zusammen mit privaten Akteuren wie Akzeleratoren, Mentoren und der Presse erfüllt dieser Teil des Startup Ökosystems Stuttgart offenkundig die Funktion, für Unternehmertum zu sensibilisieren.

Communities des Startup Ökosystems Stuttgart  
Charakteristika und prominente Akteure

Tabelle 1

	Unterstützungscommunity	Potenzialcommunity	Unternehmercommunity
<b>Anzahl Institutionen</b>	9	7	4
<b>Anzahl Verbindungen</b>	113	106	27
<b>Anteil an Institutionen</b>	45%	35%	20%
<b>Expansivität</b>	Politik (Exekutive)	Akzeleratoren	Vereine
<b>Popularität</b>	Förderprogramme	Fachhochschulen	Inkubatoren
<b>Stärkste Vernetzung</b>	Beratungen	Corporates	Inkubatoren
<b>Kontaktaufnahme</b>	Beratungen und Politik (Exekutive)	Akzeleratoren und Fachhochschulen	Inkubatoren, Serienunternehmer
<b>Informationsvermittler</b>	Beratungen	Akzeleratoren und Universitäten	Inkubatoren

Quelle: Universität Hohenheim, Fachgebiet Unternehmensgründungen und Unternehmertum

Aber auch Potenziale für Unternehmensgründungen werden hier generiert (bspw. forschungsorientierte Ausgründungen aus den Universitäten). Corporates spielen hierbei ebenfalls eine Rolle zur Zielerreichung.

Die Unternehmercommunity schließlich ist der einzige Teil des Startup Ökosystems Stuttgart, der rein privat orientiert ist. Dieser wird geprägt von Serienunternehmern und Inkubatoren. Diese unterhalten zwar schwache Verbindungen zum Gesamtnetzwerk, stehen aber dennoch am Rande des Ökosystems.

### **Beratungen, Akzeleratoren und Exekutive der Politik sind zentrale Akteure im Stuttgarter Startup Ökosystem**

Je nach Funktion, die einem Akteur in einem Netzwerk zugeschrieben wird, werden unterschiedliche Akteure bedeutsam (Tabelle 1). Grundsätzlich zeigen die Resultate jedoch, dass die Schlüsselakteure des Startup Ökosystems Stuttgart die Beratungen, Akzeleratoren und die Exekutive der Politik sind.

Diese unterscheiden sich von den anderen Akteuren deutlich auf Basis ihrer Positionen und der damit einhergehenden Relevanz für das Ökosystem. Die Exekutive der Politik wird als expansivster Schlüsselakteur identifiziert. Dies wird dadurch deutlich, dass sie am aktivsten auf die anderen Netzwerkteilnehmer zugeht.

Beratungen hingegen halten die wichtigste Position innerhalb des Gesamtnetzwerkes. Sie sind die am stärksten vernetzten Akteure innerhalb des Ökosystems. Gleichzeitig bieten Beratungen die beste Anlaufstelle, um Kontakt zu allen anderen Institutionen herzustellen.

Alle kürzesten Verbindungen laufen über Beratungen und damit halten diese die zentrale Position auch in der Informationsvermittlung innerhalb des Ökosystems. Zudem wird der Kontakt zu Beratungen im Gegensatz zu allen anderen Institutionen am häufigsten gesucht. Dadurch sind sie der populärste Schlüsselakteur innerhalb des gesamten Ökosystems.

Sie sind erste Kontaktstelle zum Eintritt in das Ökosystem, aber auch ein wichtiger Akteur, an den andere Akteure verweisen können, wenn diese aufgrund möglicherweise nicht passender Fachkompetenzen oder mangelnder Kapazität nicht selber weiterhelfen können. Andersherum leiten die Beratungen dann auch an andere entscheidende Akteure im Netzwerk weiter.

Akzeleratoren schließlich kommt nicht nur eine besondere Bedeutung für das gesamte Ökosystem zu, sondern gerade auch für die Potenzialcommunity. Diese könnte ihre Funktion ohne Akzeleratoren, die dabei helfen, erste unternehmerische Ideen in valide Geschäftsmodelle zu übersetzen, nur schlecht erfüllen.

## **Das Ökosystem Stuttgart erfüllt seine Funktion, lässt aber die Potenziale einer stärkeren Vernetzung liegen**

Stuttgart ist aufgrund seiner Lage und der starken etablierten Wirtschaft direkt vor Ort sicherlich eines der zentralen Startup Ökosysteme Baden-Württembergs. Die Struktur dieses Ökosystems ist funktional, lässt jedoch viele Potenziale unnötigerweise ungehoben, die sich vor allem aus dem konsequenten Leben des Netzwerkgedankens ergeben würden.

Dies liegt begründet in der eher prozessualen Struktur des Ökosystems. Konkret bedeutet das: Stellt man sich die „Reise“ einer hypothetischen Unternehmerin durch das Ökosystem im Zuge der Umsetzung ihrer Gründungsidee vor, so beginnt diese vor allem bei technologieorientierten Unternehmensgründungen oftmals in den Universitäten und Fachhochschulen des Ökosystems. Von dort geht es möglicherweise in eines der zahlreichen Förder- und Akzeleratorprogramme, nach deren erfolgreichem Abschluss über Beratungen ein Weg zu Investoren eröffnet wird. Ein solcher typischer Weg entspricht einer Prozesskette, aber in keiner Weise einem Netzwerk, welches ja gerade darauf angelegt sein sollte, viele unterschiedliche Möglichkeiten zu eröffnen und gerade auch Wege zu verkürzen.

