

Forschung aktuell

Mai 2024

DOI: <https://doi.org/10.53190/fa/202405>

Ausgabe 05/2024

„Im Ruhrgebiet tut sich was“ **Stärken und Schwächen des Gründungsökosystems Ruhr**

Franz Flögel, Kerstin Meyer, Anna Butzin, Maria Rabadjieva



Auf den Punkt

- Förderinfrastruktur allein ist aus Sicht der Forschung unzureichend, um in wirtschaftlich herausgeforderten Regionen ein dynamisches Gründungsökosystem zu entfachen. Wichtig sind Erfolgsgeschichten, also erfolgreiche und sichtbare Start-ups und Scale-ups.
- Gründungsförderinfrastruktur wird im Ruhrgebiet von kommunalen Akteuren (v.a. Wirtschaftsförderungen), Hochschulen und privatwirtschaftlichen Initiativen angeboten und von zahlreichen Gründungsteams genutzt.
- Die Gründungsförderung des polyzentrischen Ruhrgebiets zeichnet sich teils durch Doppelstrukturen und ähnliche Angebote für die frühen Gründungsphasen aus. Angebote und Investitionen für schnell wachsende Scale-ups sind hingegen rar. Die gute Kooperation und eine gewisse Spezialisierung auf Tech-Gründungen und Branchen wie z.B. Cybersicherheit und Digital Health, bedingen ein umfangreiches Unterstützungsnetz.
- Sichtbare Start-ups und Scale-ups, die als Vorbilder eine neue Gründungsgeneration motivieren, sind Chancen für die weitere dynamische Entwicklung des Gründungsökosystems. Auslaufende Förderprogramme und die allgemeine konjunkturelle Abschwächung sind als Risiken zu bewerten.

Inhalt

1	Gründungsökosystem Ruhrgebiet?	1
2	Gründungsökosystem: Entstehung und Elemente	2
3	Elemente des Gründungsökosystems Ruhr	3
	3.1 Ressourcenausstattung und Unterstützungsinfrastrukturen	4
	3.2 Institutionelles Arrangement	8
4	SWOT-Analyse des Gründungsökosystems im Ruhrgebiet	10
	4.1 Stärken	10
	4.2 Schwächen	11
	4.3 Chancen	12
	4.4 Risiken	12

Schlüsselwörter:

Gründungsökosystem; Entrepreneurship; Ecosystem; Unterstützungsstrukturen; Ruhrgebiet; Ecosys4you

1 Gründungsökosystem Ruhrgebiet?

Entrepreneurial Ecosystems (EE) bzw. Gründungsökosysteme¹ werden definiert als „eine Reihe von voneinander abhängigen Akteuren und Faktoren, die so koordiniert sind, dass sie produktives Unternehmertum in einem bestimmten Gebiet ermöglichen“ (Stam 2018: 2, [unsere Übersetzung]). Mit produktivem Unternehmertum wird in diesem Kontext besonders die Entstehung neuer und schnell wachsender Start-ups und Scale-ups verstanden. Isenberg (2011) und andere frühe Forschungsbeiträge (Mason und Brown 2014, Stam 2015) betonen dieses Schumpetersche Unternehmensverständnis, also den Akt der schöpferischen Zerstörung von etablierten Produktionsweisen und Branchen durch neue Unternehmen. Demzufolge muss schnelles Unternehmenswachstum obligatorisches Ziel der Start-ups und Scale-ups sein. Entsprechend werden neu gegründete Handwerksbetriebe, Zahnarztpraxen und selbstständige Architektinnen und Architekten nicht als Ausdruck eines erfolgreichen Gründungsökosystems in einer Region angesehen.

Gründungsökosysteme werden zunächst oft mit besonders dynamischen Metropolen und Regionen in Verbindung gebracht, wie das Silicon Valley, Seattle und Cambridge, die führende Konzerne (z.B. Google, Tesla, Microsoft, ARM Holdings Limited) hervorbrachten. Neuere Forschung identifiziert die Bedeutung dynamischer Gründungsökosysteme für die Entwicklung neuer Wachstumsbranchen in altindustriellen und wirtschaftlich herausgeforderten Regionen (Butzin und Flögel 2023, Huggins et al. 2024). Ob sich im Ruhrgebiet also ein lebendiges Gründungsökosystem entwickelt hat und wie dieses weiter gestärkt werden kann, besitzt daher hohe Relevanz für die wirtschaftliche Entwicklung der Region.



Vorliegende Veröffentlichung der IAT-Reihe Forschung Aktuell baut auf ersten Ergebnissen unseres Forschungsprojektes Ecosys4you auf. Ecosys4you läuft von Juni 2023 bis Mai 2026 und wird durch das Forschungs- und Innovationsprogramm

Horizont Europa der Europäischen Union gefördert (Grant Agreement No. 101100432). Ecosys4you zielt darauf ab die Gründungsökosysteme im Ruhrgebiet

¹ Im Folgenden verwenden wir den Begriff Gründungsökosystem als Synonym zum englischen Fachbegriff „Entrepreneurial Ecosystem“. Gründungsökosystem erscheint die inhaltliche beste Übersetzung, da Unternehmerisches Ökosystem im Deutschen kaum mit jungen Unternehmen assoziiert wird.

(Deutschland), Varna (Bulgarien) und Maribor (Slowenien) zu analysieren, zu stärken und zu vernetzen. Diese Forschung Aktuell fokussiert auf das Ruhrgebiet. Hier wurden zwischen August und Oktober 2023 15 leitfadengestützte Interviews mit Organisationen geführt, welche Gründungen und Start-ups sowie Scale-ups begleiten und unterstützen.

Im folgendem skizzieren wir zunächst knapp, was aus Sicht der Forschung ein dynamisches Gründungsökosystem ausmacht (Kapitel 2). Dann wird das Gründungsökosystem Ruhr anhand der Klassifikation von Stam und van de Ven (2021) betrachtet, indem die Ressourcenausstattung und das institutionelle Arrangement beschrieben werden. Anstelle eines Fazits präsentieren wir eine Stärken-Schwächen-Chancen-Risiken-(SWOT)-Analyse des Ruhr-Gründungsökosystems (Kapitel 4).

