

Informationsvorlage	Datum: 15.08.2018
Federführendes Amt: Amt für Stadtentwicklung, Stadtplanung und Wirtschaft	fed. Senator/-in: OB, Roland Methling
Beteiligte Ämter: Zentrale Steuerung Finanzverwaltungsamt	bet. Senator/-in: S 2, Dr. Chris Müller-von Wrycz Rekowski
Information über das Ergebnis der Machbarkeitsstudie für ein Startup Center in der Hanse- und Universitätsstadt Rostock	
Beratungsfolge:	
Datum	Gremium
26.09.2018	Ausschuss für Wirtschaft und Tourismus
04.10.2018	Ausschuss für Stadt- und Regionalentwicklung, Umwelt und Ordnung
17.10.2018	Bürgerschaft
	Zuständigkeit
	Kenntnisnahme
	Kenntnisnahme
	Kenntnisnahme

Sachverhalt:

Ausgangspunkt der Untersuchung war die Initiative der Landesregierung Mecklenburg-Vorpommerns zur Entwicklung von digitalen Innovationszentren. Ziel soll die Stärkung der Gründerszene in M-V sein. Rostock hat die sich bietenden Chancen im Bereich von digitaler Transformation, Entrepreneurship und neuer Technologien im Rahmen einer Machbarkeitsstudie für ein Startup Center zeitgemäßer Ausrichtung untersuchen lassen.

Ziel der Studie war es, die Marktpotenziale und Varianten für die zukünftige Aufstellung eines Startup Centers zu analysieren. Die Analyse dient der unabhängigen Überprüfung der Marktchancen und Entwicklungspotenziale eines Startup Centers in der Regiopolregion Rostock. Es wurde ein Umsetzungsplan aufgestellt, der aufzeigt, welche Schritte auf dem Weg zu einer Errichtung des Startup Centers als landesweit und national wahrnehmbares Gründungs- und Innovationszentrum notwendig sind.

Es wurden bestehende Initiativen, Angebote und Akteure bei der Erarbeitung eingebunden.

Aus der Studie geht hervor, dass die Errichtung eines Startup Centers für die Region Rostock möglich und auch sinnvoll ist. Das Potential ist in der Region Rostock vorhanden.

Daher prüft die Stadt inwieweit in Zusammenarbeit mit dem Fördermittelgeber und den Netzwerkpartnern die Realisierung eines Startup Centers umgesetzt werden kann.

Die Ergebnisse der Machbarkeitsstudie liegen in Form eines Abschlussberichtes vor und werden der Bürgerschaft mit dieser Informationsvorlage zur Kenntnis gegeben.

in Vertretung

Dr. Chris Müller-von Wrycz Rekowski
Senator für Finanzen, Verwaltung und Ordnung
und Erster Stellvertreter des Oberbürgermeisters

Anlage

Endbericht Machbarkeitsstudie für ein Startup Center in der Region Rostock

Abschlussbericht

Machbarkeitsstudie für ein Startup Center in der Region Rostock

Dr. Olaf Arndt, Marcel Hölterhoff, Alina Fischer

Berlin/Rostock, 17. Juli 2018



1. Konzept und Zielsetzung eines Startup Centers Region Rostock

- 1.1 Konzept und Zielsetzung des Landes
- 1.2 Konzept und Zielsetzung der Hansestadt Rostock
- 1.3 Ziele und Beteiligte der Machbarkeitsstudie

2. Potenzialanalyse

- 2.1 Wachstumspotential- und Zielgruppenanalyse
- 2.2 Nachfrageanalyse
- 2.3 Zwischenfazit Potenzialanalyse

3. Umfeld- und Stakeholderanalyse

- 3.1 Umfeld und Stakeholder
- 3.2 Angebotsdefizite für Startups in Rostock

4. Leistungsangebot/ Geschäftsmodell des Startup Centers Region Rostock

- 4.1 Elemente des Startup Centers Region Rostock
- 4.2 Benchmarking: Überregionale Best Practices
- 4.3 Unternehmenszweck des Startup Center
- 4.4 Leistungsportfolio des Startup Centers Region Rostock
- 4.5 Personalausstattung
- 4.6 Anforderungen an die Infrastruktur
- 4.7 Vernetzung

- 4.8 Startup Center und digitales Innovationszentrum
- 4.9 Zwischenfazit Leistungsangebot/ Geschäftsmodell

5. Betreibermodell und Trägerstruktur

- 5.1 Betreibermodell und Trägerstruktur
- 5.2 Rechtsform und Gesellschafterstruktur

6. Wirtschaftlichkeit und Finanzierung

- 6.1 Investitionskosten
- 6.2 Finanzierung und Fördermöglichkeiten
- 6.3 Wirtschaftlichkeit: Kosten- und Erlösrechnung

7. Gesamtbewertung

- 7.1 SWOT-Analyse
- 7.2 Risikobewertung
- 7.3 Fazit

Abkürzungsverzeichnis



1. Konzept und Zielsetzung eines Startup Centers Region Rostock

Ausgangspunkt: Initiative der Landesregierung Mecklenburg-Vorpommern zur Entwicklung von digitalen Innovationszentren

- Initiative der Landesregierung MV zur Stärkung der Digitalisierung in der Wirtschaft: **Digitaler Innovationsraum Mecklenburg-Vorpommern**
- Eine Maßnahme neben anderen ist die **Entwicklung digitaler Innovationszentren in MV, vorrangig an Hochschulstandorten**
- Zielgruppe: Gründerinnen und Gründer und **Startups mit digitalen Geschäftsideen**
- Vorgesehen sind **Co-Working-Bereiche, Kreativ- und Werkstatträume** und Unterstützungsangebote wie **Coaching und Beratung** zu betriebswirtschaftlichen, rechtlichen oder finanziellen Fragen
- Zugleich sollen die digitalen Innovationszentren Raum für den **Austausch zwischen der Gründer- und Startup Szene und etablierten Unternehmen** und anderen Akteuren bieten
- Ziel ist eine **Stärkung der Gründerszene in Mecklenburg-Vorpommern**
 - Durch eine innovative Zusammenarbeit mit den Akteuren im Bundesland
 - Durch systematische und koordinierte Förderungs- und Unterstützungsleistungen
 - Um die Abwanderung von Startups in Metropolen zu verhindern und neue Aufmerksamkeit bei Startups außerhalb von Mecklenburg-Vorpommern zu erlangen

Impulse für den High-Tech-Standort, Bindung von Fachkräften

- Rostock möchte auf dem Weg zu einem **innovativen High-Tech-Standort** die Chancen im Bereich von digitaler Transformation, Entrepreneurship und neuen Technologien nutzen.
- Aus dem Bereich der Startups kommen in den letzten Jahren zahlreiche **Impulse für Wachstum und neue Geschäftsfelder**.
- Startup Center **bündeln Kompetenzen**, sind **Orte der Begegnung**, schaffen Sichtbarkeit und sind **Schnittstelle zwischen Gründungscommunity und etablierten Unternehmen**.
- Mit dem Startup Center sollen **ortsansässige „High-Potentials“** und Talente mit ihren Ideen in Rostock **dauerhaft gehalten werden** und die Abwanderung von in Rostock ausgebildeten Fachkräften verhindert werden.
- Bestehende Initiativen, Angebote und Akteure sollen eingebunden und **bestmöglich ergänzt** werden.

Konzept und Zielsetzung der Machbarkeitsstudie

Ziel der Machbarkeitsstudie ist es, die Marktpotenziale, Konzeption und Varianten für die zukünftige Aufstellung eines Startup Centers in der Region Rostock zu analysieren und eine unabhängige Überprüfung der Marktchancen und Entwicklungspotenziale zu erstellen.

Bestandteile sind:

- Ausgangssituation und **Bestandsaufnahme** der bestehenden Innovations- und Gründerzentren
- Analyse des **Potenzials wachstumsorientierter High-Tech-Startups** für ein Startup Center in Rostock
- Entwicklung eines **Leistungsspektrums und Geschäftsmodells**, mit dem das Startup Center die Landschaft der Rostocker Technologie- und Gründerzentren am besten ergänzt
- **Anforderungen** der identifizierten Zielgruppen an eine Gebäudeinfrastruktur
- **Gesamtkonzeption** inkl. Profil, Marktchancen, Infrastrukturanforderungen, Betreiberkonzept, Wirtschaftlichkeit und Finanzierung
- Erste **Zeit- und Umsetzungsplanung**

Beteiligte der Machbarkeitsstudie

Steuerungsgruppe:

- Herr Dr. Müller von Wrycz Rekowski, Senator für Finanzen, Verwaltung und Ordnung der Hanse- und Universitätsstadt Rostock
- Herr Weiß, Geschäftsführer Rostock Business Gesellschaft für Wirtschafts- und Technologieförderung Rostock mbH

Gesprächspartner für Fachgespräche:

innerhalb Rostocks:

- Herr Schneider, Herr Volkmann, Herr Carsdorf, IHK Rostock
- Herr Günther, Handwerkskammer
- Frau Ludwig, Technologiezentrum Warnemünde
- Herr Pietsch, E-Werk
- Herr Dr. Setzkorn und Frau Krüger-Borgwardt, Zentrum für Entrepreneurship
- Herr Prof. von Lukas, Fraunhofer-Institut
- Herr Lüdtke und Herr Rüger, BioCon Valley
- Herr Dr. Stüpmann, Forschungsverbund Mecklenburg-Vorpommern
- Herr Warszycki, Herr Mazousi und Herr Cihon, Hanseatic Institute for Entrepreneurship, University Rostock
- Herr Pahl und Frau Reinmuth, EuSiB
- Frau Schubring und Herr Sohn, kreativsaison
- Herr Fehnmann, Haus der Innovationen
- Herr Skolinski, KOE Rostock

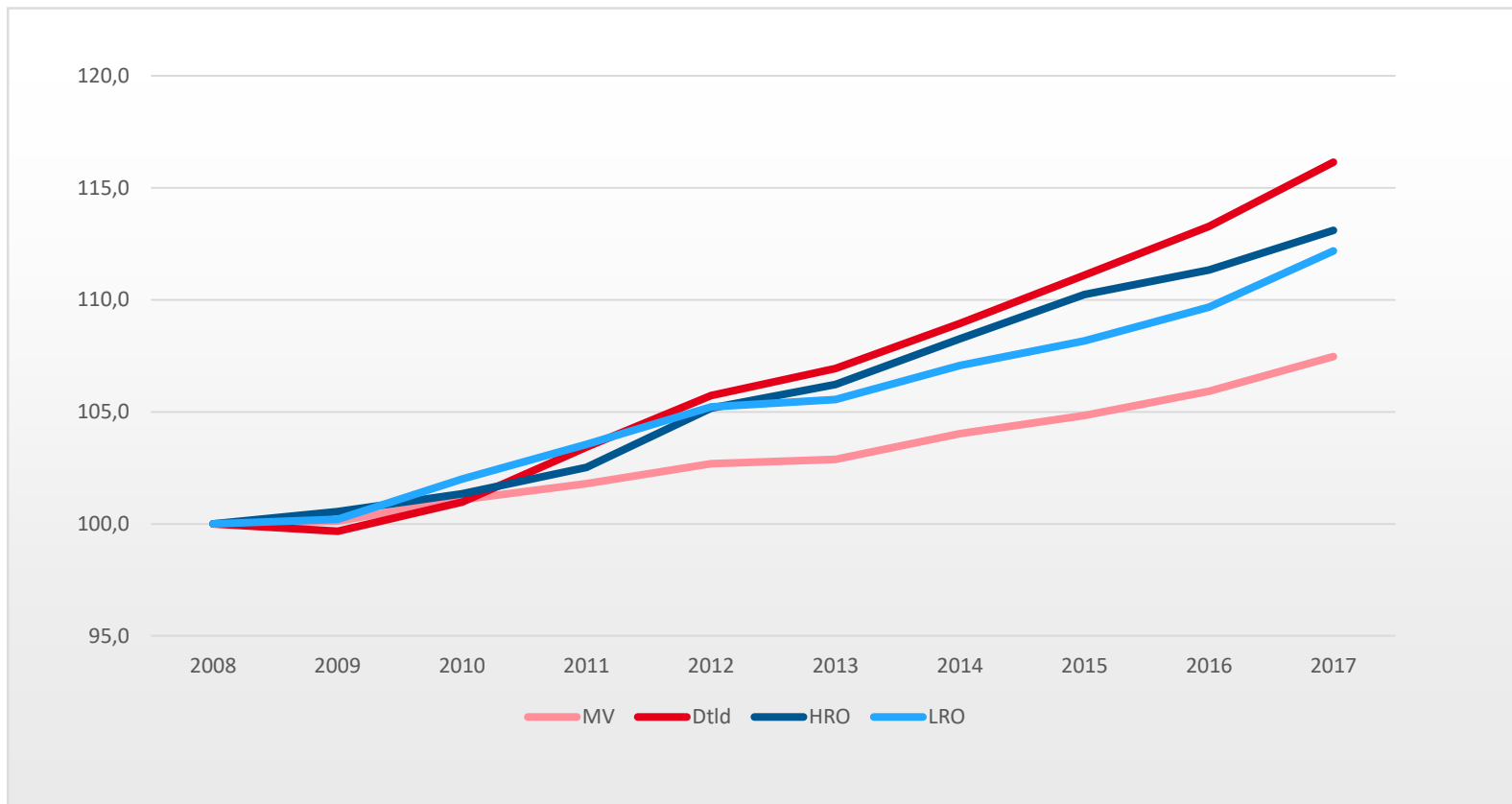
außerhalb Rostocks:

- Frau Pasemann, Startup-Zentrum für Mobilität und Innovation Braunschweig
- Frau Chkolnikov, Spinlab Leipzig
- Herr Sieloff, Hi-Cube Hildesheim
- Herr Grotthuss, Entrepreneur & Angel-Consultant

