

www.pwc.de

Start-up-Unternehmen im Raum Frankfurt 2018



Start-up- Unternehmen im Raum Frankfurt 2018



Ergebnisse

Gründerfreundlichkeit und Standortbetrachtung



Rahmenbedingungen und Herausforderungen



Mitarbeiter



Finanzierung



Kooperationen



Entwicklung



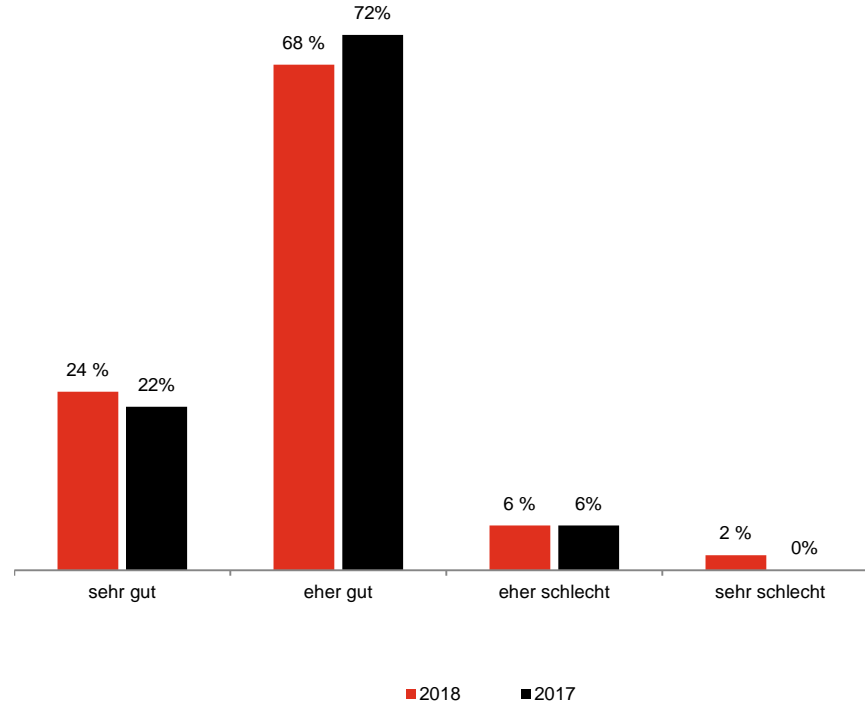
Über die Studie



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 = 50 (2017: N = 50) (Einfachnennung)

Mehr als neun von zehn Start-ups sind mit dem Gründerklima im Raum Frankfurt zufrieden.



sehr/eher gut:
92 %
(2017: 94 %)



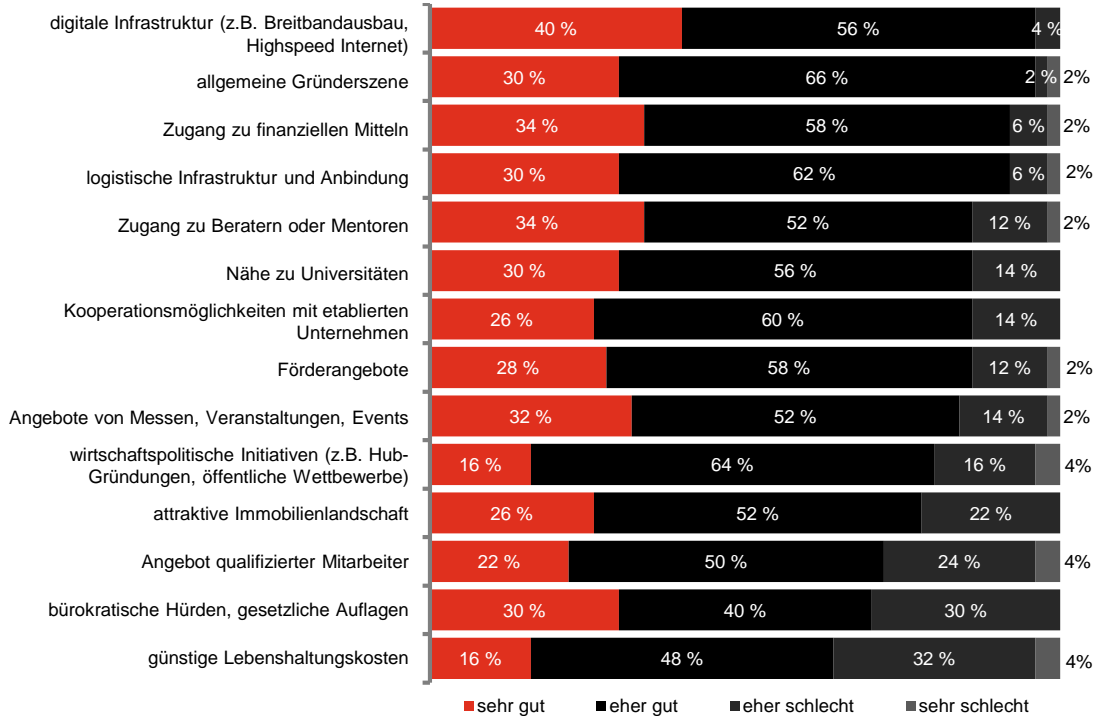
eher/sehr schlecht:
8 %
(2017: 6%)

Wie wird das lokale Start-up-Ökosystem beurteilt?

Gründerfreundlichkeit und Standortbetrachtung

Etwa ein Viertel der Start-ups beurteilt das Angebot an qualifizierten Mitarbeitern im Raum Frankfurt als schlecht.

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 = 50 (2017: N = 50) (skalierte Abfrage, sortiert nach Top2: sehr gut + eher gut)

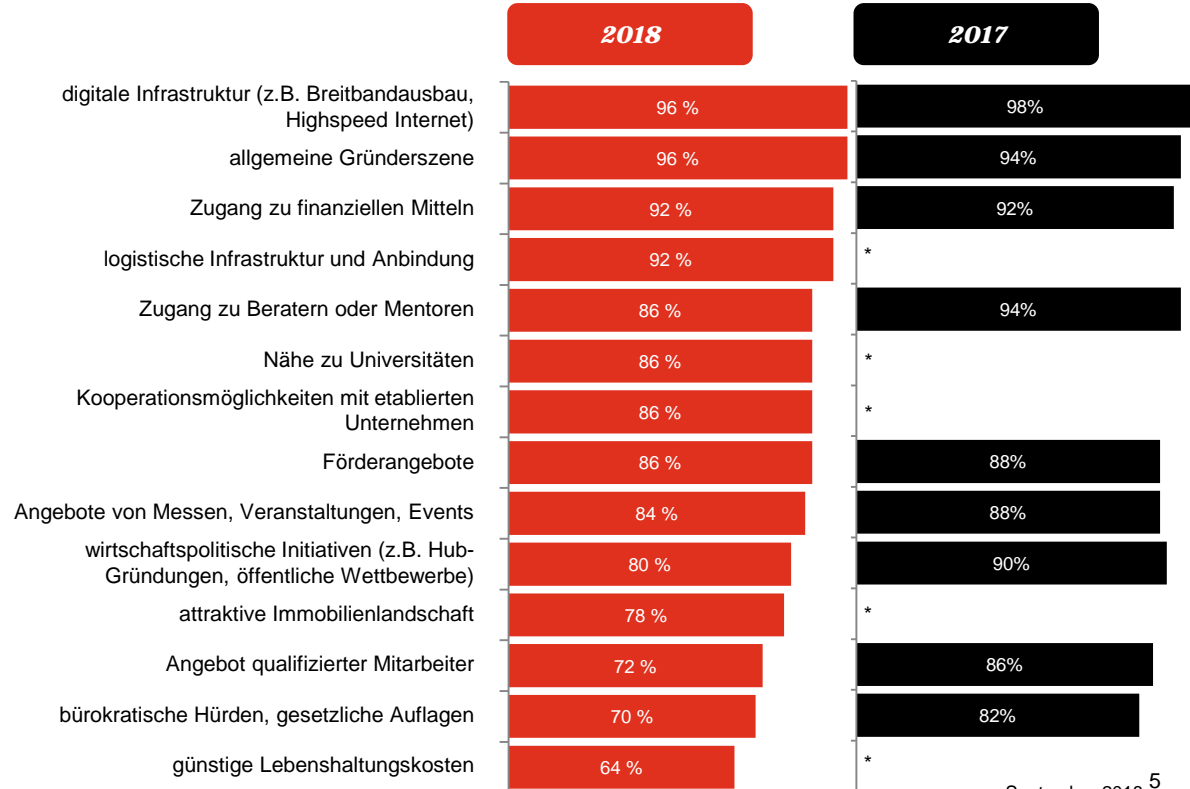


Wie wird das lokale Start-up-Ökosystem beurteilt?