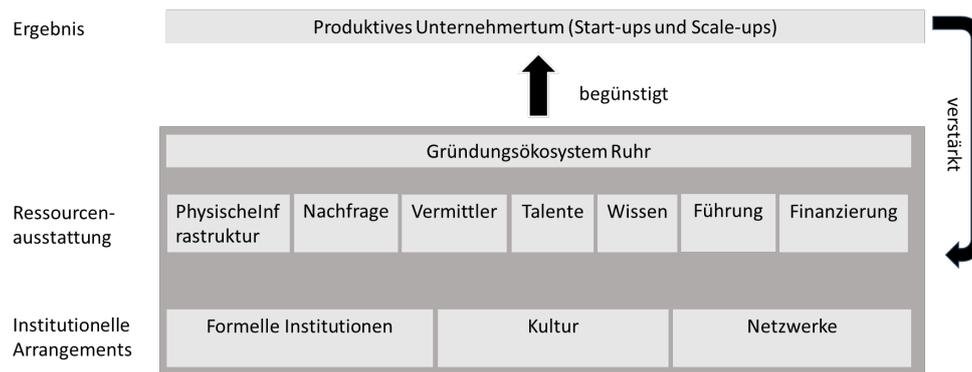
2 Gründungsökosystem: Entstehung und Elemente

Die Forschung hat zahlreiche Listen zusammengetragen, die beschreiben, was ein erfolgreiches Gründungsökosystem ausmacht, welche Elemente also benötigt werden, damit schnell wachsende Unternehmen entstehen (Stam 2015, Stam & van de Ven 2021, Isenberg 2011, Spiegel 2017, World Economic Forum 2013). Isenberg (2011) beispielsweise benennt sechs Dimensionen (Politiken, Finanzen, Kultur, Unterstützung, Humankapital und Märkte), zu denen wiederum zahlreiche Elemente wie erfolgreiche Gründungsvorbilder (Kultur), Referenzkundinnen und Kunden (Märkte), Business Angels (Finance) und Inkubatoren (Infrastruktur) gehören. Spiegel (2015) unterscheidet zwischen kulturellen (unterstützende Kultur, Unternehmertum), sozialen (talentierete Arbeitskräfte, Investmentkapital, Netzwerke, Mentorinnen bzw. Mentoren und Vorbilder) und materiellen (Politiken, Hochschulen, Unterstützungsangebote, physische Infrastruktur, offene Märkte) - Attributen, die für dynamische Ökosysteme benötigt werden.

Diese „langen Einkaufslisten“ (Stam 2015) werden kritisiert, da sie eher beschreiben, was in erfolgreichen Gründungsökosystemen vorhanden ist und kaum Auskunft darüber geben, was ursächlich war und wie die Entstehung erfolgreicher Ökosysteme gefördert werden kann. Neuere Beiträge versuchen daher die Elemente stärker zu systematisieren und kausale Beziehungen aufzuzeigen. So unterscheiden Stam und van de Ven (2021) zwei Ebenen von Elementen (siehe Abbildung): Ressourcenausstattung (Elemente: physische Infrastruktur, Nachfrage, Vermittlung, Talente, Wissen, Führung und Finanzen) und institutionelle Arrangements (Elemente: formelle Institutionen, Kultur und Netzwerke). Diese zehn Elemente wirken in einer Region zusammen und bringen schnell wachsende Start-ups hervor. Gleichzeitig verstärken bzw. begünstigen schnell wachsende Unternehmen die zehn Elemente, indem beispielsweise erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer als Vorbilder und Business Angels agieren und zur gründungsfreundlichen

Kultur beitragen. Schnell wachsende Unternehmen fördern folglich die lokalen Institutionen und Ressourcen, die sie für ihren Erfolg benötigen. Isenberg (2011) unterstreicht die Bedeutung des Unternehmertums für das Hervorbringen neuer Start-ups: „Das Vorhandensein eines greifbaren, lokalen, sichtbaren Erfolges kann eine wichtige Ursache sein, [...] und in den meisten erfolgreichen Gründungsökosystemen finden sich ein oder zwei Erfolgsgeschichten, die die Vorstellungskraft einer ganzen Generation von Unternehmern beflügelten“.

Abbildung: Elemente und Ergebnis eines Gründungsökosystems



Quelle: Eigene Übersetzung nach Stam und van de Ven (2019), S. 813

In Regionen, in denen jedoch genau diese Erfolgsgeschichten fehlen und deren Wirtschafts- und Branchenstruktur nur wenige junge und stark wachsende Firmen hervorbringt, die als Vorbilder dienen, ist es entsprechend schwieriger erfolgreiche Gründungsökosysteme aufzubauen. Politische bzw. regionalentwicklerische Interventionen zur Initiierung dynamischer Ökosysteme, etwa durch die Finanzierung von Inkubatoren, werden daher durchaus kritisch hinterfragt (Isenberg 2016, Stam 2015, Brown & Mawson 2019). So empfiehlt Isenberg (2011) als Grundstein erfolgreicher Gründungsökosysteme das Forcieren einiger weniger erfolgreicher Start-ups bzw. zufällig entstandene junge Erfolgsgeschichten übermäßig zu feiern. Dies sei erfolgsversprechender als Mittel in den Aufbau von Infrastrukturen zu stecken, welche dann aufgrund fehlenden Gründungsinteresses un(ter)genutzt bleiben. Fallstudien aus Europa, Asien und Afrika verdeutlichen, dass es durchaus gelingt in einem wirtschaftlich herausgeforderten Umfeld ein dynamisches Gründungsökosystem hervorzubringen (Abdulai & Hussain 2024; Molla & Biru 2023, Butzin & Flögel 2023, Huggins et al. 2024).

3 Elemente des Gründungsökosystems Ruhr

Das polyzentrische Ruhrgebiet umfasst 53 Städte, in denen rund 5,3 Millionen Menschen leben. An 22 Universitäten und Hochschulen studieren 290.000 Personen, von denen jährlich 26.000 ihren Abschluss erlangen (Kriegesmann et al. 2019; Metropole Ruhr 2023). Das Ruhrgebiet ist zentral in Europa gelegen und beheimatet

nicht nur viele Menschen, sondern auch zahlreiche Großkonzerne, wie Thyssenkrupp, RWE und E.ON, weswegen eine potenzielle Nachfrage für neue Produkte und Dienstleistungen von Start-ups vorhanden ist.

