

www.pwc.de

Start-up-Unternehmen in der Rhein-Neckar-Region 2018



Start-up- Unternehmen in der Rhein- Neckar-Region 2018



Ergebnisse

Gründerfreundlichkeit und Standortbetrachtung



Rahmenbedingungen und Herausforderungen



Mitarbeiter



Finanzierung



Kooperationen



Entwicklung



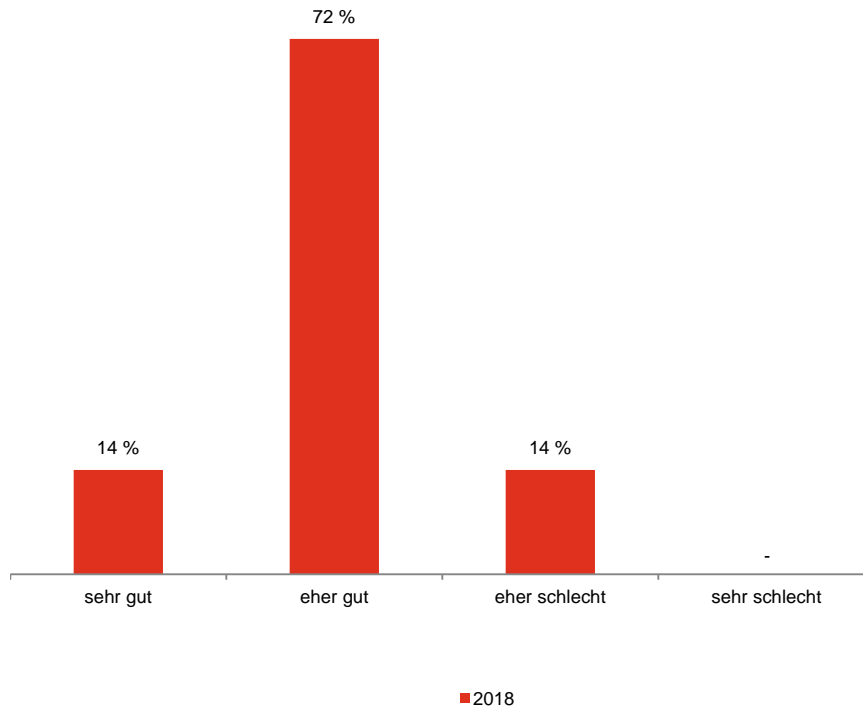
Über die Studie



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 (Einfachnennung)

Knapp neun von zehn Start-ups sind mit dem Gründerklima in der Rhein-Neckar-Region zufrieden.



**sehr/eher
gut:**
86 %



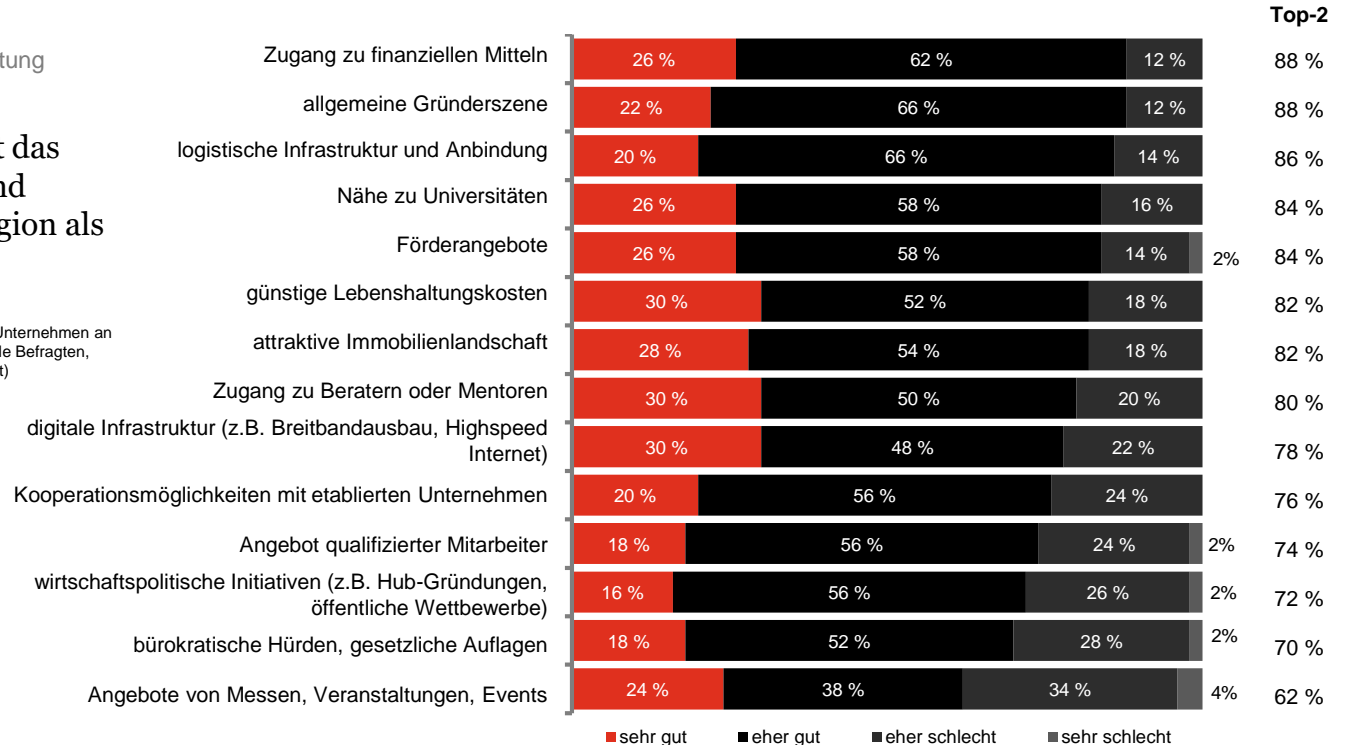
**eher/sehr
schlecht:**
14 %

Wie wird das lokale Start-up-Ökosystem beurteilt?

