



Ausschuss für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie

48. Sitzung (öffentlich)

25. Juni 2024

Düsseldorf – Haus des Landtags

15:03 Uhr bis 17:03 Uhr

Vorsitz: Dr. Robin Korte (GRÜNE)

Protokoll: Stephan Vallata

Verhandlungspunkt:

**Ziel: Gründerland Nr. 1 werden – jetzt Kurs setzen für einen neuen
Gründungsboom**

3

Antrag
der Fraktion der FDP
Drucksache 18/8117

Entschließungsantrag
der Fraktion der CDU und
der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN
Drucksache 18/8214

– Anhörung von Sachverständigen (*s. Anlage*)

* * *

Ziel: Gründerland Nr. 1 werden – jetzt Kurs setzen für einen neuen Gründungsboom

Antrag
der Fraktion der FDP
Drucksache 18/8117

Entschließungsantrag
der Fraktion der CDU und
der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN
Drucksache 18/8214

– Anhörung von Sachverständigen (s. *Anlage*)

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Liebe Kolleginnen und Kollegen, ich begrüße Sie sehr herzlich zur 48. Sitzung des Ausschusses für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie in dieser Wahlperiode. Heute begrüße ich natürlich besonders sowohl die anwesenden als auch die zugeschalteten Sachverständigen. Vielen Dank, dass Sie sich heute, am Dienstagnachmittag, bei diesem schönen Wetter die Zeit für uns nehmen und im Vorfeld schon viele für uns wertvolle Stellungnahmen eingereicht haben. Darüber hinaus begrüße ich alle übrigen Zuhörerinnen und Zuhörer; auch diejenigen, die im Livestream zugeschaltet sind.

Ich weise darauf hin, dass diese Anhörung, wie andere Anhörungen auch, im Livestream übertragen wird. Ebenso möchte ich darauf hinweisen, dass die Sachverständige Frau Heuts von NRWalley, die gerade noch versucht, sich zuzuschalten, nur bis 16 Uhr an der Anhörung teilnehmen kann und im Anschluss noch andere Termine hat. Wenn Sie Fragen an Frau Heuts haben, dann ist es für die Planung wichtig, dass Sie die Fragen direkt stellen und sich diese nicht für nach 16 Uhr aufheben.

Aus zeitlichen Gründen machen wir es so – die Erklärung richtet sich vor allem an die heute zum ersten Mal anwesenden Sachverständigen; diesen Turnus nutzen wir immer in den Anhörungen des Wirtschaftsausschusses –, dass Sie als Sachverständige die schriftlichen Stellungnahmen nicht noch einmal in einem Eingangsstatement zusammenfassen. Vielmehr gehen wir davon aus, dass die Abgeordneten die Stellungnahmen gelesen sowie ausgewertet haben und jetzt Fragen an Sie richten werden, um einzelne Sachverhalte zu vertiefen. Dabei gehen wir so vor, dass in einer ersten Runde zunächst jede Fraktion eine Frage an einen Sachverständigen richtet und die angesprochene Person in einer ersten Antwortrunde darauf eingeht.

Ich bitte Sie darum, möglichst nicht länger als über drei Minuten pro Frage zu antworten. Nach drei Minuten gebe ich einen entsprechenden Hinweis mit der Bitte, zum Ende zu kommen. Darauf folgt die nächste Fragerunde. Wir sammeln erst die Fragen aller Fraktionen, und dann geben die Sachverständigen der Reihe nach ihre Antworten. Wir beginnen mit der antragstellenden Fraktion der FDP; dann rufe ich die Fraktionen in der Reihenfolge ihrer Größe auf.

Dietmar Brockes (FDP): Meine Damen und Herren, vielen Dank, dass Sie uns heute online oder in Präsenz zur Verfügung stehen und unsere Debatte schon durch einige Stellungnahmen bereichert haben. Für uns als Freie Demokraten ist das Gründungswesen für das Land sehr wichtig. Aus unserer Sicht ist es eine Triebfeder, gerade auch in Bezug auf wirtschaftliche Prosperität. Es dient vor allem dazu, neue Arbeitsplätze zu schaffen, und steht für eine dynamische Volkswirtschaft.

Deshalb sagen wir als Freie Demokraten: Es bedarf mehr mutiger Menschen, die das Risiko eingehen, sich selbstständig zu machen und kreative Ideen umzusetzen. Egal, in welchem Bereich sie tätig sind – ob im Handwerk, in traditionellen Unternehmen oder auch als Start-up –: Wir brauchen sie alle, um die Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen gerade in der aktuellen Lage wieder nach vorne zu bringen. Herzlichen Dank, dass Sie diesbezüglich Ihre Expertise heute einbringen.

Meine erste Frage richte ich an Herrn Fellmann von dSales. Sie schreiben in Ihrer Stellungnahme, dass die Start-up-Finanzierung entmystifiziert und als integraler Bestandteil einer langfristigen Wachstumsstrategie betrachtet werden müsse. Könnten Sie uns erklären, was Sie konkret unter einer Entmystifizierung verstehen und wie wir als Land die Finanzierungslandschaft für Start-ups verbessern können?

Dr. Christian Untrieser (CDU): Sehr geehrte Damen und Herren Sachverständige, ich bedanke mich im Namen der CDU-Fraktion bei Ihnen für die eingereichten Stellungnahmen und dafür, dass Sie uns zur Verfügung stehen.

Meine erste Frage richte ich an die NRW.BANK. Bei meiner Frage geht es um Finanzierungsbedingungen und erleichterten Zugang zu Kapital. Diese Themen werden in beiden Anträgen angesprochen. Können Sie bitte das Förderinstrumentarium der NRW.BANK für Gründungen darstellen? Wie stellen Sie sich eine Weiterentwicklung dieser Förderbedingungen vor?

André Stinka (SPD): Vielen Dank, dass wir heute über das für Nordrhein-Westfalen wichtige Thema „Gründungen“ sprechen.

Herr Mucke, Circular Valley betreibt ein Acceleratorenprogramm; ein Beschleunigungsprogramm für Start-ups aus aller Welt im Bereich der Kreislaufwirtschaft. Können Sie bitte schildern, wie Sie zur Förderung der ausländischen Start-ups beitragen und wo Sie in deren täglicher Arbeit die größten bürokratischen und organisatorischen Hindernisse dafür sehen, Innovationen voranzubringen?

Jan Matzoll (GRÜNE): Vielen herzlichen Dank auch von meiner Seite bzw. von den Grünen an die Sachverständigen, dass Sie heute hier sind und uns anhand der Stellungnahmen bereits Ihr Wissen vorgestellt haben.

Herr Gross, in mehreren Stellungnahmen wird deutlich, dass die Gründungsunterstützungen sich nicht nur auf Struktur- und Finanzierungsstränge beschränken, sondern auch die Menschen und ihre Kompetenzen umfassen sollten. Brauchen wir also eine bessere Unterstützung für Gründerinnen, damit sie ihre grundlegenden unternehmerischen

Fähigkeiten und weitere Soft Skills verbessern können? Welche Akteure sollten hierbei noch stärker Angebote unterbreiten?

Christian Loose (AfD): Einen schönen Dank an die Sachverständigen, dass Sie heute hier sind, entweder digital oder in persona. Meine erste Frage richtet sich an die NRW.BANK. Ich muss dazu einmal aus den Stellungnahmen der IHK und der dSales Plus GmbH zitieren. Die IHK beschreibt, dass eine Finanzierung über die Gründungsphase hinaus als Herausforderung gesehen wird. Das heißt: Anscheinend erleiden viele Gründer nach dem Auslaufen der ersten Finanzierung eine Bruchlandung. Die dSales Plus GmbH fordert nun in ihrer Stellungnahme – Zitat – „Zugang zu Kapital für alle Gründungswilligen“.

Führt ein zu lascher Umgang mit der Finanzierung, also Kapital für alle statt Kapital für diejenigen, deren Konzept ausreichend marktreif ist, möglicherweise dazu, dass zu viele Gründer nach dem Auslaufen der Erstfinanzierung eine Bruchlandung erleiden? Wie bewerten Sie das?

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Wir starten mit der ersten Antwortrunde.

Rolf Fellmann (dSales Plus): Die Entmystifizierung dieser Thematik – der grundsätzlichen Start-up-Finanzierung – bezieht sich meinerseits auf den Punkt, dass immer wieder gesagt wird, dass wir eigentlich nur mehr Kapital und Fonds bereitstellen müssen. Das ist meines Erachtens eben nicht der Fall. Kapital ist grundsätzlich wichtig und positiv. Wir dürfen aber nicht vergessen, dass jedes Unternehmen in jeder Phase immer wieder Kapital benötigt. Es ist daher ein bisschen mystifiziert, dass Start-ups besonders viel Kapital benötigten. Das ist meines Erachtens der falsche Ansatz, beispielsweise junge Gründer an dieses Thema heranzuführen.

Kapital ist immer notwendig, auch bei innovativen Unternehmen. Das betrifft auch die Diskussion, wann ein Start-up aufhört, ein Start-up zu sein. Es gibt verschiedene Finanzierungsrunden. Einige drehen drei, vier, fünf, sechs oder sieben Runden. Wichtiger ist eigentlich, dass die Unternehmen mit Kapital, was man ähnlich betrachtet wie Menschen und Maschinen, irgendwann in die Produktivität gelangen. Letztendlich werden erst dadurch Arbeitsplätze geschaffen sowie dauerhaft erhalten. Deshalb mache ich mich dafür stark, dass ein bisschen zu entmystifizieren. Nur weil wir irgendwo einige Milliarden Euro mehr reinstecken, stellt das sozusagen noch lange keinen Gesundbrunnen dar.

Der zweite Punkt: Kapital ist natürlich wichtig, aber der Zugang zum Kapital ist genauso wichtig. Wir erleben in der heutigen Start-up-Szene, dass unheimlich viele Gründer nur unter erheblichen Schwierigkeiten einen Zugang zu Kapital finden. Mit „Kapital für alle“ ist gemeint, dass objektive Bewertungskriterien vorherrschen sollten. Wir erleben gerade in diesen Zeiten – nach der Pandemie – viele Dinge, bei denen auch Formen von Diskriminierung vorkommen: Alters- und Jugenddiskriminierung. Es besteht keine Objektivität im Hinblick darauf, wer Kapital erhält und wer nicht. Am Ende des Tages liegt es immer noch bei der Instanz, die das Kapital bereitstellt. Manchmal sind objektive Bewertungskriterien nicht offensichtlich.

Beispielsweise hat ein Start-up monatelang Runden gefahren bzw. Gespräche geführt; neudeutsch sagt man: Due Diligence. Nach sechs Monaten wurde es mit der Bemerkung abgelehnt, dass die Seniorität fehlen würde. Dieses Start-up – es sind Anfang-20-Jährige – hat den Break Even geschafft und wird aufgrund mangelnder Seniorität abgelehnt. Jetzt muss man mit Blick auf die Praxis noch hinzufügen: Wenn sich zwei Personen aus einem drei- bis fünfköpfigen Team fast sechs Monate mit der Kapitalbeschaffung beschäftigen, lähmt dies das operative Tagesgeschäft. Dann wird die Kapitalbeschaffung sogar kontraproduktiv, da sich das Team nicht um das kümmern kann, um das es sich kümmern sollte, nämlich Kunden zu gewinnen und organisch zu wachsen.

Mein Punkt – Stichwort: „Entmystifizierung“ – lautet also: Nur Kapital alleine hilft nicht. Es braucht auch Zugang und objektive Bewertungskriterien. Bei allem Wettbewerb und der Verschiedenartigkeit hinsichtlich der Bereitstellung von Mitteln besteht trotzdem der Wunsch, mehr Planbarkeit bei der Zuführung von Kapital zu erreichen.

Michael Monstadt (NRW.BANK): Ich fange damit an, einen kurzen Überblick über die Finanzierungsinstrumente zu geben. Im Start-up-Bereich haben wir mit unserem Eigenkapitalbereich die Produkte über die Jahre weiter ausgebaut. Unseren Venture Fonds gibt es schon sehr lange. Das Produkt „NRW.SeedCap“ adressiert eine Frühphasenfinanzierung als Kofinanzierung zu einem Business Angel. Mit 200.000 Euro gestartet, ist es mittlerweile auf 500.000 Euro angehoben worden. Für Klima- und Umwelttechnologien sind es sogar 750.000 Euro. Da es sich um ein Co-Investment handelt, hängt zusätzlich privates Investment in mindestens gleicher Höhe daran, wenn dieses Programm infrage kommt.

Gerade in der Coronaphase haben wir mit dem Produkt „NRW.Start-up akut“ zum ersten Mal ein Wandeldarlehen für Start-ups an den Markt gebracht. Das hat sehr geholfen, viele Start-ups in NRW über die Coronaphase zu retten. Wir haben daraus gelernt und nach Corona als Erstes das Produkt „NRW.SeedCon“ auf den Markt gebracht, bei dem es sich um ein Wandeldarlehen bis 200.000 Euro handelt. Das Gleiche gilt auch für das ganz neue Produkt „NRW.SeedBridge“. Die beiden Produkte unterscheiden sich darin, dass „NRW.SeedCon“ Unternehmen bis zu drei Jahren und „NRW.SeedBridge“ bis zu sieben Jahren nach Gründung adressiert. Damit decken wir in unserem Produktportfolio mittlerweile eine lange Phase ab, in der wir Start-ups mit unseren eigenen Instrumenten unterstützen.

Dazu kommt der große Teil der Beratungen. Wir kooperieren in ganz NRW mit den Exzellenz Start-up Centern der Hochschulen, pflegen enge Kontakte, führen gemeinsame Beratungen durch, begleiten Veranstaltungen wie Pitch-Wettbewerbe und beteiligen uns an den Preisgeldern bzw. in Form einer Jurytätigkeit daran.

Wir betreiben seit vielen Jahren eine eigene Business-Angel-Initiative: die win Business Angels Initiative. In ganz NRW unterstützen wir Business Angel Meetings und laden regionale Initiatoren – das können Kammern, Wirtschaftsförderungen oder Hausbanken sein – zu diesen Events ein. Wir bringen sozusagen die Start-ups mit und gestalten den Rahmen, um vor Ort Investoren für diese Start-ups zu suchen. Mittlerweile besteht diesbezüglich ein breites Angebot. Auch über die Hochschulen werden regionale Pitching Events angeboten.