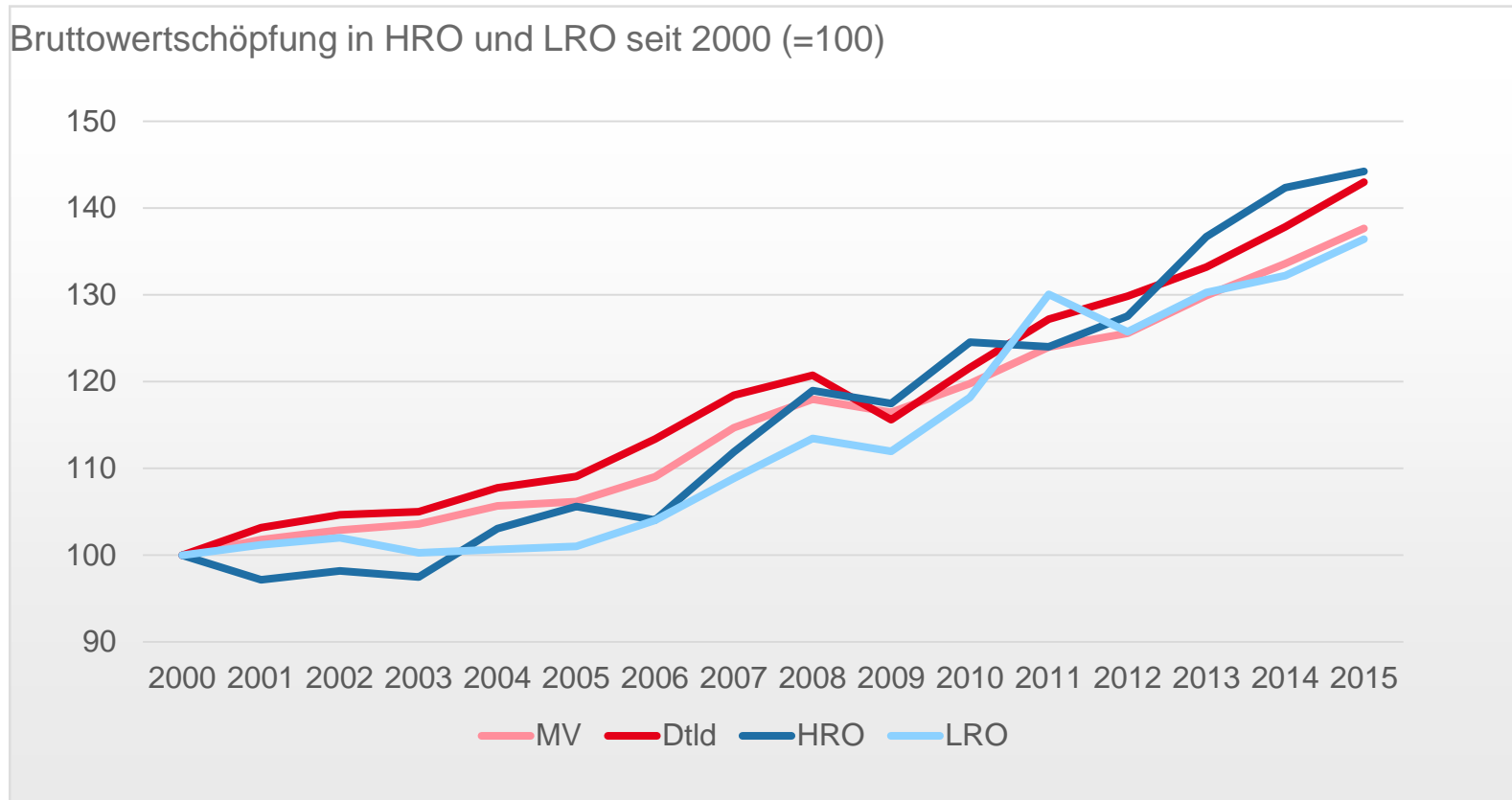


2. Potenzialanalyse

Positive Beschäftigungsentwicklung in HRO und LRO seit 2008 (=100)



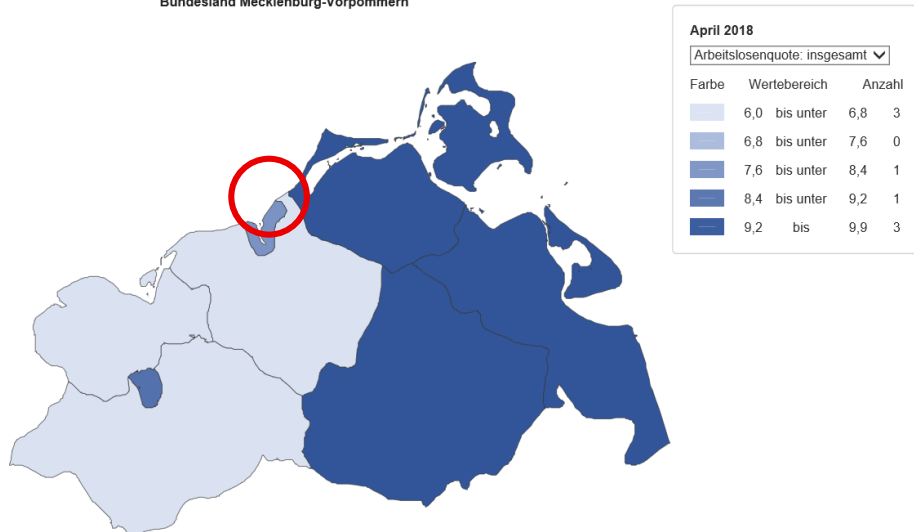
Kontinuierliches Wirtschaftswachstum seit 2009



