

Denken im Netzwerk

Warum Gründungs- und Innovationsökosysteme Ihre Region nach vorne bringen

Toolbox

1. Gründungsökosystem Canvas - Lernen Sie welche Aufgaben ein Gründungs- und Innovations-ökosystem erfüllen muss, um optimale Bedingungen für Gründende und Gründungsinteressierte zu bieten. Nutzen Sie unsere Vorlage und untersuchen Sie, wie ihre Region derzeit aufgestellt ist oder wo noch Lücken zu schließen sind. Beginnen Sie mit den grünen Feldern, diese sind gerade zu Anfang die elementarsten Aspekte. Inspiration zum Ausfüllen finden Sie auf Seite 2. Dort beschreiben wir, welche Aspekte zu den jeweiligen Feldern dazugehören. Wie genau Sie mit dem Gründungsökosystem Canvas arbeiten, können Sie unserem Blogartikel entnehmen. Bei Fragen können Sie sich gerne bei uns melden.

2. Übersicht über die Aufgaben und Funktionen eines Gründungs- und Innovationsökosystems - Wir haben für Sie die wichtigsten Funktionen und Akteure eines funktionierenden Netzwerks zusammengefasst. Nutzen Sie es als Inspiration zur Weiterentwicklung des vorhandenen Angebots und als Ergänzung zum Gründungsökosystem Canvas.

Lassen Sie uns ins Gespräch kommen

Gemeinsam etablieren wir auch in Ihrer Kommune ein Gründungs- und Innovationsnetzwerk. Wir begleiten wir Sie gerne bei diesem Prozess, von der Initiierung über den Aufbau bis hin zum aktiven Betrieb. Vereinbaren Sie hier ein unverbindliches Erstgespräch mit mir. Ich freue mich auf Sie.

Jetzt Telefontermin vereinbaren



Ihr direkter Kontakt zu mir

Lydia Bremer
Gründungs- und Innovationsbegleiterin

lydia.bremer@newcities.de
[LinkedIn](#)

GRÜNDUNGSÖKOLOGISCHES CANVAS

VERBREITUNG	NACHFRAGE	VORBILDER	MENTORING	BEGLEITUNG
TREFFPUNKTE		PROGRAMME & RÄUME		
INNOVATIONSTREIBENDE	KOORDINIERUNG	FINANZIERUNG		
TALENTFLUSS	STRUKTURIERUNG	GRÜNDUNGSQUELLEN		

GRÜNDUNGSÖKOLOGISCHES CANVAS

VERBREITUNG

- ▶ Verbreitung von Inhalten rund ums Gründen
- ▶ Schaffen einer Öffentlichkeit für Themen rund ums Gründen

NACHFRAGE

- ▶ Junge Unternehmen benötigen Kunden und Umsatz; je näher das Kundenpotential ist, desto schneller und erfolgreicher der Markteintritt.
- ▶ Es ist leichter, „am Markt“ zu entwickeln, als auf gut Glück.

VORBILDER

- ▶ Unternehmer, die glaubwürdig „Entrepreneurship“, aber auch den Umgang mit dem Scheitern vermitteln können.
- ▶ Start-ups, die es bereits geschafft haben.

MENTORING

- ▶ Erfahrene UnternehmerInnen mit Rat und Netzwerk sind für Gründende Gold wert.
- ▶ Der Zugang zu diesen Mentoren ist deshalb sehr wichtig für Gründende.

BEGLEITUNG

- ▶ In vielen Situationen ist es wichtig, die richtige Begleitung bzw. Beratung zu finden.
- ▶ Ein möglichst breites Beratungsangebot ist deshalb wichtig.

TREFFPUNKTE

- ▶ Gründungen brauchen Anlaufpunkte, an denen man sich trifft, an denen auch der Austausch mit anderen stattfinden kann.
- ▶ Die Start-up-Szene braucht diese Events, um Gesichter und Vorbilder zu promoten. Und um sich selbst zu definieren.

PROGRAMME & RÄUME

- ▶ Räume und Angebote, die Gründungen den Start erleichtern wie Gründerzentren, Acceleratorangebote, Corporate Start-up Programme etc.