Gründerfreundlichkeit und Standortbetrachtung

Die Zufriedenheit bleibt hoch, größere Abweichungen gibt es allerdings beim Angebot qualifizierter Mitarbeiter.

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 = 50 (2017: N = 50) (skalierte Abfrage, sortiert nach Top2: sehr gut + eher gut)
* nicht erhoben

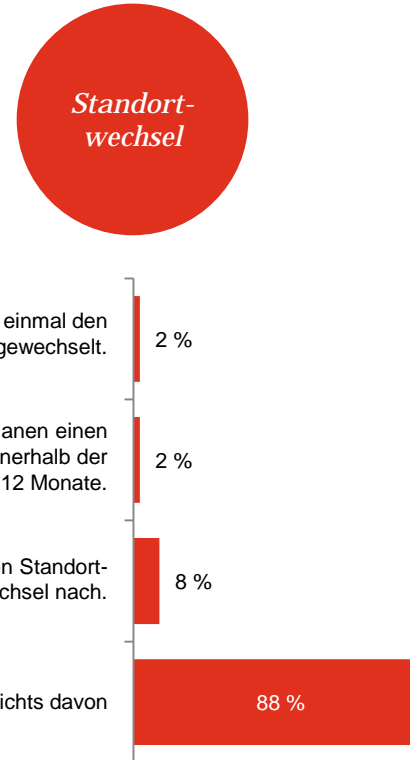


Nur wenige Start-ups erwägen einen Standortwechsel, primär wegen des Angebots an Mitarbeitern, der Anbindung und der Immobilienpreise.

Gründerfreundlichkeit und Standortbetrachtung

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 = 50 (Mehrfachnennung)

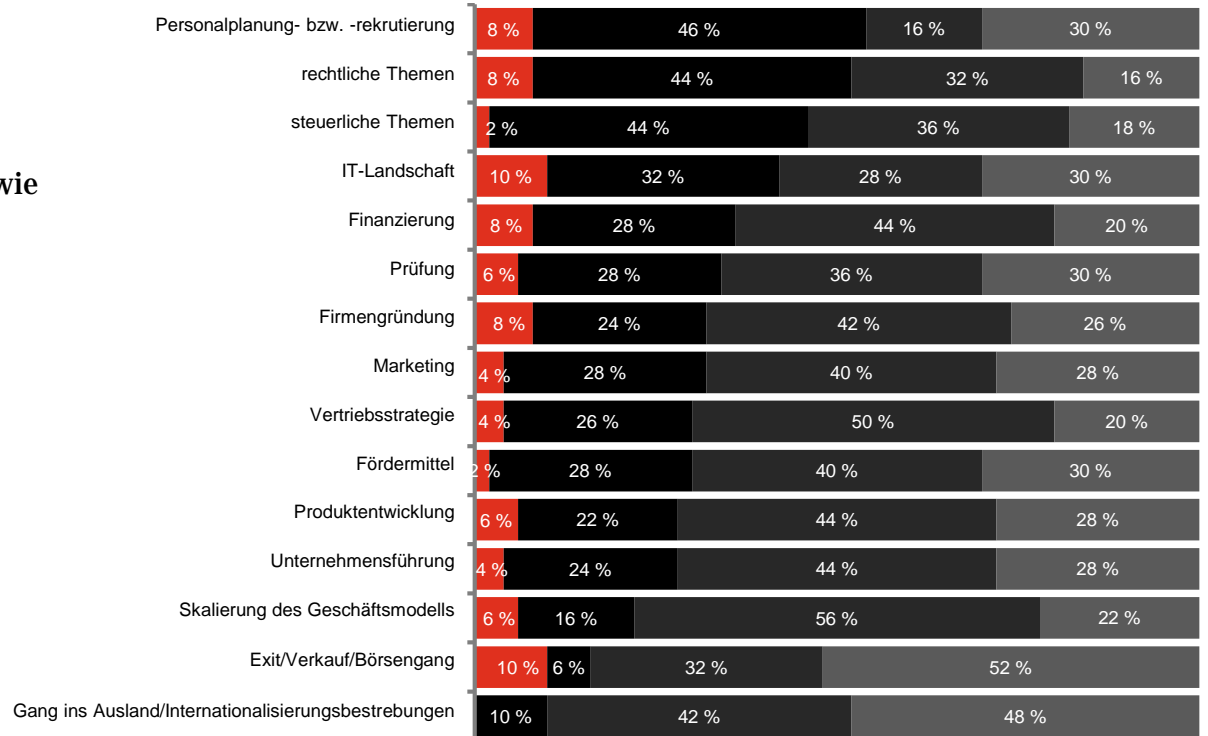


Vor welchen Herausforderungen stehen Start-ups?

Rahmenbedingungen und Herausforderungen

Personalplanung und -rekrutierung sowie rechtliche Themen sind die größten Herausforderungen für Start-ups..

Frage 5: Wie groß sind die Herausforderungen, die Sie in den folgenden Unternehmensbereichen bewältigen müssen? Basis: alle Befragten, N = 50 (skalierte Abfrage); sortiert nach Top2: sehr groß + eher groß)



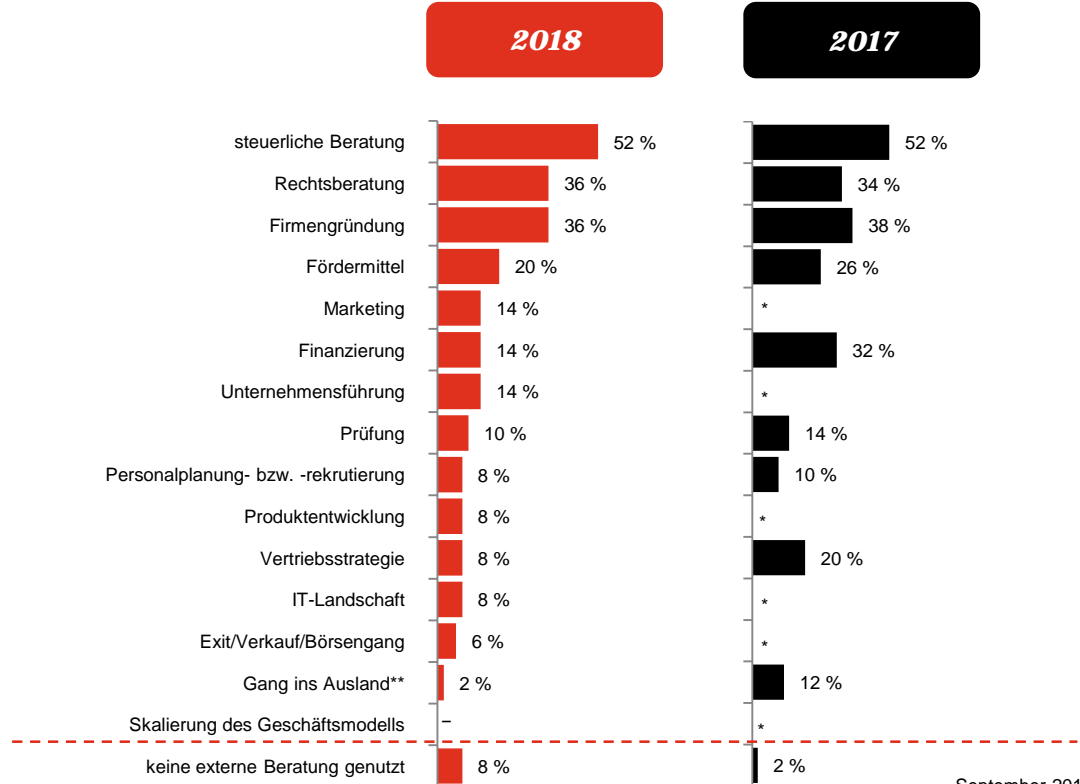
Wofür wurde externe Beratung eingeholt?

