

www.pwc.de

Start-up-Unternehmen im Raum Berlin 2018



Start-up- Unternehmen im Raum Berlin 2018



Ergebnisse

Gründerfreundlichkeit und Standortbetrachtung



Rahmenbedingungen und Herausforderungen



Mitarbeiter



Finanzierung



Kooperationen



Entwicklung



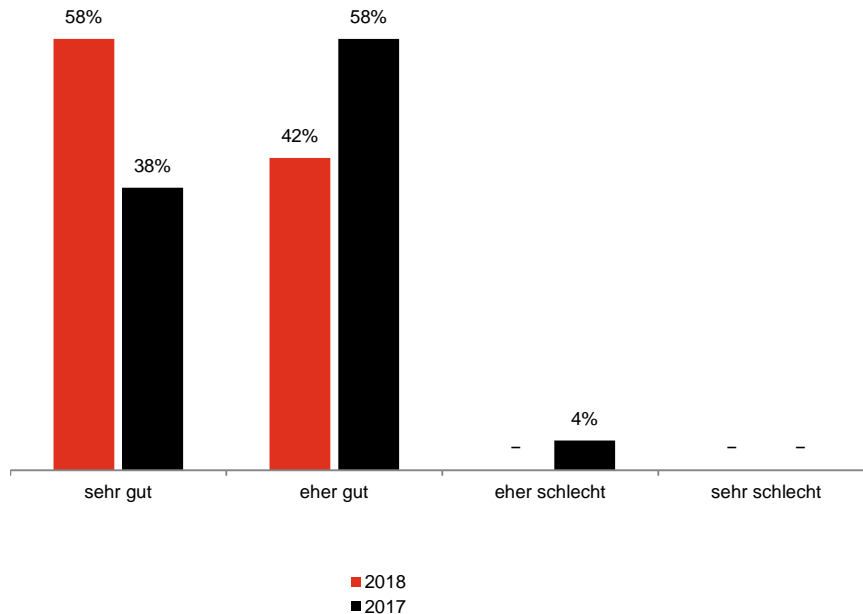
Über die Studie



Wie ist das regionale Start-up-Ökosystem?

Frage 1: Entscheidend für den Erfolg von Start-ups ist ein gut funktionierendes regionales Gründer-Ökosystem und gründerfreundliches Klima. Wie bewerten Sie ganz allgemein dieses Start-up-Ökosystem an Ihrem Standort? Basis: alle Befragten, N = 62 (2017: N = 76) (Einfachnennung)

Alle befragten Start-ups sind mit dem Gründerklima im Raum Berlin zufrieden.



**sehr/eher
gut:**
100 %
(2017: 96 %)



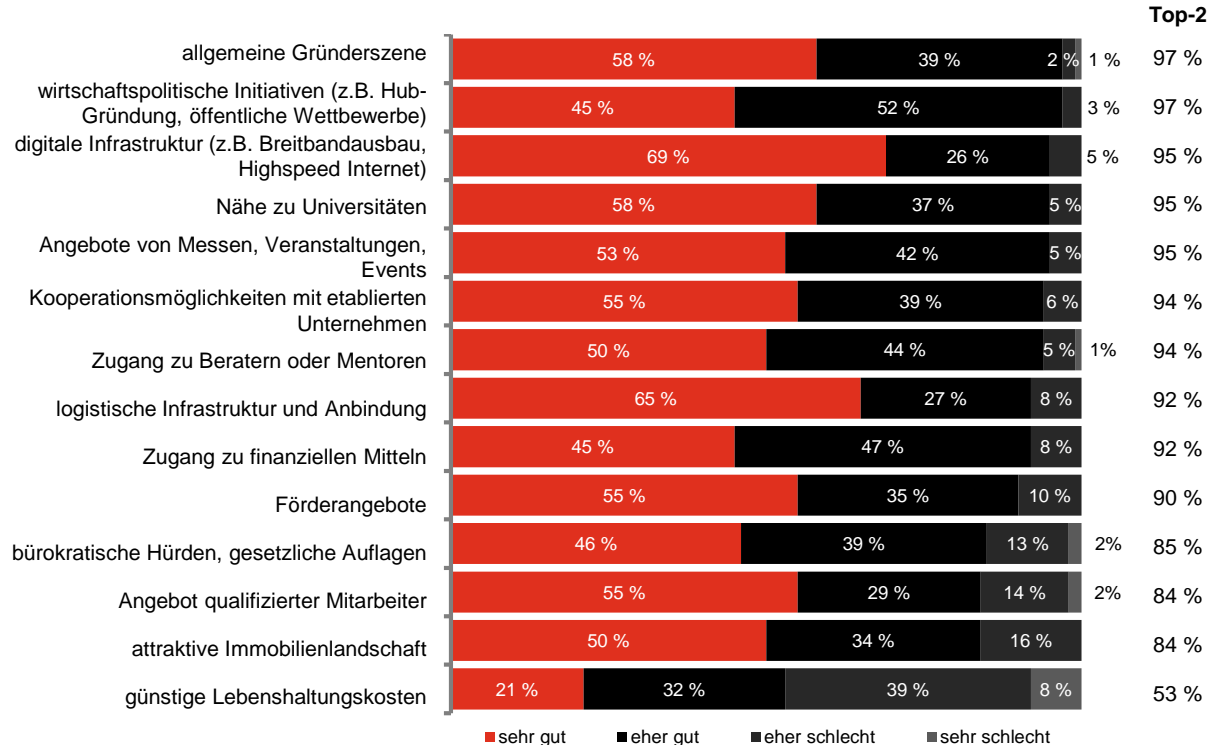
**eher/sehr
schlecht:**
-
(2017: 4 %)

Wie wird das lokale Start-up-Ökosystem beurteilt?

Gründerfreundlichkeit und Standortbetrachtung

Bis auf die Lebenshaltungskosten bewerten die Berliner Start-ups ihr lokales Ökosystem sehr positiv.

Frage 2: Und wie bewerten Sie das Start-up-Ökosystem für Ihr Unternehmen an Ihrem Standort im Hinblick auf die folgenden Kriterien? Basis: alle Befragten, N = 62 (skalierte Abfrage); sortiert nach Top2: sehr gut + eher gut

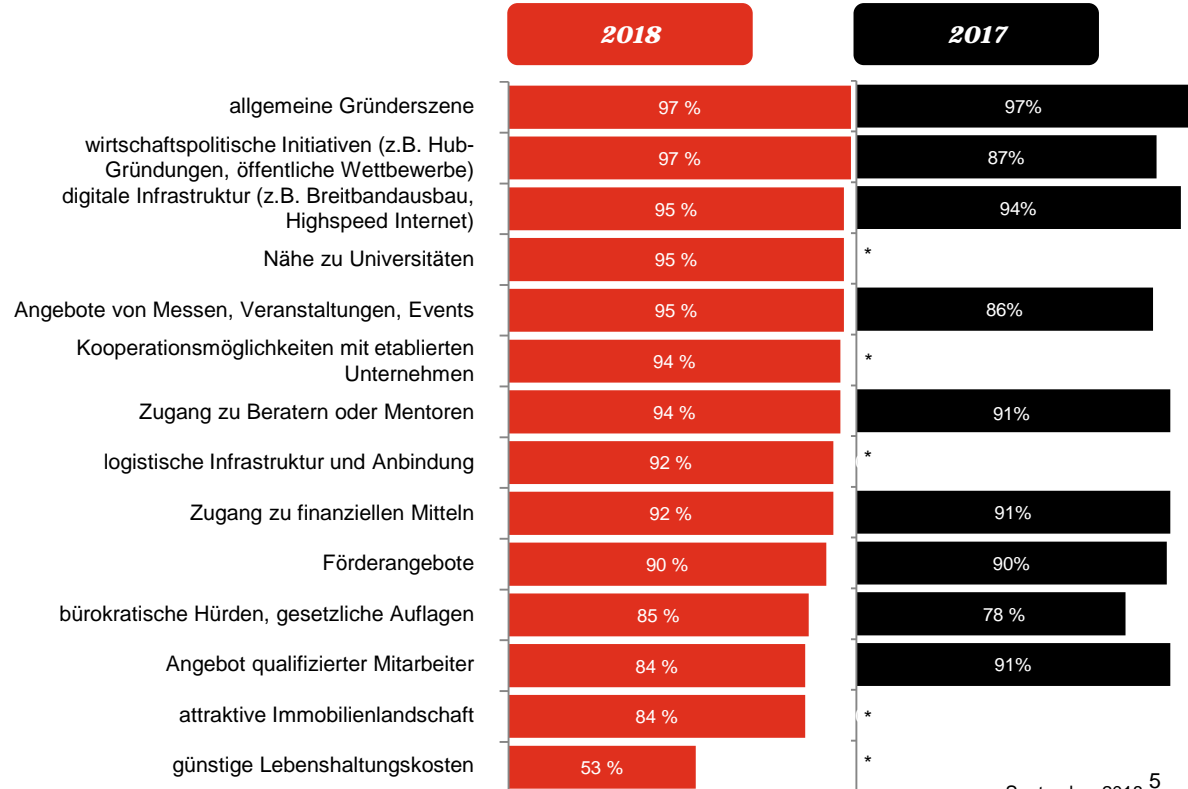


Wie wird das lokale Start-up-Ökosystem beurteilt?