Damit die Förderung in der Breite stattfinden kann, ist es wichtig, dass sich die Start-ups in ihren Regionen mit den meiner Ansicht nach in ganz NRW bestehenden Initiativen vernetzen. In Ostwestfalen zum Beispiel existiert im Zusammenhang mit der Uni, aber auch in Aachen im Zusammenhang mit der RWTH eine sehr starke Gründerinitiative. Das alles unterstützen wir als NRW.BANK mit den Akteuren vor Ort. Das Erfolgsrezept besteht darin, dass man es vor Ort tut und nicht nur hier aus Düsseldorf oder aus Münster, wo wir auch einen Standort betreiben; das allein würde nicht ausreichen.

Neben der Start-up-Förderung bieten wir als großen Teil die Kreditförderung für alle Gründenden an. Wenn Start-ups profitabel werden, dann werden sie auch fremdkapitalfähig. Dann bieten wir mit unserem Programm „Gründung und Wachstum“ ein breites Spektrum. Es stellt ein Massenprodukt dar, mit dem wir alle Gründerinnen und Gründer adressieren. Gleichzeitig handelt es sich auch um ein Fremdkapitalprodukt im Hausbankenverfahren, mit dem wir als Basisförderung eine Fremdkapitalfinanzierung anbieten.

Mit unserem Mikrodarlehen eröffnen sich im Direktgeschäft bis 50.000 Euro Möglichkeiten, auch kleine Gründungen zu adressieren, die vielleicht auf Schwierigkeiten beim Finden einer Hausbank stoßen bzw. nicht die Möglichkeit haben, das Ganze über eine Hausbank abzuwickeln.

Daneben – es handelt sich um ein Nischenprodukt, aber der Vollständigkeit halber sei es erwähnt – gibt es unsere NRW.MicroCrowd. Hierbei kann man unser Mikrodarlehen über Startnext mit einer Crowdfunding-Initiative verbinden. Dieses Produkt richtet sich im Moment vornehmlich an Gründungen im sozialen Unternehmertum, ist aber grundsätzlich für jeden zugänglich. Somit besteht ein breites Angebot sowohl an Eigenkapital- als auch an Fremdkapitalförderung für Gründende.

Um noch auf die Frage nach dem Kapital für alle einzugehen: Sehr wichtig ist die Beratung. Nicht jeder Gründende, der meint, er betreibe ein Start-up, ist auch kapitalfähig. Man muss immer auf das Geschäftsmodell schauen: Ist es kapitalfähig? Existiert eine entsprechende Wachstumsstory? Sowohl für private Investoren als auch für Bankinvestoren muss eine Skalierung darstellbar sein. Fremdkapitalfähig sind die Gründenden erst, wenn sie eine entsprechende Profitabilität nachweisen können.

Leider fallen ab und zu einige durch, auch auf der Strecke, weil sich bei der Weiterentwicklung des Geschäftsmodells herausstellt, dass es vielleicht doch nicht so am Markt verfängt, wie man es am Anfang – in der ersten Phase – angenommen hat. Eine natürliche Selektion hierbei ist aus meiner Sicht normal.

Thomas Janta (NRW.BANK): Vielleicht darf ich einen Satz ergänzen. Unser Vorstandsvorsitzender, Herr Eckhard Forst, sagt immer: In Nordrhein-Westfalen solle keine gute Gründungsidee an der Finanzierung scheitern. – Dieser Grundsatz schwebt sozusagen über allem. Das entbindet natürlich nicht davon, so wie Herr Monstadt das gerade gesagt hat, dass man im Einzelfall sehr genau prüfen muss, wofür dieses Geld verwendet werden soll. Irgendwann will man es vielleicht ja zurückerhalten und neue Dinge damit umsetzen. Es passiert dann eben schon mal, dass jemand mit seiner Idee nicht zum Zuge kommen kann.

Andreas Mucke (Circular Valley Stiftung): Die Frage an mich lautete, wie wir ausländische Start-ups aus aller Welt unterstützen. Wir betreiben ein physisches – das heißt: vor Ort – Acceleratorenprogramm für Start-ups mit zwei Gruppen und jeweils 15 teilnehmenden Start-ups pro Jahr. Davon kommen ungefähr 40 % aus Deutschland. 60 % teilen sich in Start-ups aus der Europäischen Union und dem übrigen Ausland auf.

Die Unterstützung besteht zum einen in dem Programm, das wir für die Start-ups kostenlos anbieten, egal aus welchem Land sie kommen. Zum anderen unterstützen wir, indem wir es Start-ups aus dem nichteuropäischen Ausland ermöglichen, hier Fuß zu fassen. Das Ziel besteht nämlich darin, möglichst viele Gründungen oder Zweigniederlassungen der schon in ihren Heimatländern gegründeten Start-ups nach NRW zu holen. Für uns stellt es einen wichtigen Punkt dar, Fachkräfte ins Land NRW zu holen, um hier zu expandieren.

Die Förderung besteht faktisch darin, dass wir Start-ups durch unser Programm laufen lassen und dort unter anderem mit den Angeboten der NRW.BANK vertraut machen, die für die Start-ups aus NRW gelten würden, sofern sie hier gründeten oder sich ansiedelten. Darüber hinaus laden wir unter anderem Vertreter entsprechender Kapitalfonds und anderer Angebote ein, um das zu untermauern. Ansonsten greifen die üblichen Rahmenbedingungen eines Acceleratorenprogramms. Das ist die eine Seite.

Zur anderen Seite: Circular Valley ist ein großes Netzwerk aus Unternehmen, Wissenschaft, Forschung und auch kommunalen Einrichtungen wie Wirtschaftsförderungen usw. Wir verknüpfen die Start-ups in unserem Programm mit unseren mittlerweile über 150 Partnern aus diesem Netzwerk, um ihre Ideen und Geschäftsmodelle auf die praktische Anwendung hin zu überprüfen und zu erproben bzw. um sie mit Unternehmen vor Ort und anderen Partnern zusammenzubringen. Das wiederum stellt einen wunderbaren Steigbügel dar, um hier Fuß zu fassen und in die reale Wirtschaftswelt einzutauchen.

Die zweite Frage lautete, welche Hindernisse unseren ausländischen Start-ups begegnen. Wenn man nicht aus der EU kommt, ist es schwer, überhaupt einzureisen. Staatsbürger vieler Länder benötigen ein Visum. Hierbei trifft die Wunschwelt der Fachkräftezuwanderung auf die reale Welt der Visaerteilung. Wenn wir diesbezüglich nicht Hand anlegten, indem wir vernünftige Empfehlungsschreiben formulieren und über das Auswärtige Amt Unterstützung leisten, würden viele schon in der Botschaft scheitern; das ist ein Fakt. Es ist also schwierig. Wenn wir Fachkräfte hierhin holen wollen, dann müssten wir diesen eigentlich den Weg ebnen.

Dann geht es weiter: Wenn man in einem örtlichen Kreditinstitut ein simples Konto eröffnen will, hapert es schnell an der englischen Sprache. Das ist zwar eine kleine Hürde, aber auch diese existiert. Oder: Wenn Vertreter eines Start-ups – dafür können wir praktische Beispiele nennen – nach Deutschland kommen, hier gründen und vor Ort arbeiten möchten, dann benötigen sie eine Arbeitserlaubnis. Dieser Prozess ist sehr aufwendig. Klar muss alles den Regeln entsprechen und geprüft werden, aber es ist nicht der Zuwanderung von Menschen dienlich, die wir unbedingt ins Land holen möchten.

Diese Beispiele entstammen der täglich von uns erlebten Praxis. Hindernisse kann man mit viel Herzblut überwinden, indem wir den Menschen eins zu eins helfen und Netzwerke

einspannen. Das wiederum kostet Kraft und Zeit, die wir ansonsten für die Arbeit an anderen Punkten einsetzen könnten. Dementsprechend könnte ich mir vorstellen, dass wir hierbei grundsätzlich eine Hilfestellung erhalten, und zwar bundesweit. Es handelt sich schließlich nicht um ein reines Landesthema, sondern es betrifft die Bundesrepublik insgesamt. Das sind unsere ganz konkreten, praktischen Erfahrungen, nach denen gefragt wurde.

Dominik Gross (Founders Foundation): Die an mich gerichtete Frage ging ein bisschen in die Richtung, welche Akteure und unternehmerischen Kompetenzen wir neben den reinen Fördermitteln benötigen. Man kann das an dem Beispiel der Universitätsförderung sehr plastisch darstellen. Meiner Meinung nach ist sie total sinnvoll, um Exzellenz Start-up Center zu fördern. Nur sind Professoren nicht die Unternehmer, die Unternehmertum vermitteln können. Tatsächlich sorgen wissenschaftliche Mitarbeiter, nämlich die Start-up Coaches, dafür, dass ein Unternehmen skaliert.

Wir kennen die Herausforderungen mit EXIST und anderen Fördermitteln, die es für ein Start-up in der Universitätsumgebung manchmal sehr weich machen, überhaupt erst mal ein Produkt zu bauen, es aber schwer machen, in die Skalierung hineinzukommen. Wir sehen auch in Nordrhein-Westfalen durchaus die Herausforderung, dass in der Breite sehr viele Start-ups in einer Größenordnung von zehn Mitarbeitern existieren. Am Anfang erhält man diese klassischen Dinge im Rahmen der Universitätsförderung und -unterstützung, aber die Anreizsysteme aus dieser Logik reichen nicht aus, um zu skalieren und signifikant große Unternehmen aufzubauen.

Wenn man Monitoring-Ergebnisse zum Beispiel eines Start-up-Verbandes betrachtet, wird man immer sehr schnell fehlgeleitet, da hierfür universitätsnahe Start-ups gefragt werden, ob sie mit der Zusammenarbeit zufrieden seien. – Das sind sie natürlich, denn sie haben an EXIST teilgenommen und die Gelder erhalten. Wenn man aber fragt, welche Unternehmen später dadurch groß geworden sind, dass sie mit den Universitäten zusammengearbeitet haben, dann werden die Antworten ein bisschen anders ausfallen.

Deswegen bin ich davon überzeugt, dass wir neben der Förderung diese Kette weiterdenken müssen. Wir brauchen die Brückenbauer außerhalb der Universitäten, um Wirtschaftsnähe zu erzeugen. Wir brauchen Start-up-Unternehmerinnen und -unternehmer, die zwei oder drei Jahre weiter sind und als Mentoren, Coaches oder Unterstützer ihr Wissen im sogenannten – es ist ein Anglizismus – Acceleratorenprogramm weitergeben, also durch eine Beschleunigung in den Hubs, die diese Brücken bauen. Das wird dafür sorgen, dass wir die Performance erreichen.

In ähnlicher Weise benötigen wir eine funktionierende Venture-Capital-Szene. Wir haben eben schon gehört, welche systematische Unterstützung die NRW.BANK anbietet. Genauso brauchen wir die Venture Capital Fonds am freien Markt hier in NRW sowie deutschlandweit. Wir von der Founders Foundation haben die Erfahrung gesammelt: Immer wenn wir es schaffen, für ein Start-up eine solche Entwicklung zu bewerkstelligen, dann übernehmen auch andere Profis am Markt, erhöht sich die Erfolgswahrscheinlichkeit, werden Arbeitsplätze geschaffen, wird der Umsatz gesteigert und verzeichnen wir einen betriebswirtschaftlichen Return on Invest für diese Fördermittel.

Darauf müssen wir achten, denn diese unternehmerischen Kompetenzen werden nicht an der Universität gelehrt. Wer das Wissen aus Büchern zieht, ist eher booksmart. Wenn die Unternehmerinnen und Unternehmer ihr Wissen weitergeben können, nämlich wie Technologie funktioniert, ist es streetsmart. Das meine ich damit, wenn ich sage, dass wir diese Kette durchdenken müssen. Wir müssen in den Universitäten stärker sein, um Wissenschaft in Produkte und Umsätze umzuwandeln. Danach brauchen wir aber auch Hubs, Acceleratoren, Venture Capital Fonds und eine ausgiebig finanzierte Grundunterstützung, um diese Teams voranzutreiben.

Ansonsten werden wir uns zwar darüber freuen, dass Start-ups EXIST-Fördermittel erhalten, danach gehen sie aber den Bach runter. Dann hätte man im Land letztendlich keine Unterstützung.

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Wir sind am Ende der ersten Antwortrunde angekommen und beginnen mit der zweiten Fragerunde. Ich muss leider darauf hinweisen, dass Frau Heuts die Zuschaltung bisher nicht gelungen ist bzw. auf ihren Endgeräten offenbar nicht möglich war, aus welchem Grund auch immer. Deshalb steht sie als Sachverständige jetzt leider nicht zur Verfügung.

Dietmar Brockes (FDP): Meine zweite Frage richte ich an den digihub Düsseldorf. Fast jedes zweite Start-up in Nordrhein-Westfalen erhält eine staatliche Förderung, aber nur jedes zehnte Start-up holt privates Wagniskapital hinzu. Das sieht in anderen Bundesländern – Berlin, Bayern, Hamburg – deutlich anders aus. Frau Krus, Herr Hornik, was machen wir in Nordrhein-Westfalen falsch?

Thomas Okos (CDU): Herr Marks, bei unserer Frage geht es um die Themen „Bürokratie“ und „Vergabe“. Unser Eindruck ist, dass Bürokratie Gründerinnen und Gründer häufig gerade in der Anfangsphase abschreckt, da sie sich viel eher mit dem Produkt oder mit der Dienstleistung und weniger mit dem ganzen Apparat dahinter befassen wollen. Können wir speziell bei Gründungen von Start-ups Maßnahmen im Zusammenhang mit der Bürokratie vereinfachen, abschaffen oder aussetzen? Man hört von verschiedenen Ideen. Was wäre wirkungsvoll in NRW?