Das Ökosystem erstreckt sich über die gesamte Region, wobei sich Gründungsgehehen und Förderaktivitäten auf die vier größeren Städte Dortmund, Bochum, Essen und Duisburg konzentrieren. Aktuelle Dealroom-Zahlen zufolge hat das Ökosystem 641 Start-ups & Scale-ups hervorgebracht (Gründerallianz Ruhr 2024). Wie eine aktuelle Studie des Initiativkreis Ruhr und Startup Verband (2024) aufzeigt, entwickelt sich die Anzahl der Start-up-Gründungen in den letzten Jahren positiv. Jedoch sind Start-ups bezogen auf die Bevölkerung weiterhin unterdurchschnittlich präsent. So wurden im deutschen Durchschnitt (ohne München und Berlin) zwischen 2019 bis 2023 12 Start-ups je 100 000 Einwohnerinnen und Einwohner gegründet, im Ruhrgebiet waren es nur 7,8. Von den Start-ups ist ein Großteil im Business to Business-Segment (B2B) angesiedelt. Erst seit kurzem gibt es mehr Start-ups mit Business-to-Consumer (B2C) Geschäftsmodellen (Interview 14, 31.08.2023).

Im Folgenden gehen wir zunächst auf die Ressourcenausstattung des Ruhrgebietsökosystems und insbesondere die Unterstützungsinfrastruktur für Gründerinnen und Gründer ein, bevor das institutionelle Arrangement skizziert wird.

3.1 Ressourcenausstattung und Unterstützungsinfrastrukturen

Fast alle Befragten betrachteten die Dichte an Städten, Unternehmen und Hochschulen mit den vielen Studierenden als eine Besonderheit des Ruhrgebiets und als wichtige Ressource. Die Dichte führt zu komplementären, aber auch redundanten, Organisationen und Initiativen zur Unterstützung von Gründungsteams und Start-ups. Drei relevante Initiatoren bzw. Träger von Unterstützungsinfrastrukturen für Gründungen können ausgemacht werden: **Kommunen** und ihre Wirtschaftsförderungen sowie andere Körperschaften öffentlichen Rechts, welche die Wirtschaft vertreten (Industrie und Handelskammer, Handwerkskammer), **Hochschulen** und Initiativen der **privaten Wirtschaft**.

Kommunen: Im Ruhrgebiet gibt es 53 Kommunen mit ihren jeweiligen Wirtschaftsförderungen. In irgendeiner Form bietet vermutlich jede dieser Wirtschaftsförderungen Gründungsinteressierten grundlegende Unterstützung an. Darüber hinaus wurden die STARTERCENTER NRW eingerichtet. Sie werden vom Land Nordrhein-Westfalen finanziert und von den Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern, oft in Kooperation mit den Kommunen, betrieben. Die Basisunterstützung der Wirtschaftsförderung und STARTERCENTER richtet sich nicht speziell an Start-Up-Gründungen, sondern adressiert alle, die den Schritt in die Selbstständigkeit gehen wollen. Dennoch sind diese Stellen auch für Start-ups relevant, da sie Zugänge zu Förderung ermöglichen (z.B. Gründungsstipendium NRW), die lokale

Situation kennen und relevante Angebote weitervermitteln. Ruhrgebietskommunen stellen ferner als Betreiber von Technologie- und Gründungszentren räumliche Infrastruktur für Gründungswillige bereit.

Die größeren Wirtschaftsförderungen in Essen, Bochum, Dortmund und Duisburg haben spezielle Gründungsinfrastrukturen wie Inkubatoren bzw. Hubs und prestigeträchtige Businessplan-Wettbewerbe eingerichtet. Spezialisierte Angebote und Beratungsteams adressieren hier besonders die Bedürfnisse potenzieller Start-ups in der Frühphase. Mit dem renommierten Businessplanwettbewerb start2grow der Stadt Dortmund und dem Senkrechtstarter Wettbewerb der Stadt Bochum erzielen die Wirtschaftsförderungen schon seit langem überörtliche Sichtbarkeit. Neuere Formate, wie der halbjährlich stattfindende Bochumer Start-up Inkubator Werk X (Stipendium, Coaching und Co-Working), oder das Pitch und Matchmaking Event garageDU verdeutlichen die Palette an unterschiedlichen Angeboten für Gründungsinteressierte und junge wachsende Unternehmen. Die Stadt Essen legt seit 2021 mit dem H2hub einen Schwerpunkt auf Wasserstoff-Start-ups.

Dem ruhrHUB stellt hierbei eine Besonderheit dar, da er als „Knotenpunkt für Start-ups und Digital Natives“² Förderung für das gesamte Ruhrgebiet bündelt. Der ruhrHUB ist eine gemeinsame Initiative der Digitalen Wirtschaft NRW (DWNRW) und der sechs Kommunen Dortmund, Essen, Bochum, Gelsenkirchen, Mülheim an der Ruhr und Duisburg sowie der regionalen Wirtschaftsförderungsgesellschaft Business Metropole Ruhr (BMR). Neben der Großveranstaltung ruhrSUMMIT, die als wichtiges jährliches Treffen der Aktiven des Ökosystems gilt, vernetzt diese Angebote der Kommunen und weiterer Initiativen in der ruhrSTARTUPWEEK im Herbst und organisiert Coaching für Scale-ups. Der ruhrHUB wird zu 50 % vom Land Nordrhein-Westfalen über das #DWNRW-Programm und zu 50 % von seinen Gesellschafterinnen, den sechs genannten Kommunen und der BMR, finanziert.

Im Rahmen ihrer Transfertätigkeiten haben viele **Hochschulen** Beratungen für Gründerinnen und Gründer aufgebaut. Dies wird sowohl zentral durch die Hochschulverwaltung organisiert, geschieht aber auch innerhalb einzelner Fakultäten, etwa durch Einbindung von Gründungsthemen in die Lehre. Mittels Projektfinanzierung haben einzelne Hochschulen ganze Einrichtungen aufgebaut wie beispielsweise das WORLDFACTORY Transfer- und Start-up Center der Ruhr Universität Bochum (RUB), das Centrum für Entrepreneurship & Transfer (CET) der TU Dortmund, das ruhrvalley Startup-Campus der drei Hochschulen Dortmund, Bochum und Westfälische Hochschule Gelsenkirchen, Bocholt, Recklinghausen. Anspruch ist es meist über die Projektlaufzeit hinaus umfängliche Gründungsförderungen an den jeweiligen Hochschulen zu etablieren. So sind die ANDERSMACHER der Westfälischen Hochschule eine förderprogrammübergreifende Initiative zur Förderung von Gründungen aus der Hochschule. Interviewte aus den Hochschulen haben auf

² www.ruhrhub.de

die Herausforderungen des Projektgeschäftes verwiesen, welches von Förderperioden abhängig ist, weswegen schlechter kontinuierliche Angebote aufrechterhalten werden können.