Gründerfreundlichkeit und Standortbetrachtung

Wirtschaftspolitische Initiativen sowie die Angebote an Messen und Events werden am Standort Berlin im Vergleich zum Vorjahr deutlich besser bewertet.

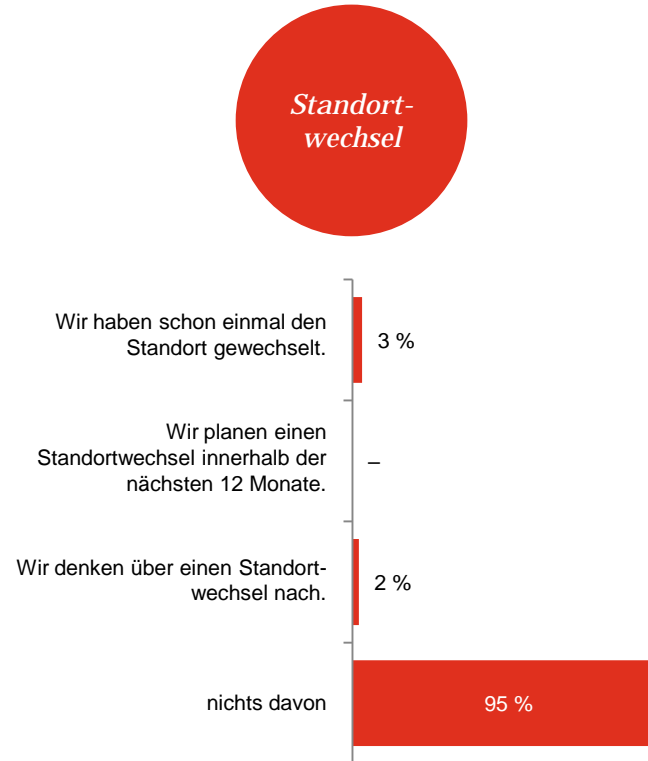
Frage 2: Und wie bewerten Sie das Start-up-Ökosystem für Ihr Unternehmen an Ihrem Standort im Hinblick auf die folgenden Kriterien? Basis: alle Befragten, N = 62 (2017: N = 76) (skalierte Abfrage); sortiert nach Top2: sehr gut + eher gut) * nicht erhoben



Ist ein Standortwechsel geplant?

Frage 3: Jetzt ein paar Fragen zur Verlegung des Standorts in eine andere Stadt. Welche der folgenden Aussagen treffen auf Sie zu? Basis: alle Befragten, N = 62 (Mehrfachnennung)

Standortwechsel sind für Start-ups aus dem Berliner Raum kaum ein Thema.

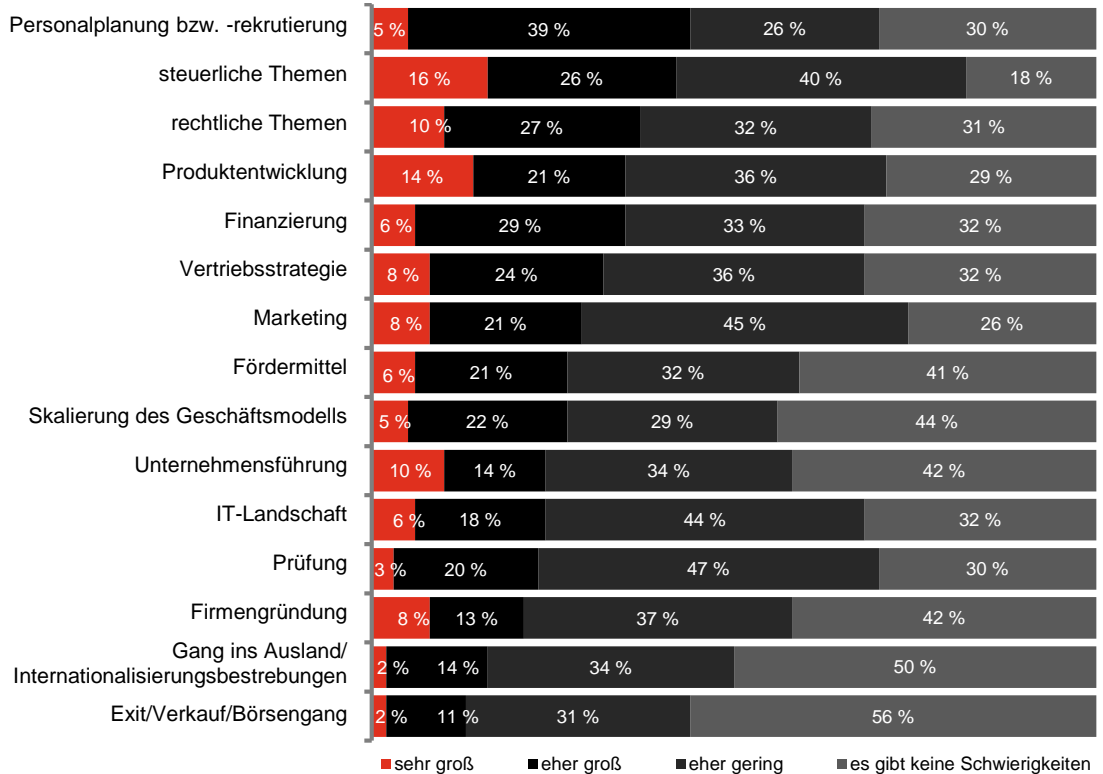


Vor welchen Herausforderungen stehen Start-ups?

Rahmenbedingungen und Herausforderungen

Die Personalplanung und -rekrutierung stellt die größte Herausforderung für Start-ups im Raum Berlin dar.

Frage 5: Wie groß sind die Herausforderungen, die Sie in den folgenden Unternehmensbereichen bewältigen müssen? Basis: alle Befragten, N = 62 (skalierte Abfrage); sortiert nach Top2: sehr groß + eher groß)

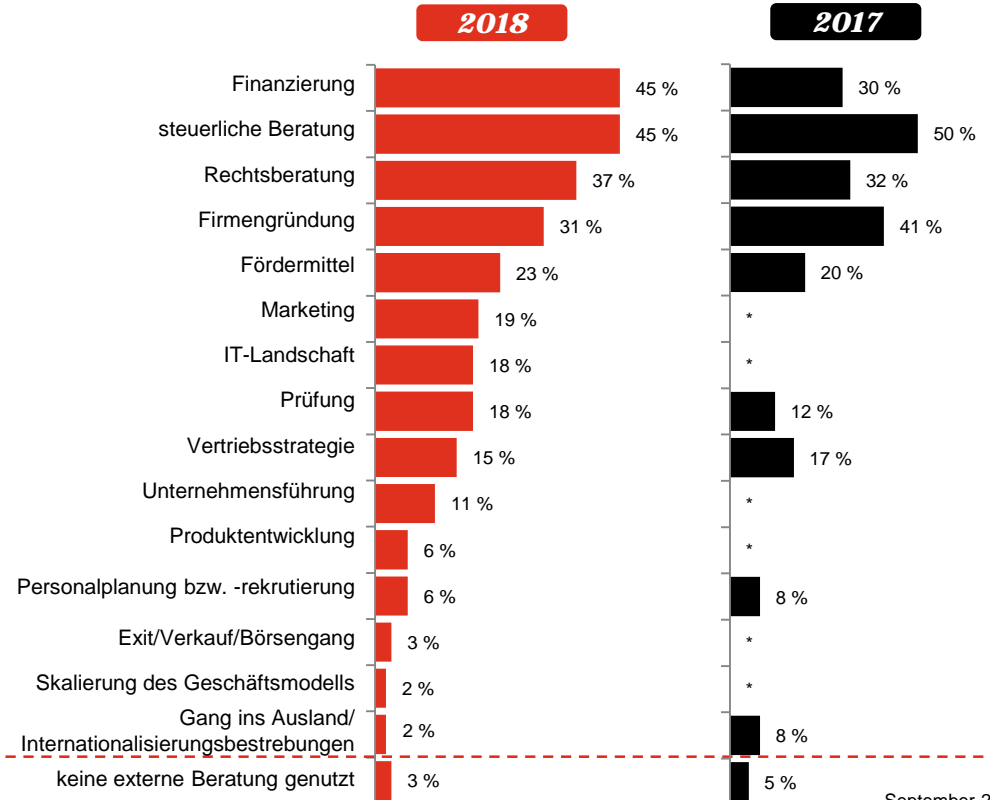


Wofür wurde externe Beratung eingeholt?

Rahmenbedingungen und Herausforderungen

Start-ups aus dem Berliner Raum nehmen in den letzten zwei Jahren vermehrt Beratung zu Finanzierungsfragen in Anspruch.