Rahmenbedingungen und Herausforderungen

Unverändert nehmen Start-ups vor allem Beratung zu den Themen Steuern, Recht und Firmengründung in Anspruch.

Frage 6: Wofür haben Sie bzw. die Unternehmensgründer externe Beratung in Anspruch genommen? Für ... Basis: alle Befragten, N = 50 (2017: N = 50) (Mehrfachnennung)

* nicht erhoben ** Internationalisierungsbestrebungen

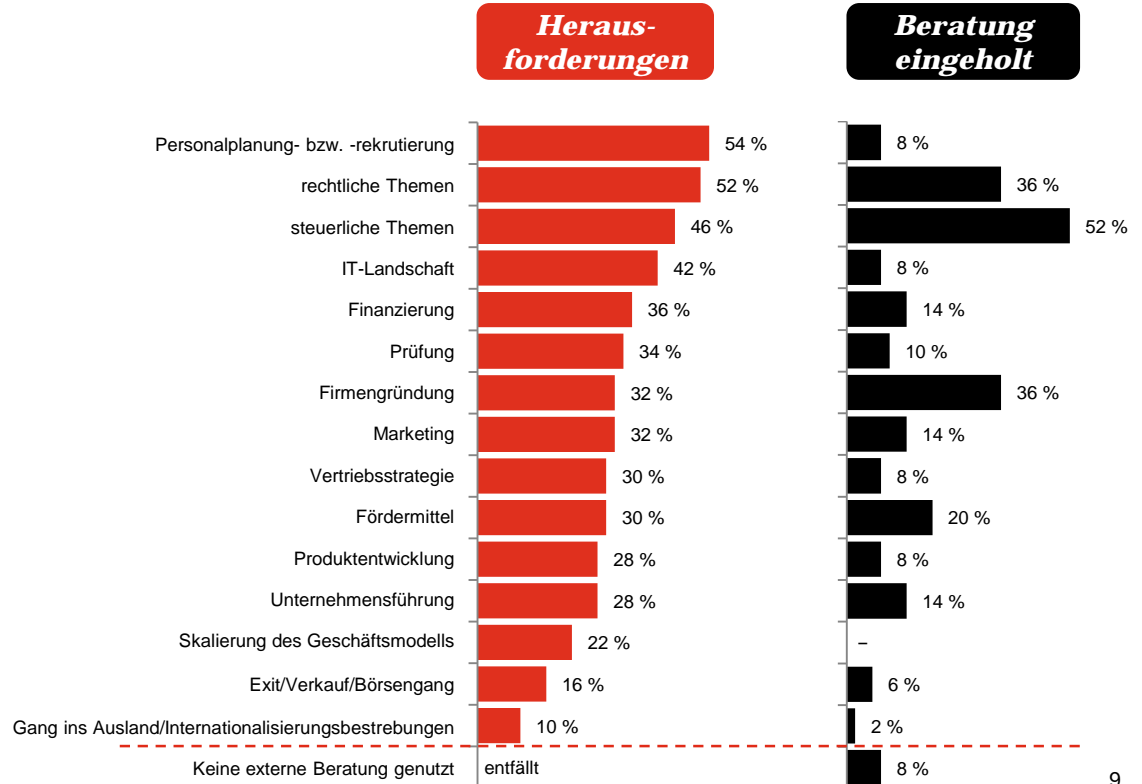


Welche Herausforderungen, welche Beratung?

Rahmenbedingungen und Herausforderungen

Zur Bewältigung der größten Herausforderung Personalplanung und -rekrutierung nimmt nicht einmal jedes zehnte Start-up externe Unterstützung in Anspruch.

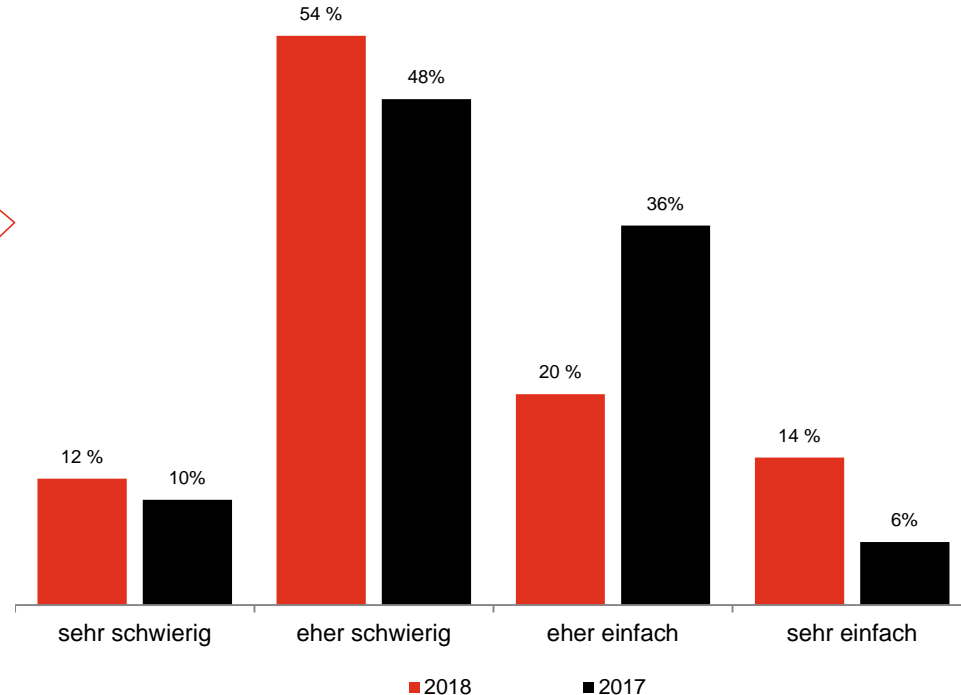
Frage 5: Wie groß sind die Herausforderungen, die Sie in den folgenden Unternehmensbereichen bewältigen müssen? Frage 6: Wofür haben Sie bzw. die Unternehmensgründer externe Beratung in Anspruch genommen? Für ... Basis: alle Befragten, N = 50 (Frage 5: skalierte Abfrage, Darstellung und Sortierung Top2: 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 = 50 (2017: N = 50) (Einfachnennung)



einfach: 34 %
(2017: 42 %)



schwierig: 66 %
(2017: 58 %)

Hauptproblem bei der Mitarbeitersuche: der Fachkräftemangel. Gesucht werden neben IT-Spezialisten Datenschutz- und Vertriebsprofis.

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 = 33 (Mehrfachnennung)

Warum ist die Suche schwierig?



Welche Fähigkeiten werden gesucht?

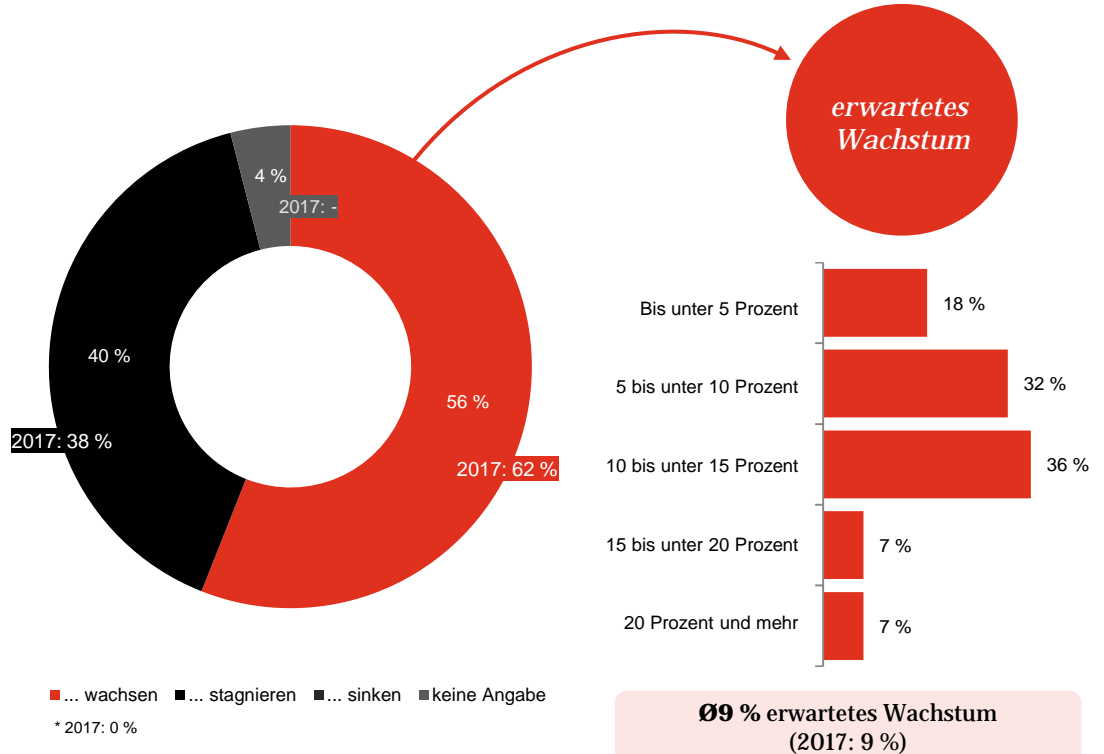


Wie wird sich die Mitarbeiterzahl entwickeln?