Die Angebote aus den Hochschulen, wie Seminare und Coaching, Events (z.B. Festival der Visionen), Co-Working, Makerspaces, Inkubatoren etc. richten sich primär an die Studierenden und das wissenschaftliche Personal, stehen aber auch Personen anderer Hochschulen offen. Auch Teams, die nicht direkt von Hochschulen kommen, sind in der Regel herzlich willkommen. Mit den EXIST-Förderangeboten des Bundes für Gründungen aus der Wissenschaft vermitteln Hochschulen eigene Förderzugänge für ihre erfolgsversprechenden Gründungsteams. Die Förderung der Hochschulen richtete sich im Vergleich zu den Angeboten der Wirtschaftsförderungen stärker an technologieintensive Gründungen, auch wenn bei weitem nicht alle Hochschulausgründungen Deeptech Start-ups sind.

Teils sind die Angebote der Hochschulen auf einzelne Disziplinen und Sektoren spezialisiert. Ein Beispiel hierfür ist CUBE5, ein Inkubator für IT-Sicherheit und zukünftige Kommunikationssysteme an der RUB. Der Inkubator wurde durch das Horst-Görtz-Institut für IT-Sicherheit initiiert, ist eng mit der IT-Sicherheit und Funkforschung der RUB und des Max-Planck-Instituts für Sicherheit und Privatsphäre verbunden und bietet mittlerweile Gründungsteams aus ganz Deutschland Förderung (Butzin et al. 2024; Ecosys4you partnership 2024).

Private Initiativen sind im Ruhrgebiet ebenfalls vertreten und bereits seit den 1990er Jahren in Netzwerken organisiert. So vernetzen die mit dem Initiativkreis Ruhr verbundene Gründerallianz Ruhr sowie die Business Angel Alliance Ruhr (BAAR) privatwirtschaftliches Engagement und organisieren eigene Formate (z.B. BAARforum), wo ausgewählte Start-ups von Business Angels ihre Ideen pitchten. Privatwirtschaftliche Initiativen finanzieren sich entweder eher aus Spenden, Sponsoring, Stiftungen und weiterer Konzern-CSR oder die Start-up-Förderung wird mit direktem wirtschaftlichem Interesse betrieben, etwa indem in Start-ups investiert wird und/oder indem Miet- und Gebühreneinnahmen erzielt werden. Entsprechend unterschiedlich sind die einzelnen Initiativen aufgestellt und oft werden verschiedene Finanzierungsformen kombiniert. Das von der RAG Stiftung kürzlich initiierte BRYCK, welches u.a. Accelerator-Programme durchführt, ist so ein Beispiel. BRYCK soll wirtschaftlich arbeiten, wobei Einnahmen aus dem Vermietungsgeschäft (Räume für Gründungsteams), dem Beteiligungsgeschäft und aus Förderprojekten erzielt werden sollen (Interview 15, 27.09.2023). Impact Start-ups unterstützt die Impact Factory Duisburg, die ebenfalls von Stiftungen getragen wird. Labs.ruhr fördert Teams und junge Unternehmen mit Räumlichkeiten und Know-how. Labs.ruhr ist nicht mit einer großen Stiftung verbunden, sondern verdient sein Geld durch Investitionen in Start-ups, Vermietungen und Digitalisierungsberatung für Unternehmen.

Neben mehreren Business Angels aus dem Ruhrgebiet bzw. mit starker Verbindung zum Ruhrgebiet hat die Venture Capital Firma Cusp Capital ihren Sitz in Essen. Cusp Capital investiert in Unternehmen weltweit. Der Gründerfonds Ruhr hingegen investiert per Auftrag besonders in Start-ups aus dem Ruhrgebiet. Der Zugang zu Kapital wurde von mehreren Befragten dennoch als eine Schwäche des Ruhrgebietsökosystems bewertet. So sei zwar viel privates Kapital der großen Konzerne und Eigentümerfamilien vorhanden, dieses findet jedoch seinen Weg noch nicht so gut in junge Unternehmen, wie dies in München oder Berlin der Fall sei (Interview 15, 27.09.2023). Gerade bei der Wachstumsfinanzierung gibt es noch zu wenige Angebote. Insgesamt zeichnen sich die privatwirtschaftlichen Angebote dadurch aus, dass sie sich tendenziell nicht speziell an Start-ups aus dem Ruhrgebiet richten, sondern an Teams aus ganz Deutschland oder gar der Welt. In gleicher Weise erscheinen aber auch Organisationen außerhalb des Ruhrgebiets wichtig für das Ruhrgebietsökosystem zu sein, so etwa der VC-Fonds eCapital aus Münster, der regelmäßig in IT-Sicherheitsfirmen aus dem Ruhrgebiet investiert.

Unterschiedliche Branchenschwerpunkte in den einzelnen Städten sowie Forschungsschwerpunkte an den Hochschulen (und Forschungseinrichtungen) begünstigen eine gewisse **Spezialisierung** der Unterstützungsinfrastrukturen. So ist beispielsweise Logistik ein Schwerpunkt in den Städten Dortmund und Duisburg, da diese Städte über Binnenhäfen verfügen. Dortmund ist auf die Unterstützung von IT-Start-ups spezialisiert und es besteht eine starke Verbindung zur renommierten Informatik-Fakultät der Technischen Universität Dortmund. IT-Sicherheit ist in Bochum durch die sehr erfolgreiche Cybersecurity-Forschung an RUB und in Gelsenkirchen durch das Institut für Internet-Sicherheit (Ifis) an der Westfälischen Hochschule stark vertreten. Essen hat einen Fokus auf digitale Start-ups und Industrial Tech, Mülheim auf E-Commerce und Handel (Interview 14, 31.08.2023). Neben IT-Sicherheit liegt ein weiterer Branchenschwerpunkt in Bochum auf Digital Health Start-ups, die auch durch Branchennetzwerke wie MedEcon Ruhr unterstützt werden. Zwei Initiativen konzentrieren sich auf soziales Unternehmertum, Greenhouse in Dortmund (Interview 13, 30.08.2023) und die Social Impact Factory in Duisburg (Interview 11, 18.08.2023). Darüber hinaus gibt es Initiativen und Infrastrukturen, die sich der Unterstützung von Gründerinnen widmen, wie z.B. Female Founders, die vom Initiativkreis Ruhr in den Fokus genommen wurden (InitiativkreisRuhr 2023), oder das Gründerinnenzentrum Dortmund.