Frage 6: Wofür haben Sie bzw. die Unternehmensgründer externe Beratung in Anspruch genommen? Für ... Basis: alle Befragten, N = 62 (Mehrfachnennung) (2017: N= 76) (Mehrfachnennung) * nicht erhoben

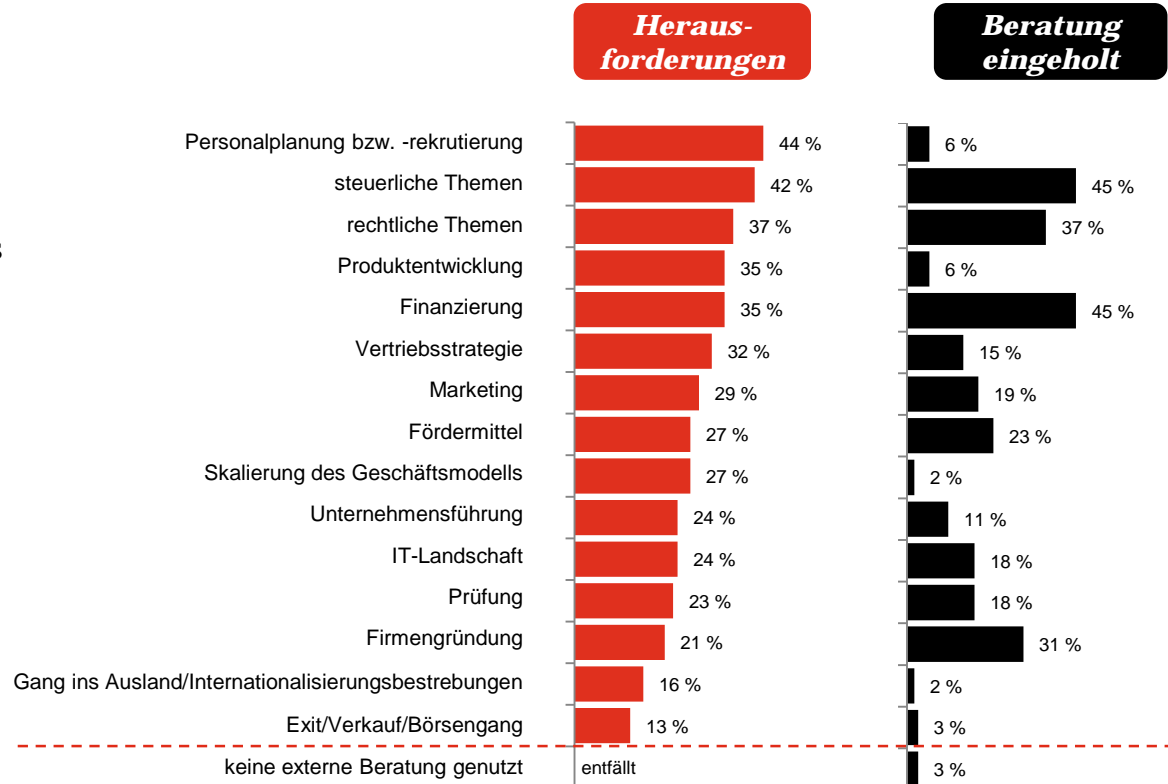


Welche Herausforderungen, welche Beratung?

Rahmenbedingungen und Herausforderungen

Zur Bewältigung der größten Herausforderung Personalplanung und -rekrutierung lässt sich weniger als jedes zehnte Start-up extern beraten.

Frage 5: Wie groß sind die Herausforderungen, die Sie in den folgenden Unternehmensbereichen bewältigen müssen? Frage 6: Wofür haben Sie bzw. die Unternehmensgründer externe Beratung in Anspruch genommen? Für ...
Basis: alle Befragten, N = 62 (Frage 5: skalierte Abfrage, Darstellung und Sortierung Top2: sehr groß + eher groß, Frage 6: Mehrfachnennung)

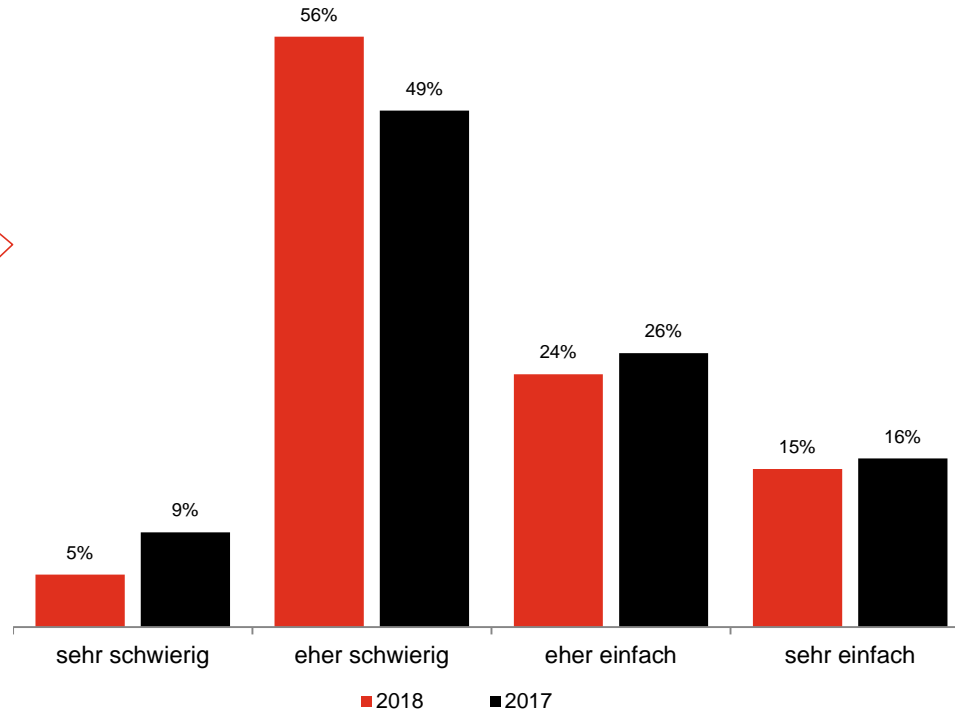


Mitarbeiter

Wie schwierig ist die Mitarbeitersuche?

Frage 7: Wie schwierig ist es, für Ihr Unternehmen die richtigen Mitarbeiter zu finden? Basis: alle Befragten, N = 62 (2017: N = 76) (Einfachnennung)

Sechs von zehn Start-ups aus dem Raum Berlin halten die Mitarbeitersuche für schwierig.



einfach: 39 %
(2017: 42 %)



schwierig: 61 %
(2017: 58 %)

Mitarbeiter

Warum ist die Mitarbeitersuche schwierig?

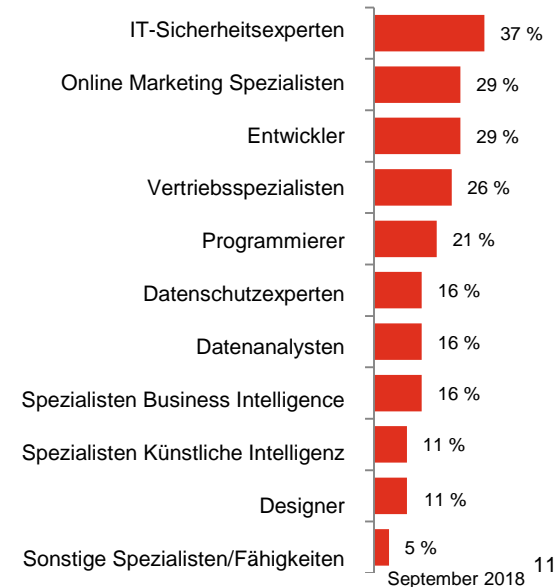
Frage 8: Warum gestaltet sich die Suche so schwierig? Frage 9: Welche Spezialisten bzw. Fähigkeiten brauchen Sie in Ihrem Unternehmen besonders?
Basis: Befragte mit Schwierigkeiten beim Finden von Mitarbeitern, N = 38 (Mehrfachnennung)

Hauptprobleme bei der Mitarbeitersuche: zu hohe Gehaltsforderungen und Fachkräftemangel.

Warum ist die Suche schwierig?



Welche Fähigkeiten werden gesucht?