Üblicherweise existieren zwei Sichten auf die Möglichkeiten der Weiterentwicklung eines Startup Ökosystems. Eine evolutorische Sicht verlässt sich allein auf die Unternehmer und sieht diese selber in der Pflicht, ihr Ökosystem zu formen. Dies mag in Ökosystemen mit extrem erfolgreichen Unternehmensgründern und vielen Mitteln eine Option darstellen – in der Regel greift dies aber nicht.

Die zweite und vielversprechendere Sicht sieht Fachhochschulen und Universitäten in der Pflicht.

Etliche der Top-Ökosysteme im weltweiten Vergleich haben sich um Universitäten herum entwickelt – die Bedeutung der Stanford University für das Silicon Valley ist hier nur das prominenteste Beispiel.

## **Aktive Gestaltung des Netzwerks bringt weit entfernte Akteure auf produktive Weise zusammen**

Wir sind davon überzeugt, dass durch aktive Förderung zukünftig eine schnelle Verdichtung des Ökosystems erreicht werden kann. Alle Akteure des Ökosystems, insbesondere diejenigen, die noch am Rand stehen, müssen aktive Vernetzung als eine zentrale Aufgabe begreifen.

Nimmt man sich das Silicon Valley zum Vorbild, so sind zum einen alle Akteure gefordert, gerade auf Fachhochschulen, Universitäten und Forschungseinrichtungen zuzugehen. Gleichzeitig stehen diese selbstverständlich in der Pflicht, ihren Aktionsradius noch zu erweitern. Es reicht für Universitäten und Fachhochschulen eben gerade nicht aus, hoffnungsfrohe Unternehmensgründer an das passende Förderprogramm zu verweisen, und sich danach aus der Verantwortung zu begeben.

Besser wären Bemühungen, Fachhochschulen und Universitäten deutlich näher an die Investoren der Unterstützungscommunity heranzubewegen. Sogenannte „University Seed Fonds“ beispielsweise, mittels derer Hochschulen zusammen mit Investoren in Unternehmensgründungen investieren können, würden nicht nur zwei entscheidende, aber aktuell weit voneinander entfernte Akteure zusammenbringen, sondern gleichzeitig auch erhebliches unternehmerisches Potenzial in Bewegung setzen.

## **Fazit**

Das Startup Ökosystem Stuttgart erfüllt seine Aufgabe gut, hebt jedoch noch nicht das volle Potenzial einer optimalen Vernetzung. Entgegen der Erwartung dominieren im Ökosystem weder Unternehmer noch Hochschulen, sondern vielmehr beratende Akteure. Diese historisch gewachsene Struktur lässt sich mit gezielten Interventionen durchaus optimieren. Insbesondere erscheint es sinnvoll, gerade diejenigen Akteure stärker aneinander zu binden, die offenkundig zu weit voneinander entfernt scheinen. University Seed Funds, die Investoren und Hochschulen eine gemeinsame Arbeit ermöglichen, sind hier als ein vielversprechendes Instrument zu bewerten.



## Autoren



**Univ.-Prof. Dr.  
Andreas Kuckertz**

andreas.kuckertz@uni-hohenheim.de



**Dr. Elisabeth S.C. Berger**

elisabeth.berger@uni-hohenheim.de



**Tobias Pommer, M.Sc.**

tobias\_pommer@uni-hohenheim.de

## Impressum

Universität Hohenheim  
Fachgebiet Unternehmensgründungen und  
Unternehmertum (570c)  
Wollgrasweg 49  
70599 Stuttgart  
Tel.: +49 711 459 24821

Bildmaterial: Universität Hohenheim und Felix Pilz.  
V.i.S.d.P.: Univ.-Prof. Dr. Andreas Kuckertz

[www.entrepreneurship.uni-hohenheim.de](http://www.entrepreneurship.uni-hohenheim.de)

## Bislang erschienen

Jeder für sich oder alle zusammen? Das Stuttgarter Startup Ökosystem. Andreas Kuckertz, Elisabeth S.C. Berger und Tobias Pommer. *Hohenheim Entrepreneurship Research Brief*, Nr. 2, Juni 2017. Stuttgart: Universität Hohenheim.

Den „Generationenkonflikt“ durch richtige Kooperation überwinden – was Startups von Großunternehmen erwarten. Andreas Kuckertz und Martin Allmendinger. *Hohenheim Entrepreneurship Research Brief*, Nr. 1, Januar 2017. Stuttgart: Universität Hohenheim.

Alle bislang erschienenen Hohenheim Entrepreneurship Research Briefs sind auf der Internetpräsenz des Hohenheimer Fachgebiets Unternehmensgründungen und Unternehmertum verfügbar:

<https://entrepreneurship.uni-hohenheim.de/researchbrief>