Arbeitsmarkt: Dauerhaft überdurchschnittlich hohe Arbeitslosenquote

Arbeitslosenquote im April 2018

Bundesland Mecklenburg-Vorpommern



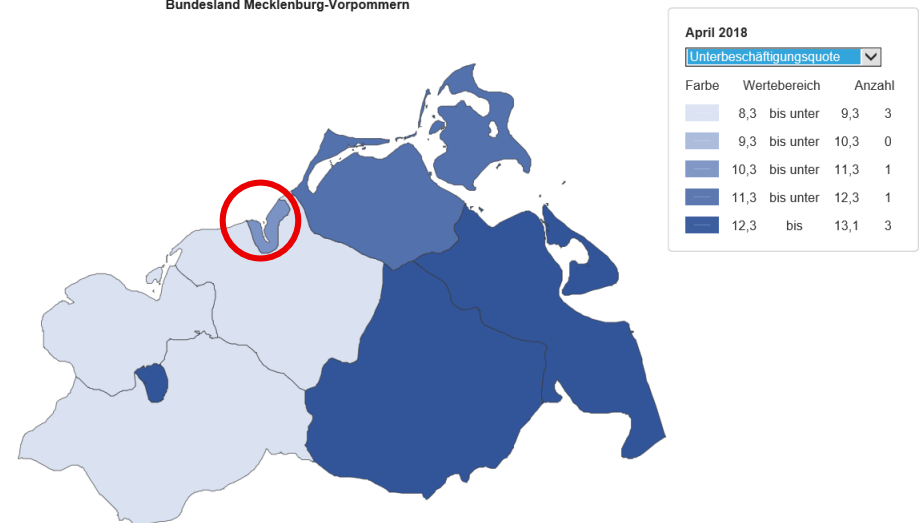
Arbeitslosenquote insgesamt

HRO: 8,1%; LRO 6,2%
MV: 8,1% D: 5,3%

Unterbeschäftigungsquote

HRO: 11,2%; LRO 12,5%
MV: 10,8% D: 7,4%

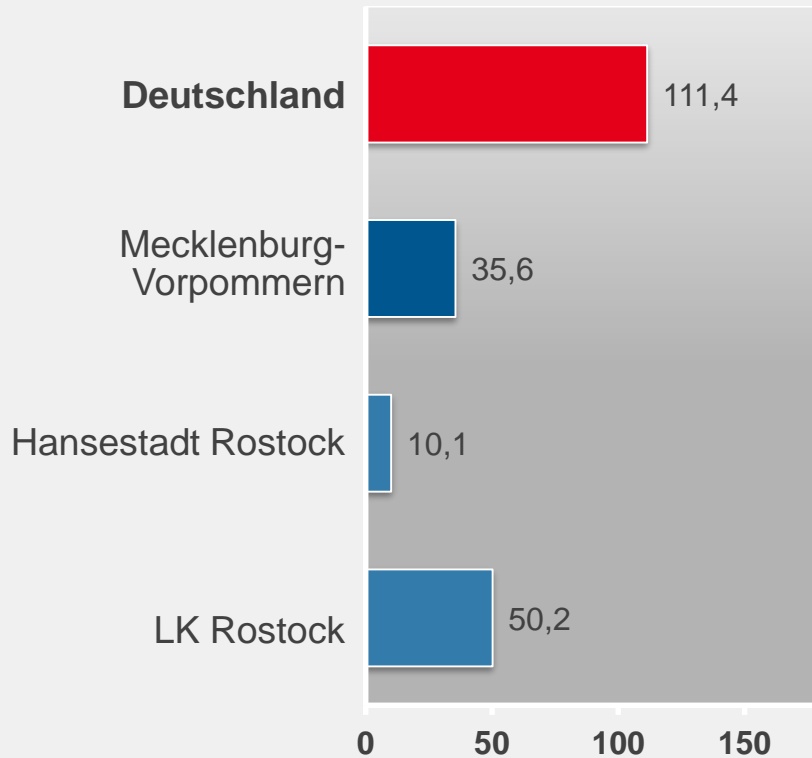
Bundesland Mecklenburg-Vorpommern



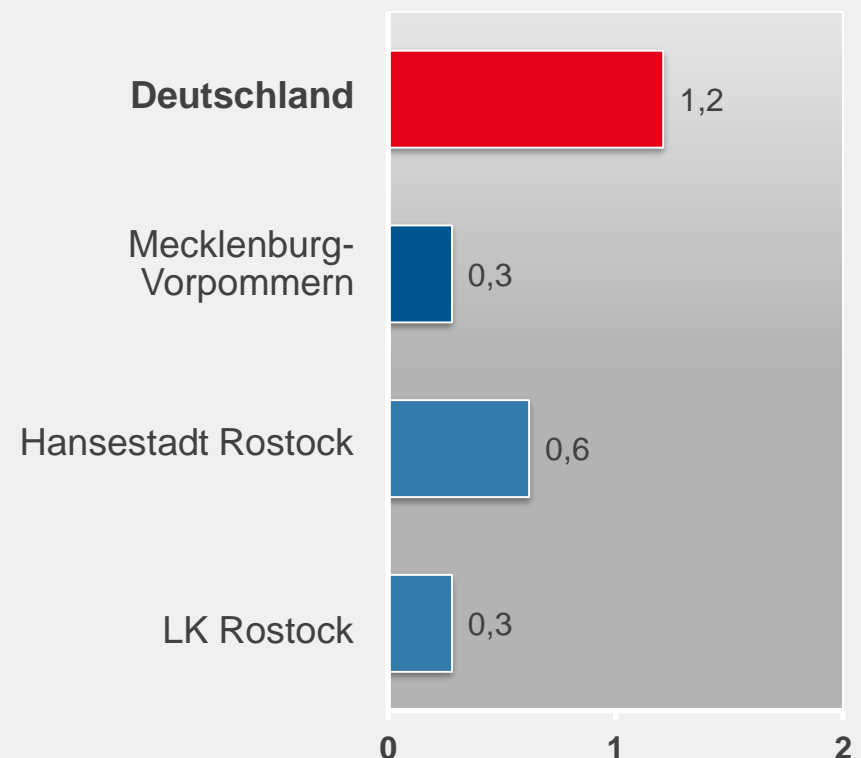
Innovationstätigkeit weiterhin schwach



**Patentintensität - Patente je 100.000
Erwerbstätige (2014)**

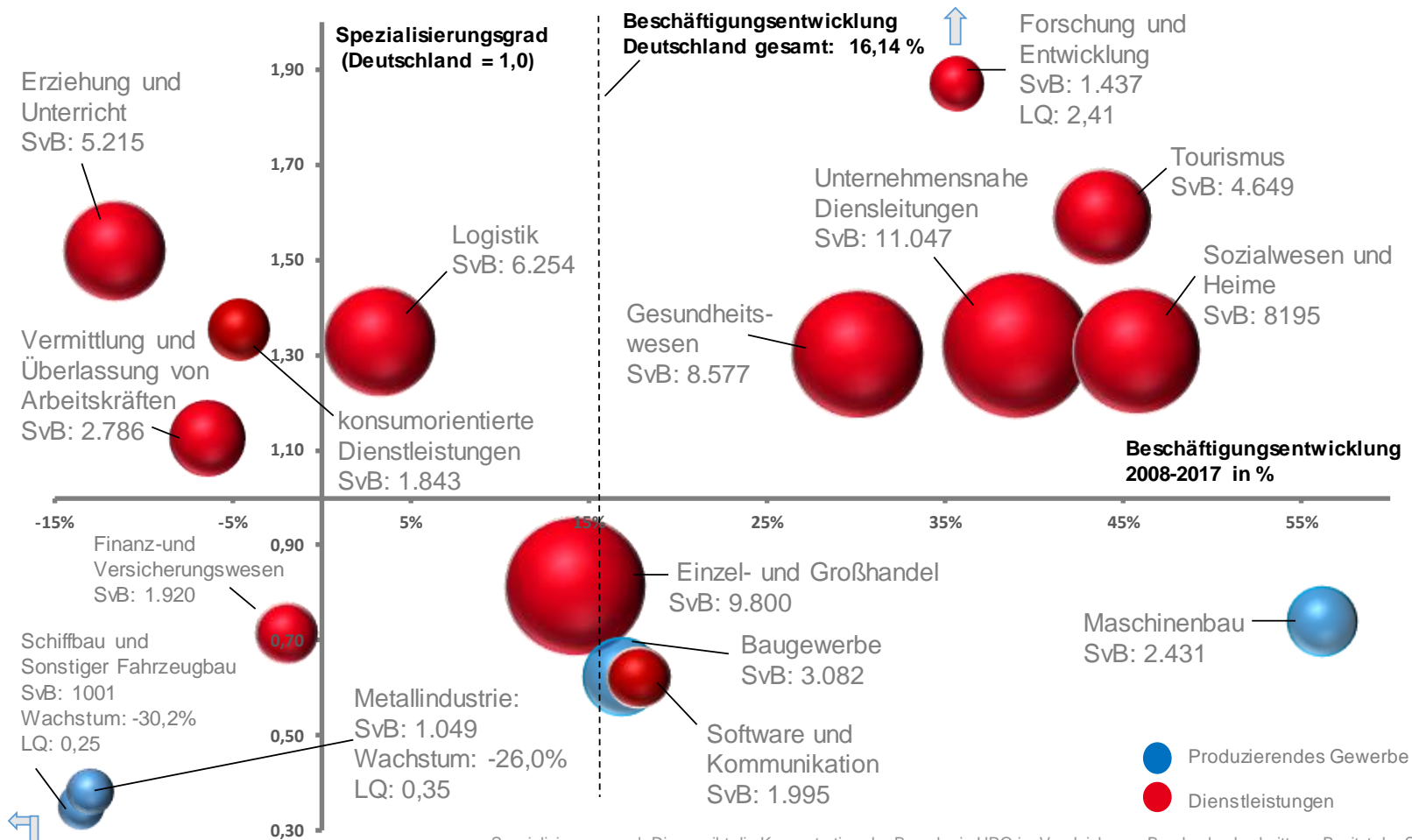


**Anteil der Forschungs- und
Entwicklungsbeschäftigten
in der Wirtschaft 2013 in %**



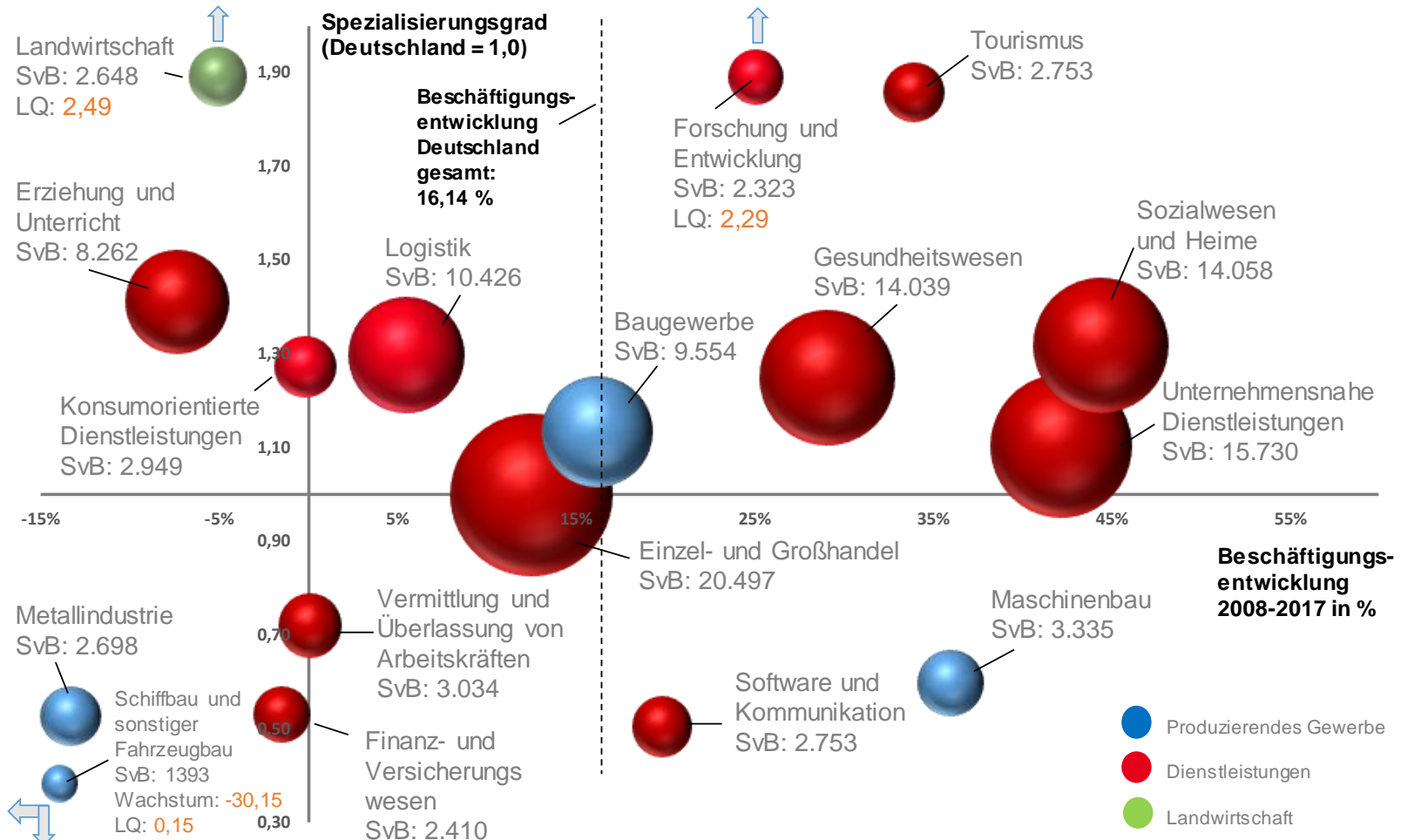
Quelle: Prognos AG 2017 auf Basis des Prognos Zukunftsatlas 2016, des Stifterverbands für die deutsche Wirtschaft und der Datenbank INKAR des BBSR.

Branchenportfolio für die Hansestadt Rostock: Wachstumsstark im Gesundheits- und Sozialwesen bei unternehmensnahen Dienstleistungen und im Tourismus



Spezialisierungsgrad: Dieser gibt die Konzentration der Branche in HRO im Vergleich zum Bundesdurchschnitt an. Besitzt der Spezialisierungsgrad den Wert 1, ist die Branche in HRO genauso stark vertreten wie im Bundesdurchschnitt. Werte größer 1 verweisen auf einen überproportionalen Besatz, Werte kleiner 1 auf einen unterdurchschnittlichen Besatz der Branche.

Branchenportfolio für die Region Rostock: Gemeinsam mit dem Landkreis zeigt sich eine ähnliche Branchenstruktur



Die Hansestadt Rostock ist der größte Wissenschaftsstandort unter den Hochschulen und Forschungseinrichtungen in Mecklenburg-Vorpommern



- Universität Rostock & HMT
- Leibniz-Institut für Atmosphärenphysik e.V. an der Uni Rostock (IAP)
- Leibniz-Institut für Katalyse (LIKAT)
- Leibniz-Institut für Ostseeforschung IOW
- Max-Planck-Institut für demografische Forschung (MPIDR)
- Fraunhofer-Institut für Graphische Datenverarbeitung (IGD)
- Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung (IPA)
- Fraunhofer-Institut für Zelltherapie und Immunologie IZI
- Deutsches Zentrum für Neurodegenerative Erkrankungen (DZNE)
-

Forschungsprofil der Universität Rostock



- Anwendungsnahe Forschung
- Wissens- und Technologietransfer zwischen Wirtschaft und Hochschulen
- 13.864 Studenten im WS 2016/17
- 327 Professoren und 2.900 Mitarbeiter (darunter 689 in der Universitätsmedizin)
- >100 Studiengänge in zehn Fakultäten

Forschungsschwerpunkte/ Profilierungsfelder

- Maritime Forschung/ Windenergietechnik
- Digitalisierung und Informationsgesellschaft
- Maschinenbau/Produktionstechnik
- Biotechnologie, Medizin und Life Science
- Nanotechnologie
- Lichtforschung und Photonik
- Agrar- und Umweltwissenschaften
- Mobilität

Branchenfokus empfohlen – aber nicht zu eng

Gründungsrelevante Forschungs- schwerpunkte

Maritime Forschung/
Windenergietechnik
Digitalisierung und
Informationsgesellschaft
Maschinenbau/
Produktionstechnik
Biotechnologie, Medizin
und Life Science
Nanotechnologie
Lichtforschung und
Photonik
Agrar- und
Umweltwissenschaften
Mobilität

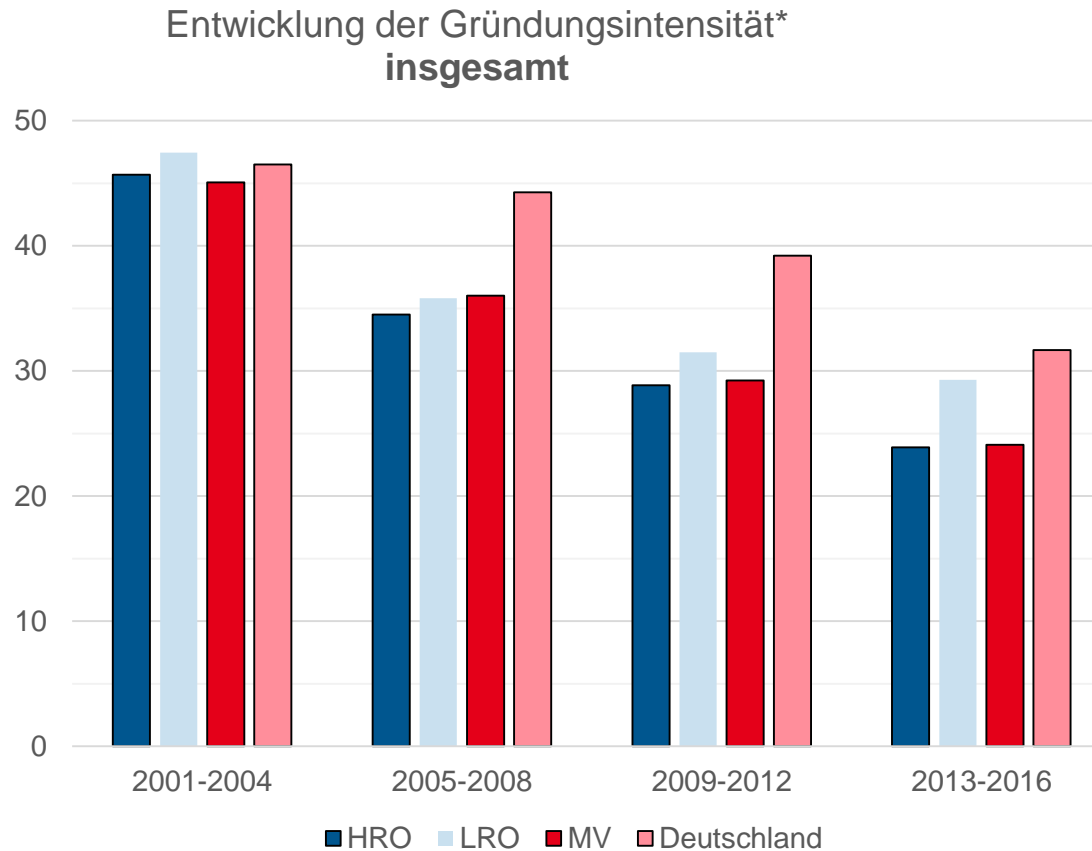
25 Fachgespräche & Empirie/Studien

- Software/IT
- Erneuerbare Energien
- Maritime Technologien /Logistik
- Maschinenbau /Produktionstechnik
- Gesundheitswirtschaft / Life Science

Gründungsrelevante Schwerpunkt- branchen

Gesundheitswesen
Unternehmensnahe DL
Forschung- &
Entwicklung
Handel
Logistik
Software/IT
Maschinenbau
Tourismus

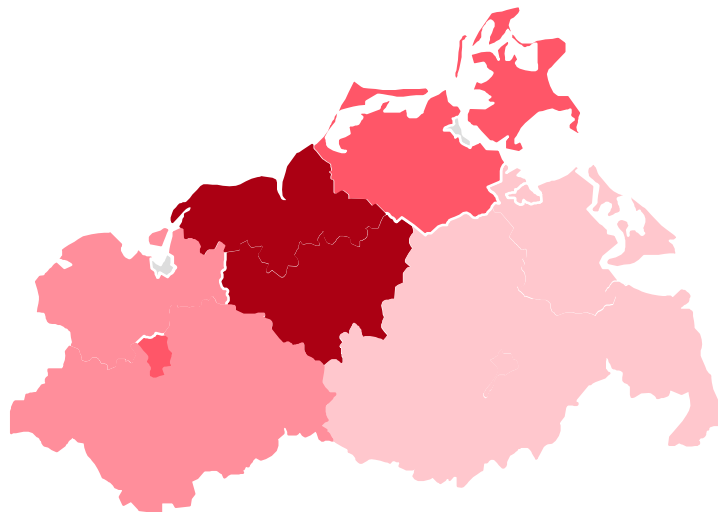
Gründungsgeschehen: Anhaltender Rückgang der Gründungen seit 2005



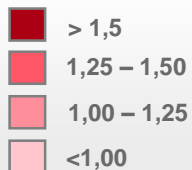
*Gründungsintensität: Unternehmensgründungen je 10.000 Erwerbsfähige.

HRO und LRO stechen bei High-Tech Gründungen besonders hervor

Jahresdurchschnittliche Gründungsintensität (2013 bis 2016; ZEW)
im High-Tech Sektor in den Kreisen und kreisfreien Städten des Landes M-V.



Gründungen je 10.000
Erwerbsfähige



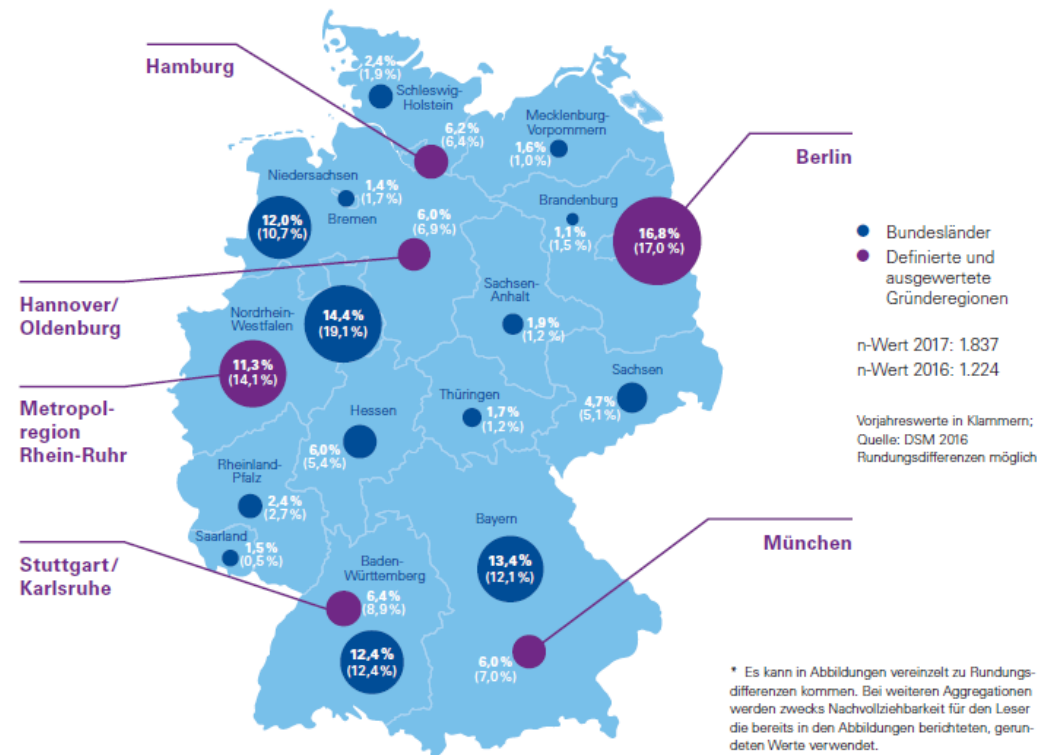
Stadt/Landkreis	Gründungen
Rostock, Stadt	1,84
Schwerin, Stadt	1,34
Mecklenburgische Seenplatte	0,83
Landkreis Rostock	1,89
Vorpommern-Rügen	1,24
Nordwestmecklenburg	1,20
Vorpommern-Greifswald	0,72
Ludwigslust-Parchim	0,99

Über alle Branchen konnte M-V mit rd. 29 Startups in 2017 den Gesamtanteil an bundesdeutschen Startup-Gründungen auf 1,6% erhöhen

Der 5. Deutsche Startup Monitor repräsentiert:

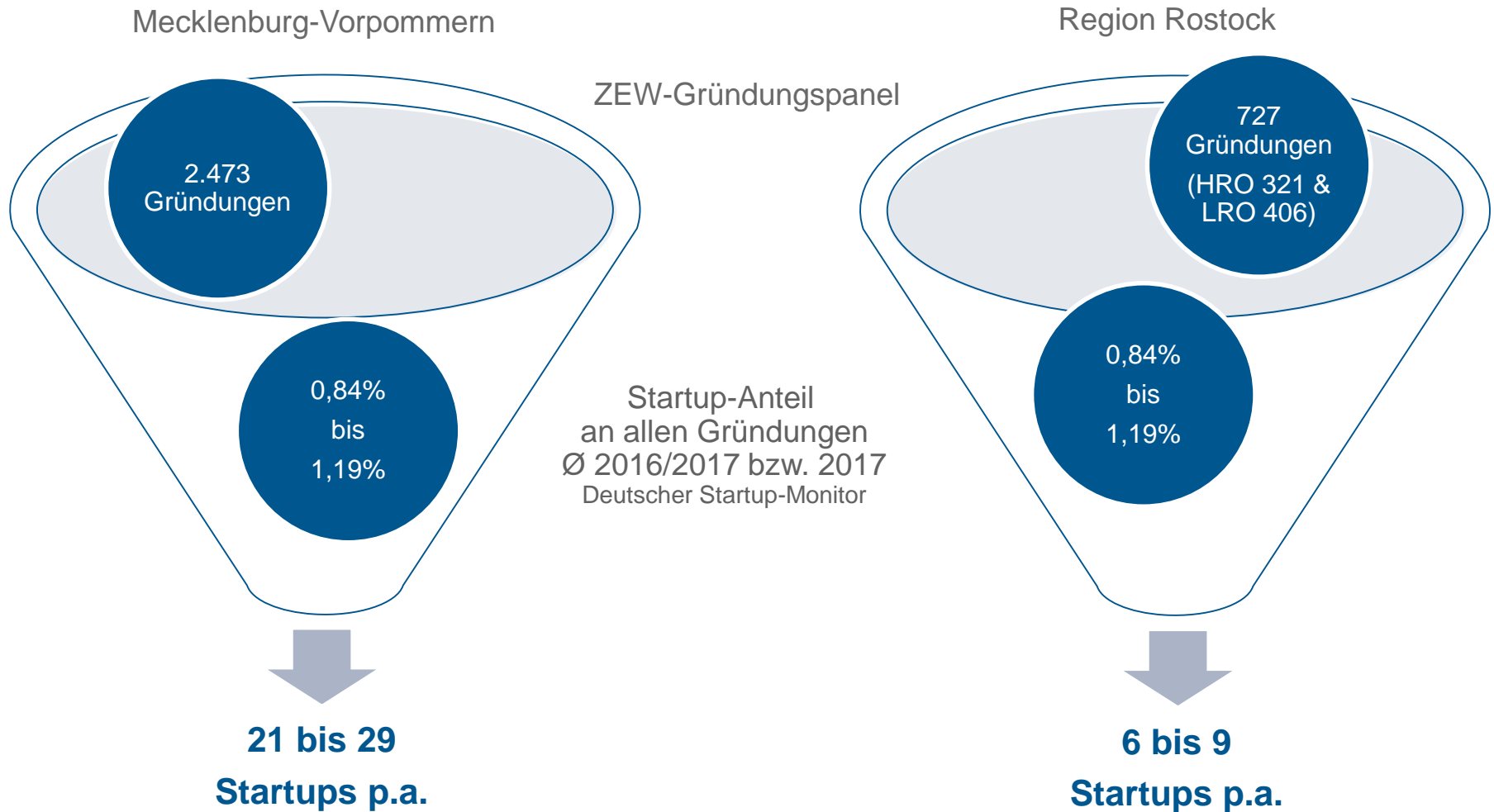
- **1.837** Startups
- **4.245** Gründerinnen und Gründer
- **19.913** Mitarbeiter
- Die Hälfte (52,7 %) der DSM-Startups stammen aus einer der **sechs Gründerregionen**