INNOVATIONSTREIBENDE

- ▶ Innovationstreiber sind Forschungs- und Entwicklungsorte genauso wie Innovation mit hohem Nachdruck „Suchende“.
- ▶ Solche Einrichtungen ermöglichen weitere Innovationen und treiben andere Innovatoren zu Höchstleistungen

KOORDINIERUNG

- ▶ Ein Ökosystem funktioniert zu einem großen Teil über Zusammenarbeit statt Gegnerschaft.
- ▶ Gemeinsam kann sehr effizient gearbeitet und mehr auf die Beine gestellt werden.

FINANZIERUNG

- ▶ Der Zugang zu Pre-Seed- und Seedfinanzierung ist für Gründungen von großer Bedeutung. Banken mit klassischen Krediten sind da nur von nachrangiger Bedeutung.
- ▶ Je mehr es eine Region schafft, eine eigene funktionierende Finanzierungsinfrastruktur aufzubauen, desto eher wird sie Gründungen anziehen.

TALENTFLUSS

- ▶ Der Zugriff auf eine Vielzahl an qualifizierten Fachkräften ist für wachsende Unternehmen von zentraler Bedeutung.
- ▶ Gleichzeitig ist ein Standort, der attraktiv für Fachkräfte ist, auch attraktiv für junge Unternehmen.

STRUKTURIERUNG

- ▶ Jedes Ökosystem braucht Institutionen bzw. Träger, die für die notwendige Struktur, Grundfinanzierung und für den institutionellen Nukleus sorgen.

GRÜNDUNGSQUELLEN

- ▶ Gründende kommen nicht von ungefähr, sondern kommen aus gründungsaffinen Umfeldern (z.B. an Hochschulen) oder aus der Arbeitslosigkeit oder aus Wechselsituation aus Unternehmen heraus.

Gründungs- und Innovationsökosystem im Überblick: Aufgaben, Akteure und Funktionen