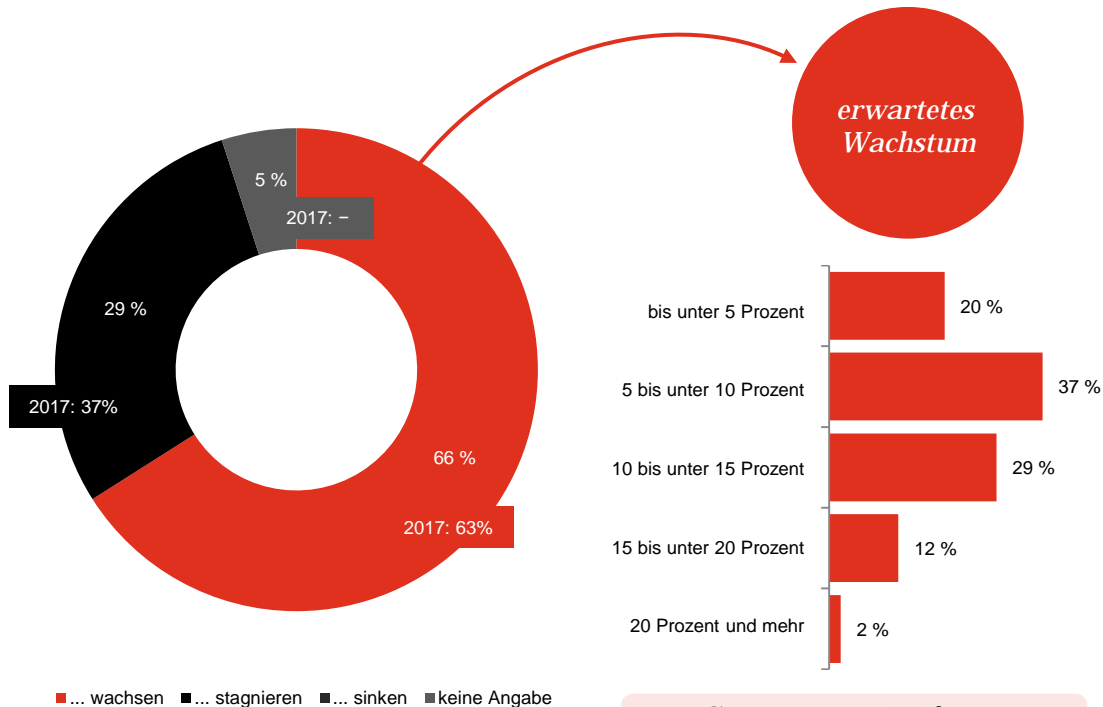


Wie wird sich die Mitarbeiterzahl entwickeln?

Mitarbeiter

Zwei Drittel der Start-ups planen personelle Aufstockungen, allerdings weniger stark als in den Vorjahren.

Frage 10: Wird die Anzahl Ihrer Mitarbeiter in den nächsten 12 Monaten ...?
Basis: alle Befragten, N = 62 (2017: N = 76) (Einfachnennung und offenes Zahlenfeld)



erwartetes Wachstum

Ø8 % erwartetes Wachstum
(2017: 13 %)

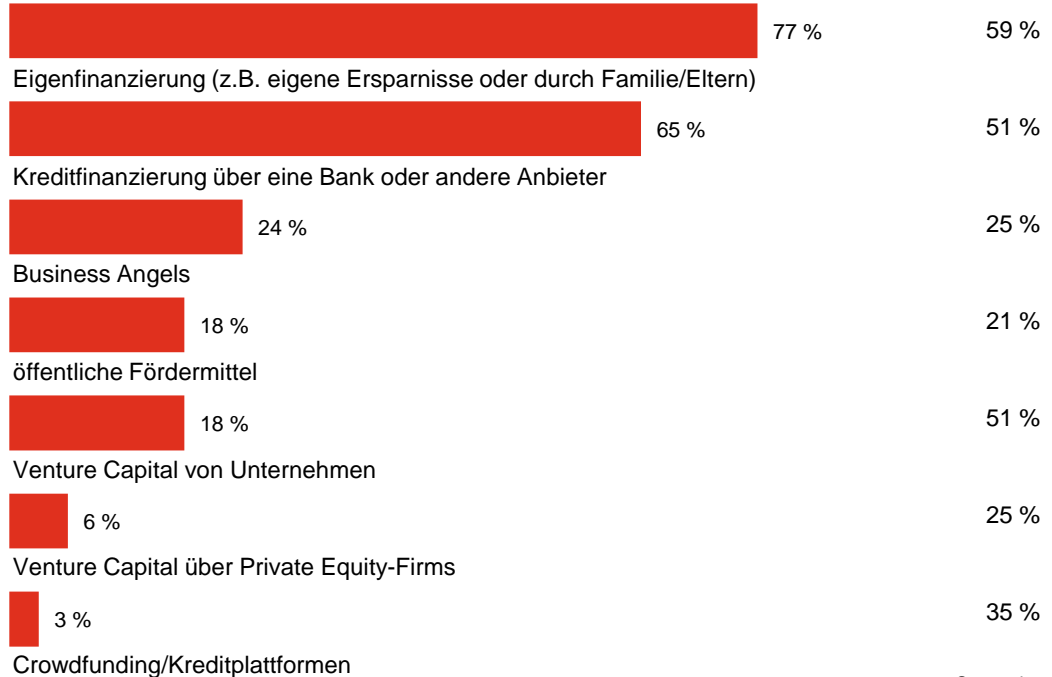
Wie wurde die Gründung finanziert?

Ø Anteil
an der
Finanzierung

Finanzierung

Wenn ein Start-up Kapital über Crowdfunding erhalten hat, hat dieses zu mehr als einem Drittel zur Gründungsfinanzierung beigetragen.

Frage 11: Welche Finanzierungsmöglichkeiten haben Sie für die Gründung des Unternehmens in Anspruch genommen? Bitte geben Sie an, wie hoch der Anteil jeweils ungefähr war. Basis: alle Befragten, N = 62 (skalierte Abfrage), Darstellung: in Anspruch genommen

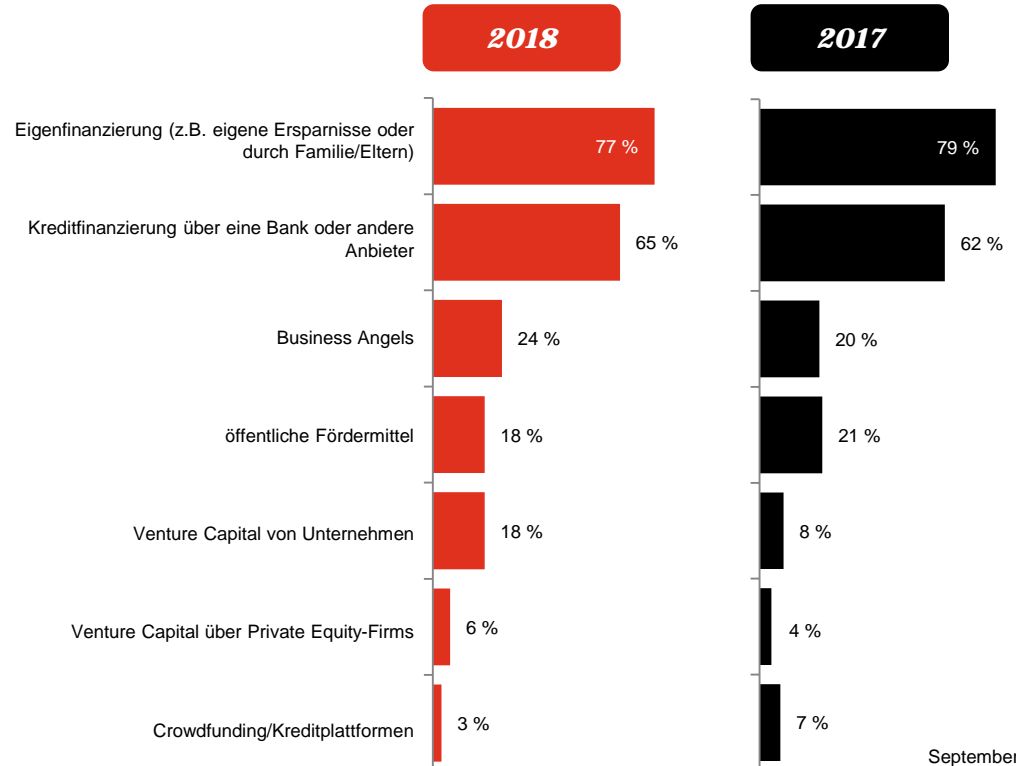


Wie wurde die Gründung finanziert?

Finanzierung

Der klassische Kredit ist für Start-ups aus dem Raum Berlin weiterhin eine wichtige Finanzierungsquelle.

Frage 11: Welche Finanzierungsmöglichkeiten haben Sie für die Gründung des Unternehmens in Anspruch genommen? Basis: alle Befragten, N = 62 (2017: N = 76) (skalierte Abfrage) Darstellung: in Anspruch genommen

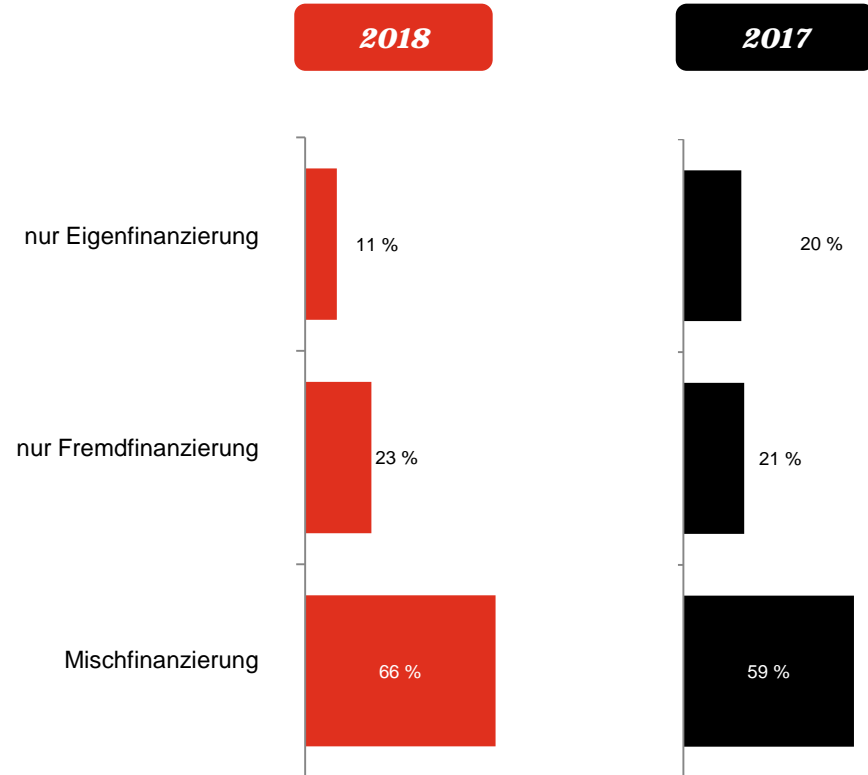


Wie wurde die Gründung finanziert?