Abb. 1: Hauptsitz der Startups nach Bundesländern und Gründerregionen (2017)*



Definition „Startup“ des Deutschen Startup-Monitors: Startups sind jünger als zehn Jahre, mit ihrer Technologie und/oder ihrem Geschäftsmodell (hoch) innovativ und weisen ein signifikantes Mitarbeiter- und/oder Umsatzwachstum auf (oder streben es an)

Systematische Herleitung des Potenzials von Startup-Gründungen



Ausgangssituation Region Rostock

- Die Region Rostock ist ein **dynamischer Wirtschaftsstandort**, der sich seit Jahren erfolgreich entwickelt.
- Mehrere **zukunftsfähige Cluster** (v.a. Maritime Technik, Software/IT, Maschinenbau/Produktionstechnik, Biotechnologie, Medizin und Life Science, Handel/E-commerce) lassen auch für die Zukunft eine dynamische und weiter wachsende Wirtschaft in HRO erwarten.
- Der **Wissenschaftsstandort Rostock**, bestehend aus der Universität ergänzt um Fraunhofer-, Leibniz- und Max-Planck-Institute, ist mit seinem Fächer- und Themenspektrum ein wesentlicher **Nukleus für das künftige Gründungsgeschehen**. Damit verbunden ist eine hohe Attraktivität für neue Studierende und den damit verbundenen talentierten, akademischen Nachwuchs.
- Mit ca. 727 Gründungen im Jahresdurchschnitt in HRO & LRO ist die Region **das Gründungszentrum von Mecklenburg-Vorpommern**.
- Die **Lage zwischen Hamburg und Berlin** macht Rostock auch für Startups und Investoren aus der dortigen Szene attraktiv.
- Im Vergleich zu Startup-Städten wie München und Berlin bietet Rostock vergleichsweise **günstige Mietpreise und eine attraktive Lage** am Meer.
- Die **geographische Nähe zu „Startup-Ländern“ wie Schweden und Dänemark** macht internationale Kooperationen möglich.

Ein Startup-Center Rostock adressiert die spezifischen Herausforderungen der Region Rostock

- **Strukturwandel in einigen traditionellen Branchen (u.a. Schiffbau, Metallindustrie)**
- **Innovationstätigkeit** weiterhin **schwach**
- **Zunehmende Bedeutung der Softwarebranche** bei schwacher Ausgangsposition
- **Digitalisierung** führt zu einem **Wandel der Geschäftsbeziehungen** und **Wertschöpfungsketten**
- Bestehende Technologien, Dienstleistungen und Märkte stehen unter wachsendem Druck (**Disruptive Innovation**)



- **Startup Center mit dem Ziel, Innovation und Digitalisierung in der Region Rostock voranzutreiben und Wachstumsimpulse zu setzen**
 - Zielgruppen-Fokussierung auf die Aufbau- und Wachstumsphase potenzialträchtiger Startups
 - Fokus auf gründungsrelevante Forschungsfelder und Schwerpunktbranchen
 - Ein physischer Ort als überregional ausstrahlender Ort mit kreativem Arbeitsflair und hoher Anziehungskraft
 - Matchingplattform für die Zusammenarbeit zwischen etablierten und neuen Unternehmen
 - Schaffung digitaler Schwerpunkte mit überregionaler Strahlkraft

Realistisches Potenzial für 6 bis 9 Startups in Rostock im Jahr

- Ein nennenswerter Anteil der Branchen in HRO fällt in den Bereich der **technologie-/innovationsorientierten Industrie und Dienstleistungen**.
- Die avisierte **Zielgruppe** fokussiert sich auf Startups, die mit ihrer Technologie und/oder ihrem Geschäftsmodell innovativ sind und ein hohes Umsatzpotenzial erwarten lassen.
- Von den durchschnittlich 727 Gründungen im Jahr entfallen rd. 50 auf den Hightech-orientierten Bereich (Industrie & Software), 73 auf wissensintensive DL und 83 auf die Kreativwirtschaft.
- ▶ **Das spezifische Potenzial dieser Gründungen für ein mögliches Startup Center schätzen wir auf 6-9 pro Jahr.**



3. Umfeld- und Stakeholderanalyse

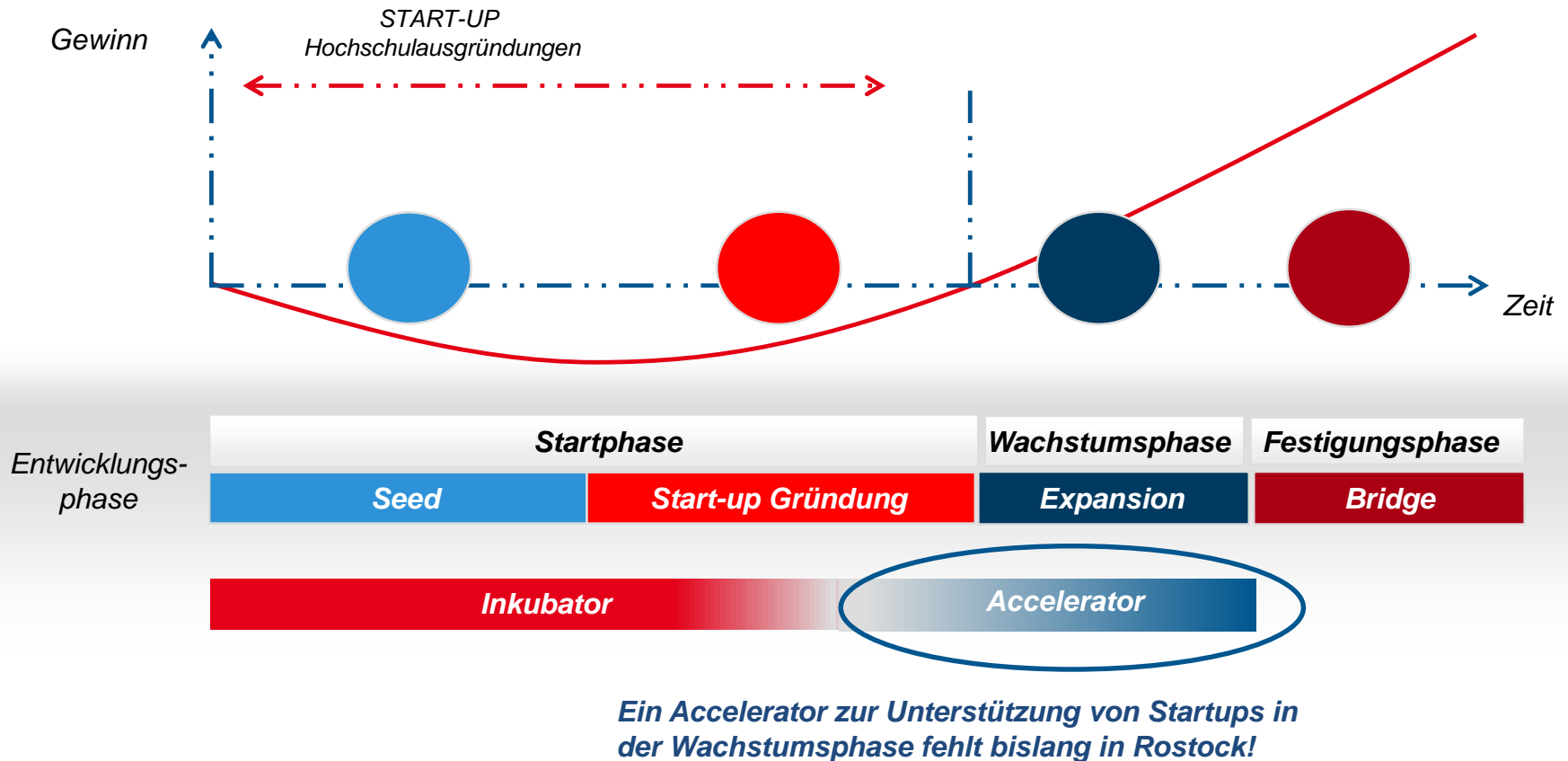
Ausgewählte lokale Akteure der Gründerszene, ihr Profil und ihre Angebote

Branche	Akteur	Profil	Angebote für Startups
(An-) Institute der Universität Rostock	Zentrum für Entrepreneurship (ZfE)	Gründungszentrum der Universität Rostock, Inkubator für Startups in der Gründungsphase, Über Wettbewerbe und InnoPreis in ganz MV engagiert.	Unterstützung von Startups in der Inkubatorphase durch Beratung, Workshops, Netzwerkevents, Seminare etc.
	Hanseatic Institute for Entrepreneurship (HIE-RO)	An-Institut der Universität Rostock, konzentriert sich zur Zeit v.a. auf Projekte der internationalen Zusammenarbeit, ursprünglich auch für Gründungsförderung zuständig	Unterstützung bei der Vernetzung v.a. ins Ausland
Technologie und Innovationszentren & Betreiber	KOE Rostock	Betreiber der Zentren Biomedizinisches Forschungszentrum Rostock, Lasertechnologie- und Transferzentrum Rostock, Forschungszentrum für Biosystemtechnik und Biomaterialien Rostock, Rostocker Innovations- und Gründerzentrum	Möglichkeit zur Anmietung von Büroflächen, Laboren Werkstätten, teilweise ergänzt durch Gründerberatung in Projekten wie „TechnoStartup MV“
	Technologiezentrum Warnemünde	Zentrum für technologieorientierte Unternehmen und Existenzgründer mit Gründerbüro	
	Innovations- und Trendcenter Bentwisch	Vermieter von Produktions-, Gewerbe- und Büroflächen sowie Anlaufstelle für Existenzgründer und junge Unternehmen bei Fragen der Unternehmensgründung und -entwicklung	
	Informatikcenter Roggentin	Innovations- und Gründerzentrum für technologieorientierte Unternehmen und Existenzgründer	

Ausgewählte lokale Akteure der Gründerszene, ihr Profil und ihre Ziele

Branche	Akteur	Profil	Angebote für Startups
Kammern	IHK	Selbstverwalter der Wirtschaft, der das Gesamtinteresse der regionalen Wirtschaft gegenüber der Kommunal-, Landes-, Bundes- und Europapolitik vertritt, hoheitliche Aufgaben wahrnimmt und Unternehmen Serviceleistungen anbietet	Unterstützung von Startups in der Inkubatorphase durch Beratung, Workshops, Netzwerkevents, Seminare etc.
	Handwerkskammer	regionale Dachorganisation, die die Interessen ihrer Mitgliedsbetriebe auf allen Ebenen des wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Lebens vertritt	Unterstützung bei der Vernetzung v.a. ins Ausland
Kreativwirtschaft	projekt:raum	Co-Work-Space und Plattform für Kreativszene	-
	Haus der Innovationen	technologisch ausgestattetes Gebäude für junge Firmen der IT-Branche mit „Open Space“ und regelmäßigen Veranstaltungen	Möglichkeit zur Anmietung von Arbeitsplätzen mit Vernetzungsevents
Freie Wirtschaft	E-Werk	Co-Working-Space des Gusti Leder-Geschäftsführers Pietsch	Möglichkeit zur Anmietung von Arbeitsplätzen im Co-Working-Space
Forschungseinrichtungen / verbände	Fraunhofer-Institut IGD	Partner von Wirtschaft und Industrie für innovative Lösungen, Entwicklung von Softwarelösungen für maritime Wirtschaft, Maschinen- und Anlagenbau sowie Informationstechnologie; überregionale Kooperationsangebote u. Programme für Startups	Potenzieller Kooperationspartner für Startups
	Forschungsverbund MV	Verwertung von Forschungsergebnissen und Unterstützung von technologieorientierten Unternehmensgründungen in Zusammenarbeit mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen	Seminare und Coaching, Unterstützung in der Finanzierung von Wissenschaftsausgründungen

Verschiedene Phasen der Startups und jeweilige Förderungsinstrumente



Was fehlt? Wo gibt es Angebotsdefizite?