Eine ähnliche Hürde ist häufig das Vergabeverfahren. Insbesondere bei öffentlichen Ausschreibungen merkt man, dass man entsprechende Referenzen oder Erfolge monetärer Art mitbringen muss. Das sorgt natürlich dafür, dass gute Ideen gar nicht ins Fliegen kommen, da sie nicht angewendet werden dürfen. Wie könnte man Anreize nicht nur für Gründer, sondern vielleicht auch für Unternehmen und für die öffentliche Hand schaffen, damit man sich traut, jemandem Verantwortung zu geben, der bislang nicht in Erscheinung getreten ist? Gibt es konkrete Vorschläge oder Möglichkeiten?

Nadja Lüders (SPD): Ich habe eine Frage an die IHK. In Ihrer Stellungnahme haben Sie sehr deutlich auf das „Beratungsprogramm Wirtschaft NRW“ der Landesregierung abgestellt. Nun ist es so, dass insbesondere die Förderung der Onlineberatung ...

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Frau Lüders, ich muss Sie darauf hinweisen, dass die IHK in der heutigen Anhörung nicht vertreten ist. Sie hat nur eine schriftliche Stellungnahme abgegeben. Möchten Sie seitens der SPD eine Frage an einen anderen Sachverständigen richten?

André Stinka (SPD): Dann möchte ich Herrn Gross von der Founders Foundation adressieren. Im Bereich der Grundlagenforschung kann Deutschland einen mit den Vereinigten Staaten vergleichbaren Output vorweisen, schafft es aber nicht, dieses Potenzial gleichermaßen in erfolgreiche Ausgründungen umzusetzen. Können Sie darstellen, worin hierbei aus Ihrer Sicht der Unterschied besteht?

Jan Matzoll (GRÜNE): Passend zu unserer Anhörung in dieser Woche, ist letzte Woche der Entwurf der Nationalen Kreislaufwirtschaftsstrategie veröffentlicht worden, in der ein Augenmerk darauf gelegt wird, welche große Rolle Start-ups für das Gelingen der Kreislaufwirtschaft spielen. Darauf möchte ich eingehen.

Herr Mucke, als Vertreter von Circular Valley sind Sie sozusagen prädestiniert, dazu Stellung zu nehmen, welche Potenziale in Start-ups gerade in NRW mit seinen besonderen Prozessketten und -strömen bzw. Wertschöpfungsketten für die Kreislaufwirtschaft stecken. Was muss gegebenenfalls noch verändert, verbessert und mehr auf die Kreislaufwirtschaft angepasst werden, um dieses Potenzial zu schöpfen?

Christian Loose (AfD): Ich habe noch eine Nachfrage an die NRW.BANK. Wir haben gerade vernommen, dass jedes zweite Start-up staatliche Gelder, also Gelder der Steuerzahler, erhält. Die Regierungen und auch die NRW.BANK sind dazu angehalten, sorgsam mit den Steuergeldern umzugehen. Inwieweit unterscheiden sich nach fünf Jahren die Überlebensraten von staatlich finanzierten Neugründungen von Neugründungen, die nicht staatlich finanziert werden? Wer ist erfolgreicher, bzw. wer stirbt häufiger?

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Dann beginnen wir jetzt mit den Antworten.

Peter Hornik (Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland): Herzlichen Dank, dass wir hier sein dürfen. Bezugnehmend auf die Frage: Nordrhein-Westfalen geht es gar nicht so schlecht. Ich möchte diesbezüglich auf die NRW.BANK hinweisen, die selbst Fondsanbieter und Unterstützer der Regionalfonds in ganz NRW ist. Die Regionalfonds betrachte ich als sehr wichtiges Instrument der privaten Förderung. Die NRW.BANK hat – ich wusste es bis zum vergangenen Jahr selbst nicht – in mindestens ein Dutzend der besten deutschen Fonds investiert.

Natürlich investieren diese Fonds in ganz Deutschland oder darüber hinaus, aber natürlich öffnet das auch Türen für die guten Start-ups in Nordrhein-Westfalen. Ich bringe der NRW.BANK für die Arbeit auf der Eigenkapitalseite sehr viel Wertschätzung entgegen. Es handelt sich dabei wirklich um die ganz großen Namen in Deutschland.

Was das bedeutet, habe ich selbst erfahren: Wenn der Kollege aus der NRW.BANK einen General Partner bei einem dieser Fonds anschreibt, dann wird das nicht nach

unten delegiert, sondern er antwortet innerhalb von zehn Minuten. Diesen Zugang nutzen zu können, ist für Start-ups tatsächlich sehr wertvoll.

Am Anfang der Nahrungskette staatliche Unterstützung in großem Umfang zu erhalten, ist für Start-ups deshalb sehr wertvoll, weil wir in Nordrhein-Westfalen immer noch ein unterentwickeltes Start-up-Ökosystem sind. Man darf mit Blick auf den Silicon Valley und die Ostküste der Vereinigten Staaten, aber auch auf andere Standorte – Berlin und München – nicht vergessen: Die einen haben 80 Jahre Vorsprung. In Berlin – damals mit weitem Abstand die günstigste Hauptstadt in Europa – hat die große Phase vor 25 Jahren begonnen, befördert durch Gründer wie die Samwer-Brüder. Die Startbedingungen dort waren einfach unglaublich gut. Ich bin mir nicht sicher, was das Bundesland Berlin Gutes dazu beigetragen hat, das so zu forcieren.

Gleiches gilt für München bzw. Bayern. Was ich dort sehe – ich bin ein sehr großer Freund davon –, ist vor allen Dingen altes Geld, durch das etwas zurückgegeben wird, in dem Fall ein initiales Investment von Susanne Klatten in das Unternehmertum der TU München. Was dort in über 20 Jahren entstanden ist, ist einmalig in Deutschland und wird vielleicht nur noch getoppt durch das Investment von Dieter Schwarz in Heilbronn und natürlich auch durch die Arbeit, die ihr mit der Bertelsmann Stiftung leistet, Dominik. Diese Form der privaten Unterstützung halte ich für unglaublich wichtig.

Um auf die Frage zurückzukommen: Nordrhein-Westfalen steht wirklich nicht so schlecht da. Diese eine Zutat – diese magic potion – müssen wir über eine bestimmte Zeitachse hinweg einfach noch mehr entwickeln, nämlich erfolgreiche Gründerinnen und Gründer. Sie sind das Perpetuum Mobile, um ein Start-up-Ökosystem dauerhaft zu entwickeln. Wir befinden uns hier in Nordrhein-Westfalen; ich selbst bin Westfale. Das passiert üblicherweise nicht in einer Stadt – Kölner mögen es mir verzeihen –, auch in Köln nicht. Die technischen Universitäten sind über das ganze Land verteilt. Das ist die Triebfeder schlechthin für erfolgreiche Ausgründungen; Dominik, du hast es gesagt. Erfolgreiche Gründer, die über die nächsten Jahrzehnte etwas zurückgeben, sind das Wichtigste, das wir aufbauen können.

Mittlerweile wird die Hälfte des weltweiten Venture Capitals rund um die Sand Hill Road in Palo Alto vergeben. Ein sehr großer Anteil dieser Fondsmanager war zuvor als Unternehmerinnen bzw. Unternehmer selbst erfolgreich und hat später angefangen, signifikant zu investieren. Wir verfügen mittlerweile über diese Personen: Markus Stahl mit den Tonies und Mirko Novakovic haben sehr viel Geld verdient. Mirko Novakovic als Beispiel hat in verschiedene Fonds und in 70 Start-ups investiert und den Standort Solingen massiv aufgewertet. Solche Personen sind für mich die Blaupause, um als Standort Nordrhein-Westfalen mit privatem Kapital erfolgreicher zu werden. Noch mal: Nordrhein-Westfalen steht nicht so schlecht da.

Katharina Krus (Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland): Ich würde gerne eine Sache ergänzen. Es ist durchaus so – im bayerischen und auch im Berlin-Brandenburg-Ökosystem habe ich es live miterlebt –, dass Business Angels in Verbänden in anderen Bundesländern ganz klar in dem Sinne gefördert werden, dass Menschen aus der Privatwirtschaft gesucht werden, die in diesem Segment nicht tätig sind, und

versucht wird, diese in die Tätigkeiten von Business Angels einzubeziehen. – Da wird Arbeit reingesteckt. In der Form habe ich das in Nordrhein-Westfalen noch nicht erlebt.

Dr. Timo Marks (Startup-Verband Landesgruppe NRW [per Video zuschaltet]): Ich bitte, zu entschuldigen, dass ich nicht vor Ort anwesend sein kann. Ich als Gründer habe um 17 Uhr eine sehr gute Möglichkeit, etwas zu präsentieren. Deshalb bin ich leider nicht in Düsseldorf. Es freut mich, trotzdem die Gelegenheit zu erhalten, an der Anhörung teilzunehmen.

Ich kann meinen Vorrednern nur zustimmen: Wir sind bei Weitem noch nicht bei dem angekommen, was an Möglichkeiten im Start-up-Bereich vorhanden ist. Wir sollten uns das immer wieder klarmachen: Das Potenzial ist riesig. Es kann noch viel mehr gehoben werden. Diesbezüglich kann man von anderen Ländern und, wie vorhin schon erwähnt wurde, auch von anderen Bundesländern lernen.

Eben wurde die Frage nach dem bürokratischen Prozess gestellt. Man könnte natürlich in andere Länder schauen und zum Beispiel einen kleineren europäischen Staat wie Estland herausgreifen, wo man ein Unternehmen in kürzester Zeit digital gründen und recht zügig loslegen kann. Es muss ja nicht in dieser Geschwindigkeit ablaufen, aber man sollte sich bewusst machen, dass sich viele Gründerinnen und Gründer natürlich für solch ein Land entscheiden. Man steht mit so einem Land, in dem Gründungen stattfinden, weil es unbürokratischer abläuft, also im Wettbewerb.

Was ist denn entscheidend? Das sollte man sich bitte immer wieder überlegen. Warum benötige ich denn einen sehr zügigen unbürokratischen Prozess? Am Ende des Tages möchten Unternehmen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einstellen sowie Rechnungen schreiben. Beides geht erst dann, wenn ein Unternehmen im Handelsregister eingetragen ist und der gesamte Prozess durchlaufen wurde. Das ist das Entscheidende. Um ehrlich zu sein, ist es tatsächlich immer noch so, dass man drei bis sechs Monate benötigt, diesen Prozess zu durchlaufen. Meine Vorredner haben bereits darüber gesprochen: Aufgrund der Herausforderungen als nicht Deutsch sprechende Gründerin bzw. nicht Deutsch sprechender Gründer wird es noch schwieriger.

Man sollte dahin gehend immer wieder prüfen, wie man es schaffen kann, dass möglichst schnell Personaleinstellungen stattfinden und möglichst schnell Rechnungen geschrieben werden können. Das muss für alle entscheidend sein. Diesbezüglich möchte ich eine Lanze brechen: Man gründet kein Start-up, um Investmentkapital einzusammeln, was vielleicht als Gerücht über die Start-up-Branche kursiert. Vielmehr tut man es, um am Ende ein nachhaltiges und erfolgreiches Unternehmen aufzubauen, das idealerweise ein KMU oder ein Konzern von morgen wird. Dafür gibt es tatsächlich genug Beispiele, wie eben bereits erwähnt. Zudem gibt es Beispiele für so entstandene Unternehmen, die wiederum gemeinsam in neue Unternehmen investieren.

Das zweite Thema lautet „Vergabeverfahren“. De facto ist es für Start-ups schwierig, die Hürden zu nehmen. Teilweise muss man erst mal eine gewisse Zeit bestehen und eine gewisse Anzahl von Bilanzen etc. vorweisen können. Ich kann nur darum bitten, zu versuchen, die bestehenden Möglichkeiten nach vorne zu bringen.

Über welche Möglichkeiten verfügen wir? Wir erzählen immer: Ein deutschlandweiter USP von NRW besteht darin, dass hier viele namhafte kleine und mittlere Unternehmen eng mit Start-ups zusammenarbeiten. Wir reden uns allerdings manche Dinge schöner, als sie in der Realität tatsächlich sind. Man könnte zum Beispiel über Vergabeverfahren relativ klar die Präferenz abbilden, dass Start-ups und Unternehmen zusammenarbeiten sollen.

Der Punkt ist auch – Stichwort: „Venture Capital“; vor einigen Tagen gab es ein sehr positives Beispiel in der Presse, bei dem sehr viel staatliche Förderung als Venture Capital aus NRW zusammenkam –, dass solche Vehikel häufig genutzt werden, so dass über Vergabeverfahren beispielsweise Aufträge entstehen und das Start-up damit umgekehrt auf die Venture-Capital- bzw. Investorenszene zugeht und sich das Kapital holt. Genau das passiert häufig in den USA: Staatliche Aufträge führen überhaupt erst dazu, dass Start-ups eine gewisse Basis finden, um Umsätze zu generieren. Dann einen Investor zu finden, der es in einer gewissen Weise vor- oder mitfinanziert, ist dadurch wesentlich einfacher.

Dominik Gross (Founders Foundation): Ich bin nach der Verwertung von Grundlagenforschung und dem Vergleich „Deutschland vs. USA“ gefragt worden. In einigen Studien, zum Beispiel von der TU München mit Daten der Bertelsmann Stiftung, aber auch von einem internationalen Wagniskapitalgeber wie Lakestar, wurde berechnet, dass Deutschland pro Kopf mehr in Grundlagenforschung investiert als die USA. Auf dem Weg dahin, dies zu kapitalisieren – das heißt: der Transfer in ein Produkt, Umsätze und vor allem in die Skalierung, eine Finanzierung sowie ins Wachstum und Richtung IPO, also Börsengang –, wird jedoch die Schere immer größer, dass die USA relativ früh nach dem Punkt der Grundlagenforschung Deutschland bei der Umwandlung in Produkte und Umsätze abhängen. Die Lücke klafft noch größer im Zusammenhang mit den Marktmechanismen in Richtung Börsengang.