Finanzierung

Zwei Drittel der Berliner Start-ups setzen auf eine Mischfinanzierung aus Fremd- und Eigenkapital.

Frage 11: Welche Finanzierungsmöglichkeiten haben Sie für die Gründung des Unternehmens in Anspruch genommen? Basis: alle Befragten, N = 62 (2017: N = 76) (eigene Berechnung)

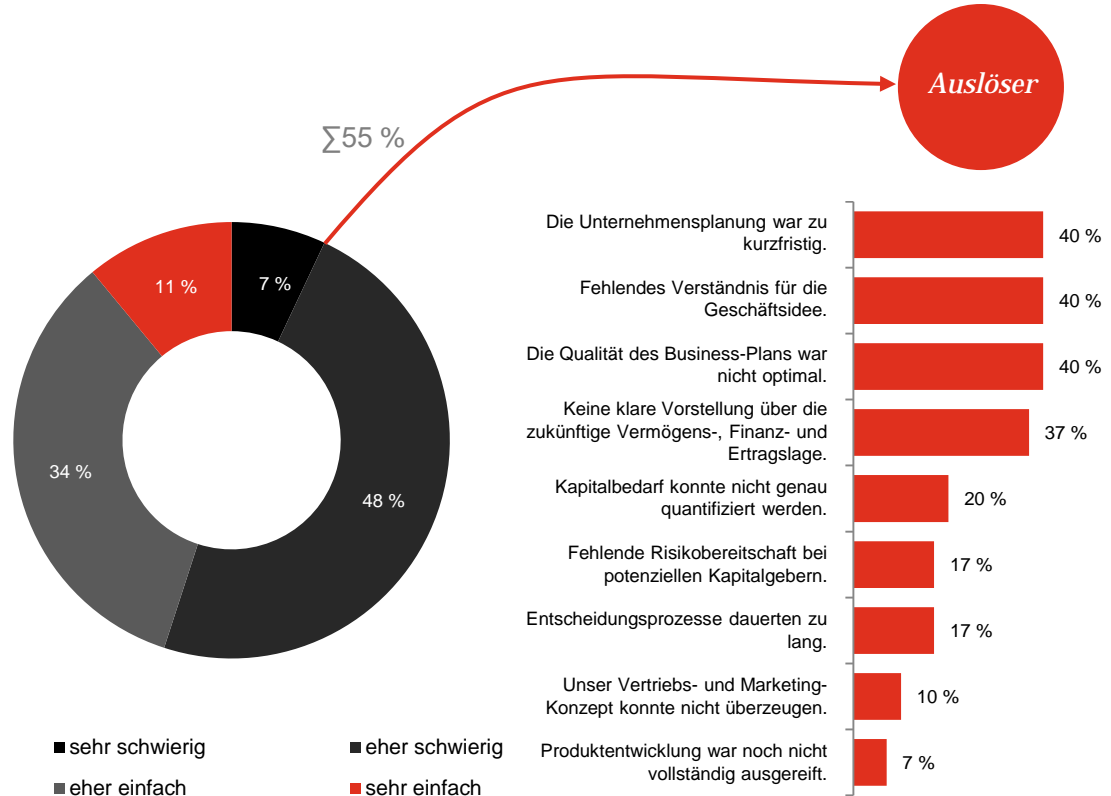


Wie schwierig war die Überzeugung der Kapitalgeber?

Finanzierung

Mehr als jedes zweite Start-up hatte Schwierigkeiten seine Kapitalgeber zu überzeugen.

Frage 12: Wie schwierig war es, Ihre Kapitalgeber von der Geschäftsidee zu überzeugen? Frage 13: Was hat die Schwierigkeiten ausgelöst? Basis Frage 12: Fremdkapitalnutzer, N = 55 (Einfachnennung), Basis Frage 13: Fremdkapitalnutzer mit Schwierigkeiten bei der Überzeugung der Kapitalgeber, N = 30 (Mehrfachnennung)

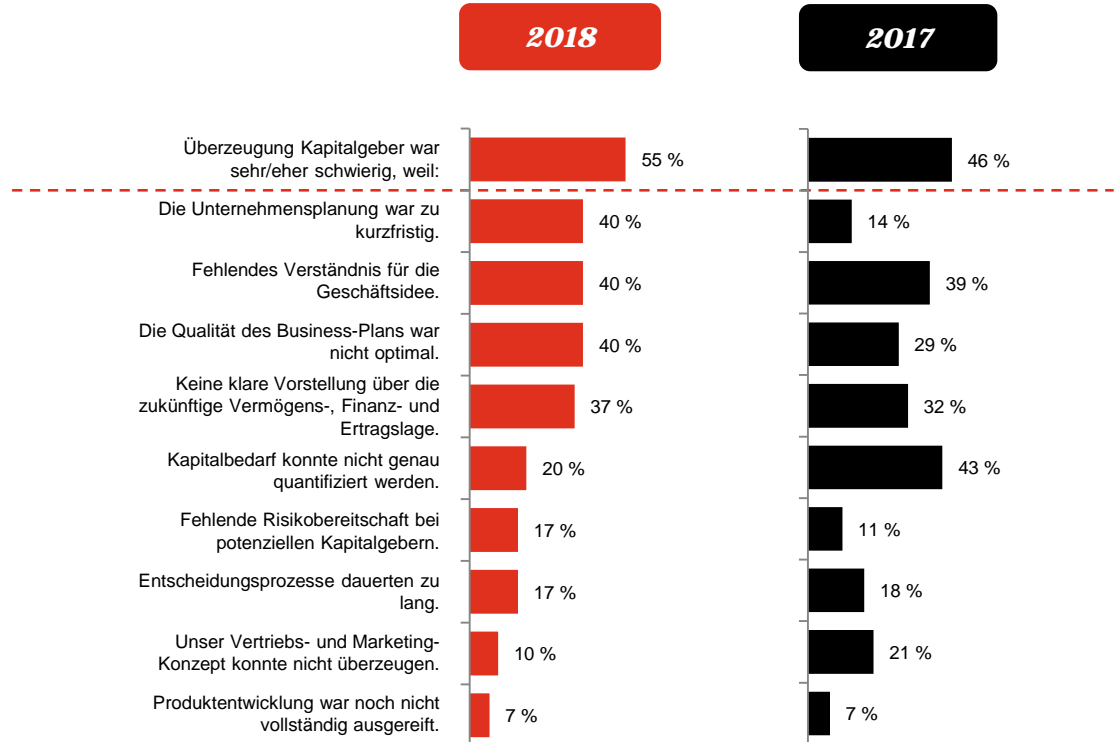


Was hat Schwierigkeiten ausgelöst?

Finanzierung

Eine kurzfristige Planung löste im Vergleich zu den Vorjahren deutlich mehr Schwierigkeiten bei der Überzeugung der Kapitalgeber aus.

Frage 12: Wie schwierig war es, Ihre Kapitalgeber von der Geschäftsidee zu überzeugen? Frage 13: Was hat die Schwierigkeiten ausgelöst? Basis Frage 12: Fremdkapitalnutzer, N = 62 (2017: N = 76) (Einfachnennung), Basis Frage 13: Fremdkapitalnutzer mit Schwierigkeiten bei der Überzeugung der Kapitalgeber, N = 30 (2017: N = 28) (Mehrfachnennung)

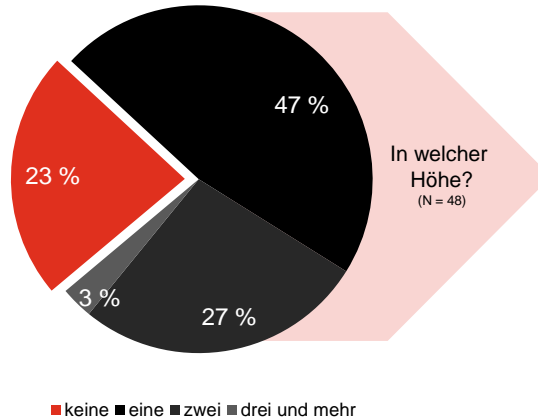


Wie viele Finanzierungsrunden gab es?