Programme

- bisher kein Acceleratoren-Programm in der Region Rostock und Umgebung
- keine Anschluss-Unterstützung nach der Inkubatorphase

Beratung & Coaching

- Angebote nur in Inkubatorphase vorhanden
- viele Akteure vor Ort unterstützen den Accelerator-Gedanken und bestätigen das Defizit

Vernetzung

- fehlende gemeinsame Struktur und Zusammenarbeit/ Vernetzung der einzelnen Akteure
- fehlende überregionale Vernetzung

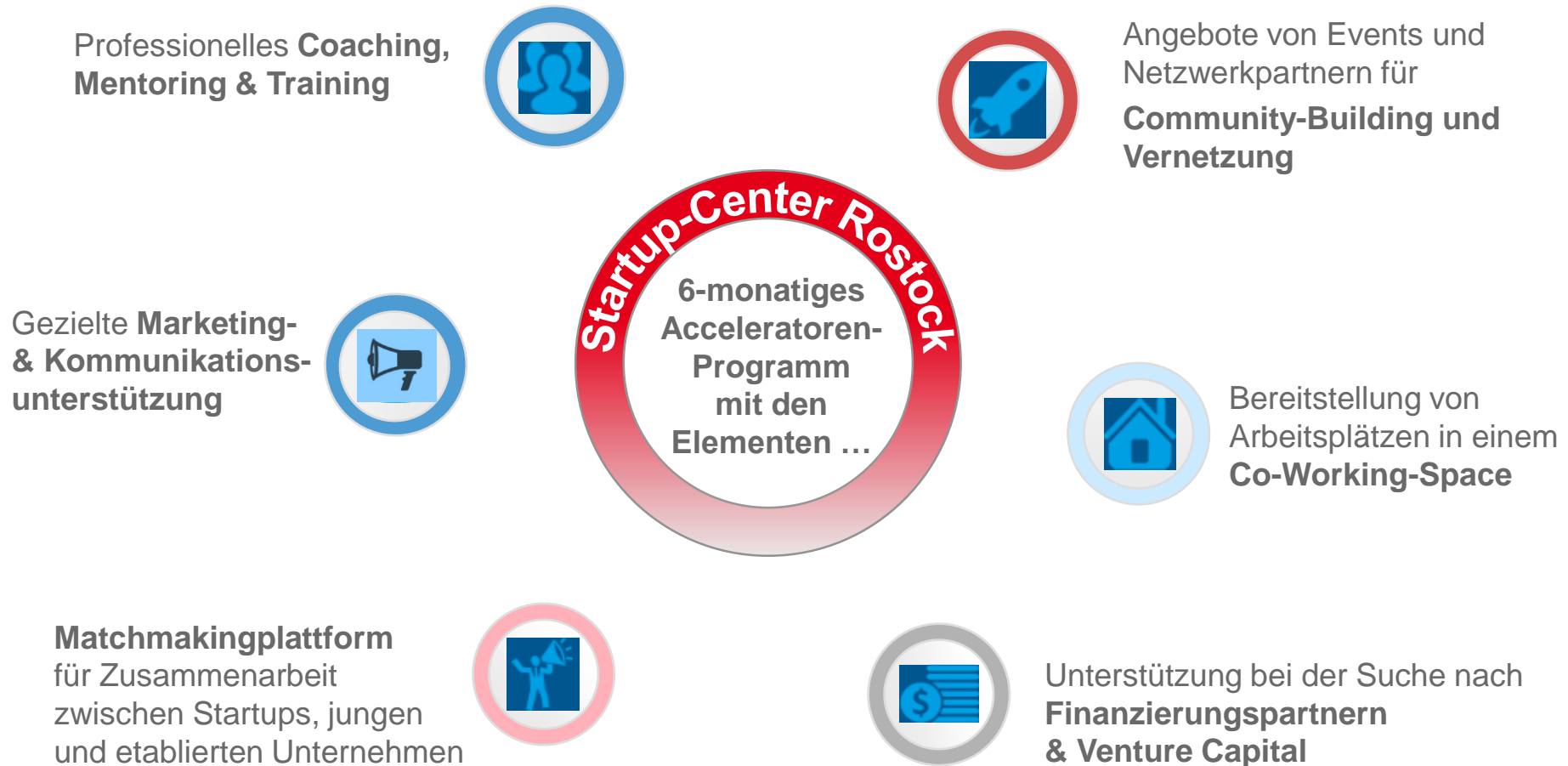
Flächen

- viele Angebote, die grundsätzlich geeignet sind, aber oft zu kostenintensiv
- bestehende Anbieter zum Teil belegt (z.B. TZW)
- vielen Angeboten fehlt ein kreatives Ambiente und der Anschluss an die Startup-Community



4. Leistungsangebot & Geschäftsmodell des Startup-Centers Region Rostock

Mögliche Elemente eines Startup Centers Region Rostock im Überblick



Benchmarking – was machen die anderen? Teil 1


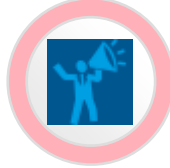

Einrichtung	Ziel	Services/Angebote	Infrastruktur	Personal	Betreiber, Partner und Finanzierung
Startup-Zentrum Mobilität und Innovation Braunschweig	Betreuung von jährlich bis zu sechs Start-ups aus der Mobilitätsbranche in einem sechsmonatigen Programm	Beratung in den Bereichen BWL, Technik, Jura, Pitch-Training, Vermittlung von Kontakten	Büroräume, Konferenz- und Meetingräume, technisches Equipment, Anbindung an das Gigabit-Netz der TU	Projektmanagerin (Vollzeit-Stelle) und Coach (75%-Stelle)	Betreiber: Braunschweig Zukunft (städt. Wirtschaftsförderungsgesellschaft) Finanzierung: zwei Jahre 170.000 Euro jeweils von Land und Stadt
ThEx innovativ Erfurt	unterstützt und begleitet innovative Unternehmensgründungen in Thüringen	Beratung und Coaching zu Geschäftsmodellen, Qualifizierung und Finanzierung, Workshops, Identifizierung von Kooperationspartnern, Gründungsevents	Keine Räumlichkeiten/ Büros für Startups	siebenköpfiges Team aus Geschäftsführer, Projektleitung und Beratern	Trägerschaft: Stiftung für Technologie, Innovation und Forschung Thüringen Förderer: Thüringer Ministerium für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitale Gesellschaft aus EU-Mitteln
Weinberg Campus Innovation Hub Halle	Unterstützung durch Gründungsberatung und Inkubator	Unterstützung von der Entwicklung der Unternehmensideen bis hin zur Suche nach Förder- und Finanzierungsoptionen, Vernetzung Startups mit etablierten Unternehmen	Büros, Labore, Gemeinschaftsräume und Co-Working-Space	zwölfköpfiges Team aus Geschäftsführern, Gebäudemanagern, Assistenten, Hausmeistern, Projektmanagern	Finanzierung: Förderung durch das Land Sachsen-Anhalt und die EU

Benchmarking – was machen die anderen? Teil 2

Einrichtung	Ziel	Services/Angebote	Infrastruktur	Personal	Betreiber, Partner und Finanzierung
Hi-Cube Hildesheim	Sechsmonatiges Acceleratoren-Programm, Förderung innovativer Unternehmensgründungen in der Region, Ideen der Startups in Geschäftsmodelle überführen	Vernetzung, Mentoring, Training-Events, Workshops, Pitch-Training, Businessplanerstellung, Fördermittelberatung, Kapitalbeschaffung	Noch in Planungsphase	Noch nicht aufgestellt	Betreiber: Zusammenschluss von Unternehmerpersönlichkeiten aus der Region
Spinlab Leipzig	Unterstützung bei der Professionalisierung und Wachstum von Startups im Rahmen eines sechsmonatigen Accelerator-Programms. Pro Jahr zwei Runden mit jeweils zehn Startups.	Coaching, Mentoring, (inter)nationale Vernetzung, Team-Diskussionen, Workshops, Seminare	600-700 qm Co-Work für Acceler. und Spin-Office in der ehem. Leipziger Baumwollspinnerei, Zugang zu Kopierern, 4 Konferenzräume, Küche und Relax-Raum. Zusätzlich Co-Work für Alumnis im gleichen Haus	siebenköpfiges Team, ein Direktor, vier Manager, ein Coach/ Berater, eine Assistenz	Finanzierung: Anschubfinanzierung (250T€) über Land und Stadt. Laufende Kosten (ca. 500T€) großteils über Firmenpartner. Stadt steuert 6T€ für jedes Team (zusätzlich 4T€, für Startups, die sich nach dem Programm in Leipzig ansiedeln)
Ruhr-Hub Essen	Unternehmen und Start-ups in den sich durch die Digitalisierung ergebenden Chancen zielgerichtet zu unterstützen und aktiv miteinander zu verknüpfen	Vernetzung von Start-ups mit etablierten Unternehmen, Unterstützung in den Bereichen Business Model, Markteinführung, Finanzierung, Events	Ca. 500qm mit knapp 40 Arbeitsplätzen und Meetingräumen, Telefonkabinen etc.	Neunköpfiges Team aus Geschäftsführer, Netzwerkern, Projektmanagern und Community-Managern	wird aus Mitteln der NRW Landesregierung und durch sechs Städte der Ruhr-Metropole gefördert und von Partnern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik unterstützt

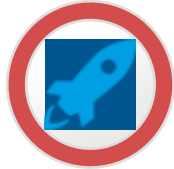
Unternehmenszweck *„Accelerator mit überregionaler Ausstrahlung!“*

Unternehmenszweck	<p>Accelerator: Angebot eines speziellen, zeitlich begrenzten Accelerator-Programms für aussichtsreiche Jungunternehmer, die ihre Firma rasch professionalisieren und skalieren wollen. Unterstützung durch ganzheitliche Ausbildung, professionelle Beratung und hochkarätiges Netzwerk.</p> <p>Matchingplattform für die Zusammenarbeit zwischen etablierten und neuen Unternehmen.</p> <p>Knotenpunkt im Netzwerk der lokalen und regionalen Akteure in der Gründungs- und Startup-Förderung.</p>
Zielgruppe	<p>Fokussierung auf die Aufbau- und Wachstumsphase von potenzialträchtigen Startups mit Technologieschwerpunkt nach der eigentlichen Gründungsphase</p> <p>Landesweit und national, ggf. auch international</p>
Branchenfokus	<p>Branchenfokus empfohlen – aber nicht zu eng:</p> <ul style="list-style-type: none">– Gesundheitswesen– Unternehmensnahe DL– Forschung- & Entwicklung– Handel– Logistik– Software/IT– Maschinenbau– Tourismus
Anzahl, Dauer	<p>6-9 Startups pro Jahr im Regelbetrieb</p> <p>Dauer: 6 Monate</p>
Zugang	<p>Bewerbungsverfahren</p> <p>Landes- und bundesweite Bewerbungen</p> <p>Auswahl durch einen Beirat (idealerweise mit Finanziers)</p>

Leistungen/Services (1)	„Coaching und Vernetzung im Fokus!“
<p>Coaching / Mentoring/ Training</p> 	<p>Projektmanager steuern die Startups durch die Accelerator-Phase</p> <p>Projektmanager und externe Kooperationspartner unterstützen die Startups abseits der klassischen Gründerberatung in passgenauen Formaten, u.a.</p> <ul style="list-style-type: none">– bei Fragen zur strategischen Ausrichtung– bei Finanzierungsfragen– in Rechtsfragen– bei Marketing/Kommunikation– in ihrer Weiterentwicklung <p>Angebot von Trainings, Coachings zur Persönlichkeitsbildung und Qualifizierung</p>
<p>Kommunikation / Matching</p> 	<p>Matching Events: Regelmäßige Events, die Investoren, etablierte Unternehmen und potenzielle Startups zusammenbringen</p> <p>Problem Pitches: Unternehmen präsentieren Probleme aus ihrem Business-Umfeld, für die sie Lösungen suchen oder Gründer, mit denen sie kooperieren können. Gründer können Support-Anfragen zu Themen stellen, bei denen sie Unterstützung benötigen.</p>
<p>Vernetzung</p> 	<p>mit lokalen Stakeholdern</p> <p>mit lokalen und überregionalen Unternehmen</p> <p>hochkarätiges Mentorennetzwerk (learn from the best) und beste Zugänge zu mittelständischen Unternehmen und Großunternehmen regional und überregional</p> <p>Future Camps: Format, das interessierte Unternehmen und Startups thematisch über einen längeren Zeitraum miteinander verbindet.</p>

Leistungen/Services (2) „Community Building – Voneinander lernen!“

Community, Events



Events zur Vernetzung der Startups untereinander und mit anderen jungen, technologieaffinen Unternehmen der Region → **Community Building**

Co-Working



Räumlichkeiten zur kurzfristigen Nutzung (6 Monate) / Anmietung von Arbeitsplätzen (Flex-Desk-Prinzip) für Startups, Gründer und ad-hoc Teams aus IT-Entwicklern und Corporate-Teams.

Meeting-Räume

Begegnungs-/Relax-Räume

Marketing

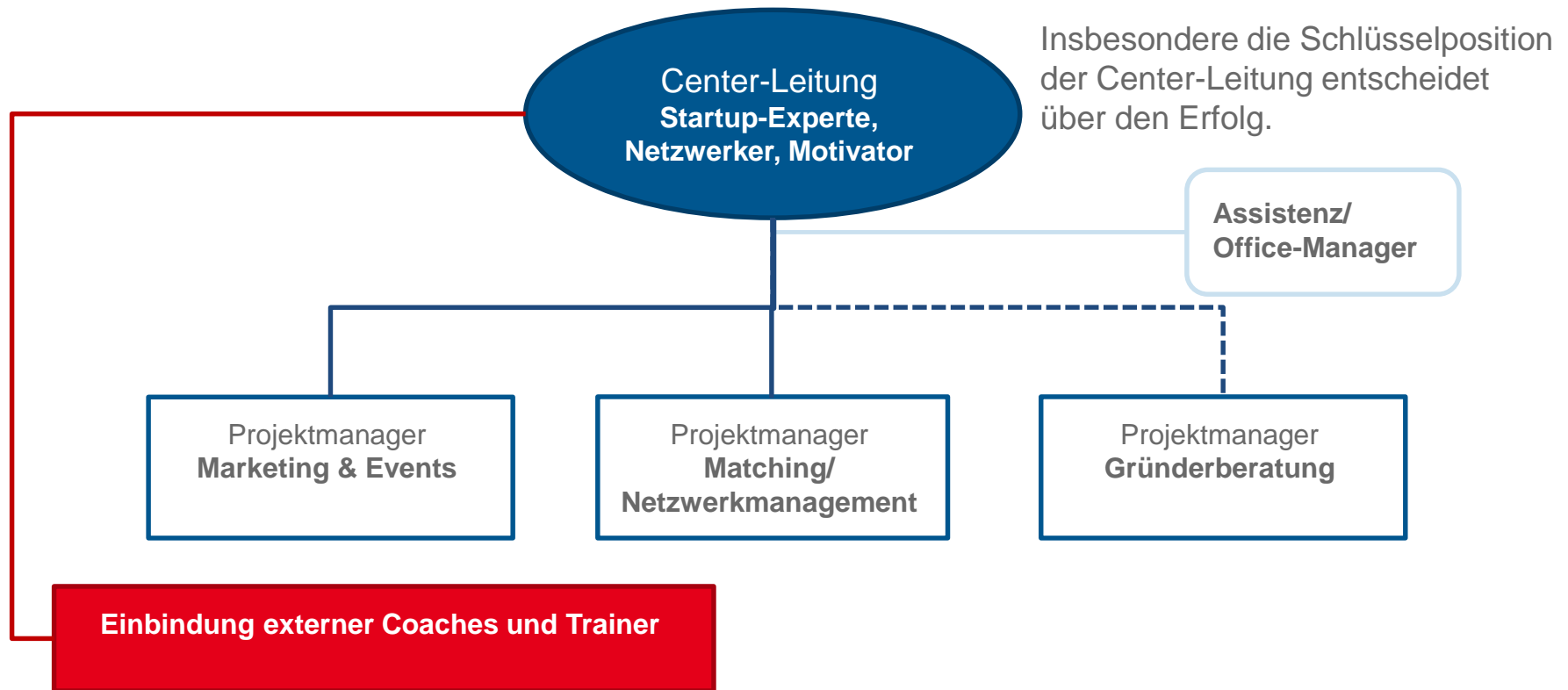


Projektmanager im Bereich Marketing, Unterstützung der Startups bei Marketing und Kommunikation

Vermarktung des Startup Center u.a. mit Hilfe von Social Media und eigenem Internetauftritt zur Erhöhung der Reichweite

Überregionale, ggf. internationale Vermarktung des Angebots über Portale für Startups und Venture Capital

Personalausstattung - „Das Personal entscheidet über den Erfolg!“



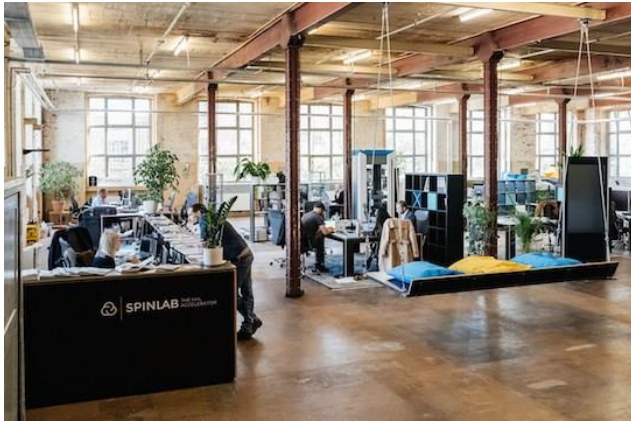
4.5 Personalausstattung (2)

Rolle	Center-Leitung	Projektmanager Gründerberatung	Netzwerk- Manager & Trendscout	Projektmanager Marketing & Events	Assistenz/ Office-Manager
Rollen- beschreibung	<p>Geschäftsführer & Repräsentant des Startup-Centers</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ist bei etablierten Unternehmen bestens vernetzt ▪ Hat Verdienste in Wirtschaft/Politik ▪ Motivator ▪ Öffnet Türen für Startups ▪ Gesamtsteuerung (SC-Mgmt.) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beratungen (Recht, BWL, Finanzierung etc.) ▪ Förderung und Training für Startups ▪ Know-How-Transfer zwischen Startups und Mittelstand und Industrie 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vernetzung des Startup-Centers ▪ Beobachtung von Trends ▪ Suche nach Neugründern, Venture Capital, Startups und Kooperationen mit Service Partnern ▪ Organisation von Workshops, Demos & Pitches 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Koordination, Steuerung und Ausführung von Marketing-aktivitäten des SC ▪ Beratung der Startups in Marketingthemen ▪ Know-How in Bespielung digitaler Netzwerke und Medien, Blogosphäre, Social Media & Veranstaltungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Administrative Abwicklung von sämtlichen Veranstaltungen & Aktivitäten des Hubs ▪ Kaufmännische Kontrolle aller Fördermittel ▪ Unterstützung des SC-Management
Anzahl	1	1 (extern möglich)	1 (Ausbaustufe)	1	1
Kosten (Monat)	6.500€	5.200€	5.200€	5.200€	4.000€
Jährliche Kosten	78.000€	62.400€	62.400€	62.400€	48.000€

- Bei zunächst drei Vollzeitstellen (Leitung, Projektmanager Marketing & Events und Assistenz) Arbeitgeberbrutto-Gesamtkosten ca. 188.400 €. Nach Ausbau auf fünf Vollzeitstellen Gesamtkosten von ca. 313.000 €.