Gründerfreundlichkeit und Standortbetrachtung

Fast 40 % der Start-ups beurteilt das Angebot von Veranstaltungen und Messen in der Rhein-Neckar-Region als eher 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 (skalierte Abfrage, sortiert nach Top2: sehr gut + eher gut)



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)

Die Start-ups in der Rhein-Neckar-Region bleiben ihrem Standort treu.

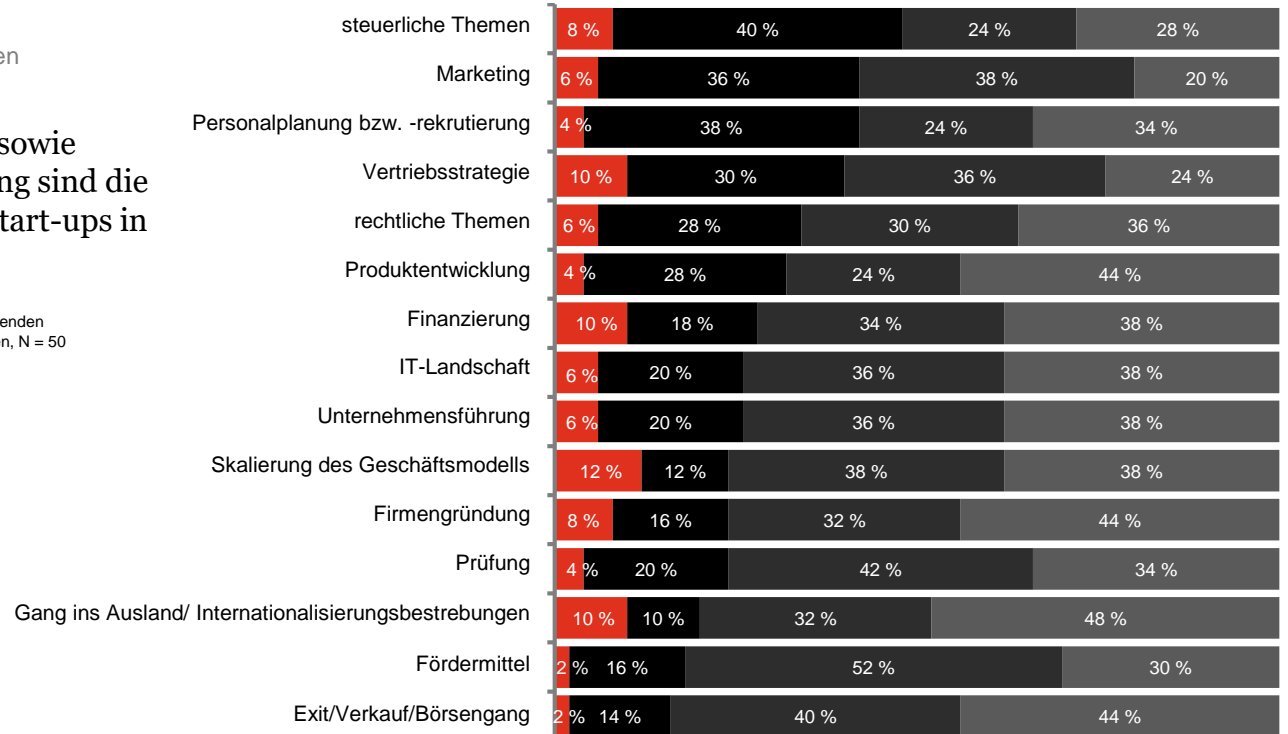


Vor welchen Herausforderungen stehen Start-ups?

Rahmenbedingungen und Herausforderungen

Steuern, Marketing und Vertrieb sowie Personalplanung und -rekrutierung sind die größten Herausforderungen für Start-ups in der Rhein-Neckar-Region.

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

Beratungsangebote werden vor allem im Bereich Steuern in Anspruch genommen.