Mitarbeiter

Unveränderter Wachstumswille: 56 % der Start-ups planen personelle Aufstockungen, im Durchschnitt um 9 %.

Frage 10: Wird die Anzahl Ihrer Mitarbeiter in den nächsten 12 Monaten ...?
Basis: alle Befragten, N = 50 (2017: N = 50) (Einfachnennung und offenes Zahlenfeld)



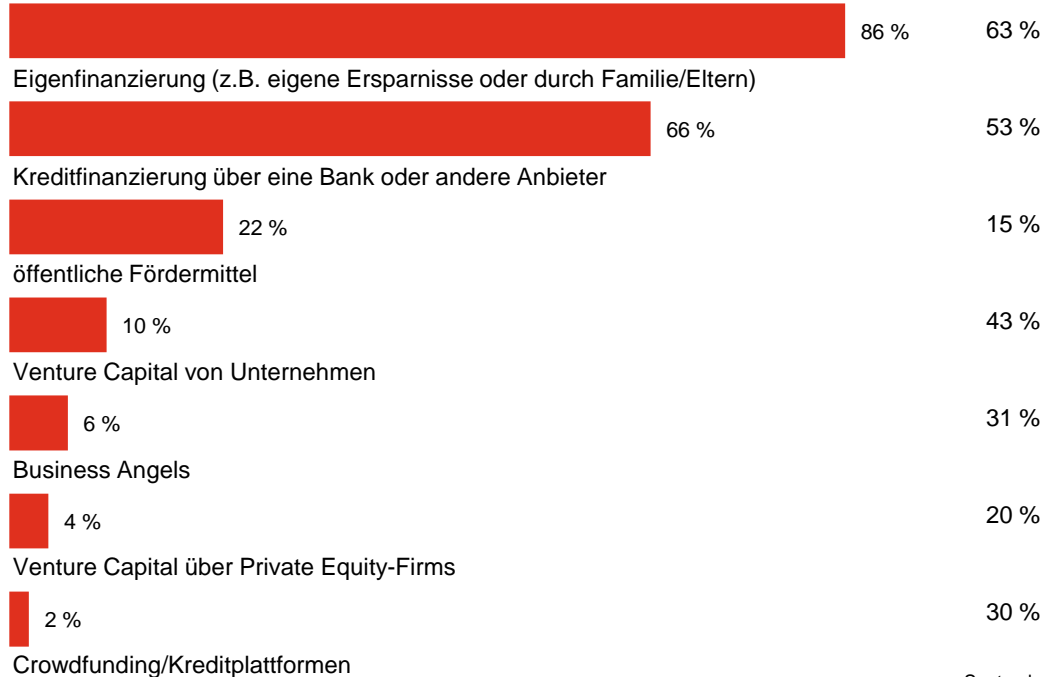
Wie wurde die Gründung finanziert?

Ø Anteil
an der
Finanzierung

Finanzierung

Die Gründungsfinanzierung dominieren klassische Finanzierungsformen wie Kredite oder Eigenmittel.

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 = 50 (skalierte Abfrage), Darstellung: in Anspruch genommen

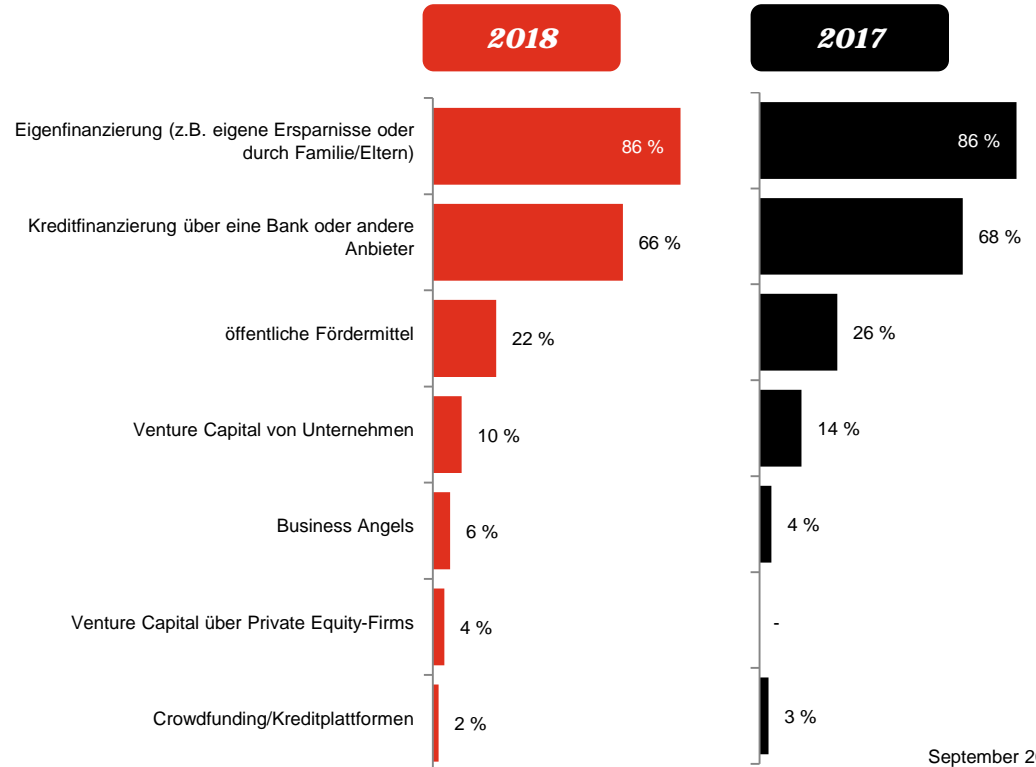


Wie wurde die Gründung finanziert?

Finanzierung

Venture Capital-Finanzierung nimmt insgesamt um acht Prozentpunkte zu.

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 = 50 (2017: N = 50) (skalierte Abfrage), Darstellung: in Anspruch genommen

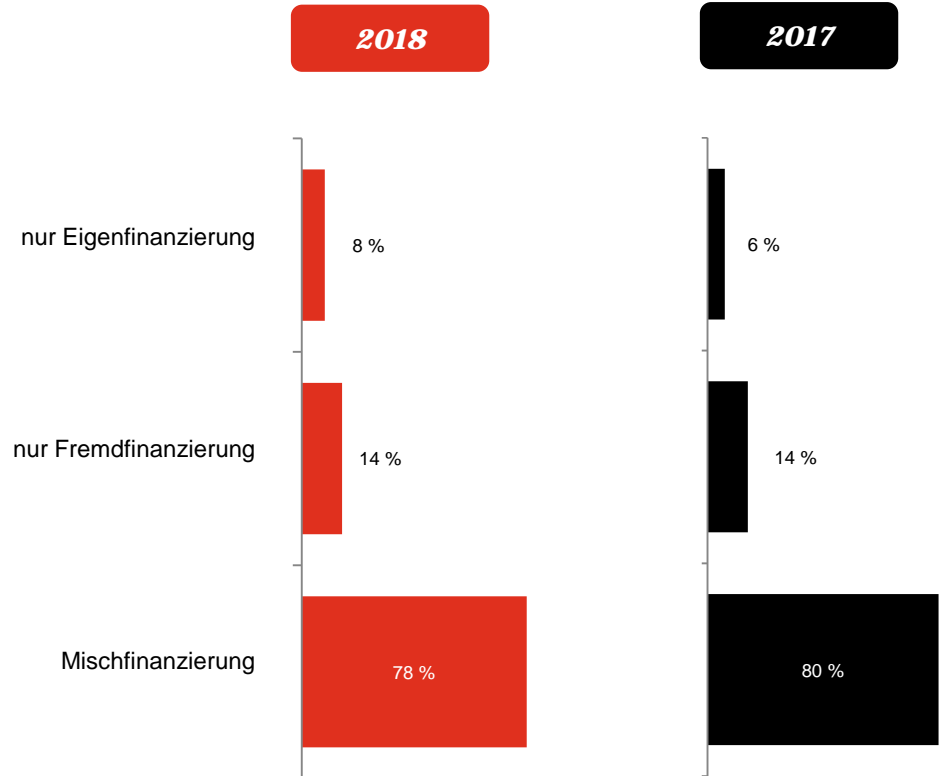


Wie wurde die Gründung finanziert?