Insgesamt bewerten die 15 interviewten Expertinnen und Experten die Unterstützungsinfrastrukturen unterschiedlich. Zum einen wird die Vielzahl an Organisationen und Angeboten sowie die gewisse Spezialisierung als Stärke des dezentralen Ruhrgebiets gesehen, wo für jedes Förderbedürfnis etwas dabei ist: *„Das Ruhrgebiet ist eigentlich interessanter als Berlin, weil die Struktur hier vielfältiger ist und nicht so fokussiert. Man kann die Stärken der Städte nutzen und Schwerpunkte entwickeln. Die Verbindungen zwischen den Städten könnten hier und da noch ausgebaut werden, aber an vielen Stellen funktioniert die übergreifende Zusammenarbeit zwischen den Städten sehr gut“* (Interview 4, 24.07.2023).

Kritische Stimmen argumentieren jedoch, dass das „*doppelte Angebot zu Verwirrung führt (...) und als neues Gründerzentrum ist es eher schwierig, den eigenen Fokus zu finden*“ (Interview 2, 18.07.2023). Die Parallelstrukturen ähnlicher Förderangebote der Kommunen, Hochschulen und privaten Initiativen wurden von mehreren Interviewten kritisiert (Interview 10, 07.08.2023). „*In manchen Fällen nehmen sich die Formate gegenseitig die wenigen Gründer weg*“ (Interview 3, 17.07.2023) und konkurrieren ferner um geeignete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Trotz der großen Anzahl an Förderangeboten fehlen Angebote etwa für Scale-ups, da sich die meisten Initiativen an Teams in der Ideengenerierung und Gründungsphase richten. Interessanterweise wird auch von anderen Regionen (konkret Glasgow und Toronto) berichtet, dass es dort ebenfalls sehr viele und teils überlappende Förderangebote gibt, diese aber dennoch nicht alle Förderbedarfe abdecken (vgl. Hruskova et al 2022, Zhang et al 2023).

Problematisiert wurde ferner, dass zahlreiche Aktivitäten, gerade der Hochschulen, abhängig von öffentlicher Projektförderung sind. Die öffentlichen Gelder haben den Aktivitäten Aufwind verliehen und große Organisationseinheiten geschaffen. Dies sei aus der Sicht einiger Befragter auch ein Risiko, da die Finanzierung vieler Projekte im Jahr 2024 ausläuft und Anschlussfinanzierungen zwar wahrscheinlich, aber keinesfalls garantiert seien (Interview 14, 31.08.2023; Interview 12, 25.08.2023). Das Projektgeschäft bedeutet, dass „*ein Jahr aufgebaut wird, dann ein Jahr versucht wird zu verstetigen und dann ein Jahr nach neuen Projektgeldern Ausschau gehalten wird*“ (Interview 3, 17.07.2023). Somit wird der Aufbau einer verlässlichen Unterstützungsinfrastruktur erschwert.

3.2 Institutionelles Arrangement

Nach Stam und van de Ven (2021) setzt sich das Institutionelle Arrangement, welches Start-ups fördert und schnell wachsende Unternehmen hervorbringt, aus den formellen Institutionen (also Gesetze, Normen etc.), Netzwerken und einer gründungsförderlichen Kultur zusammen. Unsere Untersuchung zielte nicht auf die formellen Institutionen, welche überwiegend national einheitlich sind. Informationen aus den geführten Gesprächen zu Netzwerken und Kultur des Gründungsökosystems Ruhr werden im Folgenden beschrieben.

Netzwerke

Einige Befragte deuten an, dass es früher wenig Zusammenarbeit zwischen den Kommunen im Ruhrgebiet gab. Vielmehr bemühte sich jede Stadt, ein lokales Unterstützungssystem aufzubauen (Interview 14, 31.08.2023; Interview 12, 25.08.2023). Daher gab es um 2010 kein wirkliches Gründungsökosystem Ruhr (Interview 7, 02.08.2023). Mit der Gründung des ruhrHUB im Jahr 2016 haben Vernetzung, Kooperation und Sichtbarkeit als Gründungsökosystem Ruhrgebiet deutlich zugenommen: „*Vor 10 Jahren bestand das Gründungsökosystem nur aus NRW-Starterzentren. Die Gemeinschaftsinitiative ruhrHUB war ein Meilenstein und das Ökosystem ist stärker und*

sichtbarer geworden. *„Im Ruhrgebiet tut sich was‘, das war eine wichtige Botschaft“* (Interview 9, 11.08.2023).

Die gute Vernetzung und Zusammenarbeit der verschiedenen Organisationen und handelnden Personen werden von den Befragten als Stärke angesehen: *„Die Akteure kennen sich untereinander sehr gut“* (Interview 14, 31.08.2023), und man trifft sich regelmäßig auf kleineren Workshops und großen *„Klassentreffen“* wie dem ruhrSUMMIT: *„[...] letztendlich sind es nicht so sehr die einzelnen großen Ereignisse, sondern die vielen kleinen Gelegenheiten“* (Interview 4, 24.07.2023), die zur Vernetzung beitragen.

Es sei gängige Praxis, Gründungsteams gemeinsam zu betreuen. Wenn es Andernorts bessere und geeignetere Beratung, Programme, Wettbewerbe etc. gibt, werden Gründungsteams vermittelt, um von den Angeboten der anderen Städte zu profitieren. Dennoch ist der tatsächliche Unternehmensstandort der Start-ups weiterhin ein kritisches Thema und die Konkurrenz zwischen den Städten groß (Interview 10, 07.08.2023). Dies kann jedoch ein Vorteil für junge Firmen sein, da sie tendenziell von den Städten mit attraktiven Angeboten (z.B. für Büroflächen) umworben werden.