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

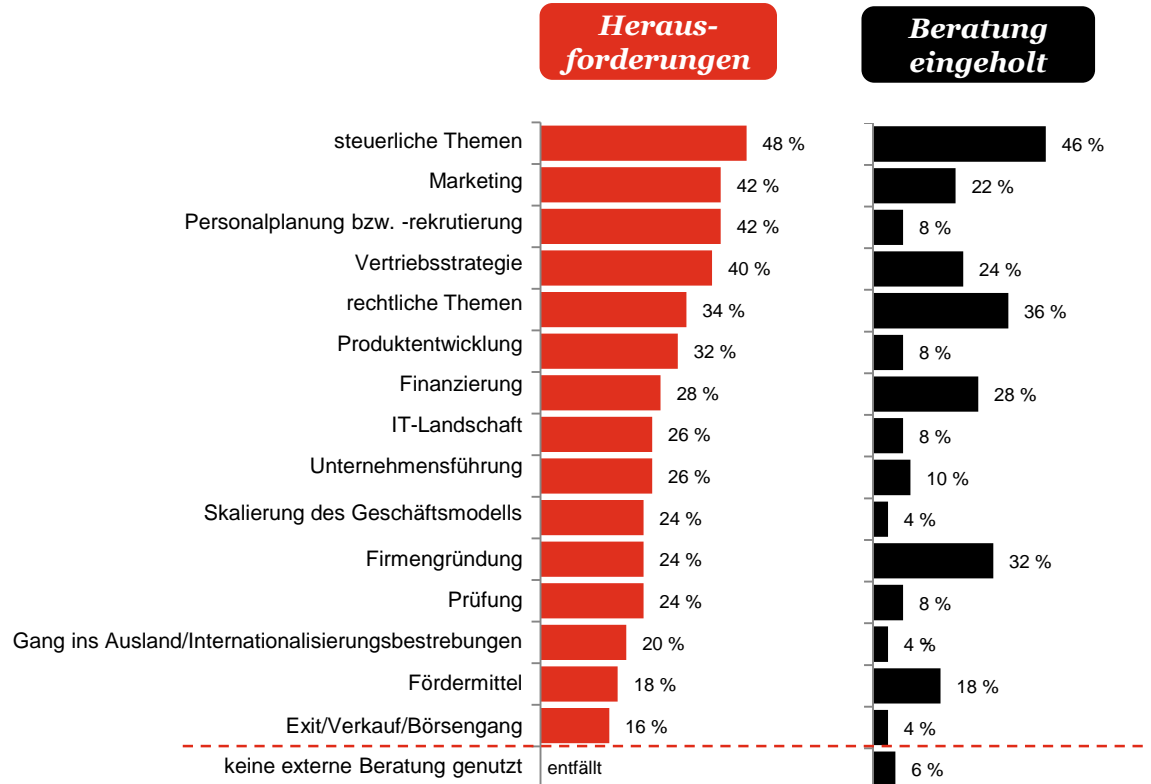


Welche Herausforderungen, welche Beratung?

Rahmenbedingungen und Herausforderungen

Zur Bewältigung einer der größten Herausforderungen Personalplanung und -rekrutierung lässt sich nicht einmal 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 = 50 (Frage 5: skalierte Abfrage, Darstellung und Sortierung Top2: sehr groß + eher groß, Frage 6: Mehrfachnennung)

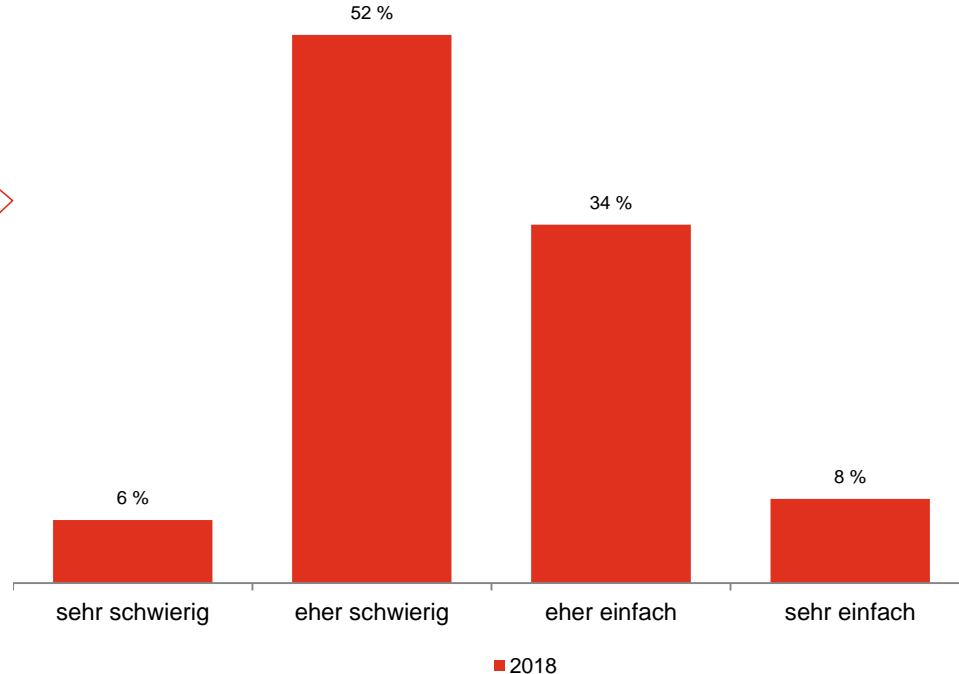


Mitarbeiter

Wie schwierig ist die Mitarbeitersuche?

Frage 7: Wie schwierig ist es, für Ihr Unternehmen die richtigen Mitarbeiter zu finden? Basis: alle Befragten, N = 50 (Einfachnennung)

Knapp sechs von zehn Start-ups aus der Rhein-Neckar-Region halten die Mitarbeitersuche für schwierig.



einfach: 42 %



schwierig: 58 %

Hauptproblem bei der Mitarbeitersuche ist die Konkurrenz durch große, bekannte Unternehmen. Gesucht werden vor allem Programmierer und Vertriebsspezialisten.

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 = 29 (Mehrfachnennung)

Warum ist die Suche schwierig?



Welche Fähigkeiten werden gesucht?