Finanzierung

Jedes siebte Start-up war vollständig auf Fremdfinanzierung angewiesen.

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 = 50 (2017: N = 50) (eigene Berechnung)

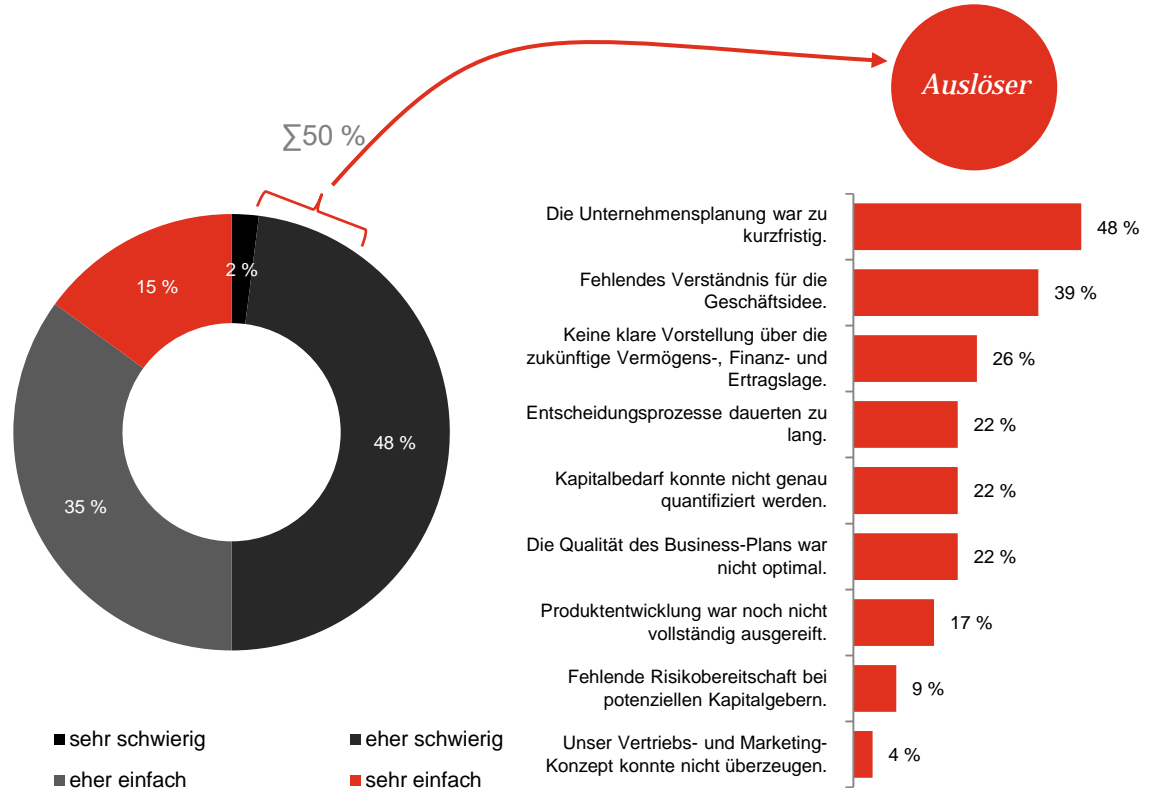


Wie schwierig war die Überzeugung der Kapitalgeber?

Finanzierung

Vor allem zu kurzfristige Planungen und fehlendes Verständnis der Kapitalgeber führten zu Schwierigkeiten bei der Überzeugung der Kapitalgeber.

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 = 46 (Einfachnennung), Basis Frage 13: Fremdkapitalnutzer mit Schwierigkeiten bei der Überzeugung der Kapitalgeber, N = 23 (Mehrfachnennung)

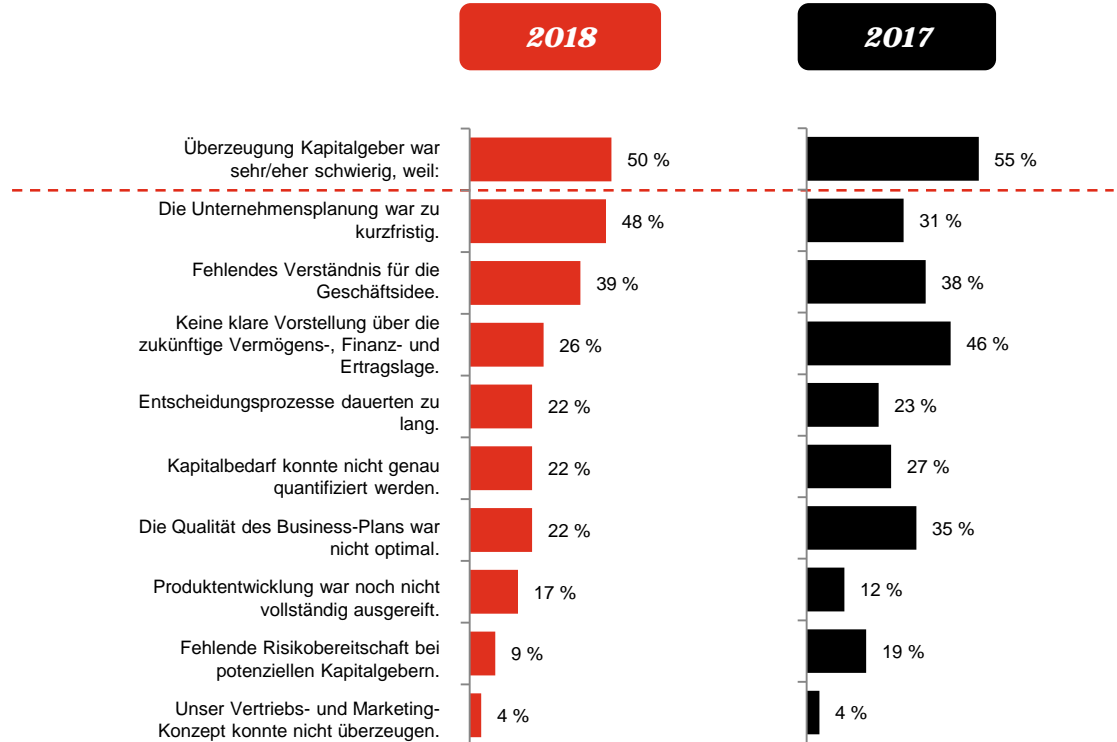


Was hat Schwierigkeiten ausgelöst?

Finanzierung

Die Schwierigkeiten bei der Überzeugung der Kapitalgeber haben sich geändert – die Finanzlage konnte klarer vermittelt werden, die langfristige Unternehmensplanung noch nicht.

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 = 46 (2017: N = 47) (Einfachnennung), Basis Frage 13: Fremdkapitalnutzer mit Schwierigkeiten bei der Überzeugung der Kapitalgeber, N = 23 (2017: N = 26) (Mehrfachnennung)

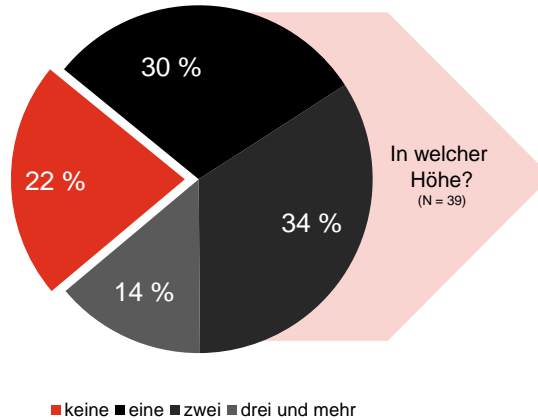


Wie viele Finanzierungsrunden gab es?