Anforderungen an die Infrastruktur eines SC in Rostock

Räumlichkeiten



→ Es sollte eine **zentrale Anlaufstelle** geben:

Das Programm sollte räumlich an einem festen Ort angesiedelt sein und durch Büroräume oder einen Co-Working-Space für die Startups ergänzt werden.

→ Räumlichkeiten mit **kreativem Arbeitsflair** und ein architektonisch inspirierendes Ambiente mit hoher Anziehungskraft erleichtern die Akquise von Startups und die überregionale Ausstrahlung.

→ Wichtiger Faktor bei den möglichen Räumlichkeiten ist die **Miete**:

Da junge Startups in der Regel wenig Geld aufbringen können, sollte die Miete **kostenlos oder sehr kostengünstig** sein.

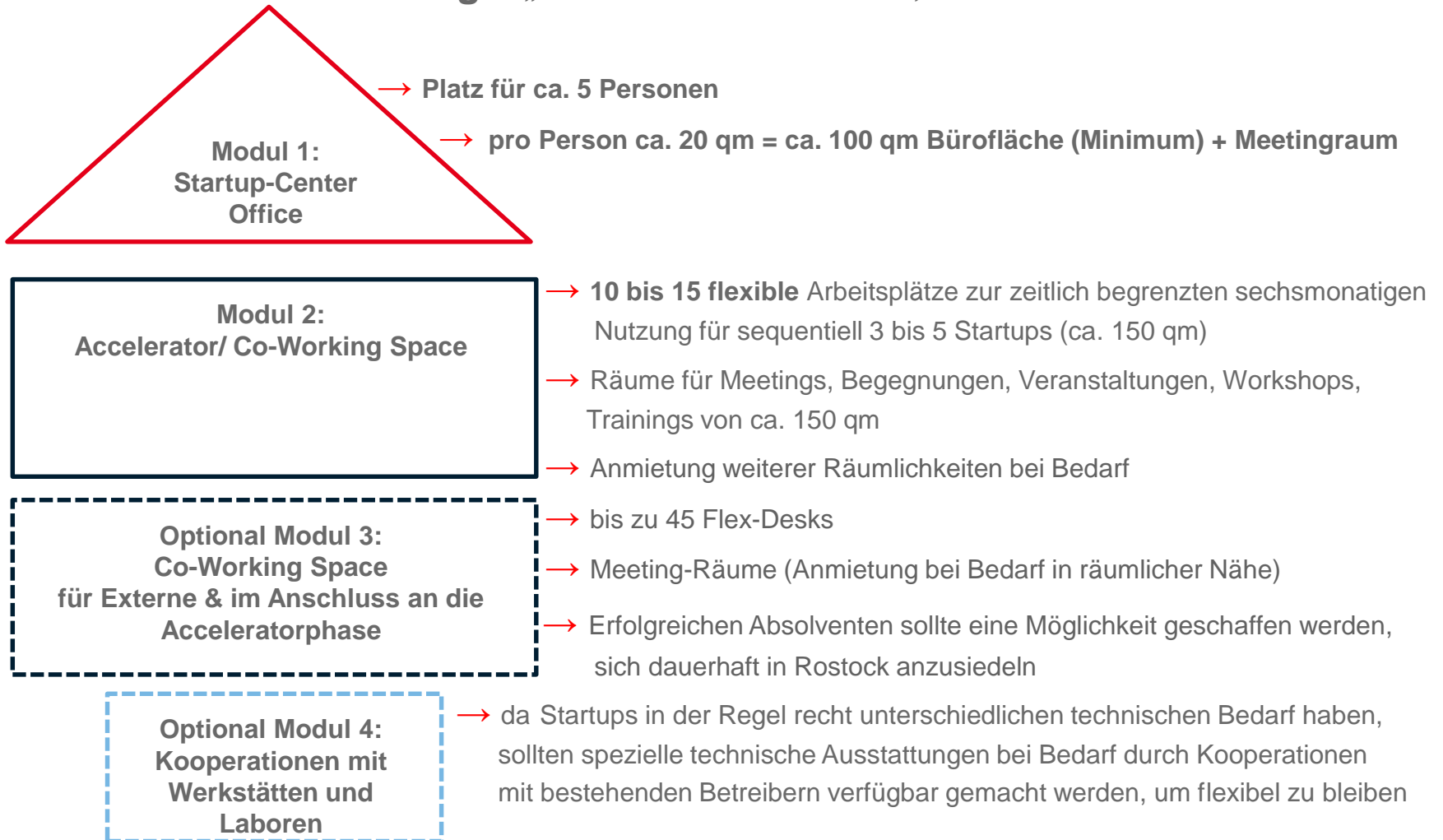
Ausstattung

- Konferenzräume und Rückzugsräume informeller Art helfen bei der Vernetzung
- Ein Angebot mit Flex-Desks ist sinnvoll. Standard IT-Ausstattung, schnelles Internet + Kopierer/Drucker und Konferenzräume mit moderner Präsentations- und Moderationstechnik.
- Bei Bedarf können Kooperationen mit Anbietern von 3D-Druckern, Laboren, Werkstätten o.ä. eingegangen werden

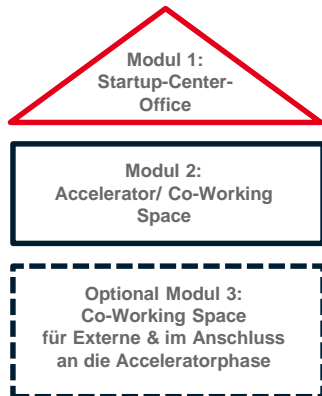
Umfeld

- Durch die Bereitstellung weiterer Büros, die an etablierte Unternehmen oder „Alumni“-Startups vermietet werden, kann eine Vernetzung zwischen Startups und etablierten Unternehmen gelingen und ein innovativer Austausch stattfindet.
- Eine zentrale Lage ist von Vorteil, aber kein Muss, da für jungen Startups Mietpreis, Umfeld und Ambiente wichtiger sind als Erreichbarkeit.

Raumbedarf & Ausstattung – „Ambiente statt Größe, mieten statt bauen“



Räumliche Ansiedlung – „Präferenz für Angebote unter einem Dach“



- Das SC-Office sollte sich idealerweise am gleichen Ort wie die Arbeitsplätze der Startups befinden. Im Idealfall können sich auch Startups, die den Accelerator erfolgreich absolviert haben („Alumnis“) in räumlicher Nähe in einem Co-Work o.ä. ansiedeln.
- Ist alles unter einem Dach zentriert, wird der Teamspirit gefördert. Die Mentoren haben täglich Kontakt zu ihren Startups. Workshops, Seminare und Events können direkt vor Ort stattfinden.
- Räumliche Nähe von Netzwerkpartnern, idealerweise junge technologieaffine Unternehmen, „erwachsene Startups“ stärkt den Netzwerkaspekt.
- Im Idealfall existiert im gleichen Gebäude oder in räumlicher Nähe ein Co-Working Space, in dem sich erfolgreiche „Alumnis“ des Accelerators mietgünstig niederlassen können. Solch ein Angebot schafft einen zusätzlichen Anreiz für den Accelerator, zugleich profitieren Stadt und Region von der Ansiedlung potenziell wachstumsstarker Startups.
- Ein physischer, überregional ausstrahlend Ort ist wichtig. Neben dem Neubau/Sanierung eines eigenen Centers kommt auch die Anmietung bereits bestehender Räumlichkeiten in Frage.
- Räumlichkeiten mit kreativem Arbeitsflair und ein architektonisch inspirierendes Ambiente mit hoher Anziehungskraft erleichtern die Akquise von Startups und die überregionale Ausstrahlung.
- **Jedoch:** Inhalte, Programmangebote und Vernetzung sind wichtiger als Flair und Ambiente!

Grundsätzlich ist es auch denkbar, Startup Center und Accelerator räumlich zu trennen. Die Co-Working Spaces, welche die Startups nutzen, könnten an einem anderen Ort untergebracht werden. Möglich wäre z.B., dass sich die Startups in bereits bestehenden Co-Working Spaces kostenlos einmieten können. Dort sollten auch Räume für Meetings und Workshops vorgehalten werden, so dass die Betreuung der Startups dann auch im Accelerator-Co-Work stattfinden kann.

In dieser Variante leidet jedoch die konzentrierte Accelerator-Atmosphäre, die Vernetzung und das Community-Building.

Warum ist Vernetzung notwendig?

- Erfahrungen erfolgreicher Startup Center in Deutschland: Eine dauerhafte Auslastung des Startup Centers mit ca. zehn Startups im Jahr lässt sich nur durch eine überregionale (national-internationale) Anwerbung wachstumsstärkender Startups gewährleisten.
- Thematische Profilierung durch überregionale Unternehmenspartner
- Attraktivität eines Startup Centers lebt von der Zahl der Kontakte zu attraktiven Unternehmen, die als Mentoren, Finanzierer und potenzielle Kunden Impulse für die Startups liefern.
- Disruptive Innovationen fordern Lösungsangebote, die nur durch Vernetzung bereitgestellt werden können.

Worauf soll sich das Netzwerk konzentrieren?

- Netzwerk in Profilierungsthemen aufbauen
- Nicht nur auf Netzwerk vor Ort konzentrieren, um überregionale Startups und Partner zu erreichen
- An bestehende, gewachsene Netzwerke im Ostseeraum anknüpfen
- Netzwerke der Startup-Szene nutzen, bspw. Startup-Portal f6s.com
- Vernetzung mit anderen Startup-Centern in Deutschland

4.7 Vernetzung (2) – potenzielle Netzwerkpartner vor Ort

Netzwerkpartner	„Lokal und überregional vernetzt“
ZfE / Universität	Inkubator, Schnittstelle zur Universität, wichtigster Partner, erste Stufe in der „Wertschöpfungskette“, Zugang zum Gründerpotenzial Studenten / Wissenschaftler landesweit
Fraunhofer IGD & weitere Forschungseinrichtungen	Netzwerk, Gründungspotenzial & Gründungserfahrung, Mentoring
IHK, HWK, Initiativkreis Gründung	Netzwerk zur Gründerförderung Partner für existierende Branchennetzwerke
E-Werk, „Deutsche Med“, KOE	Potenzielle Partner für Co-Working, Flächenangebote für SC-Office, Accelerator oder Alumi-Standorte
TZW, ICR, Innovationszentrum Bentwisch	Netzwerkpartner für Kontakte/Matching zu KMU und ehemaligen Startups Flächen für Startups nach der Acceleratorphase
Forschungsverbund MV	Beratungsstruktur, landesweite Vernetzung
HIE-RO	Netzwerkpartner für internationale Kontakte (z.B. nach Mittelosteuropa)
Cluster Kreativwirtschaft, Warnow Valley, BioCon Valley, etc.	Partner für existierende Branchennetzwerke, Netzwerkpartner Gründer-Community
Rostocker Unternehmen	Mentoren Finanzierungspartner / „Premiumpartner“ des SC
Startup Center in Deutschland	Zugang zu potenziellen Bewerbern auf das Acceleratoren-Programm Zugang zu Finanziers, Mentoren, etc. Know-How-Transfer

Vernetzungsmöglichkeiten zu Skandinavien, dem Baltikum und Mitteleuropa durch zentrale Lage Rostocks