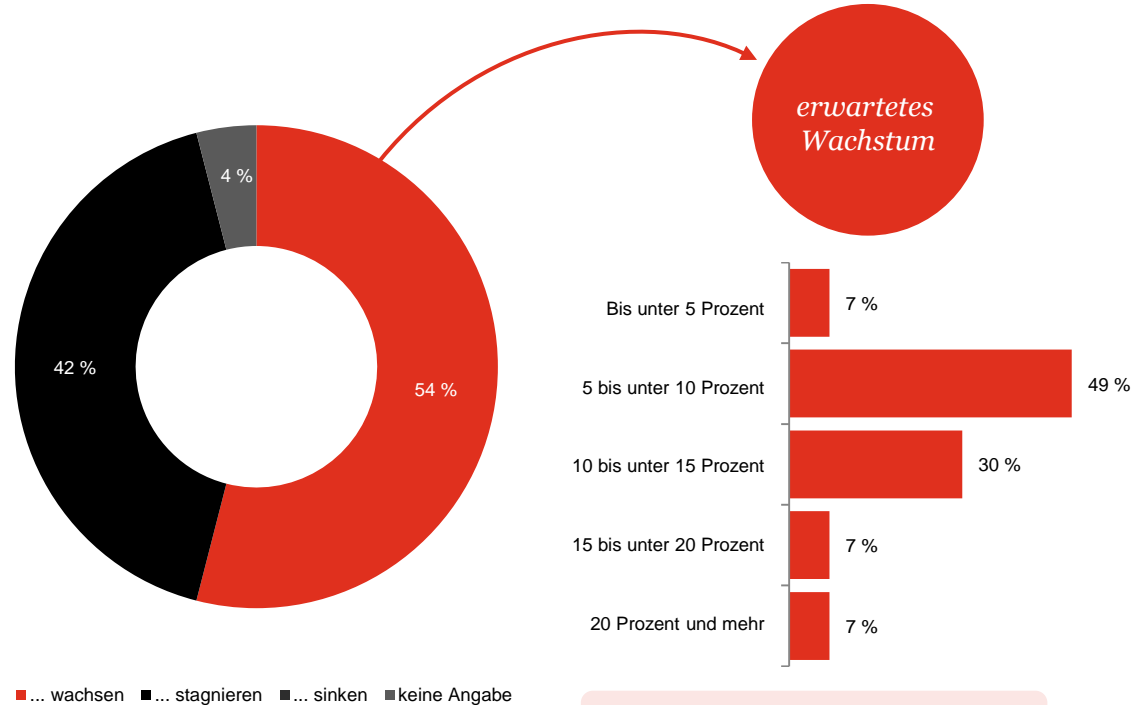


Wie wird sich die Mitarbeiterzahl entwickeln?

Mitarbeiter

Mehr als die Hälfte der Start-ups aus der Rhein-Neckar-Region planen personelle Aufstockungen, im Durchschnitt um 9 %.

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



Ø9 % erwartetes Wachstum

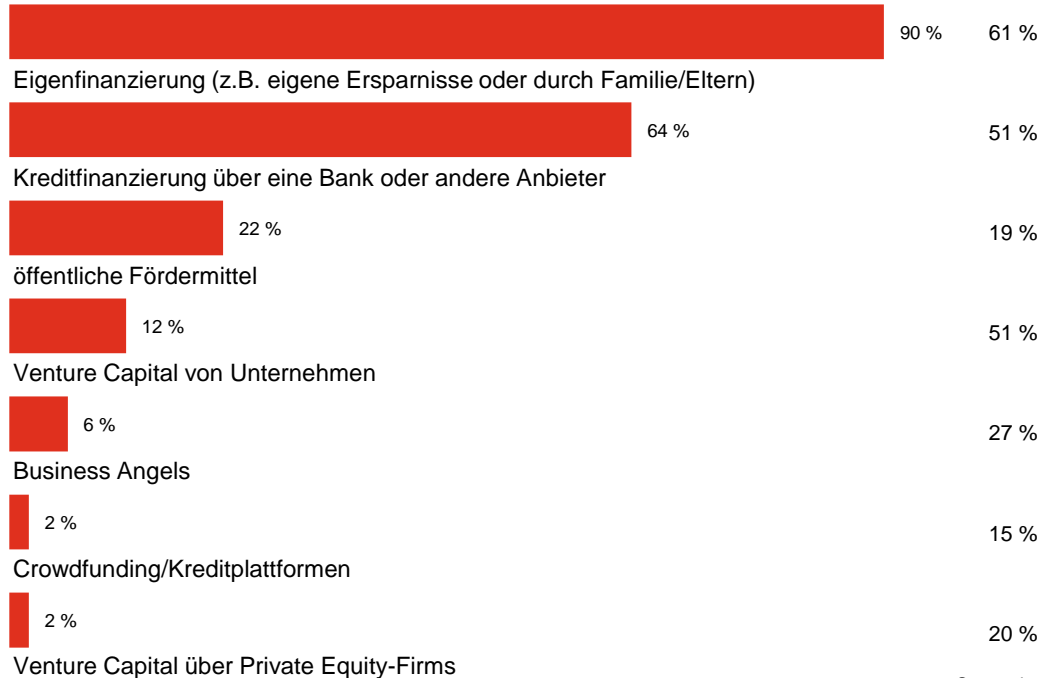
Wie wurde die Gründung finanziert?

Ø Anteil
an der
Finanzierung

Finanzierung

Fast alle Gründungen sind auch mit Eigenkapital erfolgt, bei der Fremdfinanzierung dominiert der Kredit als Finanzierungsinstrument.

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

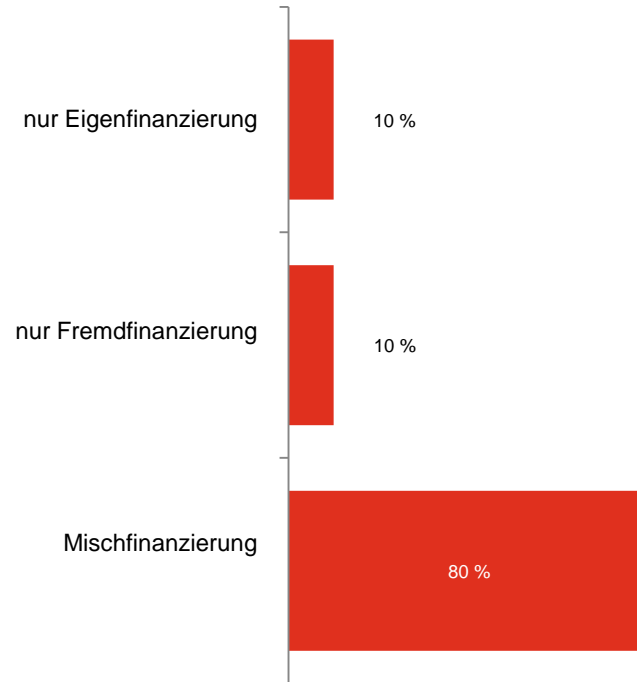


Wie wurde die Gründung finanziert?