Finanzierung

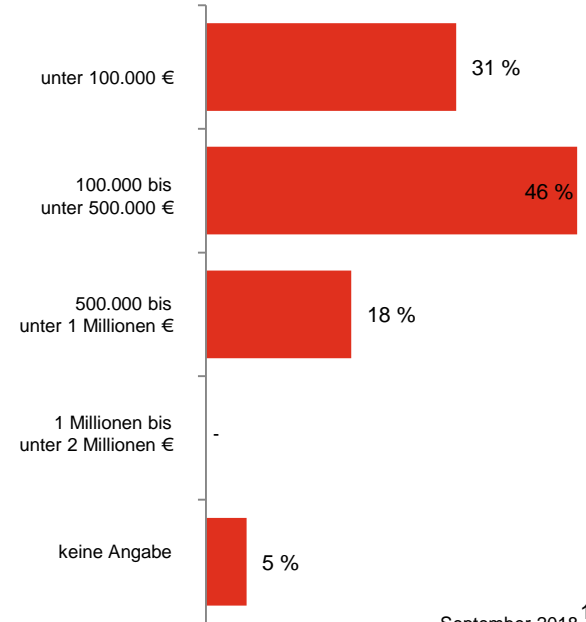
Knapp vier von fünf Start-ups haben nach der Gründung weitere Finanzierungsrunden durchlaufen, meist mit Beträgen unter einer halben Millionen Euro.

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 = 50 (offenes Zahlenfeld), Basis Frage 15: mind. eine Finanzierungsrunde durchlaufen, N = 39 (Einfachnennung)



Ø 1,4 durchlaufene Finanzierungsrunden

Höhe der letzten Finanzierungsrunde

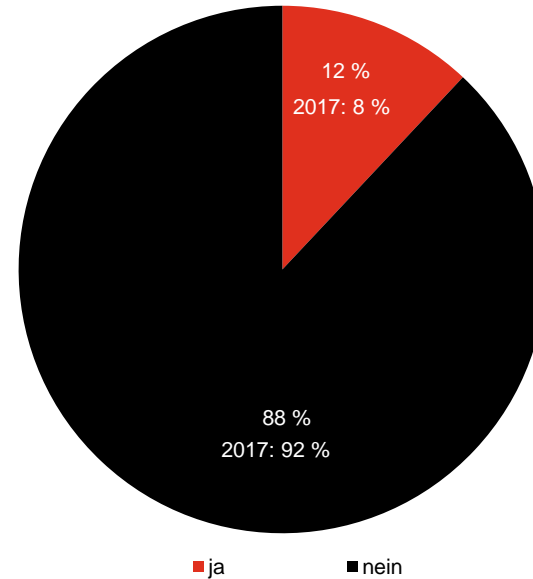


Ist eine Folgefinanzierung geplant?

Finanzierung

Nur wenige Start-ups planen innerhalb des nächsten Jahres eine Folgefinanzierung, aber etwas mehr als im Vorjahr.

Frage 16: Planen Sie in den nächsten 12 Monaten eine Folgefinanzierung?
Frage 17: Inwieweit sind die folgenden Finanzierungsformen für die Folgefinanzierung vorgesehen? Basis Frage 16: alle Befragten, N = 1.000 (Einfachnennung), Frage 17: Planung einer Folgefinanzierung, N = 110 (skalierte Abfrage), Darstellung Top2: relativ fest geplant + stehen als Option im Raum

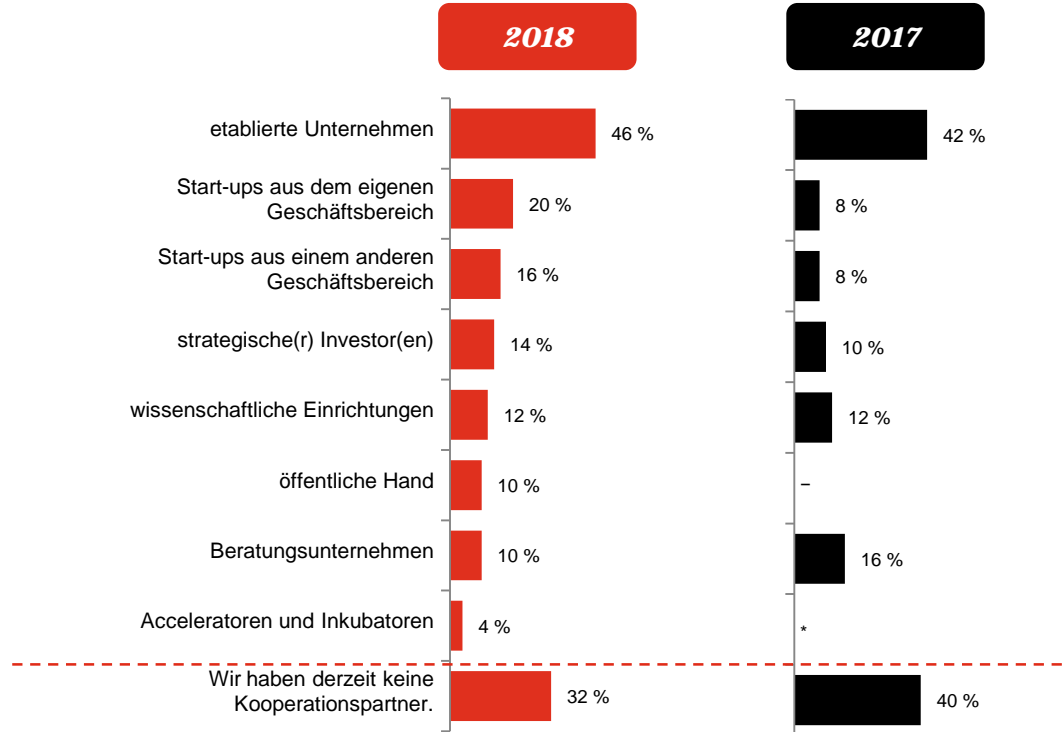


Mit wem arbeiten Start-ups zusammen?

Kooperationen

Kooperationen mit anderen Start-ups haben im letzten Jahr deutlich zugenommen, sowohl aus dem eigenen, als auch aus anderen Geschäftsbereichen.

Frage 18: Mit welchen Kooperationspartnern arbeitet Ihr Unternehmen derzeit zusammen? Mit einem oder mehreren ... Basis: alle Befragten, N = 50 (2017: N = 50) (Mehrfachnennung)
 * 2017 Anbieter von Accelerator-Programmen 10 %, Inkubatoren 4 %

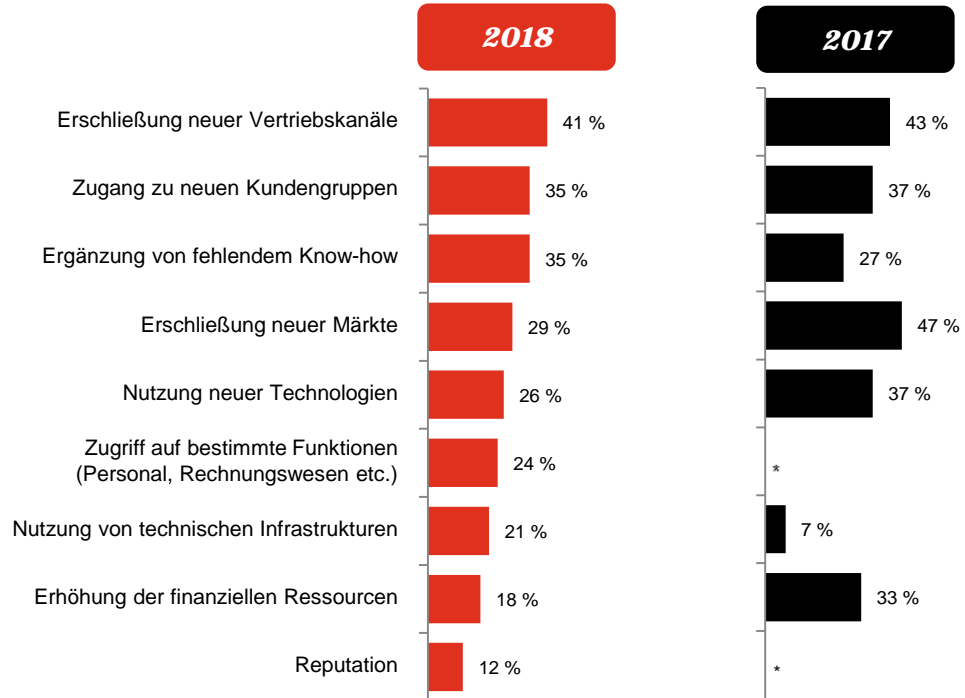


Warum Kooperationen?