Die Herausforderungen dabei sind aus meiner Sicht folgende. Die Studie besagt – es geht darin um kritische Top-Patente zum Beispiel im Bereich von Schlüsseltechnologien wie Künstlicher Intelligenz und Quanten-Computing, die in über 40 Technologien geclustert sind; das könnte man jetzt durchgehen –: Mittlerweile liegen die Patente vermehrt in China und in den USA, da wir in Deutschland hinsichtlich der Grundlagen sehr stark im Elfenbeinturm forschen und sehr weit von der etablierten Wirtschaft entfernt sind. Das sorgt dafür, dass die Relevanz eines Patentbesitzes im Vergleich zum amerikanischen Markt nicht mehr so groß ist, wenn irgendwann eine Patentanmeldung ansteht.

Was aber vor allem erfolgt – selbst wenn die Relevanz vorhanden ist –: Man tut etwas, ohne mit der Wirtschaft darüber zu sprechen, ob diese überhaupt dazu in der Lage sein wird, Geld zu zahlen und diese Lösung anzuwenden, also ein Produkt zu erkennen, das entsprechend finanziert wird. Dieser theoretische Punkt stellt in Deutschland auf jeden Fall eine Herausforderung dar.

Der zweite Punkt betrifft die Verwertung im Sinne von IP. Jeder, der sich mal mit Risikokapital auseinandergesetzt hat, weiß, dass Venture Capital Fonds vor allem dann in Start-ups investieren, wenn die Start-ups die Rechte an dem Intellectual Property besitzen. Wenn die Patentrechte allerdings zum Teil entweder an den Universitäten

hängen oder es so kompliziert gemacht wird, dass man damit nicht arbeiten und bezüglich des Wagniskapitals keine Folgefinanzierung erzielen kann, dann ist die Sache schon am Anfang vom Governance-Konstrukt her so aufgesetzt, dass es nicht attraktiv ist.

Der dritte Punkt baut darauf auf – das hat etwas mit den Anteilen zu tun –: Wenn von ihren Lehrstühlen etwas kommt, möchten Professoren gemeinsam mit den Universitäten häufig verhältnismäßig viele Anteile für diese wissenschaftliche Leistung erhalten, ohne aber an diesem Unternehmen operativ weiterzuarbeiten. Dieses Kriterium schließt Wagniskapital in der Folgefinanzierung de facto eigentlich aus. Diese Diskussionen führen wir in der Founders Foundation bei über 100 Start-ups, die wir selbst weiterentwickelt haben, fast mit jedem Hochschul-Start-up. Ich versuche, den Professoren aus neutraler Sicht auch in der Gesellschaftersitzung zu erklären, welche Folgen sich daraus ergeben, wenn sie an ihren Anteilen hängen, ohne operativ mitzuarbeiten.

Diesbezüglich existiert in Deutschland eine Strukturlücke, die geschlossen werden muss. Das fängt damit an, dass wir im Hinblick auf die Wirtschaftsnähe der deutschen Universitäten bei der Grundlagenforschung im Vergleich zu internationalen Maßstäben – damit meine ich nicht nur Stanford; man könnte zum Beispiel auch zu einer kleineren Universität nach Jerusalem gehen und schauen, wie das dort gemacht wird – ein komplett anderes Verständnis haben. Auch Fördergelder werden nicht dabei helfen, das zu lösen.

Andreas Mucke (Circular Valley Stiftung): Zur Frage, welche Rolle die Start-ups beim Thema „Kreislaufwirtschaft“ spielen: Die Implementierung von Kreislaufwirtschaft ist unser Kernthema im Circular Valley. Das Circular Valley ist für uns die große, weite Rhein-Ruhr-Region, also Nordrhein-Westfalen schlechthin. Das ist das industrielle Kernland und soll es auch bleiben. Unserer Ansicht nach kann es das nur dann bleiben bzw. stärker werden, wenn wir die lineare Wirtschaft durch eine Kreislaufwirtschaft ablösen. Das bedeutet auch: neue Geschäftsmodelle, Stärkung unserer heimischen Industrie und natürlich Geld verdienen.

Dafür brauchen wir in der Tat Start-ups. Wir alle wissen, dass die lineare Wirtschaft seit 200 Jahren besteht. Die erste und die zweite industrielle Revolution sind hier bei uns im Bundesland vollzogen worden. Im Zuge dessen hat man die lineare Wirtschaft entwickelt, bei der vorne etwas reinkommt, hinten etwas rausgeht und davon nur 13 % wirklich wiederverwertet werden. Der Rest wird entsorgt, verbrannt oder was auch immer. Deswegen brauchen wir eine Änderung dieser Prozesse.

Wenn man einen Prozess aber jahrzehntelang eingeübt hat – auch wenn man weiß, dass man es vielleicht anders machen müsste –, ist es sehr schwer, diese alten Geschäftsmodelle in Richtung Zirkularität abzuändern. Das ist sehr komplex, wie man sich vorstellen kann. Man benötigt also Impulse von außen. Diese Start-ups, von denen ich spreche und die bei uns im Accelerator vertreten sind – in den letzten drei Jahren waren es über 300 Start-ups –, kommen mit Ideen und Geschäftsmodellen zum Thema „Kreislaufwirtschaft“ und setzen Impulse. Wir verknüpfen sie, wie eingangs gesagt, mit dem großen Netzwerk unserer Partner, also mit der realen Wirtschaftswelt,

aber auch mit Wissenschaft und Forschung, um diese Impulse, Ideen und Geschäftsmodelle in die reale Wirtschaftswelt hineinzubekommen.

So gewinnen auch traditionelle Unternehmerinnen und Unternehmer neue Erkenntnisse und Impulse, um ihre Geschäftsmodelle zu entwickeln – selbstständig oder in Kooperation bzw. in Partnerschaft mit Start-ups. Wir merken, dass diese guten Anstöße dazu führen, dass Unternehmen untereinander entlang der Wertschöpfungskette kooperieren, um weiterhin Prozesse im Rahmen der Kreislaufwirtschaft zu initiieren.

Unter dem Strich geben Start-ups also wichtige Impulse für neue Geschäftsmodelle, bilden selbst neue Geschäftsmodelle ab und wachsen selbst, aber auch in Verbindung mit industriellen Partnern, was natürlich von großem Vorteil ist, wenn es zum Beispiel um das Thema „Finanzierung“ geht. Es handelt sich um eine gute Möglichkeit, wie wir finden, etwas Neues für unseren Industriestandort zu entwickeln. Es ist im Rahmen einer Gründungsstrategie sinnvoll, den Schwerpunkt im Bereich der Kreislaufwirtschaft zu setzen, was das Land ja auch tut und eine landeseigene Kreislaufwirtschaftsstrategie entwickelt.

Darauf sollten wir einen Fokus richten und uns nicht auf Dinge konzentrieren, die andere Länder wesentlich besser machen. Vielmehr sollten wir eigene Felder entwickeln, in denen wir als Land NRW und als Deutsche Vorreiter sind.

Michael Monstadt (NRW.BANK): Wir wurden danach gefragt, was erfolgreicher ist: eine staatliche oder eine nichtstaatliche Finanzierung? Das kann man so absolut gar nicht sagen. Was wir bei der NRW.BANK durch unsere Unterstützung tun, dient dazu, eine nichtstaatliche Finanzierung zu aktivieren. Viele Produkte gerade im Start-up-Bereich basieren auf Kofinanzierungen mit privaten Business Angels. Wenn die NRW.BANK engagiert ist, dann wollen wir erreichen, dass sich Privatinvestoren durch die Mitfinanzierung einer Förderbank stärker animiert fühlen, sich an den Unternehmen zu beteiligen.

Wir setzen unsere Eigenkapitalprodukte so ein, dass eine entsprechende Risikosteuerung enthalten ist. Dadurch hält sich der Ausfall eigentlich in Grenzen. Durch erfolgreiche Exits können wir nämlich die Fälle ausgleichen, die vielleicht nicht so gut laufen, sodass überhaupt keine Steuergelder in diese Förderung einfließen. Die NRW.BANK finanziert das dann aus sich heraus. Die von uns aufgerufenen Preise sind Marktpreise, die für Eigenkapitalprodukte so gezahlt werden.

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Wir sind am Ende der zweiten Antwortrunde angekommen und beginnen direkt mit der dritten Fragerunde.

Dietmar Brockes (FDP): Herr Marks wurde eben auf das Thema „öffentliche Vergabe“ angesprochen. Sie, Herr Fellmann, plädieren in Ihrer Stellungnahme dafür, den Start-ups den Zugang zu erleichtern, und sprechen davon, dass öffentliche Beschaffungsstellen häufiger innovationsorientierte Beschaffungsinstrumente wie die vorkommerzielle Auftragsvergabe oder den Einkauf von innovativen Produkten nutzen sollten. Könnten Sie erläutern, wie sich die öffentliche Auftragsvergabe aus Ihrer Sicht aktuell für die

Start-ups darstellt, wie wir diese für innovative Start-ups öffnen könnten und wo der Benefit für beide Seiten liegen könnte?

Dr. Patricia Peill (CDU): Wir waren gerade zu Besuch bei einem Start-up im Kreis Düren, das etwas ganz spezielles Neues produziert, was man noch nicht erzählen darf. Dort ging es um Flächen für Start-ups und Fragen wie: Wie kann man eine start-up-freundliche Flächenpolitik ausgestalten? Wie finden Start-ups gute Flächen? Wie können diese gefördert werden? Wie kann man ihnen helfen: über Wirtschaftsförderung, Kammer, Beratung, Start-up Center usw.? Die Vertreter des Start-ups waren etwas hilflos und fragten direkt danach. Ich habe ihnen gesagt, dass ich die Frage heute an Sie, Herr Mucke, weitergebe.

André Stinka (SPD): Für eine erfolgreiche Gründung ist oftmals das Netzwerk entscheidend. Das haben wir heute hier schon mehrfach gehört. Es kommt allerdings immer wieder zu großen sozialen Ungleichheiten bei Zugängen zu Netzwerken zum Nachteil von Frauen, Nicht-Akademikerinnen etc. Herr Fellmann, was kann das Land aus Ihrer Sicht tun, damit gute Ideen und unternehmerische Potenziale nicht an soziodemografischen Merkmalen scheitern, sondern jedem Möglichkeiten offenstehen?

Jan Matzoll (GRÜNE): Unsere Frage geht in eine ähnliche Richtung wie die von Herrn Stinka. Dabei möchte ich versuchen, das Kunststück zu vollführen, mich auf die Stellungnahme der IHK zu beziehen, gleichzeitig aber Herrn Gross von der Founders Foundation anzusprechen. Die Stellungnahme der IHK dreht sich unter anderem darum, dass deutlich mehr als eine bessere Kinderbetreuung notwendig ist, um mehr Frauen die Möglichkeit zu geben, Start-ups zu gründen.

Wie groß schätzen Sie das zusätzliche Gründungspotenzial ein, das erschlossen werden könnte, wenn die Start-up-Landschaft noch besser dabei unterstützt würde, aber auch selbst besser dabei unterstützte, mehr Frauen und Menschen mit Migrationshintergrund die Gründung von Start-ups zu ermöglichen?

Christian Loose (AfD): Ich habe noch eine Frage an die NRW.BANK. Die lokalen Sparkassen finanzieren Gründer und können dank der staatlichen Rückendeckung günstige Konditionen anbieten. Auch die lokalen Genossenschaftsbanken bieten eine solche Gründerfinanzierung an. Die IHK, getragen durch die Mitgliedsbeiträge, bietet eine Gründerberatung an, die in Zusammenarbeit mit Sparkassen, Banken oder der NRW.BANK häufig zu einer Gründungsfinanzierung führt.

Herr Monstadt, Herr Janta, Sie selbst sprachen in Ihrer ersten Stellungnahme heute Ihre Business Angels Events an. Braucht es angesichts dieser Vielzahl an Möglichkeiten und angesichts der Aussage des Finanzministers, dass in den nächsten fünf Jahren im Landeshaushalt 4,9 Milliarden Euro durch Mindereinnahmen fehlen werden, weitere staatlich gefütterte Organisationen, die im Grunde das gleiche Geschäft betreiben wie die Sparkassen, IHKs und Genossenschaftsbanken? Oder wird die Beratungslandschaft dadurch sogar zu unübersichtlich?

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Wir beginnen mit den Antworten.

Rolf Fellmann (dSales Plus): Ich knüpfe an das an, was ich am Anfang gesagt habe. Natürlich sind Kapital und Finanzierung sehr wichtig. Das Wichtigste aber ist, dass Start-ups wie eigentlich jedes Unternehmen eine zahlende Kundschaft hat. Der größte Ritterschlag für ein Unternehmen ist der zahlende und zufriedene Kunde, organisch wachsen zu können sowie sich von Drittmitteln unabhängig zu machen.

Zur Vergabe durch öffentliche Auftraggeber: Meine Vorredner haben zum Teil erwähnt, dass es beispielsweise in den USA viel einfacher ist, Aufträge von der öffentlichen Hand zu erhalten. Über das Vergaberecht brauchen wir hier nicht zu diskutieren; es ist enorm schwierig. Ich bin selbst Unternehmer. Heutzutage werden Ausschreibungen mit schlichtweg nicht erfüllbaren Kriterien gestaltet. Eigentlich sind sie Makulatur, sobald sie veröffentlicht werden. Da Start-ups – Timo Marks erwähnte das – in der Regel keine Bilanzen bzw. keine Umsatzhistorie aufweisen, können sie am Ausschreibungsverfahren im Grunde gar nicht teilnehmen.

Ich erwähnte in meinem Statement die Programme zu innovationsorientierten Beschaffungsinstrumenten und vorkommerziellen Auftragsvergaben. Ich weiß nicht mal, ob sie heute noch existieren. Es handelte sich um EU-Programme. Ich selbst habe damals aus unternehmerischer Sicht an Veranstaltungen teilgenommen und fand diese Programme sehr gut. Eines machte mich immer wieder stutzig – irgendwann wurden die Ergebnisse bei einer Veranstaltung der ZENIT präsentiert –: Interessanterweise haben sich viele europäische Länder dieser Gelder aus Brüssel viel intensiver bedient, als das in Deutschland der Fall war.