Finanzierung

Acht von zehn Start-ups aus der Rhein-Neckar-Region wurden sowohl mit eigenem als auch mit Fremdkapital gegründet.

Frage 11: Welche Finanzierungsmöglichkeiten haben Sie für die Gründung des Unternehmens in Anspruch genommen? Basis: alle Befragten, N = 50 (eigene Berechnung)

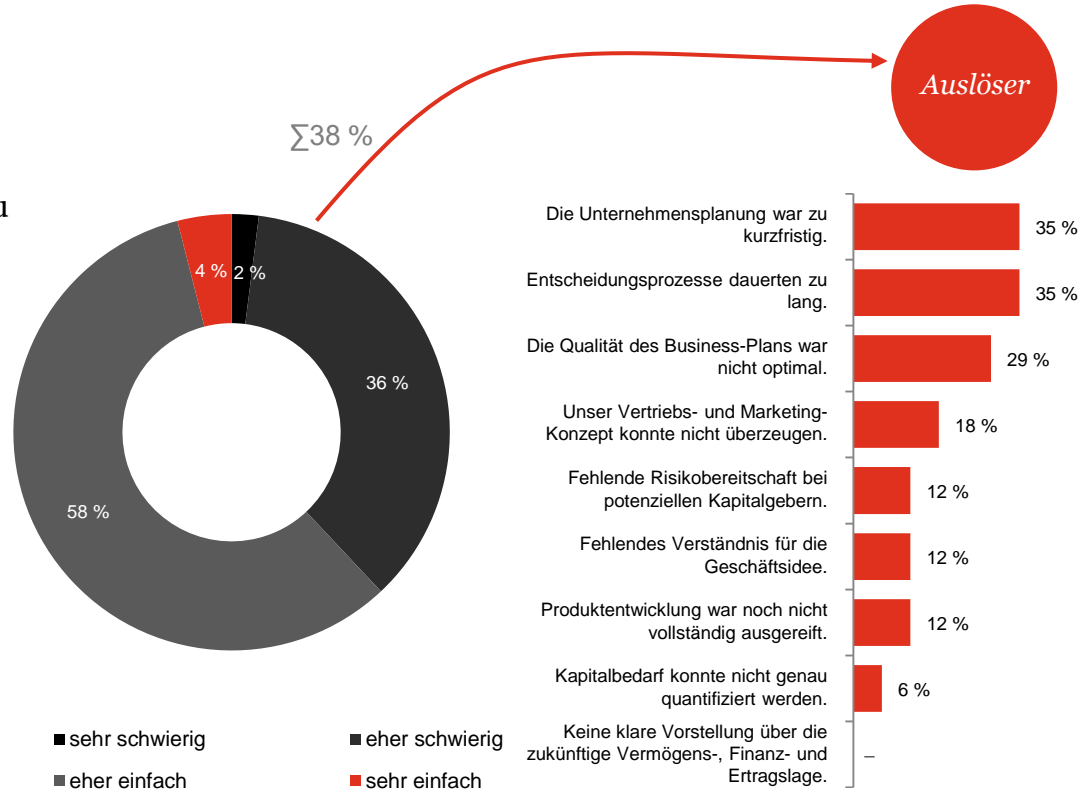


Wie schwierig war die Überzeugung der Kapitalgeber?

Finanzierung

Vor allem zu kurzfristige Planungen und zu lange Entscheidungsprozesse 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 = 45 (Einfachnennung), Basis Frage 13: Fremdkapitalnutzer mit Schwierigkeiten bei der Überzeugung der Kapitalgeber, N = 17 (Mehrfachnennung)

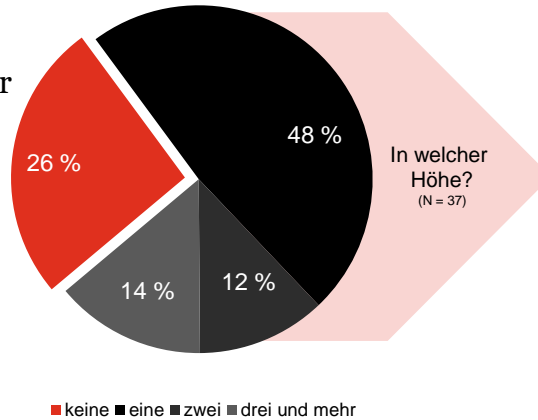


Wie viele Finanzierungsrunden gab es?

Finanzierung

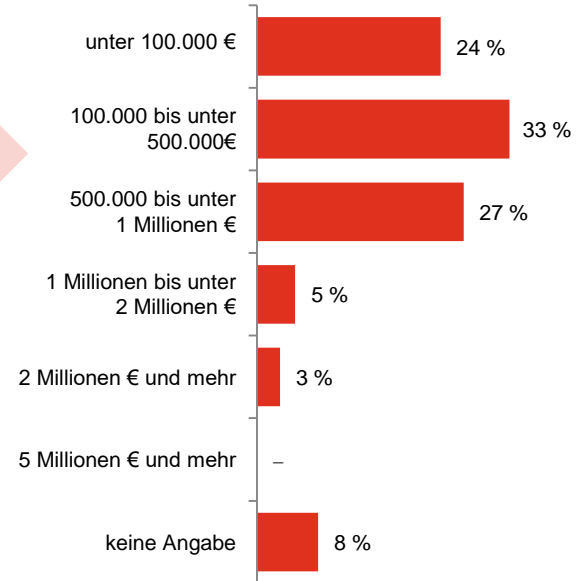
Drei Viertel der Start-ups haben nach der Gründung weitere Finanzierungsrunden durchlaufen, meist mit Beträgen unter einer Million Euro.