Kooperationen

Kooperationen dienen häufiger als 2017 auch dazu, technische Infrastruktur zu nutzen oder fehlendes Know-how zu ergänzen.

Frage 19: Aus welchen Gründen sind Sie Kooperationen eingegangen? Basis: Unternehmen mit Kooperationspartnern, N = 34 (2017: N = 30) (Mehrfachnennung)
* nicht erhoben



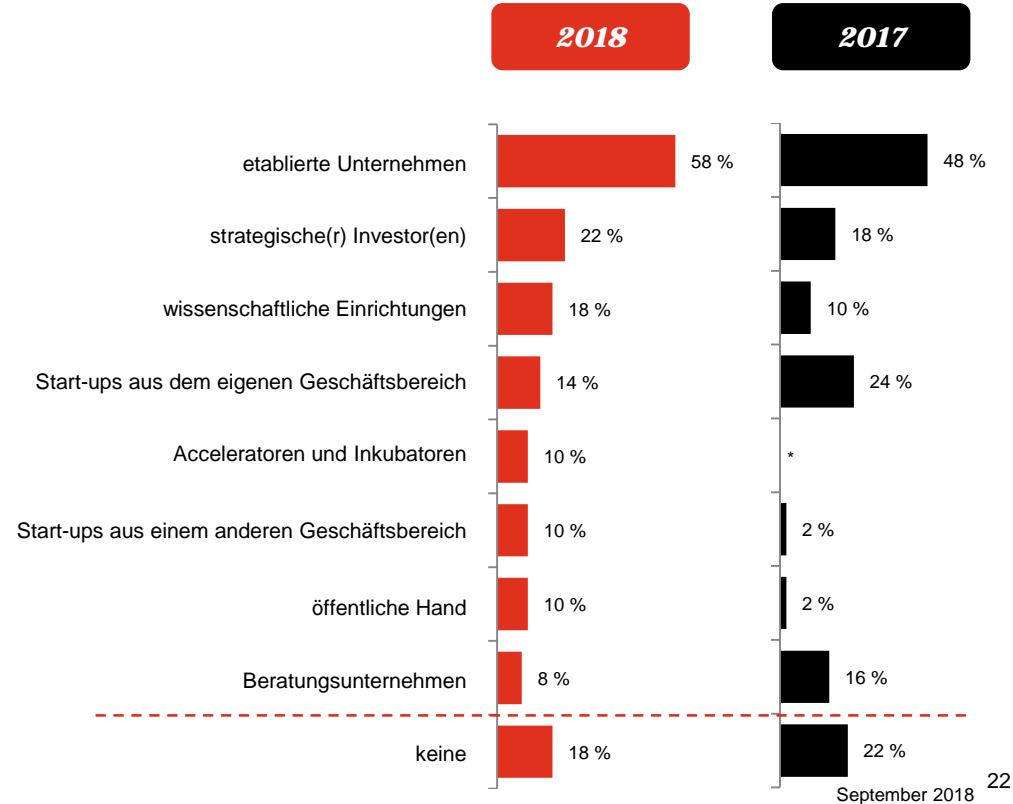
Mit wem wollen Start-ups kooperieren?

Kooperationen

Wunschkooperationspartner Nummer eins sind unverändert etablierte Unternehmen.

Frage 20: Und welche (zusätzlichen) Kooperationspartner wünschen Sie sich für Ihr Unternehmen? Basis: alle Befragten, N = 50 (2017: N = 50) (Mehrfachnennung)

* Anbieter Accelerator-Programme 16 %, Inkubatoren 10 %

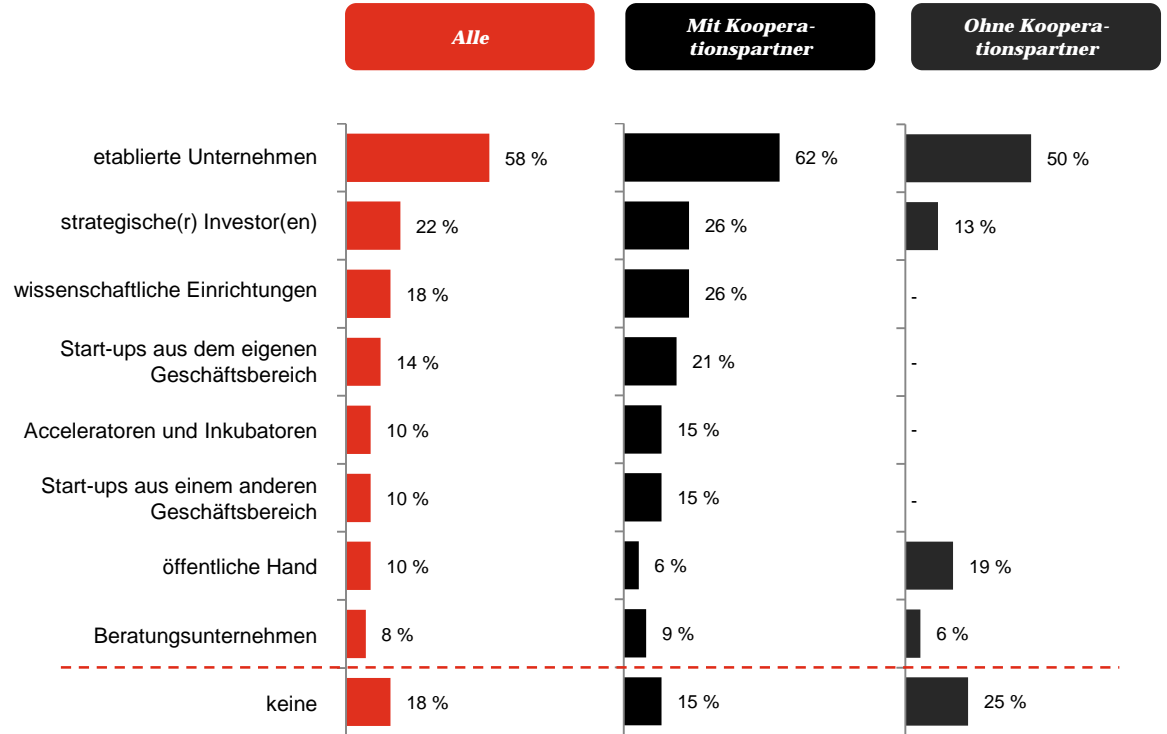


Mit wem wollen Start-ups kooperieren?

Kooperationen

Start-ups ohne Kooperationspartner haben größeres Interesse an einer Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand.

Frage 20: Und welche (zusätzlichen) Kooperationspartner wünschen Sie sich für Ihr Unternehmen? Basis: alle Befragten, N = 50 (mit Partner: N = 34, ohne Partner: N = 16) (Mehrfachnennung)



Welche Investitionen planen Start-ups?

Entwicklung

Doppelt so viele Start-ups wie 2017 planen Ausgaben für die IT-Sicherheit. Unverändert sind aber vor allem Investitionen in Marketing und Werbung sowie Personal vorgesehen.