Auch wenn es diese Programme heute nicht mehr geben sollte, fand ich es immer gut, potenzielle Auftragsvergebende und innovative Unternehmen frühzeitig an einen Tisch zu bringen, um Innovation dann gegebenenfalls sehr lösungs- und ergebnisorientiert zu betreiben. Natürlich gibt es auch in diesem Zusammenhang Verfahren und Shortlisten. Einige scheiden dann wieder aus. In der Regel mündet das aber in Erfolg bzw. vor allem in Aufträge, die logischerweise wiederum Geld in die Kassen dieser Unternehmen spülen. Diese Programme sind ideale Starthilfen für junge, innovative Unternehmen. Auf der anderen Seite helfen sie möglicherweise der öffentlichen Hand, Dinge in einer schnelleren Art und Weise zu digitalisieren bzw. zu entbürokratisieren, als es zum Teil heute der Fall ist.

Die Anregung lautet, dort hineinzuschauen und solche Programme vielleicht landesweit intensiver aufzulegen, um diese klassischen Ausschreibungskriterien zu umgehen.

Zweitens wurde gefragt, wie man die Breitenförderung unabhängiger vom Geschlecht, von der Nationalität und vom Alter gestalten kann. Darauf antworte ich genauso: Wir müssen Start-ups mehr im Hinblick auf deren Ergebnis- und Lösungsorientierung betrachten. Dann sind solche Dinge eigentlich vollkommen irrelevant. Dann zählt: Welches Problem gilt es zu lösen? Daran anknüpfend: Wenn es eine Lösung gibt, ist es völlig irrelevant, welchen Alters und welchen Geschlechtes die Person ist, die diese Lösung mit entwickelt. Wir müssen also sehr ergebnis- und lösungsorientiert vorgehen. Die unternehmerische Sichtweise besteht darin, Dinge weiterzuentwickeln und zu unter-

stützen, auch als Qualitätskriterium im Vergleich zu anderen Dingen, die heute vielleicht weniger Relevanz haben sollten.

Andreas Mucke (Circular Valley Stiftung): Die Frage nach den Flächen ist in der Tat ein Thema – „Probleme“ soll man ja nicht sagen, sondern es sind Herausforderungen. Hinterher könnten Sie noch verraten, um welches Start-up es sich in Düren handelt. Vielleicht ist es ganz interessant für uns.

Gerade hinsichtlich der Kreislaufwirtschaft haben wir die Erfahrung gemacht, dass viele Start-ups Flächen benötigen. Es geht schließlich nicht darum, eine KI zu entwickeln, wofür man ein Büro braucht. Manche brauchen Flächen für Produktion, Entwicklung usw. Dabei stoßen sie oft an Grenzen, denn in vielen Regionen NRW – das ist allgemein bekannt – herrscht eine große Flächenknappheit, insbesondere im GI-Bereich, also in Industriegebieten. Wir haben das schon ganz konkret erlebt.

Um ein Beispiel zu nennen: Ein Start-up aus Frankreich wollte eine Fabrik für das Recycling von Photovoltaikanlagen bauen. Nach BImSchV benötigt man dafür ein Industriegebiet. Das Start-up ist jetzt im Osten Deutschlands, weil es hier bei uns keine entsprechenden Flächen gab. Das ist jetzt ein großer Brocken, aber es gibt auch kleinere Fälle, in denen Start-ups Flächen benötigen, um eine ganz normale Fabrik im Gewerbegebiet zu bauen und wiederverwendbare Bauteile herzustellen.

Natürlich haben Start-ups nicht so viel Kapital, um ein großes Gelände zu kaufen. Daher benötigen wir Anbieter bzw. Modelle zum Beispiel von kommunalen Wirtschaftsförderungen, die entsprechende Flächen vorhalten, um genau solche wachsenden und expandierenden Unternehmen zu fördern, was hinterher eine Rendite auch für einen kommunalen Standort bedeutet. Private Gewerbegebieteentwickler wie die CTP, ein niederländisches Unternehmen, bieten – das ist ein schönes Modell – speziell für Start-ups günstige Flächen auf ihren großen Gewerbeflächen an, und zwar natürlich in dem Wissen, dass diese später andere Entgelte zahlen können.

Solche Modelle müssen wir vorantreiben. Wir benötigen also einerseits auf jeden Fall Flächen im Gewerbe- und GI-Bereich, wenn wir über Start-ups sprechen, die wachsen und bei uns in der Region Arbeitsplätze schaffen sollen. Andererseits benötigen wir auch – das gibt es schon in Technologiezentren oder anderen Hubs – Coworking Spaces, die für den Beginn kostengünstig angeboten werden. Das kennen auch wir. Das gibt es bei uns in der Stadt und auch in vielen anderen Städten. Diese Coworking Spaces sind natürlich räumlich begrenzt, was ebenfalls ein Thema ist. Die Finanzierung ist in der Regel öffentlich. Ein Start-up benötigt das als Ansatzpunkt, um das Unternehmen weiter voranzutreiben.

Es bestehen also viele gute Ansätze. Gerade kommunale Wirtschaftsförderungen sind gefragt, dabei zu unterstützen, eine Fläche zu finden und im Behördenschlingel entsprechende Baugenehmigungen zu erhalten. Das ist natürlich überall eine Herausforderung – nicht nur bezüglich der Bürokratie, sondern auch bezüglich der Frage, ob die Ämter über genug Personal verfügen. All diese Dinge sind nicht gerade förderlich für das Wachstum von kleinen wie auch von großen Unternehmen.

Dominik Gross (Founders Foundation): Es ging um die Themen „Förderung von Gründerinnen“ sowie „Förderung von Gründerinnen und Gründern mit Migrationshintergrund“. In Bezug auf die Gründerinnen muss man eine Sache vorschieben: Die NRW- und deutschlandweiten Quoten sind in diesem Bereich einfach schlecht. Dahinter können wir ein Ausrufezeichen setzen. Zum Teil liegen sie bei unter 20 % und im Durchschnitt bei ungefähr 20 % über alle Bundesländer hinweg.

Wenn wir über Technologiegründung sprechen, bedeutet das häufig eine Herausforderung in Bezug auf die MINT-Studiengänge. Diese Herausforderung lässt sich schlecht bewältigen. Wenn wir technologisch orientierte Gründungen erzielen wollen, die Quoten im Bereich der MINT-Studiengänge aber schlecht sind, dann ist der Teich an Talenten, in dem man fischt, viel kleiner. In Ostwestfalen-Lippe gibt es durchaus berufserfahrenere Gründerinnen und Gründer mit einem Durchschnittsalter von 35, aber auch diese 35-Jährigen sind in der Quote zu 80 % Männer. Wenn wir zunächst über reine Tech-Start-ups sprechen, müssen wir fairerweise sagen: Um das zu ändern, müssen wir viel früher ansetzen.

Natürlich haben wir alle die Aufgabe – dieser stellen wir uns auch –, Erfolgsgeschichten zu erzählen und damit mehr Gründerinnen zu motivieren. In diesem Fall allerdings handelt es sich um eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe.

Das ändert sich übrigens – es ist ganz spannend –, wenn man die Felder der Gründungen verändert. Unser Fokus in der Founders Foundation liegt zum Beispiel darauf, dass wir auch Bildungs-Start-ups mit entwickeln. Diesbezüglich liegt die Gründerinnenquote bereits bei deutlich über 30 % und geht jetzt mit den neuen Programmen Richtung 40 %. Wir haben hierbei komplett andere Erfahrungen gesammelt, weil dort sehr viele ambitionierte Gründerinnen aus den Hochschulbereichen kommen, die zum Beispiel Erziehungswissenschaften studiert haben, Probleme im Bildungsbereich sehen und mit ihrer Expertise in den Gründungsbereich reingehen.

Thematisch betrachtet: Wenn man neue Felder aufmacht – Social Entrepreneurship ist auch ein Bereich, in dem die Gründerinnenquote deutlich höher ist –, muss man makroökonomisch in den Blick nehmen, wo dort eigentlich die Herausforderungen liegen.

Migrationsgründungen sehen wir erfahrungsgemäß überhaupt nicht so sehr als Herausforderung, weil wir häufig mit sehr risikoaffinen Persönlichkeiten mit Lust auf Gründungen zu tun haben. Das Thema „Sprachbarriere“, das eine Herausforderung darstellt, wurde eben ausgiebig angesprochen. Es ist tatsächlich so, dass man diese Gründer sehr an die Hand nehmen muss, da die deutsche Verwaltung nicht zweisprachig ist. Das ist ein Riesenthema und eine Barriere, früh einen möglichen Karriereweg zu beschreiten. Diese Aspekte müssen sich a) sicherlich ändern und b) im Querschnitt aller Gründungsinitiativen mitgedacht werden. Wir müssen dabei also mitunterstützen.

Michael Monstadt (NRW.BANK): Sie haben recht: Die Sparkassen und Genossenschaftsbanken engagieren sich bei Gründungen, aber in der Regel eher bei solchen Gründungen, die fremdkapitalfähig sind. Bei der Förderung von Start-ups in den Frühphasen wird es generell schwierig, eine Hausbank zu finden, die mit einer Fremdkapitalfinanzierung eintritt. Wenn die Unternehmen entsprechend profitabel sind, finanzieren die

Hausbanken Fremdkapital und greifen dann häufig auf unsere Förderkreditfinanzierung oder auch auf die Bundesförderung zurück, um einerseits eine günstige Verzinsung darstellen zu können und um andererseits – viel wichtiger – eine Risikoteilung zu erzielen.

Auch wenn die Unternehmen nach Gründung fremdkapitalfähig sind, ist das Risiko immer noch höher als bei einer klassischen Unternehmensfinanzierung, sodass die Banken gerne eine Risikoteilung nutzen: in Form einer Haftungsfreistellung, die wir und auch die Bundesförderung anbieten, oder in Form einer Ausfallbürgschaft mit der Bürgschaftsbank NRW, die das Risiko der Finanzierung abmildert, was gerade bei Gründungsfinanzierungen sehr wichtig ist.

Zu der Beratung über die IHKs oder überhaupt über die Kammern: Ja, es besteht ein umfangreiches Beratungsangebot, auch über die vom Land initiierten Startercenter, die in der Regel bei den Kammern angesiedelt sind und uns bei der Vergabe des Mikrodarlehens unterstützen. Wir bieten zusammen mit nahezu allen Kammern und der Bürgschaftsbank Beratertage an, bei denen genau diese Beratungskompetenzen gebündelt werden. Wir und die Bürgschaftsbank bringen die Finanz- und die Kammern die Wirtschafts- bzw. Branchenexpertise für diese jeweiligen Gründungen mit. Daher ist dieses Zusammenspiel der regionalen Hausbanken und Kammern mit den Landesförderinstitutionen – seien es wir oder die Bürgschaftsbank – aus meiner Sicht sehr wertvoll. Es bringt die Gründungen weiter, sodass – man hört ja oft, Gründer müssten so viele Schritte gehen, bis sie starten können – zumindest diese Schritte nicht noch weiter vereinzelt werden.

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Wir beginnen mit der vierten Runde, sofern es weitere Fragen gibt.

Dietmar Brockes (FDP): Im Startup Report 2023 wurde – Herr Fellmann hat das eben schon angesprochen – das Thema „Vertrieb und Kundengewinnung“ als größte Herausforderung angesehen. Start-ups tun sich häufig sehr schwer damit, den Zugang und die Kontakte sowohl zu großen Unternehmen als auch – Herr Marks sprach es an – zu KMU herzustellen, da diese in der Hauptsache schon über ihre etablierten Geschäftspartner und Lieferbeziehungen verfügen.

Frau Krus, Herr Hornik, wie schätzen Sie dieses Ergebnis ein? Welche strukturellen Verbesserungen kann das Land möglicherweise schaffen, um Start-ups dabei zu unterstützen, über die Startrampe zu kommen? Welchen Beitrag können Sie als digihub leisten?

Thomas Okos (CDU): Meine Frage richte ich an den Digital Innovation Hub, aber auch andere dürfen sich gerne angesprochen fühlen. Die Verzahnung von Wissenschaft und Wirtschaft ist bei uns fast so etwas wie ein geschützter oder zumindest voneinander getrennter bzw. gelöster Raum. Man muss gar nicht so weit schauen: In den Niederlanden zum Beispiel wird man schon an der Universität dafür incentiviert, auszugründen. Bei uns hingegen wird häufig Intellectual Property an den Universitäten gehalten, und das kann abschrecken. Wie könnten wir es stärker fördern, dass wir mehr Ausgründungen erleben, als es bis dato der Fall ist?

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Da wir uns ja darauf geeinigt haben, die Fragen immer an eine sachverständige Person oder Gruppe zu richten, würde ich es hier so bewerten, dass Frau Krus und Herr Hornik angesprochen wurden.

André Stinka (SPD): Herr Fellmann, eines der Probleme von Start-ups sind Urheber- und Nutzungsrechte. Wie können diese Ihrer Meinung nach gezielt verbessert werden? Inwiefern können landeseinheitliche Regelungen dazu beitragen, den Transfer von Forschungsergebnissen zu verbessern?

Jan Matzoll (GRÜNE): Herr Mucke, auch wenn die Kreislaufwirtschaft nicht das zentrale Thema darstellt, sind die Herausforderungen für unsere Gesellschaft ganz zentral unternehmerisch – durch Start-ups – zu lösen. In welcher Weise kann ein auf Nachhaltigkeit spezialisierter Hub die Bemühungen um eine echte Kreislaufwirtschaft verstärken und diesbezüglich für mehr Erfolg sorgen? Viele oder zumindest einige Start-ups im Bereich „Kreislaufwirtschaft“, mit denen ich gesprochen habe, weisen eine gewisse Wirtschaftlichkeitslücke auf, da sie mit ihren Problemlösungen ökonomisch aktuell noch nicht erfolgreich sind. Vielmehr gingen sie erst durch entsprechende Umsetzungen – Right to Repair und viele andere Dinge – in die richtige Richtung.