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 = 37 (Einfachnennung)



Ø 1,1 durchlaufene Finanzierungsrunden

Höhe der letzten Finanzierungsrunde

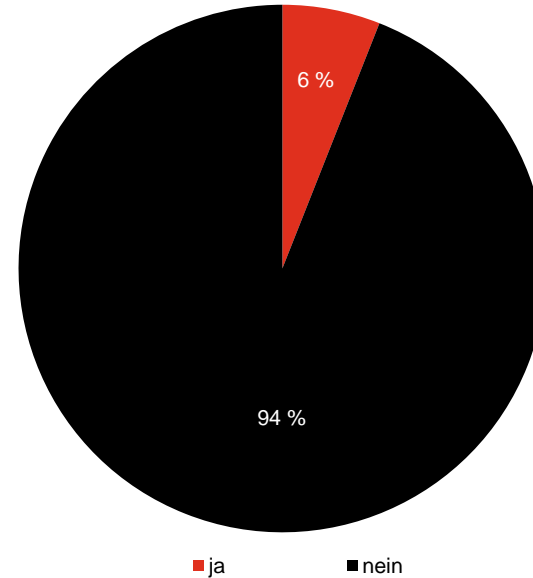


Ist eine Folgefinanzierung geplant?

Finanzierung

Start-ups in der Rhein-Neckar-Region planen nur vereinzelt eine Folgefinanzierung.

Frage 16: Planen Sie in den nächsten 12 Monaten eine Folgefinanzierung?
Basis: alle Befragten, N = 50

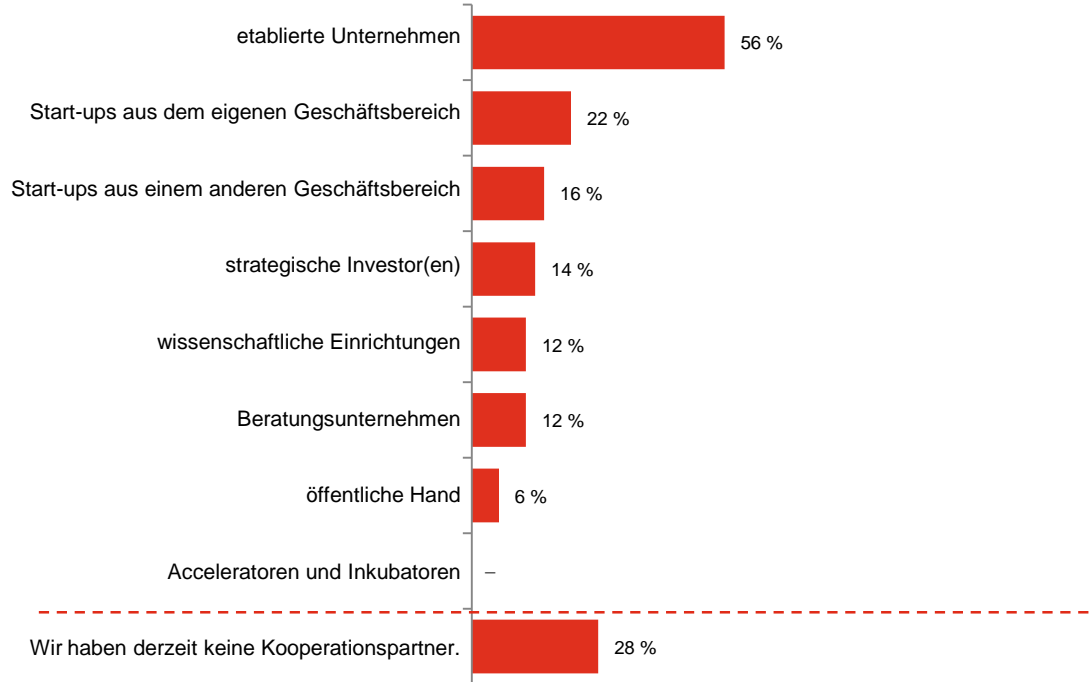


Mit wem arbeiten Start-ups zusammen?

Kooperationen

Start-ups kooperieren vor allem mit etablierten Unternehmen. Mehr als ein Viertel verzichtet auf Kooperationspartner.

Frage 18: Mit welchen Kooperationspartnern arbeitet Ihr Unternehmen derzeit zusammen? Mit einem oder mehreren ... Basis: alle Befragten, N = 50 (Mehrfachnennung)

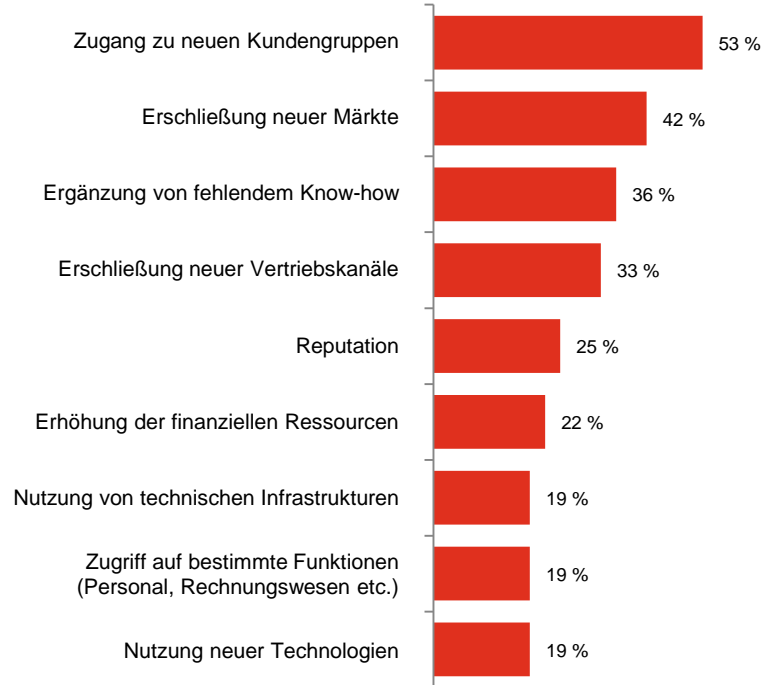


Warum Kooperationen?