Kultur

Zur Gründungskultur liefern unsere Interviews nur wenige Informationen, da es nicht Fokus der Befragung war. Von mehreren Interviewten wurde eine bestimmte Mentalität zur Sprache gebracht. Im Gegensatz zu den sehr schnell skalierenden Start-ups in Berlin ist die Ruhrgebiets Startup-Szene von kleinen Start-ups geprägt. Einem Interviewpartner zufolge *„trägt das zur Authentizität bei. Die Authentizität und das Mindset, das wir hier haben, ist wirklich schön. Hier gibt es einen authentischen Willen, etwas zu erreichen“* (Interview 4, 24.07.2023). Ein anderer Befragter drückt es wie folgt aus: *„Die Art der Menschen und ihre Authentizität wirken sich positiv auf das unternehmerische Ökosystem aus, da es keine Arroganz gibt“* (Interview 8, 08.08.2012).

Aus Sicht der Befragten hat die Assoziation von Gründungen mit dem Ruhrgebiet innerhalb der Region, aber auch in der Außenwahrnehmung zugenommen. Die Interviewten unterstreichen die Bemühungen, ein dynamisches Bild des Ruhrgebietsökosystems zu zeichnen. Hierzu trägt auch der ruhrSUMMIT als jährliche *„Flaggschiffveranstaltung mit besonderer Wirkung für das gesamte Ökosystem“* bei (Interview 13 30.08.2023). Ein anderer Interviewpartner bringt die Ökosystemaktivitäten im Ruhrgebiet mit einem aktiven Imagewandel in Verbindung: *„Der Präsident der Universität will endlich weg von der Transformationsgeschichte von Kohle und Stahl und mehr auf das Innovationspotenzial der Region setzen“* (Interview 4, 24.07.2023). Hierbei wird die Besonderheit des Ruhrgebietsökosystems betont: *„Andere Ökosysteme wie Berlin, Hamburg, München, Frankfurt kann man nicht mit dem Ruhrgebiet vergleichen, sich mit anderen zu vergleichen ist sinnlos, das Ruhrgebiet ist in sich selbst stark, aber man kann voneinander lernen“* (Interview 5, 28.07.2023).

Kritische Stimmen bewerten die Attraktivität des Standorts Ruhrgebiet für besonders erfolgreiche Start-ups als kritisch. Der Standort Ruhrgebiet wird erst relevant, wenn die Start-ups wachsen (Interview 15, 27.09.2023). Da es im Ruhrgebiet Schwierigkeiten gibt, „*Top-Level*“-Startups zu betreuen, bevorzugen sie Köln oder Düsseldorf wegen des Images und der internationalen Atmosphäre (Interview 1, 12.07.2023). Ein gutes regionales Image ist in der Startup-Szene wichtiger als niedrige Lebenshaltungskosten (Interview 1, 12.07.2023). Dies bedeutet, dass niedrige Lebenshaltungskosten zwar oft als einer der Vorteile des Ruhrgebiets angenommen werden, dies aber von einem der Befragten stark in Frage gestellt wird. Allerdings ist eine Schärfung der Wirtschaftskompetenz erkennbar, auch wenn die High-Tech-Schwerpunkte im Ruhrgebiet noch nicht ausreichend nach außen kommuniziert werden (Interview 1, 12.07.2023).

Die schnell wachsenden Scale-ups, deren Gründerinnen und Gründer bereits heute Vorbilder, Mentorinnen und Botschafter des Ruhr-Gründungsökosystems sind, können weiter dazu beitragen, dass sich die Gründungskultur und das Image des Standortes verbessern. Als Chance kann hier die neue Generation von Start-ups gesehen werden, die, wenn erfolgreich, ebenfalls Vorbilder für weitere Gründungen werden. Entsprechend der Ökosystemforschung (Isenberg 2011, Stam und van de Ven 2021) sind Gründungsvorbilder entscheidend, damit sich die Gründungsinfrastruktur und Kultur verbessert. Erfolgreiche Gründerinnen und Gründer formen die Bedingungen, die Start-ups benötigen, damit sie gedeihen. Entsprechend selbstbewusst kann das Ruhrgebietsökosystem seine erfolgreichen Scale-ups präsentieren, die aufgrund ihres B2B-Fokus oft weniger bekannt sind.

4 SWOT-Analyse des Gründungsökosystems im Ruhrgebiet

4.1 Stärken

Als polyzentrischer Ballungsraum mit über 5 Millionen Einwohnerinnen und Einwohnern, großen Konzernen und einer vielfältigen Hochschul- und Forschungslandschaft bietet das Ruhrgebiet große Märkte, Wissen und Talente, welche als wichtige Ressourcen für die Entwicklung von Start-ups angesehen werden. In den vergangenen Jahren hat sich eine vielfältige Unterstützungsinfrastruktur für Gründungen entwickelt, welche sowohl von den zahlreichen Kommunen und Hochschulen als auch von der privaten Wirtschaft angeboten werden. Hierbei sind die Förderangebote teils spezialisiert und ergänzen sich komplementär. Insbesondere von der Ideengenerierung bis zur frühen Start-up-Phase gibt es viele öffentlich geförderte Unterstützungsangebote.

Aufgrund der guten Vernetzung der Akteure des Gründungsökosystems können Gründungsteams zu der für sie passenden Förderung vermittelt werden. Gründerinnen und Gründer können folglich aus einer Vielzahl an Förderangeboten wählen und haben die Möglichkeit ganz unterschiedliche Perspektiven und Hilfestellungen für ihr Start-up einzuholen.

Forschungsexzellenz in Bereichen, die für Deeptech-Start-ups relevant sind (IKT, Cybersicherheit, Healthcare, Industrie 4.0, Wasserstoff), führen dazu, dass es namhafte und äußerst erfolgreiche Deeptech-Unternehmen gibt und sich das Gründungsgeschehen mit einem B2B-Fokus besonders von Berlin unterscheidet, wo digitale B2C-Geschäftsmodelle eher im Fokus stehen. Es gibt bereits jetzt viele Vorbilder (große und erfolgreiche Start-ups), deren Gründerinnen und Gründer als Business Angels, Mentorinnen und Kettengründer die nächste Generation von Start-ups fördern und formen (siehe Butzin und Flögel 2023 für eine ausführliche Beschreibung des IT-Sicherheitsökosystems aus dem Ruhrgebiet).