Christian Loose (AfD): Da kein Vertreter der IHK anwesend ist, muss ich noch einmal die Vertreter der NRW.BANK fragen. In der vorherigen Fragerunde kam von der SPD und den Grünen der Hinweis, dass eine Finanzierung vom Geschlecht oder von der Herkunft abhängig sei. Wenn das so sein sollte, wäre das sicherlich extrem negativ. In meiner eigenen aktiven Bankerfahrung – das ist jetzt 15 Jahre her – war es eigentlich so, dass man entsprechende Bewertungsfelder ausgefüllt hat. Dabei ging es um Kennzahlen wie Eigenkapitalsicherheiten, Cashflows oder auch die Erfahrungen eines Kunden. Daraus hat man einen Scoring-Wert ermittelt. Man hat aber keine Punkte bezüglich Geschlecht oder Migrationshintergrund eingetragen.

Können Sie uns Beispiele von Banken nennen, die das Kriterium des Geschlechts oder des Migrationshintergrundes in diskriminierender Weise für die Finanzierungsentscheidung heranziehen? Wie bewerten Sie das?

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Wir beginnen mit der Antwortrunde.

Peter Hornik (Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland): Im Kern kann man Gründenden – sehr häufig erscheinen Erstgründende, die alles, auch den Vertrieb, zum ersten Mal entwickeln, und nicht Seriengründer bei uns – nicht alles abnehmen. Das bedeutet: Jemand aus dem Team, gerne auch eine der Gründerinnen bzw. einer der Gründer selbst, muss sich mit Vertrieb auseinandersetzen. Wer sonst außer ein überzeugender Gründer selbst könnte in den ersten Jahren glaubhaft ein Produkt verkaufen, egal an wen? Das kann man einem Gründer nicht abnehmen.

Ich möchte in diesem Zusammenhang Mirko Novakovic zitieren, der neulich gesagt hat: Solange sich mein Produkt – in dem Fall B2B SaaS – nicht von alleine verkauft,

muss ich immer noch diejenige Person sein, die das als Erstes schafft. – Das ist das Allerwichtigste; nur einmal vorangeschoben.

Gerade in mittelständischen Unternehmen besteht das Problem, dass diese nicht darauf ausgelegt sind, mit jungen Unternehmen zusammenzuarbeiten. Selten existieren professionell geführte Innovationsteams mit Andockpunkten, die ein junges Start-up mit einem innovativen Produkt sofort mit offenen Armen empfangen; nach dem Motto: Wir führen ein Pilotprojekt durch, das ihr mit der Aussicht bezahlt bekommt, dass ich am Ende des Tages auch mal eine Rechnung schreiben möchte, und zwar nicht nur einmal, sondern dauerhaft. – Dann müssen aber auch entsprechende Strukturen vorhanden sein. Auf der Unternehmensseite bedeutet das eine große Herausforderung.

Was aus unserer Sicht als digihub funktioniert: Ähnlich wie die Founders Foundation verfügen auch wir über viele Unternehmenspartner – von ganz groß wie Henkel bis Mittelstand wie TEEKANNE; das ist natürlich schon großer Mittelstand. Wir vernetzen sie über unser Acceleratorprogramm und das Programm Scale-up.NRW des Landes Nordrhein-Westfalen mit Start-ups in unterschiedlichen Unternehmensphasen. Je weiter entwickelt ein Start-up und je verkaufsfähiger ein Produkt ist, umso einfacher ist es, anzudocken. Etablierte Unternehmen haben in der Regel keine Struktur, um mit Start-ups in der Frühphase zusammenzuarbeiten und vielleicht sogar ein bisschen das Mentoring für diese zu übernehmen; das geht nicht.

Wir als digihub – wir sind nicht die Einzigen; es gibt weitere Digital Hubs, die Founders Foundation und andere Institutionen – können die Parteien zusammenführen. Wir können ganz gezielt für das Matchmaking sorgen und kuratiert – das ist aufwendig – die richtigen Menschen in einen Raum „einschließen“, sodass sie in den Austausch gehen. Das kann sehr gut funktionieren. Da das Kuratieren allerdings sehr aufwendig ist, kann es keine Blaupause sein, dass ein Hub durch das ganze Land geht und sagt: Wir haben das Allheilmittel, um Start-ups erfolgreich zu etablieren.

Kleine wie große Veranstaltungsformate – wir richten zum Beispiel das Future Tech Fest aus, letzte Woche war die Hinterland of Things – sind eine hervorragende Möglichkeit, zum einen erfolgreiche und etablierte Unternehmen bzw. deren Eigentümer, Geschäftsführer und Vorstände, mindestens aber die Innovationsverantwortlichen in größerer Zahl zusammenzubringen. Bei den Veranstaltungen kann man darüber hinaus ganz gezieltes Matchmaking betreiben, um die verschiedenen Parteien zusammenzuführen. Das sind gute Möglichkeiten für uns als Organisation.

Bestehen auch für die Politik Möglichkeiten, an dieser Stelle zu unterstützen? Bei öffentlichen Ausschreibungen – das ist eben schon angeklungen – brauchen wir sicherlich andere Rahmenbedingungen. Start-ups haben bei öffentlichen Ausschreibungen überhaupt keine Chance, erfolgreich zu bestehen, da sie bestimmte Ausschlusskriterien nicht erfüllen können.

Wie eingangs schon gesagt – das ist mein Schlusssatz –: Bestimmte Dinge kann man den Gründerinnen und Gründern nicht abnehmen. Vertrieb und Sales gehören explizit dazu.

Katharina Krus (Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland): Ergänzend aus der Sicht einer Gründerin – ich selbst habe zehn Jahre lang ein Unternehmen aufgebaut –: Institutionen wie die Founders Foundation und der digihub sowie diese Veranstaltungen sind nicht nur unfassbar wertvoll für das gesamte System, um ein Matchmaking zu erzielen, sondern auch, um den Unternehmen zu zeigen, dass man mit Start-ups zusammenarbeiten kann, und um ein bisschen für dieses gesamte Thema zu sensibilisieren. Vor allem dafür sind diese Veranstaltungen gut.

Der persönliche Kontakt zu einem Corporate, den Peter Hornik für ein Start-up herstellt, hilft unfassbar viel, da das Start-up diesen Kontakt niemals hätte knüpfen können. Gerade das, was all diese Institutionen heute tun, weist den richtigen Weg.

Die Förderrichtlinie wird sich nun ändern. Wir wissen nicht, in welche Richtung. Gerade die Themen „Veranstaltungen“, „Matchmaking“ und „Sichtbarkeit“ in NRW zu fördern, halte ich für extrem wichtig.

Peter Hornik (Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland): Jetzt muss ich zu meiner Schande gestehen: Ich war eben nicht multitaskingfähig und mit der einen Frage so beschäftigt, dass ich Ihnen nicht gut genug zugehört habe, um darauf einzugehen. Darf ich Sie bitten, die Frage kurz zu wiederholen?

Thomas Okos (CDU): Gerne. Wie können wir die Beziehungen von Wissenschaft und Wirtschaft insbesondere in Bezug auf Start-ups verstärkt fördern? Ich kenne die Szene in den Niederlanden so ein bisschen. Dort wird es an Universitäten schon sehr stark gefördert, und man kommt schnell in Berührung. Es gibt ein Entrepreneurship Center. Die Uni hilft einem dabei, auszugründen. In NRW ist es irgendwie sehr stark voneinander getrennt bzw. gelöst. Das geistige Eigentum soll häufig an der Uni bleiben, weshalb für die Studierenden kein Anreiz besteht, sich damit im Rahmen der wirtschaftlichen Ausgründung zu befassen. Vielleicht haben Sie Ideen, wie wir das speziell in Nordrhein-Westfalen forcieren könnten.

Peter Hornik (Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland): Ich kann an dieser Stelle ein Stück weit auf das verweisen, was Dominik Gross eben schon zum Thema „Ausgründung“ gesagt hat: Welche Rahmenbedingungen müssen überhaupt geschaffen werden, damit ein Unternehmens-Set-up möglich wird und man erfolgreich gründen kann?

Es ist nun mal so: Wenn innovative Technologien entwickelt und ausgegründet werden, dann dauert es üblicherweise acht bis zehn Jahre, bis die eigentliche Wertschöpfung überhaupt geschieht. Man muss also schon früh, direkt am Anfang der Nahrungskette, die richtigen Rahmenbedingungen für die Gründung schaffen – das beinhaltet explizit auch die Mitnahme von Patenten aus der Wissenschaft –, damit Investoren über diese gesamte Kaskade aus verschiedenen Finanzierungsrunden, die das üblicherweise mit sich bringt, ein Set-up vorfinden, aus dem auch sie selbst am Ende erfolgreich hervorgehen können.

Das beinhaltet explizit auch das, was Herr Fellmann gesagt hat: Am Ende wollen wir alle schließlich, dass daraus steuerzahlende Erfolgsunternehmen werden. Demzufolge muss man schon ganz am Anfang der Nahrungskette ansetzen, um diesen Sprung aus der Wissenschaft heraus zu schaffen.

Die in dieser Form leider auslaufenden Exzellenz Start-up Center sind in meiner Wahrnehmung – das habe ich im Vorfeld auch in verschiedenen Stellungnahmen gesehen – eine Riesenerfolgsgeschichte des Landes Nordrhein-Westfalen. Eine neue Ausschreibung des Bundes sind die Start-up Factories. Mit großem Wohlwollen sehe ich, dass in der aktuellen Ausschreibung alle sechs ESC in der nächsten Runde sind. Seien wir aber ehrlich: Maximal zwei Factories werden nach Nordrhein-Westfalen kommen. Das bedeutet: Längst nicht alle über das gesamte Land verteilten Universitäten – es sind tatsächlich Exzellenzuniversitäten – werden so weitermachen können, wie das bisher der Fall war.

Bezugnehmend auf eine Stellungnahme, wäre es eigentlich eine klare Empfehlung, die Exzellenz Start-up Center eher zu stärken, als abzuschaffen oder auslaufen zu lassen. Diese haben wirklich dazu geführt, dass deutlich mehr Start-ups aus der Wissenschaft ausgegründet wurden.

Die ESC, aber auch die verschiedenen Hubs in Nordrhein-Westfalen bilden eine Verbindung zur Wirtschaft. Wir erfüllen eine Scharnier- bzw. Vernetzungsfunktion, damit man überhaupt miteinander in den Austausch gehen kann. Wir verbinden Menschen, die üblicherweise nicht miteinander sprechen. Nur wenige Unternehmen gehen von sich aus auf die RWTH zu, um ein gemeinsames Forschungsprojekt zu starten. An dieser Stelle können wir nach wie vor sehr sinnstiftend unterstützen.

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Herr Hornik, ich möchte Sie bitten, zum Ende zu kommen. Wir sind schon bei zehn Minuten.

Peter Hornik (Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland): Ja. – Die große Klammer besteht darin, dass wir Rahmenbedingungen schaffen müssen. Auf der gesellschaftsrechtlichen Seite sollten wir direkt ab dem Start etwas anbieten, was über viele Jahre Bestand haben kann, aber – erneut bezugnehmend auf Dominik Gross – wir brauchen natürlich auch die richtigen Personen in den Hochschulen, damit Menschen überhaupt zu Gründern werden. Wenn die eigenen Eltern keine Unternehmerinnen und Unternehmer waren, dann gründet man selbst normalerweise kein Unternehmen. Man tut das einfach nicht. Man hat ein anderes Mindset und im Leben andere Erfahrungen gesammelt.

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Herr Hornik, wir müssen wirklich weiterkommen.

Peter Hornik (Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland): Das war mein Schlusssatz.

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Herzlichen Dank.

Rolf Fellmann (dSales Plus): Zum Thema „Transfer von Forschungsergebnissen“: Aus Sicht eines Frühphaseninvestors, aber natürlich auch durch den Austausch mit meinen Kollegen kann ich sagen, dass es aufgrund der sehr heterogenen Landschaft schlichtweg sehr schwierig ist. Man hat angesichts der Hülle und Fülle an Forschungseinrichtungen im Land den Eindruck, dass jede Institution verschiedenartig vorgeht. Dem kann man nicht gerecht werden. Hinzu kommt das Risiko, das kein Privatinvestor eingeht, wenn beispielsweise Lizenzen, Nutzungs- und Urheberrechte überhaupt nicht in irgendeiner Art und Weise geregelt werden.

Einen ganz wesentlichen Faktor bzw. Unterschied – wir sprechen immer wieder über die USA – haben meine Vorredner schon erwähnt: Es kommt eigentlich immer auf Geschwindigkeit an. Der klassische Begriff lautet: Time-to-Market. Peter Hornik sagte es gerade: Wenn wir acht, zehn oder zwölf Jahre benötigen, wird die beste Idee bis dahin links und rechts dreimal überholt. Wir müssen also schneller werden.

Zu der konkreten Frage, welche Vorschläge ich hätte: Wir haben an verschiedenen Hochschulen zwar Stellen für Entrepreneurship geschaffen, dort fehlt in der Regel aber die Rechtsexpertise. Wenn wir diese Stellen schon fördern, dann sollten wir diese in der Form ergänzen, dass dort stärker ausgebildetes Personal eingesetzt und nach den entsprechenden Regulatoriken einheitlich gehandelt wird. Gegebenenfalls – so lautet der zweite Vorschlag – könnte man das mit einer zentralen Koordinations- und Unterstützungsstelle verbinden.

In einem Fall beispielsweise haben wir drei Monate für eine Vertraulichkeitsvereinbarung mit einer Düsseldorfer Universität gebraucht;

(Nadja Lüders [SPD]: Ach du grüne Neune!)

drei Monate für ein Papier, was eigentlich aus dem Internet heruntergeladen werden kann. Das zeigt so ein bisschen die Dramatik. Auch alles andere, was dann entsteht, ist enorm erklärungsbedürftig. Jede Art von Mehrwissen auf dieser Seite kann eigentlich nur förderlich sein, vor allem diesen Zeitfaktor im Interesse aller nach unten zu schrauben.

Andreas Mucke (Circular Valley Stiftung): Herr Matzoll, Sie hatten nach der Bedeutung von Hubs für die Entwicklung der Kreislaufwirtschaft – Circular Economy – gefragt. Ich würde das Wort „Hub“ noch um das Wort „Hotspot“ ergänzen bzw. erweitern. Um diesbezüglich ein Beispiel aus Übersee zu nennen: Wir alle kennen das Silicon Valley, seit über 50 Jahren ein Zentrum für Digitalisierung, in dem Unternehmen, Forschung, Wissenschaft und Start-ups zusammenkommen und gemeinsam Lösungen für alle Fragen rund um die Digitalisierung finden. Das kennen wir alle, auch in Bezug auf die vierte industrielle Revolution.