Kooperationen

Kooperationen dienen insbesondere dazu, neue Kundengruppen und Märkte zu erschließen.

Frage 19: Aus welchen Gründen sind Sie Kooperationen eingegangen?
Basis: Unternehmen mit Kooperationspartnern, N = 36 (Mehrfachnennung)

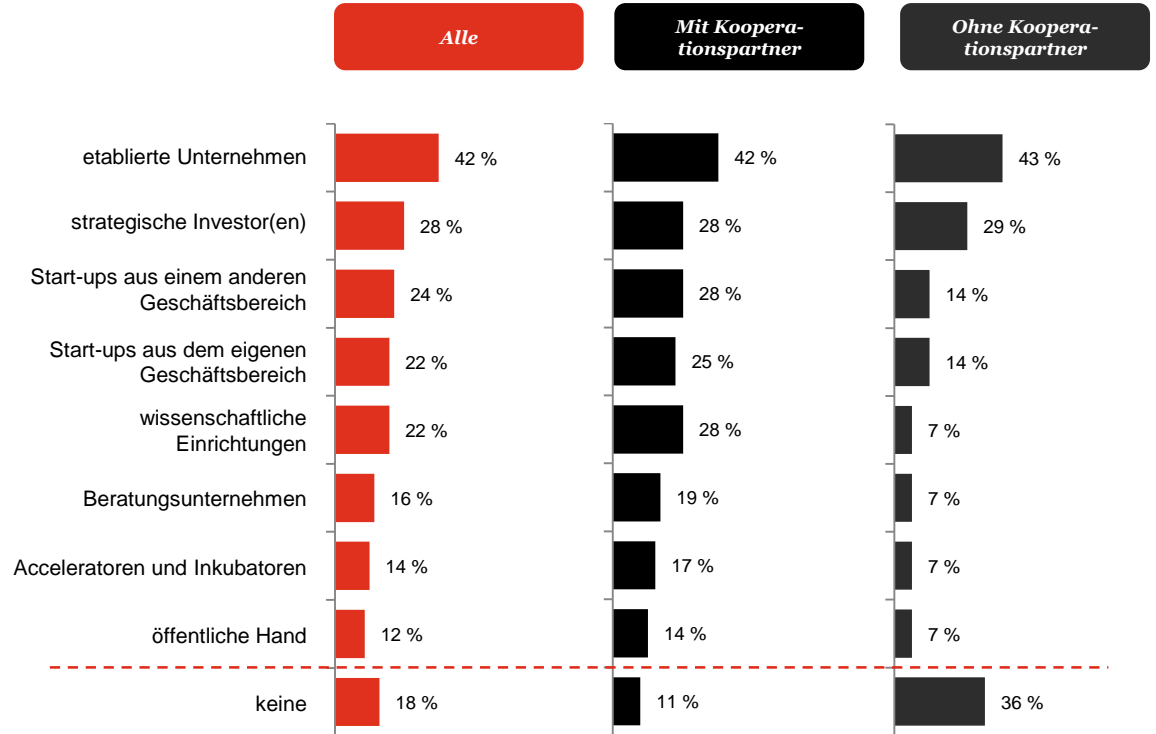


Mit wem wollen Start-ups kooperieren?

Kooperationen

Mehr als ein Drittel der 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 = 50 (mit Partner: N = 36, ohne Partner: N = 14) (Mehrfachnennung)



Welche Investitionen planen Start-ups?

Entwicklung

Start-ups aus der Rhein-Neckar-Region planen in den nächsten 12 Monaten vor allem Investitionen in die Bereiche Marketing und Werbung, Personal und Markterschließung.