Internationale Partnerschaften Rostocks mit „Startup-Ländern“

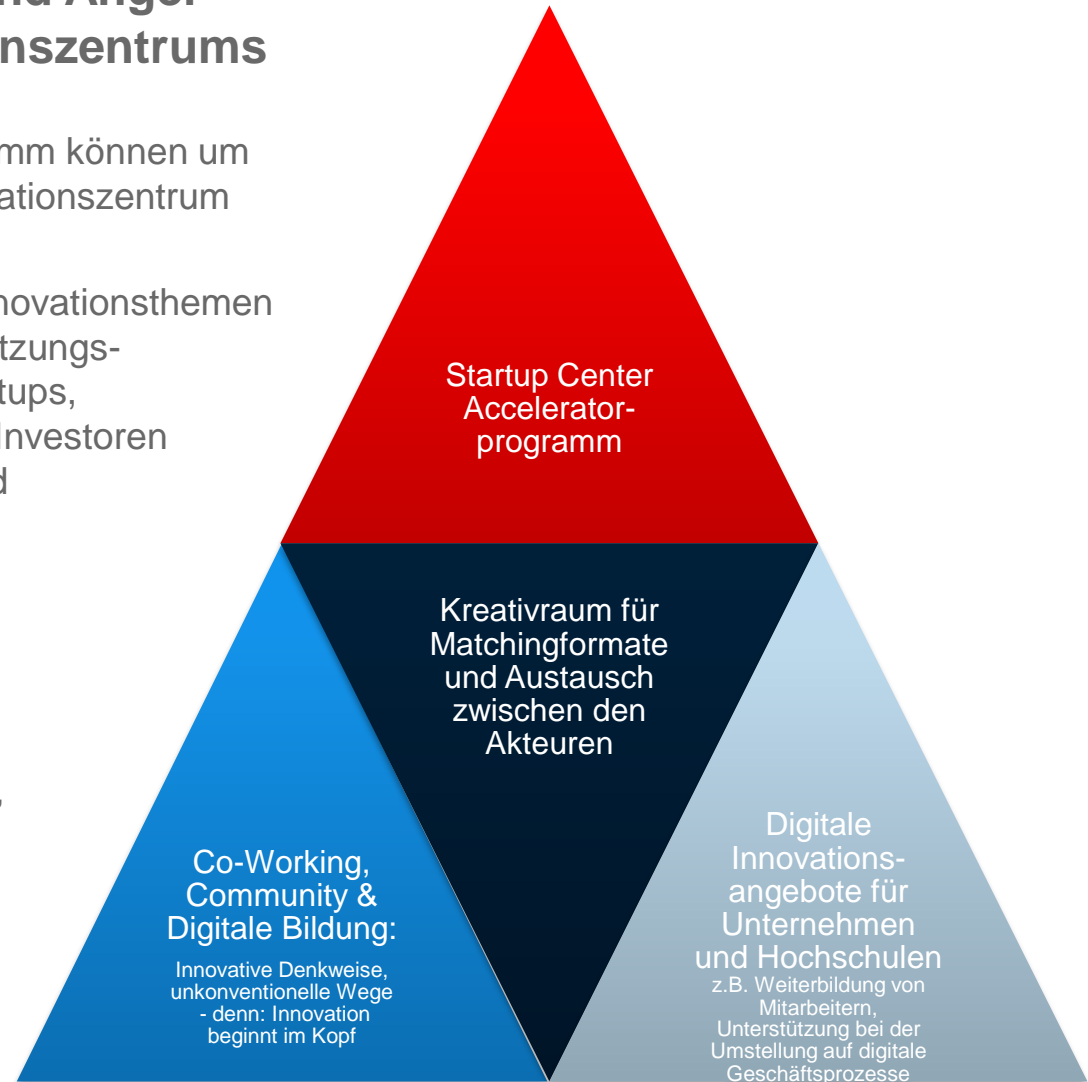
Baltischer und mittelosteuropäischer Raum		
Riga		Lettland, Städtepartnerschaft & Baltic Sail Städtepartner
Klaipeda		Litauen, Baltic Sail Städtepartner
Rijeka		Kroatien, Städtepartnerschaft
Stettin		Polen, Städtepartnerschaft & Baltic Sail Städtepartner
Danzig		Polen, Baltic Sail Städtepartner
Varna		Bulgarien, Städtepartnerschaft
Skandinavischer Raum		
Turku		Finnland, Städtepartnerschaft
Bergen		Norwegen, Städtepartnerschaft
Aarhus		Dänemark, Städtepartnerschaft
Göteborg		Schweden, Städtepartnerschaft
Karlskrona		Schweden, Städtepartnerschaftliche Kooperation & Baltic Sail Städtepartner
Guldborgsund		Dänemark, Städtepartnerschaft & Baltic Sail Städtepartner

Das Startup-Center als Dreh- und Angel- punkt eines digitalen Innovationszentrums

- **Digitalisierung** kann als revolutionäre (disruptive) Umwälzung verstanden werden, die alle Bereiche der Wirtschaft erfasst.
- Das Startup Center setzt mit dem Ziel an **Innovationen und Erfahrung im Bereich Digitalisierung** projektorientiert **zusammenzuführen**, um Digitalisierung in der Region konkret voranzutreiben.
- Das Startup Center **führt die Kompetenzen der Partner (Startups & etablierte Unternehmen) zusammen** und erzeugt hierdurch einen Nutzen, der aufgrund der Synergien größer ist als die Summe der Einzelbeiträge:
 - junge technologieaffine Startups werden von erfahrenen Beratern und Mentoren zur Marktreife begleitet
 - Startups und junge Unternehmen lernen voneinander
 - etablierte Unternehmen profitieren von Innovationen und Know-How
 - Startups finden Anwendungsfelder, Kunden oder Entwicklungspartner in etablierten Unternehmen
 - ...
- Das Startup Center dient als **Matchingplattform** und **Drehscheibe** und setzt Impulse für **die Mobilisierung der digitalen Wirtschaft in der Region Rostock**

Das Startup-Center als Dreh- und Angelpunkt eines digitalen Innovationszentrums

- Startup-Center und Acceleratorenprogramm können um weitere Module zu einem digitalen Innovationszentrum erweitert werden.
- Mit einem integrierten Anlaufpunkt für Innovationsthemen in der Region Rostock können die Vernetzungs- und Kooperationsaspekte zwischen Startups, Hochschulen, Mittelstand, Industrie und Investoren weiter gestärkt und Wissenstransfer- und Bildungsaspekte adressiert werden.
- Denkbar sind bspw.
 - Kreativräume und Co-Working-Spaces
 - Digitale Innovationsangebote für Unternehmen und Hochschulen
 - Netzwerk- und Matchingformate für Startups, Mittelstand, Investoren und Wissenschaft, die über das Acceleratorenprogramm hinausgehen
 - Angebote im Bereich Digitale Bildung



Unternehmenszweck

- Das Startup-Center Rostock schließt mit einem Acceleratoren-Programm eine Lücke im Unterstützungsangebot für technologieaffine Gründer mit Wachstumspotenzial.
- Die Kernidee: Eine hochwertige intensive Betreuung und Begleitung über 6 Monate, aber nicht länger!
- Durch eine konsequente Ausgestaltung der Acceleratorfunktion kann das SC Rostock Alleinstellungsmerkmale mit überregionaler Ausstrahlungskraft entwickeln und die digitale Wirtschaft in der Region mobilisieren.

Personal

- Das SC Office sollte mit 4-5 qualifizierten Mitarbeitern ausgestattet sein.
- Insbesondere die Leitung muss mit einem erfahrenen Netzwerker und einer anerkannten Persönlichkeit der Startup Szene besetzt sein. Sie ist entscheidend für den Erfolg!

Vernetzung

- Die vorhandenen Strukturen und Akteure in Rostock und MV ergänzen die Beratungs- und Unterstützungskette in der vorgelagerten Start- und der nachgelagerten Festigungsphase.
- Die überregionalen Potenziale müssen erschlossen werden, z.B. über Vernetzung und bestehende Netzwerke der HRO sowie über Marketingaktivitäten in einschlägigen Netzwerken der Startup-Szene.

Räumlichkeiten und Infrastruktur

- Ambiente geht vor Größe, Vernetzung und Community-Building habe Priorität. Präferiert werden sollte daher eine Lösung, die SC-Office und Accelerator unter einem Dach vorsieht (Flächenbedarf ca. 400-500qm).
- In räumlicher Nähe sollten mietgünstige Ansiedlungsmöglichkeiten für einen Cluster innovativer Unternehmen und/ oder SC-Alumni vorhanden sein oder geschaffen werden.

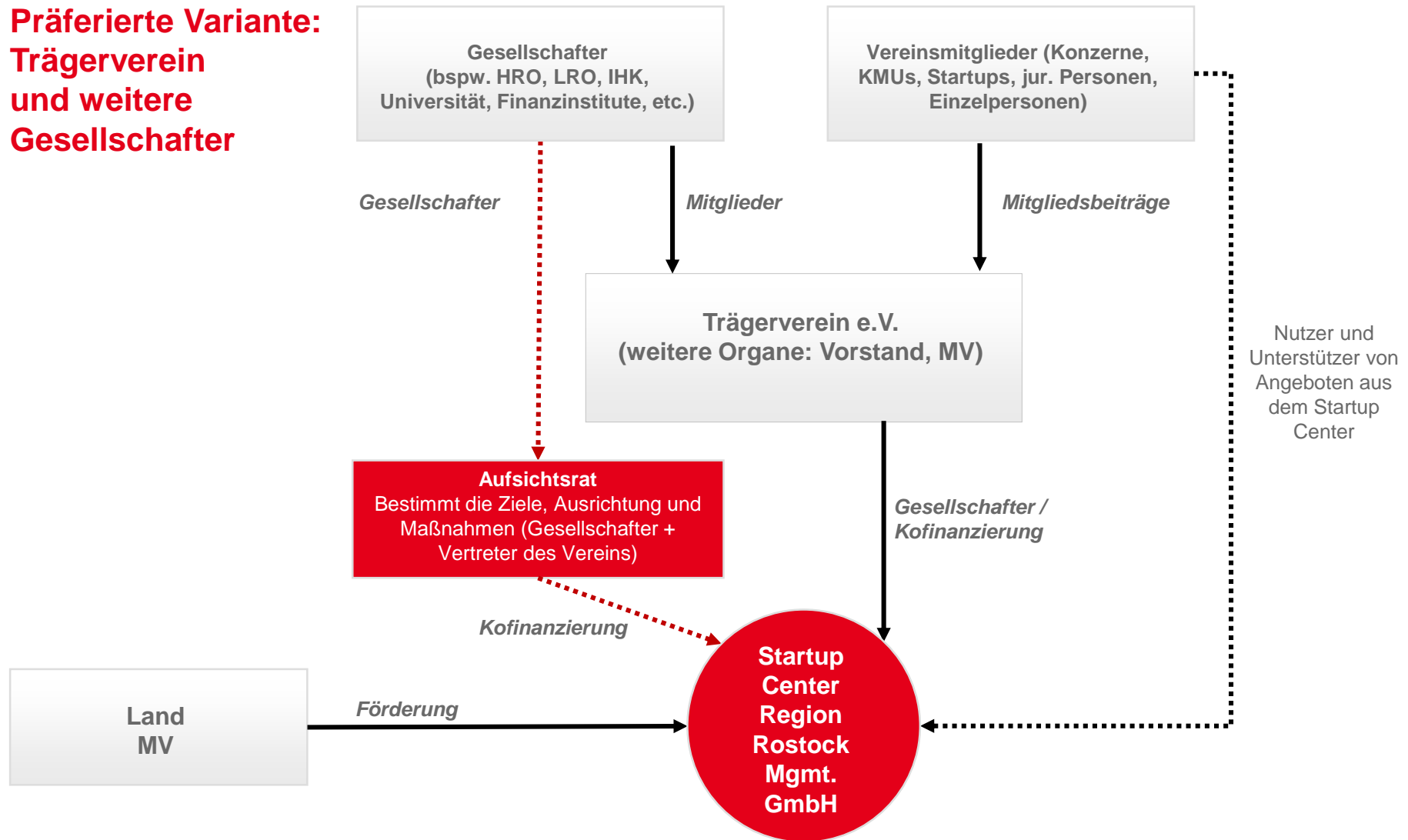


5. Betreibermodell und Trägerstruktur

Mögliche Alternativen für Rechtsform und Gesellschafterstruktur



Präferierte Variante: Trägerverein und weitere Gesellschafter





6. Wirtschaftlichkeit und Finanzierung

Investitionskosten SC-Office und Accelerator

Investitionskosten (netto)	Anzahl	Kosten
Einrichtung SC Office		
Büro Arbeitsplätze incl. IT	5	14.500 €
Meetingraum für 15 Personen	1	5.750 €
Summe SC Office		20.250 €
Einrichtung Accelerator		
FlexDesks incl. Monitor	15	18.000 €
Besprechungsräume á 10 Pers.	4	16.000 €
Lounge	1	3.000 €
Küche	1	10.000 €
Summe SC Office		47.000 €
Gesamt		67.250 €

Mietlösung (Kein Aufwand für Sanierung/Modernisierung)

3 FlexDesks je Startup, ausgestattet mit Tisch, Bürostuhl und Monitor

Vier Besprechungsräume für je bis zu 10 Personen, flexibel zusammenlegbar

Informeller Loungebereich für Community Building und Networking

- Mietlösung (Kein Aufwand für Sanierung/Modernisierung)
- Investitionskosten müssen auch die Vorlaufphase umfassen
- Mind. ein halbes Jahr Vorlauf nach Entscheid: 6 Monate Suche Objekt/Ausstattung +Aufbauarbeit des SC-Teams

Drei Säulen zur Finanzierung des Startup Centers Region Rostock

Landesförderung

- Finanzierung einer Gebäudehülle (bei Bedarf)
→ Förderung (WM) 90% möglich
- Finanzierung Innenausstattung
→ Förderung (WM)
- Finanzierung Accelerator-Programm
→ Zuschuss/Förderung Land
- Finanzierung Markteintritt
→ Zuschuss/Förderung Land (bspw. Miete, Coachingmodule, Vorgründungsstipendien)
- Finanzierung Co-Work für Bestandsunternehmen
→ Zuschuss/Förderung Land

Kofinanzierung

- Kofinanzierung
→ über Mitgliedsbeiträge im Trägerverein
→ über Kapitaleinlage in der SC Management-GmbH
- Mit fünf Gesellschaftern entfällt je Gesellschafter eine Einlage von ca. 35T€ zur Kofinanzierung der Anfangsinvestition und ein jährlicher Finanzierungsbeitrag von ca. 20T€-30T€ zur Kofinanzierung des laufenden Betriebs
- Ggf. Teilfinanzierung über kostengünstige Vermietung oder kostenlose Gestellung von Büroflächen
- Kommunale Partner bieten ebenso wie Unternehmenspartner geldwerte Leistungen wie Workshops und Coaching unentgeltlich für die Startups an

Private Finanzierung

- Flexibles Modell mit unterschiedlichen Rollen der Partnerunternehmen (Strategiepartner, Innovationspartner, Premiumpartner etc.)
- Partner bieten geldwerte Leistungen wie Workshops und Coaching unentgeltlich für die Startups an
- Premiumpartner-Modell mit höheren Entscheidungsrechten bei der Auswahl der Startups, Anspruch auf Pitches oder andere Vorteile, Beitrag rund 15.000 € pro Premiumpartner
- Für „einfache“ Vereinsmitglieder nach Unternehmensgröße gestaffelte Mitgliedsbeiträge im Trägerverein, durchschnittlich rd. 3.000 € pro Unternehmen
- In der Aufbauphase mit den Jahren steigender Mitgliedsbeitrag („Staffel-Beitrag“), z.B. 20% jedes Jahr bis zu einer Höchstgrenze v. 5.000€

Kostenschätzung Anlaufphase und Regelbetrieb

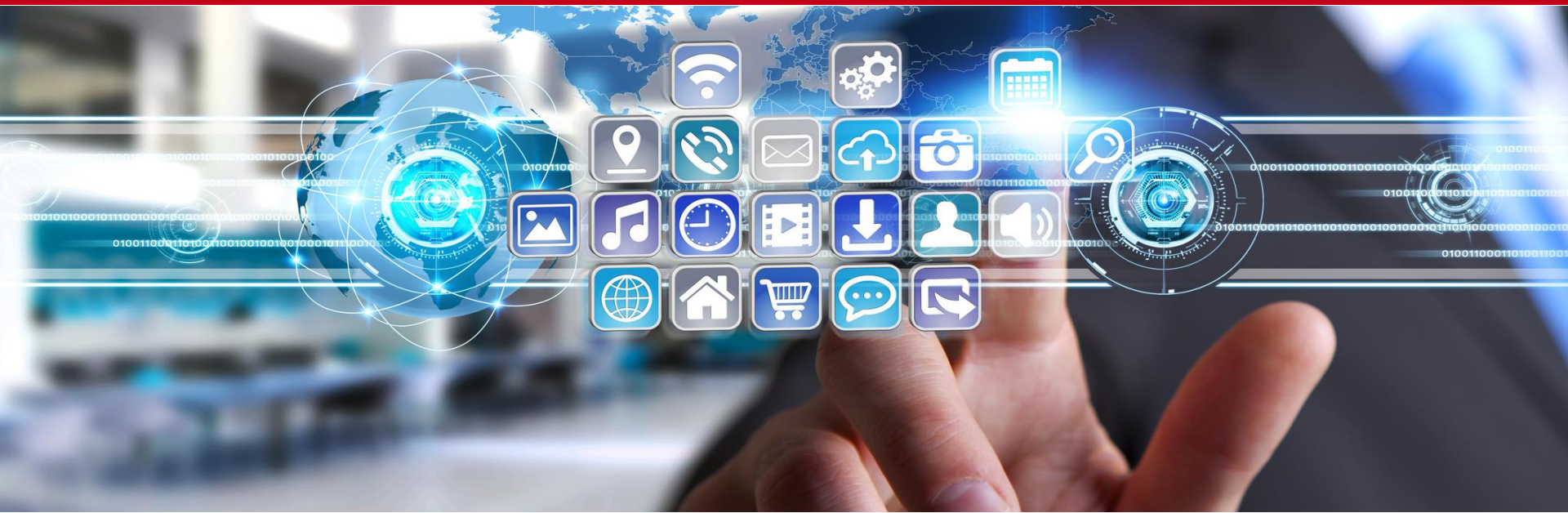
Zahl der Sponsoren/Vereinsmitglieder nimmt zu; durchschnittlicher Mitgliedsbeitrag steigt leicht.