Finanzierung

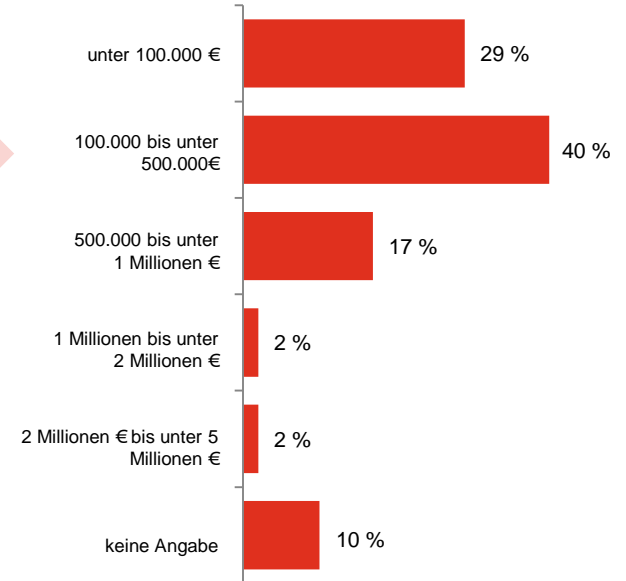
Mehr als drei von vier Start-ups haben weitere Finanzierungsrunden durchlaufen, meist mit Beträgen unter einer halben Millionen Euro.

Frage 14: Wie viele Finanzierungsrunden hat Ihr Unternehmen nach der Anfangsfinanzierung schon durchlaufen? Frage 15: Würden Sie uns die Größenordnung Ihrer letzten Finanzierungsrunde verraten? Basis Frage 14: alle Befragten, N = 62 (offenes Zahlenfeld), Basis Frage 15: mind. eine Finanzierungsrunde durchlaufen, N = 48 (Einfachnennung)



Ø 1,1 durchlaufene Finanzierungsrunden

Höhe der letzten Finanzierungsrunde

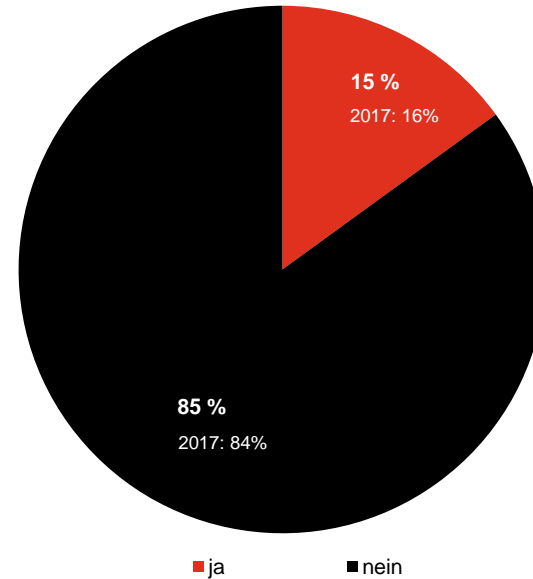


Ist eine Folgefinanzierung geplant?

Finanzierung

15% der Berliner Start-ups planen eine Folgefinanzierung, vornehmlich über Kredite, Eigenkapital oder Fördergelder.

Frage 16: Planen Sie in den nächsten 12 Monaten eine Folgefinanzierung?
Basis: alle Befragten, N = 62 (2017: N = 76) (Einfachnennung)

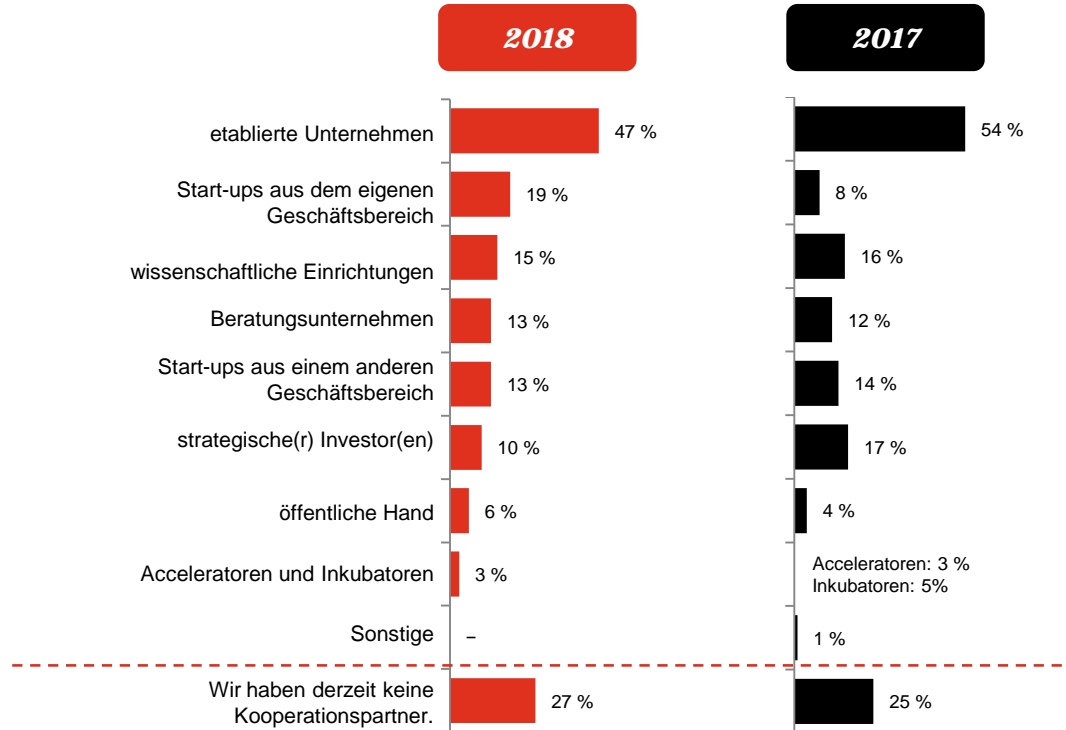


Mit wem arbeiten Start-ups zusammen?

Kooperationen

Im Vergleich zum Vorjahr wurden mehr Kooperationen mit Start-ups aus dem eigenen Geschäftsbereich geschlossen.

Frage 18: Mit welchen Kooperationspartnern arbeitet Ihr Unternehmen derzeit zusammen? Mit einem oder mehreren ... Basis: alle Befragten, N = 62 (2017: N = 76) (Mehrfachnennung) * nicht erhoben

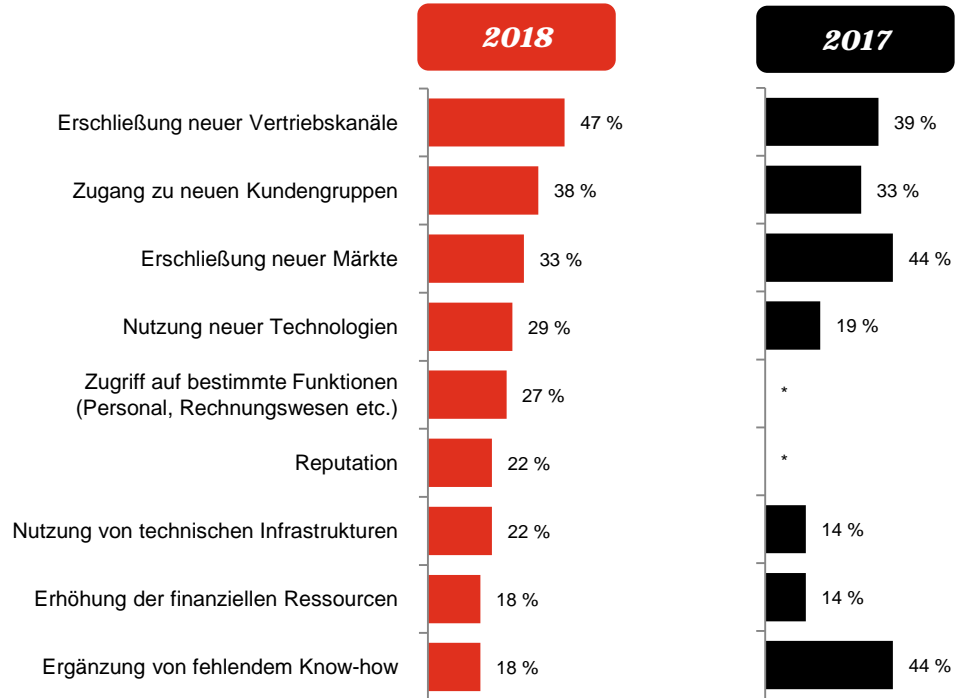


Warum Kooperationen?

Kooperationen

Kooperationen dienen immer häufiger der Erschließung neuer Vertriebskanäle.