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

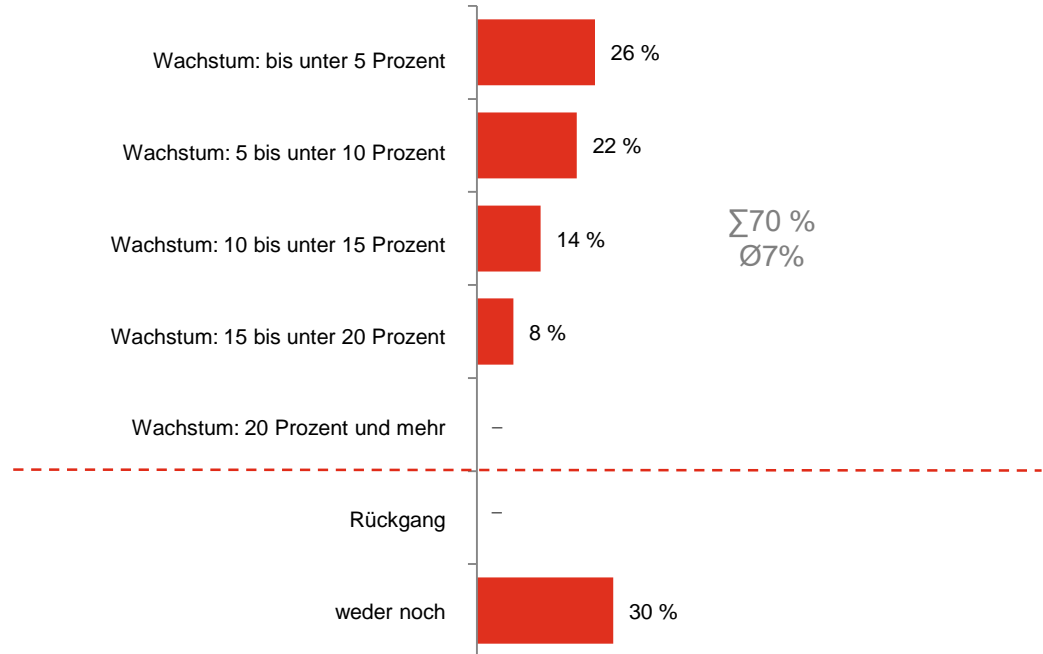


Welches Umsatzwachstum erwarten Start-ups?

Entwicklung

Sieben von zehn Start-ups rechnen mit einem Umsatzwachstum für 2018, und zwar im Durchschnitt um 7 %.

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

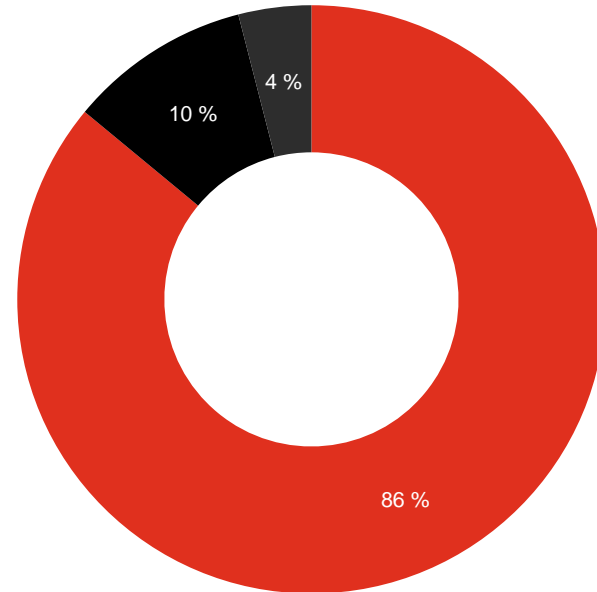


Wurden im letzten Jahr Gewinne erwirtschaftet?

Entwicklung

Mehr als acht von zehn Start-ups in der Rhein-Neckar-Region 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 die Rhein-Neckar-Region 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: Rhein-Neckar
- Die Ergebnisse sind auf ganze Zahlen gerundet.

Über diese Studie

Statistik

Branche	Total
Informations-/ Kommunikationstechnik (ITK)	68 %
E-Commerce	18 %
Life-Science (Biotechnologie/ Medizintechnik/Pharma)	10 %
digitaltechnologiegetriebene Industrieunternehmen	2 %
Financial Services, Fintech	2 %
Anzahl Mitarbeiter	Total
weniger als 10 Mitarbeiter	30 %
10 bis unter 25 Mitarbeiter	34 %
25 bis unter 50 Mitarbeiter	26 %
50 bis unter 100 Mitarbeiter	6 %
100 bis unter 500 Mitarbeiter	4 %
500 und mehr Mitarbeiter	-

Jahresumsatz	Total
unter 50.000 Euro	-
50.000 bis unter 150.000 Euro	10 %
150.000 bis unter 250.000 Euro	14 %
250.000 bis unter 500.000 Euro	6 %
500.000 bis unter 1 Millionen Euro	14 %
1 bis unter 5 Millionen Euro	28 %
5 bis unter 10 Millionen Euro	14 %
10 bis unter 50 Millionen Euro	4 %
50 Millionen Euro und mehr	-
weiß nicht/keine Angabe	10 %

Über diese Studie

Statistik

Hauptgeschäftsmodell	Total
B2B (Business to Business)	84 %
B2C (Business to Consumer)	8 %
B2B2C (Business to Business to Consumer/Business to Everyone)	8 %
C2C (Consumer to Consumer, z.B. als Anbieter von Plattformen)	-

Branche der Hauptkunden	Total
Handel	18 %
Industrie/produzierendes Gewerbe/Maschinenbau	14 %
Privatkunden/B2C allgemein	12 %
B2B allgemein/Unternehmen	10 %
Dienstleistungen	8 %
IT-/TK-Dienstleistungen	6 %
E-Commerce	4 %
Gesundheit/Pharma/Medizintechnik/Biotechnologie	4 %
Bau	4 %
Kommunikation/Werbung, öffentlicher Dienst, Lebensmittel, Agar/Landwirtschaft, Energie, Immobilien/Wohnungsbau, Technologie/High-Tech	je 2 %
Sonstige	4 %
verschiedene/alle	14 %

Über diese Studie

Statistik

Gründungsjahr	Unternehmen	Vorgänger (N=2)
2018	–	–
2017	8 %	–
2016	6 %	–
2015	16 %	–
2014	16 %	–
2013	12 %	–
2012	18 %	–
2011	10 %	–
2010	8 %	–
2009	2 %	N = 1
2008	4 %	N = 1

Unternehmensgründung	Total
Neugründung	96 %
Umfirmierung	4 %

Standort des Unternehmens	Total
in einer deutschen Großstadt	26 %
im Umland bzw. der Metropolregion einer deutschen Großstadt	10 %
in einer mittelgroßen deutschen Stadt	34 %
in einer deutschen Kleinstadt	24 %
in einer ländlichen Gegend in Deutschland/auf dem Land	6 %

Position des Befragten	Total
Vorstand/Geschäftsführung	16 %
Inhaber/Gründer	54 %
Geschäftsführender Gesellschafter	30 %

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.