Frage 21: In welchen Bereichen planen Sie, in den nächsten 12 Monaten zu investieren? Basis: alle Befragten, N = 50 (2017: N = 50) (Mehrfachnennung)
* nicht erhoben

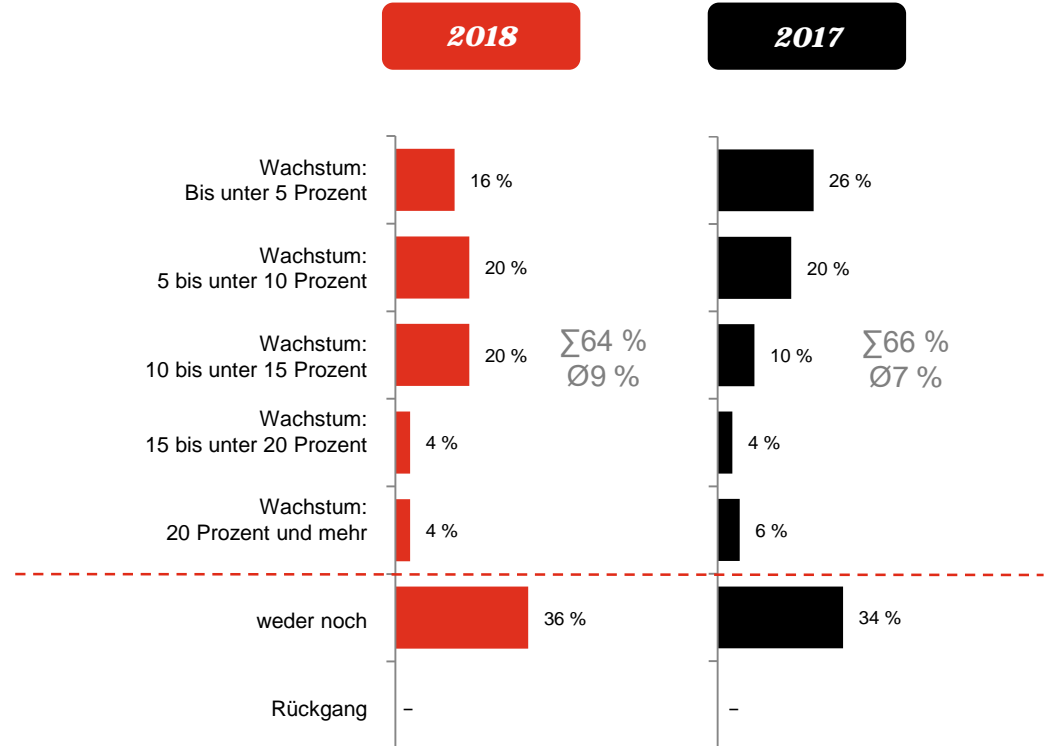


Welches Umsatzwachstum erwarten Start-ups?

Entwicklung

Die Umsatzerwartungen sind im Falle einer Wachstumserwartung leicht auf durchschnittlich 9 % gestiegen.

Frage 22: Jetzt etwas anderes: Erwarten Sie für 2018 eher ein Umsatzwachstum oder einen Umsatzrückgang? Basis: alle Befragten, N = 50 (2017: N = 50) (Einfachnennung plus offenes Zahlenfeld)

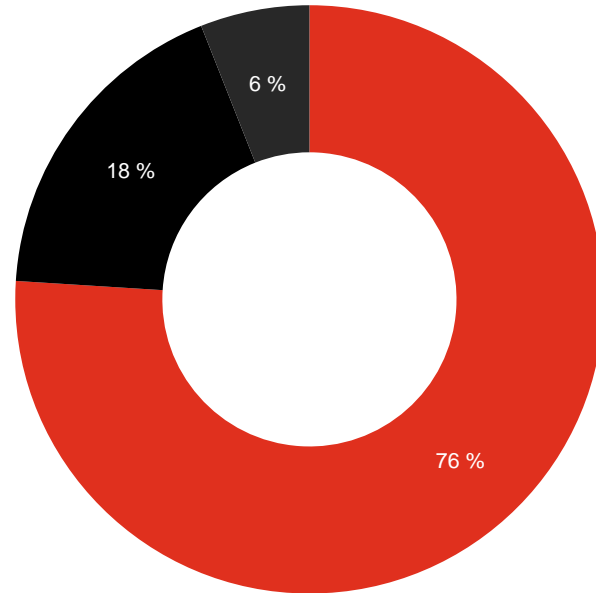


Wurden im letzten Jahr Gewinne erwirtschaftet?

Entwicklung

Drei Viertel der Frankfurter Start-ups haben im letzten Jahr Gewinne erwirtschaftet.

Frage 23: Haben Sie im vergangenen Jahr Gewinne erwirtschaftet? Basis: alle Befragten, N = 50 (Einfachnennung)



■ ja ■ nein ■ keine Angabe

Über diese Studie

Hintergrund und Untersuchungsansatz

Hintergrund

Der Berichtsband enthält die Ergebnisse für den Raum Frankfurt 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 = 50
- Erhebungszeitraum: April und Mai 2018
- Region: Raum Frankfurt
- Die Ergebnisse sind auf ganze Zahlen gerundet.
- Veränderungen zum Vorjahr: teils andere Branchenauswahl.

Über diese Studie

Statistik

Branche	Total
digitaltechnologiegetriebene Industrieunternehmen	14 %
Informations-/ Kommunikationstechnik (ITK)	64 %
Life-Science	6 %
E-Commerce	16 %
Financial Services/Fintech	-

Anzahl Mitarbeiter	Total
weniger als 10 Mitarbeiter	18 %
10 bis unter 25 Mitarbeiter	32 %
25 bis unter 50 Mitarbeiter	26 %
50 bis unter 100 Mitarbeiter	16 %
100 bis unter 500 Mitarbeiter	8 %
500 und mehr Mitarbeiter	-

Jahresumsatz	Total
unter 50.000 Euro	-
50.000 bis unter 150.000 Euro	4 %
150.000 bis unter 250.000 Euro	6 %
250.000 bis unter 500.000 Euro	10 %
500.000 bis unter 1 Millionen Euro	18 %
1 bis unter 5 Millionen Euro	24 %
5 bis unter 10 Millionen Euro	10 %
10 bis unter 50 Millionen Euro	10 %
50 Millionen Euro und mehr	-
weiß nicht/keine Angabe	18 %

Über diese Studie

Statistik

Hauptgeschäftsmodell	Total
B2B (Business to Business)	74 %
B2C (Business to Consumer)	16 %
B2B2C (Business to Business to Consumer/Business to Everyone)	10 %
C2C (Consumer to Consumer, z.B. als Anbieter von Plattformen)	-

Branche der Hauptkunden	Total
Industrie/produzierendes Gewerbe/Maschinenbau	18 %
Privatkunden/B2C allgemein	16 %
Dienstleistungen	14 %
Handel	8 %
B2B allgemein/Unternehmen	6 %
Gesundheit/Pharma/Medizintechnik/Biotechnologie	6 %
E-Commerce	4 %
Finanzen/Banken/Versicherungen	4 %
Automobile, IT/TK-Dienstleistungen, Chemie, Immobilien/Wohnungsbau, Transport/Logistik, Energie, Mode/ Textil und Technologie/High-Tech	je 2 %
Sonstige	6 %
verschiedene/alle	10 %

Über diese Studie

Statistik

Gründungsjahr	Unternehmen	Vorgänger (N=2)
2018	4 %	–
2017	2 %	–
2016	18 %	–
2015	14 %	–
2014	10 %	–
2013	12 %	–
2012	8 %	–
2011	4 %	–
2010	12 %	–
2009	8 %	–
2008	8 %	100 %

Unternehmensgründung	Total
Neugründung	96 %
Umfirmierung	4 %
Standort des Unternehmens	Total
in einer deutschen Großstadt	32 %
im Umland bzw. der Metropolregion einer deutschen Großstadt	62 %
in einer mittelgroßen deutschen Stadt	4 %
in einer deutschen Kleinstadt	–
in einer ländlichen Gegend in Deutschland/auf dem Land	2 %
Position des Befragten	Total
Vorstand/Geschäftsführung	22 %
Inhaber/Gründer	60 %
Geschäftsführender Gesellschafter	18 %

Über diese Studie

Ihre Ansprechpartner



Corinna Freudig

PwC Communications

Moskauer Straße 19
40227 Düsseldorf
Telefon: +49 211-9811123
Mobil: +49 160-90861204
E-Mail: corinna.freudig@pwc.com

Patrick Torka

PwC Communications

Moskauer Straße 19
40227 Düsseldorf
Telefon: +49 211-9814313
Mobil: +49 170-2790588
E-Mail: patrick.torka@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.