Frage 19: Aus welchen Gründen sind Sie Kooperationen eingegangen?
Basis: Unternehmen mit Kooperationspartnern, N = 45 (2017: N = 57)
(Mehrfachnennung)

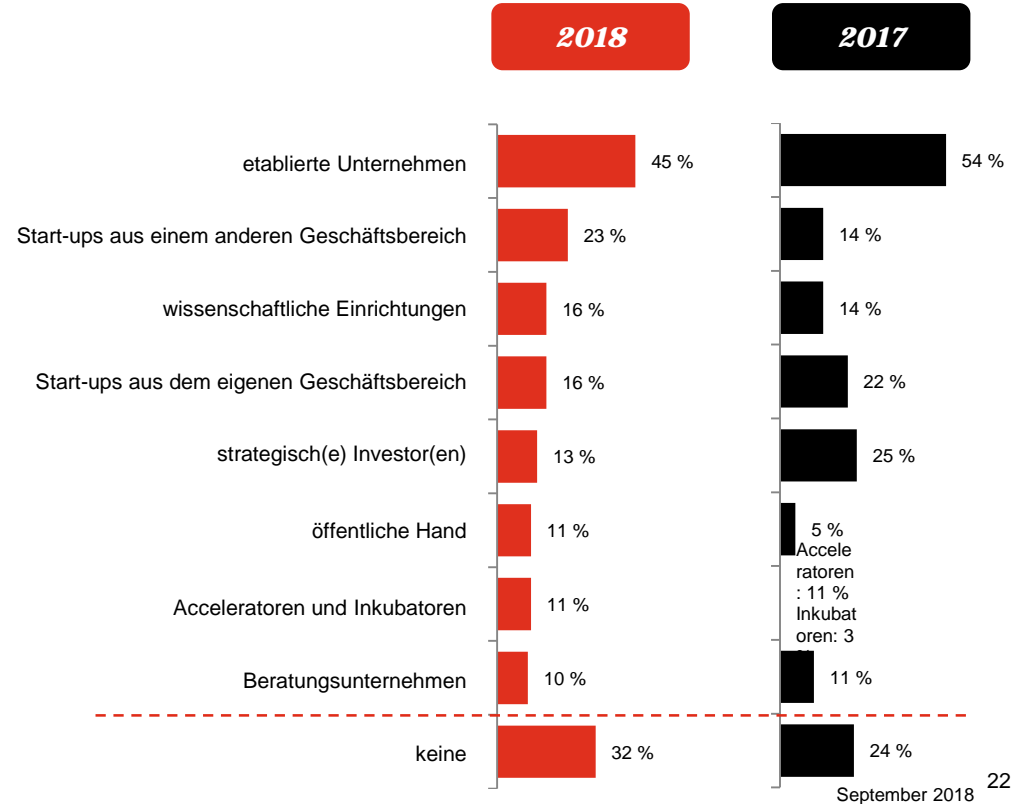


Mit wem wollen Start-ups kooperieren?

Kooperationen

Wunschkooperationspartner Nummer eins sind unverändert etablierte Unternehmen.

Frage 20: Und welche (zusätzlichen) Kooperationspartner wünschen Sie sich für Ihr Unternehmen? Basis: alle Befragten, N = 62 (2017: N = 76) (Mehrfachnennung)

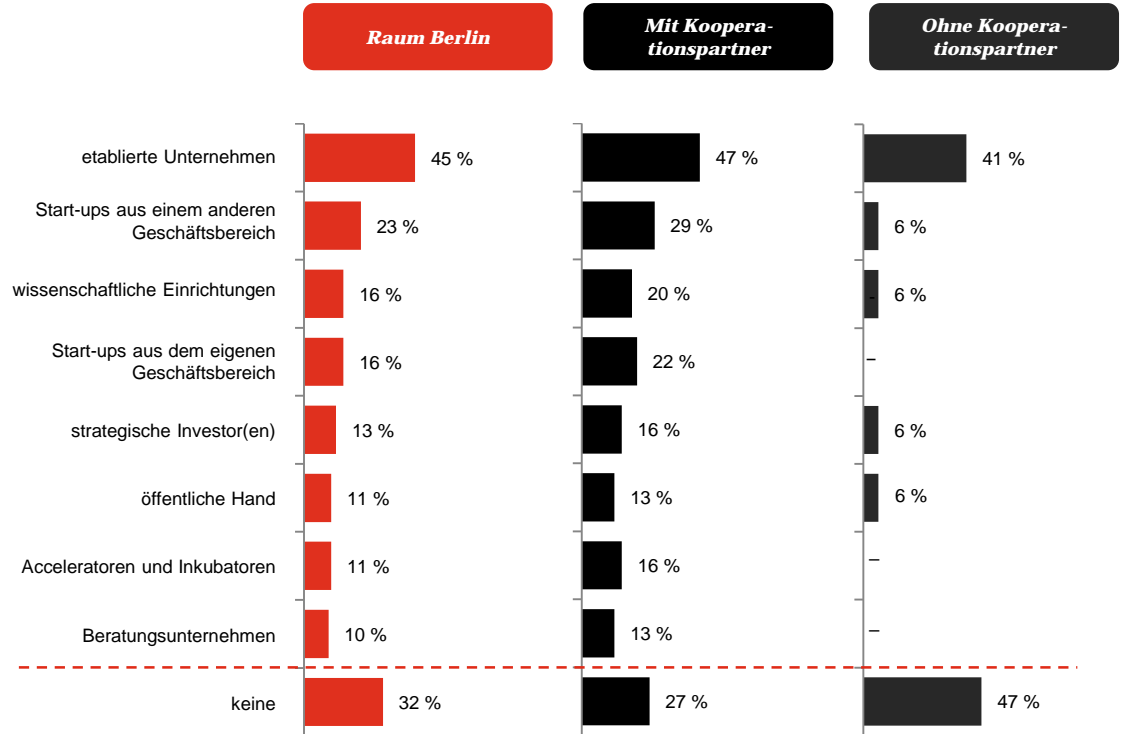


Mit wem wollen Start-ups kooperieren?

Kooperationen

Etwa die Hälfte der Berliner Start-ups ohne Kooperationspartner möchte auch in Zukunft nicht mit anderen zusammenarbeiten.

Frage 20: Und welche (zusätzlichen) Kooperationspartner wünschen Sie sich für Ihr Unternehmen? Basis: alle Befragten, N = 62 (mit Partner: N = 45, ohne Partner: N = 17) (Mehrfachnennung)

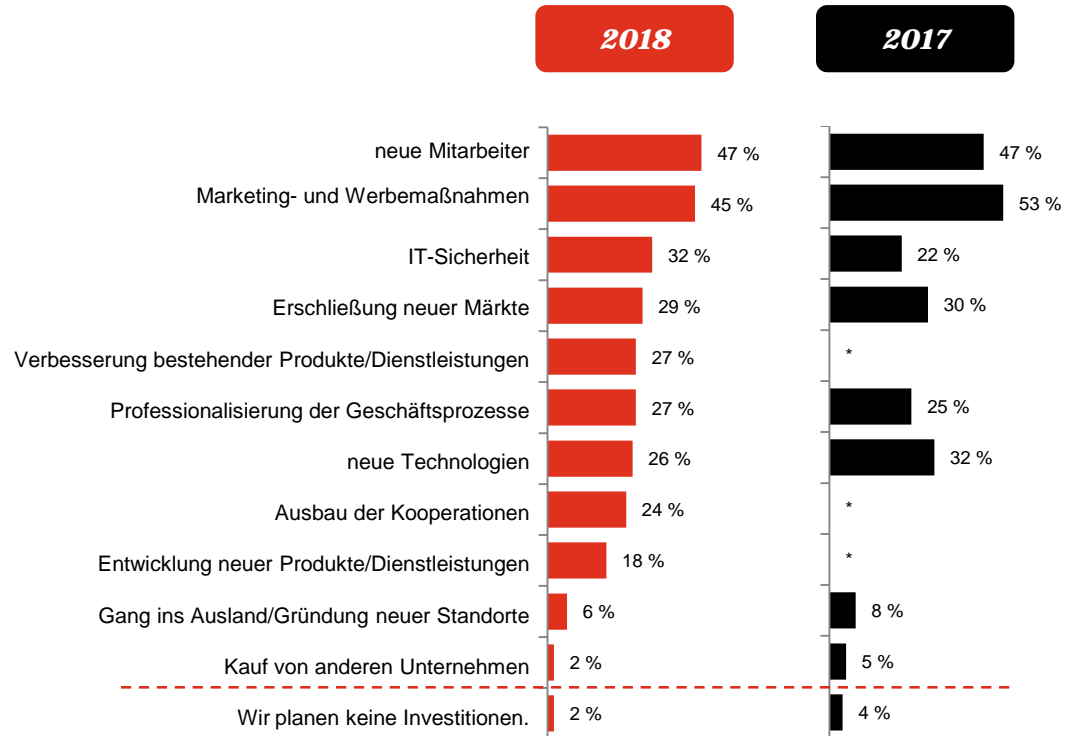


Welche Investitionen planen Start-ups?

Entwicklung

Unverändert zum Vorjahr sind vor allem Investitionen in neues Personal sowie in Marketing und Werbung vorgesehen.