Im ersten Jahr 6-monatige Anlaufphase zum Einwerben der ersten 5 Startups
Ab dem 3. Jahr: zwei Runden mit je 5 Startups

Anmietung der Flächen:
Nettokalt-Miete 9€ + 4€ NK

Flächenbedarf SC-Office: ca. 130qm
Accelerator: ca. 300 qm

Kosten/Erlös-Rechnung	2019	2020	2021	2022	2023
Eckdaten					
Anzahl Startups	5	8	10	10	10
Mitarbeiter SC Office (VZÄ)	3	4	4	4	4
Mitglieder Verein/Sponsoren	5	10	12	12	14
Premium-Mitglieder Verein		2	4	5	5
Mitgliedsbeitrag Verein (Durchschnitt)	2.500 €	2.500 €	2.500 €	3.000 €	3.500 €
Mitgliedsbeitrag Premium	15.000 €	15.000 €	15.000 €	15.000 €	15.000 €
Kosten					
Investitionskosten	67.250 €				
Personalkosten SC-Office	188.400 €	250.800 €	250.800 €	265.200 €	265.200 €
Raumkosten SC-Office	20.280 €	20.280 €	20.280 €	20.280 €	20.280 €
Raumkosten Accelerator	23.400 €	46.800 €	46.800 €	46.800 €	46.800 €
Sachkosten Accel. u.a. Marketing, Worksh., Events	25.000 €	40.000 €	50.000 €	50.000 €	50.000 €
Sachkosten SC u.a. für (Einführungs-)Marketing SC	20.000 €	15.000 €	10.000 €	10.000 €	10.000 €
Sachkosten Leasing Kopierer, IKT-Support, usw.	32.500 €	40.000 €	50.000 €	50.000 €	50.000 €
Kosten Gesamt	376.830 €	412.880 €	427.880 €	442.280 €	442.280 €
Finanzierung					
Beitrag Gesellschafter GmbH	175.915 €	151.440 €	123.940 €	110.140 €	97.140 €
Mitgliedsbeiträge Unternehmen	12.500 €	55.000 €	90.000 €	111.000 €	124.000 €
Förderung vom Land 50%	188.415 €	206.440 €	213.940 €	221.140 €	221.140 €
Finanzierung Gesamt	376.830 €	412.880 €	427.880 €	442.280 €	442.280 €
Überschuss/Defizit	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €



7. Gesamtbewertung

Stärken

1. Region Rostock als dynamischer Wirtschaftsstandort
2. Zukunftsfähige Cluster (v.a. Maritime Technik, Software/IT, Maschinenbau/ Produktionstechnik, Biotechnologie, Medizin und Life Science, Handel/ E-Commerce) in der Region Rostock
3. Stark nachgefragtes Inkubatorenprogramm an Uni Rostock, an das sich anknüpfen lässt
4. Wissenschaftsstandort Rostock mit breitem Fächer- und Themenspektrum als wesentlicher Nukleus für das künftige Gründungsgeschehen
5. Region schon jetzt Gründungszentrum von Mecklenburg-Vorpommern
6. Lage zwischen Hamburg und Berlin
7. Vergleichsweise günstige Mietpreise und attraktive Lage am Meer
8. Geographische Nähe und Partnerschaften zu „Startup-Ländern“ wie Schweden und Dänemark

Schwächen

1. Im Vergleich zum anderen Bundesländern in Deutschland hat Mecklenburg-Vorpommern eine niedrige Startup- und Gründungsichte
2. Wenig große Unternehmen vor Ort, weshalb man auch auf Investoren außerhalb der Region angewiesen wäre
3. Verkehrstechnische Anbindung Rostocks nicht ideal (z.B. Flughafen)
4. Bislang geringe Vernetzung zwischen den einzelnen „Startup-Akteuren“ in Rostock

Chancen

1. Weiterentwicklung, Modernisierung und Stärkung des Wirtschaftsstandorts Rostock
2. Erhöhung des Innovationspotenzials der Rostocker Wirtschaft durch die Ansiedlung junger Startups mit neuen Ideen
3. Nachholbedarf bei Patenten und Innovationen der Region Rostock kann durch Startup Center entgegengewirkt werden
4. Stärkung des Wissenschaftsstandort Rostock
5. Verbesserung der Vernetzung zwischen Wissenschafts- und Wirtschaftsstandort
6. Vorreiterrolle der Region Rostock im Bereich Digitalisierung -> Entwicklung der Region Rostock zum digitalen Gründerzentrum in Mecklenburg-Vorpommern
7. Verhinderung der Abwanderung von Startups in Startup-Metropolen wie Berlin oder München
8. Mit einem attraktiven Angebot: überregionale Anwerbung wachstumsstärkender Startups möglich

Risiken

1. Unsicherheit, ob sich das Startup Center nach einer Anlaufphase selbst tragen kann
2. Niedrige Bewerberzahlen/ geringes Interesse seitens der Startups an dem Startup Center
3. Fehlendes Interesse seitens der Unternehmen -> Schwierigkeiten bei der Gewinnung von Sponsoren und Investoren
4. Bei Neubau oder aufwändigem Umbau: lange Vorlaufzeit bis zum tatsächlichen Start des Programms

Mögliche Risiken und Risikobewertung

Risiko 1: Unsicherheit, ob sich das Startup Center nach einer Anlaufphase selbst tragen kann.

Bewertung: Die Erfahrung bestehender Startup Centren zeigt: In der Regel kann sich kein Startup Center vollständig selbst tragen, sondern ist immer auf öffentliche Unterstützung angewiesen (mindestens in Form kostenlos gestellter Räumlichkeiten). Die Beschränkung auf den Accelerator, eine schlanke Organisation, angepasst an das maximale Potenzial von 10 Startups pro Jahr, und eine Konzentration des Mitteleinsatzes auf die erfolgskritischen Faktoren (Center-Leitung! Qualifiziertes Personal!) steigert die Chancen, private Partner und Mittel zu gewinnen und die Selbstfinanzierung zu stärken.

Risiko 2: Niedrige Bewerberzahlen/ geringes Interesse seitens der Startups an dem Startup Center.

Bewertung: Der Accelerator schließt eine Lücke in den Unterstützungsangeboten von Stadt, Region und Land. Wird das Center landesweit und überregional beworben, besteht ein realistisches Potenzial, nach einer Anlaufphase zehn Startups pro Jahr zu gewinnen. Durch die Einstellung eines Projektmanagers, der gezieltes Marketing für das Startup Center betreibt, erhöht sich die Reichweite des Programms und die Anzahl der Bewerbungen. Ein limitierender Faktor könnte durch den parallelen Aufbau weiterer Acceleratorenprogramme in MV erwachsen.

Risiko 3: Fehlendes Interesse seitens der Unternehmen -> Schwierigkeiten bei der Gewinnung von Sponsoren/Investoren.

Bewertung: In erfolgreichen Startup Centern wie dem Spinlab Leipzig konnten Investoren außerhalb der Region gewonnen werden. Generell wird das Interesse von Unternehmen an Startup Centern als hoch eingeschätzt, wenn diese als Partner in das Programm eingebunden und selbst Vorteile aus dem Programm ziehen können.

Risiko 4: Bei Neubau oder aufwändigem Umbau: lange Vorlaufzeit bis zum tatsächlichen Start des Programms.

Bewertung: Es besteht die Möglichkeit, das Programm schon vor Fertigstellung der Räumlichkeiten zu starten und den Startups zunächst keine oder extern angemietete Arbeitsplätze zur Verfügung zu stellen. Die Angestellten des Startup Centers könnten übergangsweise in angemieteten Büros oder Containern arbeiten.

Die Region Rostock und das Land MV bieten das Potenzial für ein Startup Center

- Das Startup Center verfolgt das Ziel, Innovationen und Digitalisierung in der Region Rostock voranzutreiben und Wachstumsimpulse zu setzen.
- Das Startup Center Region Rostock fokussiert auf die Aufbau- und Wachstumsphase potenzialträchtiger Startups, die mit ihrer Technologie und/oder ihrem Geschäftsmodell (hoch) innovativ sind und ein signifikantes Mitarbeiter- und/oder Umsatzwachstum aufweisen oder anstreben.
- Auf Grundlage des ZEW Gründungspanels und des Deutschen Startup-Monitors lässt sich für das Land Mecklenburg-Vorpommern ein Potenzial von 21-29 und für die Region Rostock von 6-9 Startup-Gründungen pro Jahr ableiten.

Ein Acceleratoren Programm schließt eine Lücke im Unterstützungsangebot in der Region Rostock

- Mit einem sechsmonatigen Acceleratoren-Programm schließt das SC Region Rostock eine Lücke im Unterstützungsangebot für technologieaffine Gründer mit Wachstumspotenzial.
- Im Mittelpunkt steht eine hochwertige intensive Betreuung und Begleitung von 10 potenzialträchtigen Startups pro Jahr über je 6 Monate. 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 und das Angebot von (zeitlich begrenzten) Co-Working-Plätzen.
- Durch eine konsequente Ausgestaltung der Acceleratorenfunktion kann das SC Rostock Alleinstellungsmerkmale mit überregionaler Ausstrahlungskraft entwickeln.

Das Personal des SC-Office ist der entscheidende Erfolgsfaktor.

- Das SC Office sollte mit vier bis fünf qualifizierten Mitarbeitern ausgestattet sein.
- Insbesondere die Leitung muss mit einer/m erfahrenen Netzwerker/in und einer anerkannten Persönlichkeit der Startup-Szene besetzt sein. Sie ist entscheidend für den Erfolg!

Durch gezielte Vernetzung überregionale Ausstrahlung entwickeln.

- Die vorhandenen Strukturen und Akteure in Rostock und MV ergänzen die Beratungs- und Unterstützungskette in der vorgelagerten Start- und der nachgelagerten Festigungsphase.
- Die überregionalen Potenziale im Land MV, bundesweit und auch international im Ostseeraum müssen über Vernetzung und bestehende Netzwerke der HRO sowie über Marketingaktivitäten in einschlägigen Netzwerken der Startup-Szene erschlossen werden.
- Eine besondere Rolle spielt die überregionale Einwerbung von Unternehmenspartnern.

Räumlichkeiten und Infrastruktur: Ambiente statt Größe.

- Ambiente geht vor Größe, Vernetzung und Community-Building habe Priorität. Präferiert wird daher eine Lösung, die SC-Office und Accelerator unter einem Dach vorsieht.
- In räumlicher Nähe sollten mietgünstige Ansiedlungsmöglichkeiten für einen Cluster innovativer Unternehmen und/oder SC-Alumni vorhanden sein oder geschaffen werden.
- Ein physischer Ort mit kreativem Arbeitsflair und hoher Anziehungskraft unterstützt die Attraktivität des Angebots, erhöht die überregionale Ausstrahlung und erleichtert die Akquise von Startups und Unternehmenspartnern.

Betreibermodell mit Management-GmbH und Trägerverein.

- Durch die Kombination einer Management GmbH und eines Trägervereins können verschiedene Vorteile kombiniert werden.
- Die Management-GmbH mit einem festen Gesellschafterkreis, bspw. aus kommunalen Stakeholdern, gewährleistet eine gute Steuerung und eine stabile Finanzierung des SC Region Rostock. Über einen Trägerverein kann eine größere Zahl von regionalen Stakeholdern und Unternehmenspartnern eingebunden werden.

Finanzierung über drei Säulen.

- Die Finanzierung ruht auf drei Säulen: Landesförderung, Kofinanzierung und Mitgliedsbeiträgen/Sponsoring von Unternehmenspartnern.
- Spezielle Angebote (z.B. Premiumpartner) schaffen die Möglichkeit die Finanzierungsbeiträge der Unternehmenspartner zu staffeln. Durch einen sukzessiven Ausbau des Partner-Netzwerks wächst der private Finanzierungsanteil im fünften Jahr auf ca. 25%.

Wirtschaftlichkeit und Tragfähigkeit.

- Der Accelerator (SC-Office + Co-Work und Meetingräumen für bis zu 5 Startups je Runde) erfordert Investitionskosten in Mobiliar/IKT von ca. 70 T€.
- Die Betriebskosten für Personal, Miete und Sachaufwand (Workshops, Events, Marketing) belaufen sich im Regelbetrieb mit zwei Runden à 5 Startups im Jahr auf ca. 450 T€
- Mit einer dauerhaften Landesförderung von 50% und Kofinanzierung von Gesellschaftern und Unternehmenspartner ist das Startup Center Region Rostock tragfähig.

Eingliederung des Startup Centers in ein Gesamtkonzept „digitales Innovationszentrum“

- Durch die Einbindung in ein breiteres Gesamtkonzept...
 - können die Vernetzungs- und Kooperationsaspekte zwischen Startups, Hochschulen, Mittelstand, Industrie und Investoren weiter gestärkt werden,
 - kann ein zentraler Anlaufpunkt für Innovationsthemen in der Region Rostock geschaffen werden,
 - kann der Wissenstransfer und Bildungsaspekt mit berücksichtigt werden.
- Um das Innovationspotenzial Rostocks noch weiter zu stärken, kann das Startup Center Rostock als ein Teil eines digitalen Innovationszentrums geplant werden, das neben dem Startup Center bspw. folgende Angebote umfasst:
 - Digitale Innovationsangebote für Unternehmen und Hochschulen
 - Matchingformate zwischen den Akteuren, die über das Acceleratorenprogramm hinausgehen
 - Angebote im Bereich Digitale Bildung

BBSR - Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung

DL – Dienstleistungen

HRO – Hanse- und Universitätsstadt Rostock

KMUs - Kleine und mittlere Unternehmen

LQ – Lokalisationsquotient (gibt die Konzentration der Branche im Vergleich zum Bundesdurchschnitt an)

LRO – Landkreis Rostock

MV – Mecklenburg-Vorpommern

NK – Nebenkosten

NRW – Nordrhein-Westfalen

p.a. – per annum

SC – Startup Center

SvB – Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte

WM – Wirtschaftsministerium

ZEW – Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung

**Dr. Olaf Arndt**

Vize Direktor

Bereichsleiter Region & Standort

prognos | Domshof 21 | 28195 Bremen

Tel: +49 421 517046-523

E-Mail: olaf.arndt@prognos.com

Marcel Hölterhoff

Principal

Bereichsleiter Managementberatung

prognos | Goethestraße 85 | 10623 Berlin

Tel: +49 030 5200 59 220

E-Mail: marcel.hoelterhoff@prognos.com