In Deutschland haben wir zwar den Computer erfunden, aber leider verpennt, das ganze Thema weiterzuentwickeln. Das zeigt ja, wie wichtig ein Hotspot ist, also ein Ort, an dem geballtes Wissen zusammenkommt, alle Fragen rund um Themen wie „Circular Economy“ generiert werden, aber auch die Fachleute aus den Start-ups mit ihren Impulsen, Ideen und Geschäftsmodellen sowie etablierte Unternehmen sind, die diese Modelle übernehmen oder ihre eigenen Geschäftsmodelle zur Kreislaufwirtschaft

hin entwickeln müssen. Dort sollten zudem Forschung und Wissenschaft vorhanden sein, um das weiter zu entwickeln.

Dafür brauchen wir einen Hub bzw. Hotspot, der gezielt unterstützt wird, um dieses Thema energisch voranzutreiben. Wenn man das alles dezentral organisiert, verwässert so etwas. Das ist leider oft so. In Deutschland merken wir das bei vielen Themen. Beim Thema „Batterien“ besitzen wir überall in Deutschland eine große Expertise, aber es knallt nicht so richtig. Das Thema haben uns die Chinesen vor 20 Jahren weggenommen.

Auch in NRW benötigen wir das, da wir hier – das habe ich eben ausgeführt – das industrielle Kernland sind. Es besteht für uns die Chance, die Industrie wieder stärker den Fokus zu rücken und gute industrielle Arbeitsplätze für die Menschen zu schaffen, die mit der Hand am Arm arbeiten. Davon gibt es eine ganze Menge. Nicht alle sind in der Programmierung tätig. Von mir gibt es einen deutlichen Daumen hoch dafür, das voranzutreiben und dabei thematisch fokussiert vorzugehen, um die Felder zu besetzen, in denen wir über die Chancen verfügen, die Dinge nach vorne zu bringen. Auch in der Forschung und in der Wissenschaft sind wir in NRW angesichts des Fraunhofer, des Max-Planck- und des Wuppertal Institutes sowie der Universitäten usw. führend.

Es gibt also viele Chancen. Ich würde mich freuen, wenn die Politik das weiter unterstützt. Ich weiß, dass Sie es unterstützen. Es braucht nämlich politische Rahmenbedingungen. Wir hören das oft von unseren Partnern im Netzwerk, den großen und mittleren Unternehmen, aber auch den Start-ups. Wir brauchen Rahmenbedingungen. Wir brauchen eine Regulierung mit gesetzten Zielen für die Circular Economy. Wie der Weg dorthin beschrieben wird, das wissen die Unternehmen selbst am besten. Allerdings brauchen wir Ziele.

Das ist auch mein Appell: Unterstützung, Finanzierung und Rahmenbedingungen schaffen. Dann kriegen wir das gemeinsam hin.

Michael Monstadt (NRW.BANK): Herr Loose, wir können Ihnen selbstverständlich keine Bank nennen, die irgendwie diskriminierend unterwegs ist. Bei allen Produkten, auch den Förderprodukten, gibt es keinerlei Einschränkungen hinsichtlich Migration und schon gar nicht Geschlecht. Die einzige Voraussetzung ist ein unbeschränkter Aufenthaltstitel in Deutschland. Wenn man diesen besitzt, stehen einem die Finanzierungsinstrumente am Markt eigentlich offen. Diese können von allen genutzt werden. Mehr kann ich dazu nicht sagen.

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Wir haben noch eine knappe halbe Stunde. Das reicht für eine weitere Fragerunde bzw. zwei weitere Fragerunden. Ich werde, damit wir das schaffen, nun aber strenger auf die Einhaltung der drei Minuten Antwortzeit achten.

Dietmar Brockes (FDP): Herr Marks, Sie loben in Ihrer Stellungnahme die Arbeit der NRW.BANK. An welchen Punkten sehen Sie noch Ausbaufähigkeiten? Was könnte bzw. sollte man zusätzlich noch tun? Wie gerade schon angesprochen, sollen die Exzellenz

Start-up Center auslaufen. Könnten Sie das bitte bewerten und mitteilen, wie Sie an das Thema herangehen würden?

Dr. Patricia Peill (CDU): Herr Gross, in Ihrer Stellungnahme schreiben Sie, dass sich das Anreizsystem für Universitäten hinsichtlich der Ausgründungen verbessern muss. Könnten Sie dazu ausführen, was Sie ganz konkret meinten? Das ist für alle ein ganz wichtiges Thema. Diesbezüglich bräuchten wir noch ein paar Details.

André Stinka (SPD): Unsere Fragen im Zusammenhang mit den Stellungnahmen wurden beantwortet. Vielen Dank.

Jan Matzoll (GRÜNE): Wir sitzen seit eineinhalb Stunden zusammen und merken, dass wir größtenteils miteinander übereinstimmen. Das gilt sowohl zwischen den Sachverständigen als auch zwischen den anwesenden Fraktionen, was sehr positiv bzw. gut ist und zeigt, dass wir grundsätzlich in der richtigen Richtung unterwegs sind.

Herr Gross, zum Abschluss: Wie lautet der Auftrag an die Politik? Was ist weiter zu tun? Wo sollten Schwerpunkte gesetzt werden, damit wir die Herausforderungen an uns als Gesellschaft mit der Innovationskraft von Start-ups erfolgreich zusammenbringen können?

Christian Loose (AfD): Bei meiner letzten Frage geht es um das Thema „Bürokratie“. Es gibt die DSGVO, Nachhaltigkeitsregelungen der EU, Lieferkettengesetze usw. Herr Marks, welche besonderen bürokratischen Hürden treffen nun Neugründer bzw. neu gegründete Unternehmen, die nicht auch alle anderen Unternehmen treffen? Wie baut man diese Hürden ab?

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Wir beginnen mit den Antworten.

Dr. Timo Marks (Startup-Verband Landesgruppe NRW [per Video zuschaltet]): Ich beginne mit der Fragestellung bezüglich der NRW.BANK. In unserer Stellungnahme haben wir uns sehr ausführlich dazu geäußert, denn wir stellen bundesweit fest, dass die NRW.BANK immer wieder sehr gute und sehr passende Programme für die unterschiedlichsten Phasen anbietet. Das trifft insbesondere auf das aktuelle und eben schon genannte SeedBridge-Programm zu, das komplett zu dieser Zeit passt. Wir können das ganz gut vergleichen, da wir einmal in der Woche einen Call mit den Landesprechenden aus allen Bundesländern durchführen und das Thema „Finanzierung“ immer vorkommt.

Wo hat man – von außen betrachtet – das Gefühl, dass Verbesserungspotenzial oder Chancen bestehen? Ein Start-up hat etwas mit Geschwindigkeit zu tun, wie allein schon der Begriff verdeutlicht. Ein Start-up ist ein schnell wachsendes Unternehmen. Dahin gehend haben wir das ein oder andere Mal das Gefühl, dass bei der NRW.BANK angesichts der Vielzahl der Programme die Chance an der ein oder anderen Stelle noch mehr gehoben werden könnte, wenn das Team größer wäre. Das ist zum Beispiel rückwirkend bei Coronaprogrammen etc. aufgefallen, als wir von Start-ups gehört haben,

dass sie neun Monate warten mussten, bis ein Vorgang abgeschlossen war. In der Summe allerdings ist es sehr positiv.

Zur Frage nach den Exzellenz Centern: Eben wurde bereits gesagt, dass die Bewerbungen aus NRW sehr erfolgreich sind, was die Start-up Factories angeht. In unserer Stellungnahme haben wir kommentiert, dass es sinnvoll wäre, in diesem Zusammenhang eine Herausforderung für NRW gleich mit anzugehen: Wir sind ein ganz tolles Bundesland, aber wir könnten an der ein oder anderen Stelle darauf achten, mehr zusammenzuarbeiten, und uns vielleicht schon jetzt konsolidieren, mit welchen der sechs Standorte wir teilnehmen wollen. Ich weiß, wie schwierig das ist. Es ist schon in einer einzigen Stadt – ich bin Kölner – für die verschiedenen Institutionen schwierig genug, gemeinsam nach vorn zu gehen.

Das ist das größte Potenzial in NRW: Die verschiedenen Städte müssen enger zusammenarbeiten. Wenn man mit Gründerinnen und Gründern spricht, merkt man das immer wieder. Es wäre zum Beispiel für eine Ingenieurin bzw. einen Ingenieur in Aachen wichtig, jemanden mit Marketing- bzw. BWL-Hintergrund zu finden. Wenn man mit jemandem in Köln spricht, der einen solchen Hintergrund hat, wird gesagt, wie wichtig es wäre, einen Ingenieur oder Techniker zu finden. Das fängt also schon im Kleinen an und gilt auch im Großen: In NRW muss man noch viel mehr gemeinsam nach vorne gehen.

Zur Frage, ob die Bürokratiethematiken die zentrale Herausforderung bei der Vielzahl der aufgeführten Themen von DSGVO über Lieferkettengesetz bis hin zu weiteren Themen – ich kann sie gar nicht mehr alle nennen – darstellen, kann ich zunächst pauschal sagen: Natürlich ist es so, dass sich ein Start-up genauso an Regulatoriken und Normen halten muss. Nur ist es gerade in einer frühen Phase immens schwierig und komplex, die Kompetenzen für alle möglichen dieser genannten Herausforderungen zu besitzen. Man muss sich immer wieder im Klaren darüber sein – es wird häufig unterschätzt, da das Gründen von Start-ups in der Presse häufig sehr positiv dargestellt wird –: Es hat viel mit intensiver Arbeit zu tun und damit, Themen mit einem hohen zeitlichen Einsatz nach vorne zu bringen. Bei der einen oder anderen Thematik könnte man den Start-up-Gründern unter die Arme greifen.

Hinsichtlich des Themas „Bürokratie“ selbst sollte es im Interesse aller sein, dass Unternehmen – egal ob Start-ups oder nicht – möglichst zügig an den Markt kommen. Erst wenn das der Fall ist, können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingestellt und Rechnungen geschrieben werden.

Dominik Gross (Founders Foundation): In Bezug auf die Frage nach einem Anreizsystem für Universitäten möchte ich zunächst – ganz platt formuliert – die Forderung nennen, dass als Grundsatzprinzip 1 % des Hochschul Etats in das Thema „Gründung“ investiert werden sollte. Das würde bei allen einfließenden und meiner Meinung nach total sinnvollen Fördergeldern eine gewisse Nachhaltigkeit im Haushalt einer jeden Universität sicherstellen; das ist wichtig.

Das Zweite ist, Gründung als Säule neben Wissenschaft und Lehre mit aufzubauen – Stichwort: „Hochschultransfer“ –, damit es im Sinne einer Hochschulstrategie mitgedacht

wird. Die TU München stellt ein perfektes Beispiel dafür dar. Sie hat sogar noch etwas Drittes getan: Sie erfüllt nicht nur die Etatforderung auf der einen und das Anreizsystem auf der anderen Seite. Darüber hinaus hat sie mit Helmut Schönenberger jemanden ins Präsidium gerufen, der aus dieser unternehmerischen Denke, also nicht aus der wissenschaftlichen Arbeit, kommt. Er hat – durchaus mit Unterstützung von Susanne Klatten, wie Peter Hornik zu Recht gesagt hat – ein Unternehmertum aufgebaut und kommt aus dieser Logik heraus, sodass er diese Gedanken an höchster Stelle ins Präsidium einbringt. Es würde mit Sicherheit jeder Universität in NRW gut tun, mindestens jeweils eine solche Persönlichkeit im Präsidium oder Rektorat zu haben, um diese Logik mitdenken zu können.

Der vierte Punkt ist ein unternehmerischer, nämlich Anreize in Bezug auf den Erfolg der Start-ups zu schaffen. Das heißt allerdings nicht, in Förderprojekten zu denken und neben irgendwelchen Logos und irgendwelchen Zahlen in den nächsten Förderantrag hineinzuschreiben, dass soundsoviele Start-ups EXIST erhalten haben. Vielmehr geht es darum, ein Stück weit daran zu partizipieren, wenn diese Teams Erfolg haben, so wie es das Stanford-Modell ermöglicht oder in Israel an mehreren Universitäten, unter anderem Jerusalem und Tel Aviv, gehandhabt wird.

Es geht einfach darum, die Gründerinnen und Gründer dazu zu bringen, dass sie unternehmerischen Erfolg haben. Wenn sie Erfolg haben, finde ich es vollkommen in Ordnung, dass dann auch die Universität partizipiert. Schwieriger ist es, wenn sie vorher schon partizipiert und es einfach nur als Projekt aufgesetzt wird.

Die zweite Frage – was ist eigentlich der Auftrag an Politik und Gesellschaft? – wurde ein bisschen holistischer gestellt. Ich weiß nicht, ob ich das in drei Minuten komplett zusammenfassen kann.

Einen riesigen Punkt – ihn dürfen wir in Deutschland nicht unterschätzen, da es sich um unseren einzigen Rohstoff handelt – stellt für mich Bildung dar. Viele der unternehmerischen Kompetenzen, die wir brauchen, sind deckungsgleich mit den Future Skills, also mit den Kompetenzen, die jeder von uns in Zukunft brauchen wird, egal ob man nun Schulleiter ist und eine Schule entwickeln muss, ob man in der Politik unterwegs und etwas anreißen muss oder ob man ein Unternehmen bzw. ein Krankenhaus führt.

Wir benötigen Bildung und werden parallel mit der Herausforderung konfrontiert, dass viele Berufstätige, zum Beispiel in den Ingenieurwissenschaften, aber auch Lehrer, in Rente gehen. Wir müssen uns also etwas einfallen lassen, wie wir das zukünftig über Technologie lösen. Für mich ist es ein sinnvoller Faktor, uns sehr schnell damit auseinanderzusetzen, dass Technologie zwar nicht das Allheilmittel ist, aber wir sie schlichtweg brauchen, um unsere Probleme zu lösen. Das ist für mich der erste Auftrag: Lasst uns das im Querschnitt mitdenken.