4.2 Schwächen

Als Schwäche können die Doppelstrukturen der Angebote bezeichnet werden (z.B. zahlreiche Startup-Wettbewerbe und Pitches). Dies ist nicht nur ineffizient, sondern kann auch zu Verwirrungen bei potenziellen Gründungsinteressierten führen und Teams müssen ggf. zahlreiche Angebote ausprobieren, bis sie die für sie passende Unterstützung finden (was jedoch auch als Stärke gesehen werden kann, da für jeden was dabei ist). Zhang et al. (2023) weisen darauf hin, dass zu viel Förderung und Unterstützungsangebote dazu führen können, dass Start-ups weniger schnell wachsen, da sie sich von Förderung zur Förderung „hangeln“, anstelle am Markt bestehen zu müssen.

Der Fokus auf Angebote in der Vor- und frühen Gründungsphase geht mit weniger Unterstützung in späten Phasen einher. Insbesondere für Scale-ups gibt es deutlich weniger Angebote innerhalb des Ruhrgebiets. Einige Interviewte haben auch berichtet, dass das Ruhrgebiet weiterhin eine schwierige Adresse für Top-Start-ups sei, die aufgrund des besseren regionalen Images lieber in Köln und Düsseldorf gründen. Die gering ausgebaute Seed- und Scale-up-Finanzierung wird als weitere Schwäche des Ruhrgebiets benannt; sie ist zwar vorhanden, aber wahrscheinlich nicht so gut wie in anderen deutschen Regionen (München, Berlin).

Das unterdurchschnittliche Gründungsgeschehen bezogen auf die Einwohnerzahl ist eine Schwäche des Ökosystems. So gibt es zwar zahlreiche erfolgreiche Start-ups und Scale-ups, mit 5,3 Millionen Einwohnerinnen und Einwohnern leben im Ruhrgebiet jedoch auch mehr Menschen als in vielen deutschen Bundesländern. Letztlich gibt es bis jetzt auch noch kein Einhorn (Unternehmen mit einer Marktbewertung von über 1 Mrd. US-Dollar) aus dem Ruhrgebiet. Einschränkend muss jedoch erwähnt werden, dass DeepL aus Köln das einzige Einhorn in ganz NRW ist (vgl. Deutsche startups 2023).

4.3 Chancen

Die dynamischen Entwicklungen, die durch Start-ups und unterstützende Infrastrukturen angestoßen werden, können den positiven Imagewandel in der Region weiter verstärken und somit zur weiteren Verbesserung der Gründungskultur beitragen. Auch die überwiegend positive Bewertung der Qualität der Zusammenarbeit zwischen den Ruhrgebietsstädten ist eine Chance für die Region und ihr Gründungsökosystem. Sie bietet auch die Möglichkeit die Förderangebote komplementär zu spezialisieren und beispielsweise für einzelne Branchen und Technologien spezialisierte Angebote zu schaffen. So ist es zum Beispiel für die IT-Sicherheit, Gesundheitswirtschaft und Wasserstoffwirtschaft teils schon geschehen. Auch eine Ausweitung der Angebote für Scale-ups ist denkbar und deutet sich mit den RuhrMasters oder garageDU bereits an, da nicht jede Stadt ein umfassendes Angebot für die Pre- und frühe Gründungsphase bereithalten muss. Viele Start-ups des Ruhrgebiets sind in der Frühphase und können in naher Zukunft zu weiteren Vorbildern für neue Gründerinnen und Gründer werden.

4.4 Risiken

Risiken sind im allgemeinen, konjunkturellen Abschwung zu sehen, welcher sich tendenziell auch auf das Gründungsgeschehen in Deutschland auswirkt, etwa im Rückgang der Venture Capital-Transaktionen (pwc 2023). Als Risiko muss klar die Finanzierung der Unterstützungsinfrastruktur bewertet werden. Gerade an den Hochschulen sind die großen Programme und Initiativen von Projektmitteln abhängig und mehrere Programme laufen bereits 2024 aus. Inwieweit es gelingt, Anschlussfinanzierung zu sichern, ist noch offen. Die Finanzierung der kommunalen Angebote und Initiativen aus der privaten Wirtschaft sind hier zunächst unabhängiger von Projektfinanzierung (so investieren gerade die großen Städte erhebliche eigene Mittel in die Start-up Förderung), sind aber mittelbar auch von der wirtschaftlichen Entwicklung und von Steuereinnahmen abhängig.

Eine Verschärfung des Wettbewerbes um Personal aufgrund von Fachkräftemangel kann als weiteres Risiko benannt werden, u.a. auch da die Anzahl der Absolventinnen und Absolventen der Hochschulen perspektivisch abnehmen wird. Sollte sich das Gründungsgeschehen deutlich abkühlen, kann ferner ein zunehmender Wettbewerb um Gründungsteams zwischen den Angeboten dazu führen, dass die insgesamt recht hohe Kooperationsbereitschaft im Gründungsökosystem des Ruhrgebiets abnimmt. Entsprechend wichtig erscheint eine weitere komplementäre Spezialisierung der Unterstützungsinfrastrukturen, damit das Ökosystem als Ganzes noch mehr erfolgreiche Unternehmen hervorbringt.