Frage 21: In welchen Bereichen planen Sie, in den nächsten 12 Monaten zu investieren? Basis: alle Befragten, N = 62 (2017: N = 76) (Mehrfachnennung)
* nicht erhoben

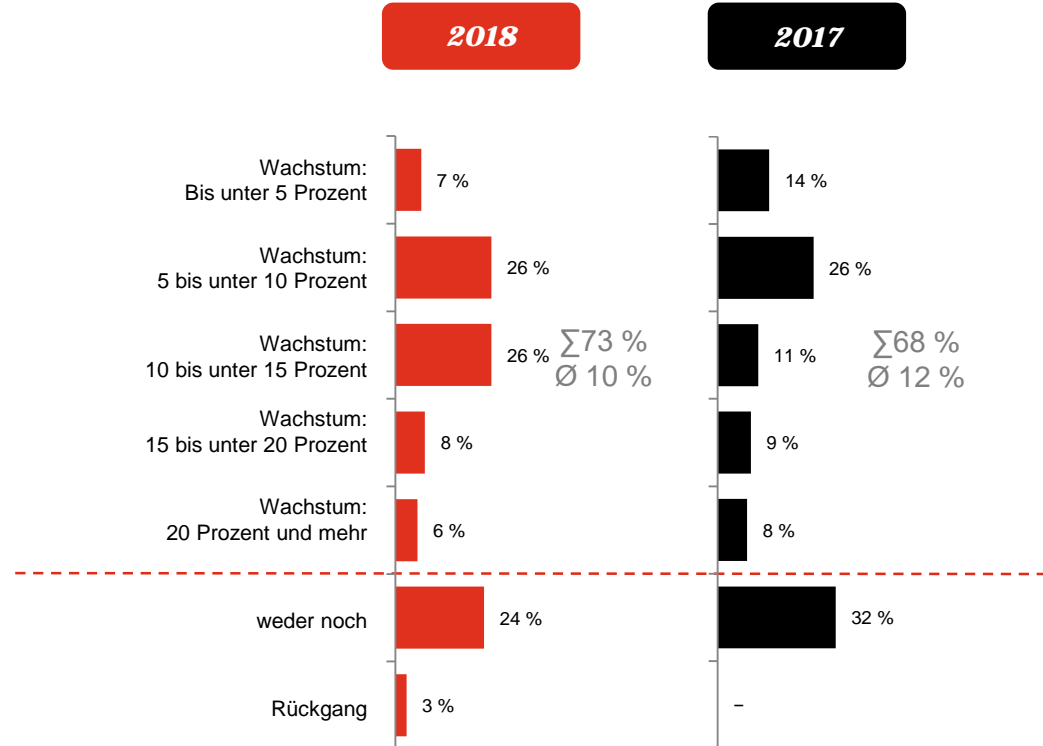


Welche Umsatzentwicklung erwarten Start-ups?

Entwicklung

Knapp drei Viertel der Berliner Start-ups rechnen mit Umsatzwachstum für 2018. Im Schnitt um 10 Prozent.

Frage 22: Jetzt etwas anderes: Erwarten Sie für 2018 eher ein Umsatzwachstum oder einen Umsatzrückgang? Basis: alle Befragten, N = 62 (2017: N = 76) (Einfachnennung plus offenes Zahlenfeld)

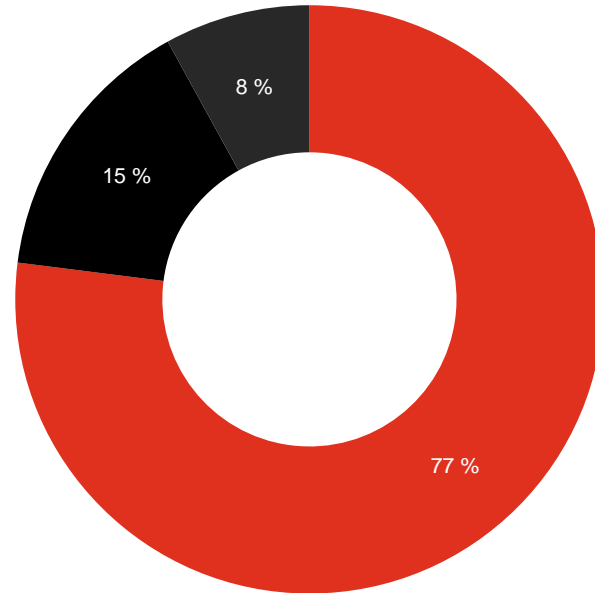


Wurden im letzten Jahr Gewinne erwirtschaftet?

Entwicklung

Mehr als drei Viertel der Berliner Start-ups haben im letzten Jahr Gewinne erwirtschaftet.

Frage 23: Haben Sie im vergangenen Jahr Gewinne erwirtschaftet? Basis: alle Befragten, N = 62 (Einfachnennung)



■ ja ■ nein ■ keine Angabe

Über diese Studie

Hintergrund und Untersuchungsansatz

Hintergrund

Der Berichtsband enthält die Ergebnisse für den Raum Berlin und ist eine Auskopplung der Studie „**Start-up-Unternehmen in Deutschland**“ für die insgesamt 1.000 Start-ups im Auftrag der PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft befragt wurden.

Untersuchungsansatz

- Erhebungsmethode: CATI-Befragung
- Zielgruppe: Entscheider der 1. Führungsebene (Geschäftsführung) aus Start-up-Unternehmen der Branchen digitaltechnologiegetriebene Industrie, ITK, Life-Science, E-Commerce und Financial Services, deren Gründung nicht länger als zehn Jahre zurückliegt.
- Stichprobengröße: N = 62
- Erhebungszeitraum: April und Mai 2018
- Region: Raum Berlin
- Die Ergebnisse sind auf ganze Zahlen gerundet.

Über diese Studie

Statistik

Branche	Total
Informations-/ Kommunikationstechnik (ITK)	65 %
E-Commerce	19 %
Life-Science (Biotechnologie/Medizintechnik/Pharma)	8 %
Financial Services, Fintech	5 %
digitaltechnologiegetriebene Industrieunternehmen	3 %
Anzahl Mitarbeiter	Total
weniger als 10 Mitarbeiter	16 %
10 bis unter 25 Mitarbeiter	35 %
25 bis unter 50 Mitarbeiter	26 %
50 bis unter 100 Mitarbeiter	15 %
100 bis unter 500 Mitarbeiter	8 %
500 und mehr Mitarbeiter	-

Jahresumsatz	Total
unter 50.000 Euro	2 %
50.000 bis unter 150.000 Euro	8 %
150.000 bis unter 250.000 Euro	8 %
250.000 bis unter 500.000 Euro	15 %
500.000 bis unter 1 Millionen Euro	13 %
1 bis unter 5 Millionen Euro	19 %
5 bis unter 10 Millionen Euro	8 %
10 bis unter 50 Millionen Euro	11 %
50 Millionen Euro und mehr	-
weiß nicht/keine Angabe	16 %

Basis: alle Befragten, N = 62 (Einfachnennung)

Start-up-Unternehmen im Raum Berlin

Über diese Studie

Statistik

Hauptgeschäftsmodell	Total
B2B (Business to Business)	71 %
B2C (Business to Consumer)	18 %
B2B2C (Business to Business to Consumer/Business to Everyone)	11 %
C2C (Consumer to Consumer, z.B. als Anbieter von Plattformen)	-

Branche der Hauptkunden	Total
B2B allgemein/Unternehmen	27 %
Privatkunden/B2C allgemein	24 %
Dienstleistungen	11 %
Industrie/produzierendes Gewerbe/Maschinenbau	8 %
IT-/TK-Dienstleistungen	6 %
öffentlicher Dienst	6 %
Gesundheit/Pharma/Medizintechnik/Biotechnologie	6 %
Handel	6 %
Automobile	2 %
Immobilien/Wohnungsbau	2 %
Finanzen/Banken/Versicherungen	2 %
Sonstige	8 %
verschiedene/alle	10 %
weiß nicht/keine Angabe/nicht zu verallgemeinern	2%

Basis: alle Befragten, N = 62 (Einfachnennung/Mehrfachnennung)

Start-up-Unternehmen im Raum Berlin

Über diese Studie

Statistik

Gründungsjahr	Unternehmen	Vorgänger (N=2)
2018	1 %	-
2017	3 %	-
2016	18 %	-
2015	10 %	-
2014	13 %	-
2013	10 %	-
2012	11 %	-
2011	8 %	-
2010	13 %	50 %
2009	10 %	50 %
2008	3 %	50 %

Unternehmensgründung	Total
Neugründung	97 %
Umfirmierung	3 %

Standort des Unternehmens	Total
in einer deutschen Großstadt	95 %
im Umland bzw. der Metropolregion einer deutschen Großstadt	3 %
in einer ländlichen Gegend in Deutschland/ auf dem Land	2 %

Position des Befragten	Total
Vorstand/Geschäftsführung	24 %
Inhaber/Gründer	53 %
Geschäftsführender Gesellschafter	23 %

Basis: alle Befragten, N = 62 (Einfachnennung)

Start-up-Unternehmen im Raum Berlin

Über diese Studie

Ihre Ansprechpartner



Patrick Torka

PwC Communications

Moskauer Straße 19

40227 Düsseldorf

Telefon: +49 211-9814313

Mobil: +49 170-2790588

E-Mail: patrick.torka@pwc.com

Corinna Freudig

PwC Communications

Moskauer Straße 19

40227 Düsseldorf

Telefon: +49 211-9811123

Mobil: +49 160-90861204

E-Mail: corinna.freudig@pwc.com

© September 2018 PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten. „PwC“
bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der
PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der
Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige
Gesellschaft.