Der zweite Faktor ist Künstliche Intelligenz. Unsere Produktivität sinkt, weil unsere Gesellschaft nachweislich schrumpft; dazu gibt es zig Studien. Die einzige Chance für uns als entwickeltes Industrieland besteht darin, im Querschnitt, vor allem in der Wirtschaft, Künstliche Intelligenz einzusetzen. Wir müssen darauf achten, das in einem polyzentrischen Ökosystem wie in Nordrhein-Westfalen an allen Orten entsprechend

zu fördern. Wir müssen das unter den ethischen Rahmenbedingungen, unter Berücksichtigung der Datensouveränität und mit Technologie lösen, um das zu schaffen.

Der dritte Punkt lautet Nachhaltigkeit. Ich finde, bei allen bestehenden Start-up-Förderungen müssen wir – wir in der Founders Foundation leben das – Nachhaltigkeit und die Sustainability Goals im Querschnitt komplett mitdenken. Natürlich gibt es sehr explizite kleine Tech-Start-ups. Trotzdem ist es wichtig, dass diese Ziele von allen Start-ups im Sinne einer gesellschaftlichen Verantwortung mitgelebt werden. Das kann man mit Sicherheit über Förderungen als Auftrag mitgeben. Bei der Risikokapitalfinanzierung zum Beispiel bestehen Klasseneinordnungen. Man selbst kann also darlegen, wie nachhaltig man in diesem Bereich eigentlich ist. Solcher Klassen kann man sich sehr leicht bedienen, um sie etwa Exzellenz Start-up Centern und anderen als Ziel mit auf den Weg zu geben. Es existieren also validierte Rahmenbedingungen, um das tun zu können.

Der letzte und für mich ein entscheidender Punkt – ich habe ihn heute zwei oder dreimal erwähnt –: Um Gründungsland Nummer eins zu werden, müssen wir diese Förderungen in der Kette denken. Wenn wir nur Universitäten fördern und die Digital Hubs – also das, was Peter Hornik in Düsseldorf tut – weglassen, dann wird uns der Anschluss fehlen. Die Verknüpfung zwischen den Teams, die die Uni gerade verlassen haben, und der etablierten Wirtschaft würde dann fehlen. Den Start-ups fehlten dann also die Kunden, und sie bekämen kein Geld. Das heißt: Wir hätten keine Start-ups mehr.

Die in dieser Kette geleistete Arbeit wurde durchaus sehr durchdacht aufgebaut. Wir müssen sie weiter im Blick behalten, denn wenn wir nur einen Teil dieser Kette fördern, dann werden wir von diesen Geldern wirtschaftlich nicht profitieren. Bei den Hubs ist deren Regionalität eine Stärke. Wir haben gelernt: In Ökosystemen – ich war vor der Gründung der Founders Foundation weltweit in allen großen unterwegs – passiert Innovation auf engem Raum. Zwischen Düsseldorf und Dortmund, Düsseldorf und Köln oder Bielefeld und Paderborn liegen so viele Kilometer, dass man Innovation zunächst innerhalb der Stadt erzeugen muss.

Es ergibt total Sinn, thematische Verticals aufzubauen und bei solchen Themen einen Tiefgang zu erzeugen, bei denen dies sinnvoll ist. Wir haben mit EdTech eine gute Erfahrung gemacht. Im Hinblick auf die Circular Economy ergibt es total Sinn, solche Querschnittshemen anzugehen. Dazu muss man bestimmen, auf welche Verticals man setzt. Bei einigen Themen ergibt es keinen Sinn, es komplett über NRW zu ziehen.

Mein Aufruf an die Politik lautet, eine End-to-End-Entscheidung zu treffen und nicht alles auf einen einzelnen Punkt zu setzen.

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Es wurde von einigen darauf hingewiesen, dass sie keine weiteren Fragen mehr hätten. Eine letzte Runde mache ich aber noch möglich.

Dietmar Brockes (FDP): Frau Krus, Herr Hornik, Sie haben angesprochen, dass Sie gespannt auf die neue Förderrichtlinie warteten, also darauf, wie es weitergehen soll. Sie sagten auch, dass nur zwei von den sechs bisherigen Exzellenz Start-up Centern berücksichtigt werden könnten. Herr Marks hat den Vorschlag gemacht, diesbezüglich

zu matchen. Ich wüsste gerne, wie die Perspektive aus Ihrer Sicht aussehen sollte. Herr Gross hat eben die regionale Bedeutung angesprochen. Könnten Sie deutlich machen, was für NRW auf dem Spiel steht, wenn wir die bisherigen Strukturen nicht zumindest erhalten?

Dr. Christian Untrieser (CDU): Herr Mucke, viele junge Leute aus Europa und dem internationalen Raum kommen nach Wuppertal. Deswegen ist Ihr Einblick ganz gut. Ich frage mich immer, welches Bundesland im Ländervergleich, welches europäische Land und welches Land weltweit die besseren Bedingungen bietet. Wie können wir davon lernen? Was sind die Kernpunkte? Wo bestehen die besten Bedingungen für Start-ups? Was können wir uns davon abgucken? Vielleicht können Sie einen kurzen Blick über die Grenze werfen.

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Jetzt gibt es noch die Gelegenheit, zu antworten. Damit halten wir den Zeitplan ungefähr ein.

Peter Hornik (Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland): Nicht nur für uns als digihub Düsseldorf/Rheinland, sondern auch für unsere hochgeschätzten Hub-Kolleg*innen an den anderen vier Standorten steht sehr viel auf dem Spiel. Dominik Gross hat es eben schon gesagt – wir spielen uns so ein bisschen die Bälle zu –: In den vergangenen Jahren sind so viele wunderbare Bausteine wie wahrscheinlich noch nie in den 30 Jahren zuvor erstellt worden. Wir waren einfach kein Gründerland. Wir waren das vor 70 bzw. vor 100 Jahren, denn sonst gäbe es die wunderbaren Henkels, Böllhoffs und Oetkers dieser Welt ja nicht.

In den letzten Jahren – das begann für mich mit Garrelt Duin, auf den die Hub-Initiative mit dem digitalen Beirat zurückging – gab es so etwas wie eine Initialzündung von Dingen, die aufeinander aufbauen. Wir sind ein Teil dieser Kaskade. Wir verfügen allerdings noch nicht über Ökosysteme, die sich aus sich selbst speisen. Einige Bausteine sind ohne eine gewisse Unterstützung von Ihrer Seite nicht überlebensfähig. Ein Teil unserer Arbeit gehört auch dazu.

Eine Kofinanzierung von 50 % überwiegend durch unsere kommunalen Gesellschafter oder natürlich durch Unternehmen war immer Teil unseres Systems. Bestimmte Leistungen wie zum Beispiel Acceleratorprogramme sind nicht ohne Weiteres verkäuflich, erfüllen aber eine unfassbar wichtige Aufgabe, um Menschen in der ersten Gründungsphase – wie eben schon gesagt, handelt sich um Erstgründende – an die Hand zu nehmen und auf das nächste Plateau zu heben, damit sie einen Schritt weiterkommen.

Meine größte Sorge betrifft im Flächenland Nordrhein-Westfalen diesen flächenübergreifenden Ansatz, um zum einen den Großteil des Bundeslandes abzudecken, aber zum anderen auch, um im Verbund unglaublich eng zusammenzuarbeiten; auch das ist ein Punkt. Natürlich befinden wir uns manchmal im Wettbewerb, aber vor allen Dingen arbeiten wir alle – jeder in seiner Region – sehr stark miteinander. Wir vernetzen miteinander. Wir veranstalten Events miteinander. Es spielt auch keine Rolle, dass private Institutionen wie die Founders Foundation existieren. Wir stehen in einem täglichen Austausch miteinander.

Deswegen glaube ich: Wenn die Förderung nicht in ähnlicher Größenordnung mit einem ähnlichen Ansatz käme, Nordrhein-Westfalen in Gänze abzudecken, dann fiel ein elementarer Baustein weg. Ich sehe ernsthaft nicht, wie wir das kompensieren könnten.

Katharina Krus (Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland): Dazu möchte ich ganz kurz zwei Zahlen nennen. Wir fördern aktuell acht bis zehn Start-ups pro Batch über Monate hinweg; das ist nicht viel. Wenn die Förderung gekürzt würde, wären es noch weniger. Das ist in den anderen Hubs nicht anders.

Der Rest der Fördergelder fließt momentan sehr stark in den Ausbau des Ökosystems. Das haben wir schon sehr gut gemacht, aber wir sind bei Weitem noch nicht am Ziel. Wenn das gekürzt würde oder Events gegebenenfalls komplett ausgeschlossen würden, was aktuell im Gespräch ist, dann lautete die Frage, wie man an der Stelle weitermachen will. Das sehe ich extrem kritisch.

Andreas Mucke (Circular Valley Stiftung): Ich blicke vornehmlich auf die Start-ups der Circular Economy, also der Kreislaufwirtschaft. Diese sind international sehr gut vernetzt, da sie in anderen Ländern aktiv sind. Oft handelt es sich um multinationale Teams. Wir kriegen natürlich mit, wo die Unterschiede liegen. Erst einmal wird die deutsche Förderlandschaft – die Struktur und die Unterstützung – von Gründern sehr gelobt, gerade wenn sie aus nichteuropäischen Ländern kommen.

Beim Thema „Bürokratie“ – wir haben eben oft genug darüber gesprochen – tun sich große Hürden auf. Allerdings habe ich festgestellt: In Ländern wie Italien, wo man es gar nicht erwartet, herrscht noch mehr Bürokratie. Daher brauchen wir uns gar nicht mal so sehr darüber grämen, wie schlecht hier alles sei. Wir können besser werden, aber in anderen Ländern existieren tatsächlich noch mehr Hürden.

Uns wird häufig gespiegelt, dass die Niederlande der Ort der Wahl vieler Start-ups sind. Zum Beispiel hat sich ein Start-up aus dem Libanon für eine Niederlassung in NRW interessiert, sich mit einigen landeseigenen Gesellschaften unterhalten und dann entschieden, dass alles zu kompliziert sei. Dieses Start-up befindet sich nun in Holland. Dort ist die Willkommenskultur für Start-ups im Rahmen von Gründungen zum einen eine bessere. Zum anderen besteht dort eine stärkere Verknüpfung zwischen Universitäten und Unternehmen. Wir pflegen sehr viel Kontakt zu Universitäten aus den Niederlanden, bei denen man merkt, dass ein hoher Praxisbezug herrscht.

Zudem sind Industrieparks offener für Start-ups. Eben habe ich über das Thema „Flächen“ gesprochen. Es ist sehr schwer, an Flächen zu gelangen, wenn man sich zum Beispiel in so einem Chemiepark ansiedeln will. Versuchen Sie als gründungswilliges Unternehmen das mal; Stichwort: „Hochsicherheitstrakt“. Das ist in den Niederlanden ein bisschen einfacher. Chemelot zum Beispiel wurde jüngst explizit von einem Start-up als wirklich toller Ort in den Niederlanden genannt, an den man sich ansiedeln könne und an den gezielt Start-ups geholt würden, um sie mit etablierten Unternehmen zu verknüpfen. Dorthin könnten wir mal schauen. Dort sind alle ein bisschen pragmatischer; das wissen wir. So ist die Erfahrung.

Noch mal: Die Rückmeldungen an uns in Deutschland, speziell NRW, sind immer gut. Wir arbeiten mit der NRW.BANK, vielen anderen Institutionen und Unternehmen zusammen. Es herrscht eine große Offenheit. Wir können besser werden, sind aber schon auf einem guten Weg.

Vorsitzender Dr. Robin Korte: Wir sind am Ende der Sitzungszeit angelangt. Ich bedanke mich im Namen aller Fraktionen ganz herzlich, dass Sie sich die Zeit genommen haben, heute hier vor Ort oder auch digital bis zum Ende dabei zu sein und uns wertvolle Antworten für die weiteren politischen Beratungen zu geben, die wir zu dem vorliegenden Antrag und Entschließungsantrag im Ausschuss führen werden. Die Sitzung ist damit beendet. Sie sind in den Feierabend entlassen. Die nächste Sitzung unseres Ausschusses findet am 4. September 2024 statt. Herzlichen Dank und allen noch einen schönen Tag.

gez. Dr. Robin Korte
Vorsitzender

Anlage

09.08.2024/04.09.2024

Anhörung von Sachverständigen

des Ausschusses für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie

Ziel: Gründerland Nr. 1 - Jetzt Kurs setzen für einen neuen Gründungsboom

Antrag der Fraktion der FDP, Drucksache 18/8117

**Startup- und Innovationskultur stärken - innovative Gründungen
in Nordrhein-Westfalen zum Aushängeschild machen**Entschließungsantrag der Fraktion der CDU und
der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN
Drucksache 18/8214am Dienstag, dem 25. Juni 2024
15.00 Uhr bis 17.00 Uhr, Raum E3 D01, Livestream**Tableau**

eingeladen	Teilnehmer/innen	Stellungnahme
NRW.BANK Thomas Janta Düsseldorf	Michael Monstadt Thomas Janta	---
Startup-Verband Landesgruppe NRW Dr. Timo Marks Berlin	Timo Marks (Videokonferenz-Zuschaltung)	18/1585
dSales Plus GmbH Rolf Fellmann Geschäftsführer Meerbusch	Rolf Fellmann	18/1586
Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland GmbH Peter Hornik Geschäftsführer Düsseldorf	Peter Hornik Katharina Krus	---
Founders Foundation gGmbH Dominik Gross Bielefeld	Dominik Gross	18/1593

eingeladen	Teilnehmer/innen	Stellungnahme
ruhrHUB Svenja Tietje Essen	---	---
NRWalley e.V. Madeleine Heuts Vorständin Düsseldorf	Madeleine Heuts (Videokonferenz-Zuschaltung – bis 16.00 Uhr)	---
Circular Valley Andreas Mucke Geschäftsführer Wuppertal	Andreas Mucke	18/1612

Weitere Stellungnahmen:

IHK NRW, Düsseldorf	18/1605 (Neudruck)
---------------------	-------------------------------------