Literatur

- Abdulai, A. & Hussain, N. R. (2024): Dynamics of Entrepreneurial Ecosystem and Entrepreneurship Development: Evidence from Africa. *Cogent Business & Management* 11(1), <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2292315>
- Brown, R. & Mawson, S. (2019). Entrepreneurial ecosystems and public policy in action: a critique of the latest industrial policy blockbuster. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 12(3), S. 347–368.
- Butzin, A. & Flögel, F. (2023). High-tech development for “left behind” Places: lessons-learned from the Ruhr cybersecurity ecosystem. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* (115), <https://doi.org/10.1093/cjres/rsad041>
- Butzin, A., Flögel, F., Meyer, K. & Rabadjieva, M. (Hrsg.) (2024). Potential and Venture’s Biographies Analysis. Deliverable 1.2 of the project Ecosys4you – Engaging Entrepreneurial Ecosystems for the Youth, funded by the European Union’s Horizon Europe Research and Innovation Programme. Gelsenkirchen: Institute for Work and Technology.
- Deutsche startups (2023). Der Club der magischen Startup-Einhörner. Online unter: <https://www.deutsche-startups.de/deutschland-unicorn-startups/>
- Ecosys4you partnership (2024). A Shortlist of Education and Support Activities. Deliverable 1.3 of the project Ecosys4you – Engaging Entrepreneurial Ecosystems for the Youth, funded by the European Union’s Horizon Europe Research and Innovation Programme. Gelsenkirchen: Westphalian University of Applied Sciences.
- Female Founders Ruhr 2023
- Gründerallianz Ruhr (2024): Gruenderallianz.ruhr Dealroom Dashboard <https://map.gruenderallianz.ruhr/dashboard>.
- Hruskova, M., Mason, C. & Herzog, S. (2022): Mapping entrepreneurship support organisations: An examination of the ‘cluttered landscape’ critique. *Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit* 37(7), S. 541–563.
- Huggins, R., Munday, M., Thompson, P. & Xu, C. (2024). Entrepreneurial ecosystems, agency and regional development: Emergence and new path creation in the Cardiff city region. *Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit*. <https://doi.org/10.1177/02690942241237779>
- InitiativkreisRuhr (2023): Gründerallianz Ruhr: Erstmalig „Town“ für Gründerinnen auf dem Ruhrsummit 2023. Online unter: <https://initiativkreisruhr.de/gruenderallianz-ruhr-erstmalig-town-fuer-gruenderinnen-auf-dem-ruhrsummit-2023/>
- InitiativkreisRuhr und Startup Verband (2024): STARTUP-REPORT RUHR. Entwicklung des regionalen Ökosystems vor dem Hintergrund der Gründungsaktivitäten des Initiativkreis Ruhr. Online unter: https://bridgebuilder.ruhr/wp-content/uploads/StartupReportRuhr_final_2024-1.pdf
- Isenberg, D. J. (2011). The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship [BABSON GLOBAL The Babson Entrepreneurship Ecosystem Project].

- Isenberg, D. J. (2016). Applying the Ecosystem Metaphor to Entrepreneurship. *The Antitrust Bulletin* 61(4), S. 564–573.
- Kriegesmann B., Böttcher M., Lippmann T. (2019): Die Wissenschaft als Impulsgeber für Innovationen. Eine Untersuchung am Beispiel des Ruhrgebiets. *Standort* 2019(2), S. 76 – 82.
- Mason, C. & Brown, R. (2014). Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship. Background paper prepared for the workshop organised by the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs. The Hague.
- Pwc (2023). Venture capital market study 2023. Online at: <https://www.pwc.de/de/content/4e01fc99-bdda-481c-8300-c2d039c6291ev/venture-capital-market-study-2023.pdf>
- Metropole Ruhr (2023): Regionalstatistik Ruhr. Online unter: <https://www.rvr.ruhr/daten-digitales/regionalstatistik/>
- Molla, A., Biru, A. (2023): The evolution of the Fintech entrepreneurial ecosystem in Africa: An exploratory study and model for future development. *Technological Forecasting and Social Change* 186(A). S. 122123.
- Pwc (2023). Der deutsche Markt für Venture Capital verliert an Widerstandskraft. VC-Marktstudie 2023: Die richtige Selektion ist entscheidend. Online unter: <https://www.pwc.de/de/deals/venture-capital-marktstudie.html>
- Spigel, B. (2017). The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice* 41(1), S. 49–72.
- Stam, E. & van de Ven, A. (2021). Entrepreneurial ecosystem elements. *Small Business Economics* 56, S. 809–832.
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. *European Planning Studies* 23(9), S. 1759–1769.
- Stam, E. (2018). Measuring Entrepreneurial Ecosystems. In: D. B. Audretsch, A. O'Connor, E. Stam und F. Sussan (Hrsg.): *Entrepreneurial Ecosystems. Place-Based Transformations and Transitions*.
- World Economic Forum. (2013). Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Company Growth Dynamics: Report Summary for the Annual Meeting of the New Champions 2013. https://www3.weforum.org/docs/WEF_EntrepreneurialEcosystems_Report_2013.pdf
- Zhang, Q., Breznitz, S. M. & Denney, S. (2023): Too much support? Entrepreneurial ecosystems and firm growth. *The Journal of Technology Transfer*. <https://doi.org/10.1007/s10961-023-10013-1>

/// Zitationshinweis

Flögel, F.; Meyer, K.; Butzin, A.; Rabadjieva, A. (2024). „Im Ruhrgebiet tut sich was“ Stärken und Schwächen des Gründungsökosystems Ruhr. *Forschung aktuell*, 05/2024. <https://doi.org/10.53190/fa/>

/// Autorinnen und Autoren

Dr. Franz Flögel ist stv. Direktor des Forschungsschwerpunktes Forschungsschwerpunkt Raumkapital des Instituts Arbeit und Technik der Westfälischen Hochschule Gelsenkirchen floegel@iat.eu

Kerstin Meyer ist wissenschaftliche Mitarbeiterin des Forschungsschwerpunktes Raumkapital des Instituts Arbeit und Technik der Westfälischen Hochschule Gelsenkirchen kmeyer@iat.eu

Dr. Anna Butzin ist wissenschaftliche Mitarbeiterin des Forschungsschwerpunktes Innovation, Raum, Kultur des Instituts Arbeit und Technik der Westfälischen Hochschule Gelsenkirchen butzin@iat.eu

Maria Rabadjieva ist wissenschaftliche Mitarbeiterin des Forschungsschwerpunktes Innovation, Raum, Kultur des Instituts Arbeit und Technik der Westfälischen Hochschule Gelsenkirchen Rabadjieva@iat.eu



Research for this paper has received funding from the European Union's Horizon Europe research and innovation programme under Grant Agreement No. 101100432

/// Impressum

Herausgeberin

Westfälische Hochschule Gelsenkirchen
Institut Arbeit und Technik
Munscheidstr. 14
45886 Gelsenkirchen

Redaktion

Claudia Braczko
Telefon: +49 (0)209.17 07-176
E-Mail: braczko@iat.eu

Mit dem Publikationsformat „Forschung aktuell“ sollen Ergebnisse der IAT-Forschung einer interessierten Öffentlichkeit zeitnah zugänglich gemacht werden, um Diskussionen und die praktische Anwendung anzuregen. Für den Inhalt sind allein die Autorinnen und Autoren verantwortlich, die nicht unbedingt die Meinung des Instituts wiedergeben.