Bezeichnung	Beschreibung	Akteure	Was bewirkt dieser Aufgabenbereich?
Phase I			
Koordinierung	Ein Ökosystem funktioniert zu einem großen Teil über Zusammenarbeit statt Gegnerschaft. Gemeinsam kann sehr effizient gearbeitet und mehr auf die Beine gestellt werden.	Im Optimalfall ein öffentlich (Kommune, Region) getragenes, möglichst offenes Netzwerk, in dem öffentliche und private Akteure gleichermaßen mitarbeiten.	Er bündelt alle Akteure, koordiniert Angebote und Termine und stellt über gemeinsame Absprachen sicher, dass in der Kommune oder Region an einem Strang gezogen wird.
Treffpunkte	Gründungen brauchen Anlaufpunkte, an denen man sich trifft, an denen auch der Austausch mit anderen stattfinden kann. Die Gründungsszene braucht diese Events, um Gesichter und Vorbilder zu promoten. Und um sich selbst zu definieren.	Veranstaltungen für und mit der Gründungsszene können alle Akteure allein wie gemeinsam anbieten. Formate wie die Start-up Night (Link: start-up-night.de/veranstalter-werden) können frei kopiert und angeboten werden.	Gelegenheiten, sich zu treffen und zu sehen, dass man nicht allein mit seinen Gründungs-ideen ist, sind wesentlich für die Entscheidung, das Abenteuer Gründung anzugehen.
Programme & Räume	Räume und Angebote, die Gründungen den Start erleichtern wie Gründerzentren, Acceleratorangebote, Corporate Start-up Programme etc.	Räumlichkeiten und Programme (z.B. Inkubatoren, Acceleratoren) können von öffentlichen Trägern genauso eingerichtet werden wie von privaten. Wo Räumlichkeiten fehlen, ist ihre Schaffung meist öffentliche Aufgabe.	Räume für Gründende und entsprechende inhaltliche Programmangebote ermöglichen kostengünstig Zugang zu Büros und vor allem zu Netzwerk, Begleitung und Unterstützung.
Strukturierung	Jedes Ökosystem braucht Institutionen bzw. Träger, die für die notwendige Struktur, Grundfinanzierung und für den institutionellen Nukleus sorgen.	Träger von Ökosystemen können dafür gegründete Institutionen (Verein, GmbH etc.) genauso sein wie öffentliche Partner (z.B. Kommune), welche die Struktur zur Verfügung stellen oder ein loses Netzwerk der Akteure.	Zur Abwicklung von z.B. kleineren Förderungen, als Träger für gemeinsame Veranstaltungen oder zur Entwicklung einer lokalen oder regionalen Marke braucht es einen gemeinsamen Träger.
Phase II			
Gründungsquellen	Gründende kommen nicht von ungefähr, sondern kommen aus gründungsaffinen Umfeldern (z.B. an Hochschulen), aus der Arbeitslosigkeit oder aus Wechselsituation aus Unternehmen heraus.	Viele verschiedene Akteure können Gründungsinteressierte ansprechen und ins Netzwerk locken. Das können Hochschulen, Unternehmen, Stiftungen und öffentliche Partner sein, die entsprechende Angebote schaffen.	Wenn regelmäßig neue Gründungsinteressierte und deren Ideen im Ökosystem auftauchen, werden daraus auch immer wieder Gründungen entstehen.
Talentfluss	Der Zugriff auf eine Vielzahl an qualifizierten Fachkräften ist für wachsende Unternehmen von zentraler Bedeutung. Gleichzeitig ist ein Standort, der attraktiv für Fachkräfte ist, auch attraktiv für junge Unternehmen.	Da hier junge Unternehmen und etablierte Arbeitgeber gleichlaufende Interessen haben, kann gemeinsam agiert werden. Auch öffentliche Akteure sind für diesen Bereich mitverantwortlich.	Ohne fähige Mitarbeitende haben Gründungen keine Entwicklungsmöglichkeit. Die Attraktivität und Sichtbarkeit des Ökosystems sind dabei entscheidend.
Finanzierung	Der Zugang zu Pre-Seed- und Seed-finanzierung ist für Gründungen von großer Bedeutung. Banken mit klassischen Krediten sind da nur von nachrangiger Bedeutung. Je mehr es eine Region schafft, eine eigene funktionierende Finanzierungsinfrastruktur aufzubauen, desto eher wird sie Gründungen anziehen.	Die meisten Banken tun sich aus regulatorischen Gründen schwer mit entsprechenden Angeboten. Öffentliche Akteure und private Business Angel Netzwerk können aber funktionierende Angebote schaffen.	Zugang zu niederschwelliger und meist auch noch recht geringer Finanzierung in möglichst frühen Gründungsphasen ist genauso wichtig für Gründungen wie im weiteren Verlauf die Unterstützung bei weiteren Finanzierungsphasen.
Innovationstreibende	Innovationstreiber sind Forschungs- und Entwicklungsorte genauso wie Innovation mit hohem Nachdruck „Suchende“. Solche Einrichtungen ermöglichen weitere Innovationen und treiben andere Innovatoren zu Höchstleistungen.	Hochschulen, Forschungsinstitute, Unternehmen mit Innovationsdrang, selbst Kommunen können Innovation treiben, wenn sie entsprechend offen sind.	Wenn eine kommunizierte und gelebte Begeisterung und Offenheit für Ideen, Gründungen und Innovationen besteht, dann trauen sich Menschen auch, ihre Ideen in den Ring zu werfen.
Verbreitung	Verbreitung von Inhalten rund ums Gründen und das Schaffen einer Öffentlichkeit für Themen rund ums Gründen sind für Sichtbarkeit und Reichweite notwendig.	Lokale Medien, eigene Kanäle, soziale Medien, Netzwerkpartner	Je mehr über ein Innovationsökosystem gesprochen wird, desto mehr Gründungsinteressierte werden angesprochen und erreicht.
Nachfrage	Junge Unternehmen benötigen Kunden und Umsatz; je näher das Kundenpotential ist, desto schneller und erfolgreicher der Markteintritt. Es ist leichter, „am Markt“ zu entwickeln, als auf gut Glück.	Unternehmen, Kommunen	Der Zugang zu Kunden und Kundenpotential ist für die meisten Gründungen eines der entscheidenden Erfolgskriterien. Wer weiß, dass und wie er Zugang zu größerem Marktpotential erhält, wird erfolgreicher gründen.
Vorbilder	Unternehmer:innen, die glaubwürdig „Entrepreneurship“, aber auch den Umgang mit dem Scheitern vermitteln können, und Gründungen, die es bereits geschafft haben, sind wertvolle Treiber.	Privatpersonen; öffentliche Partner und Gründungsnetzwerk als Mittler und Organisatoren	Gründungskultur lebt vom Vorleben. Die Kommunikation über erfolgreiche wie gescheiterte Gründungen und die damit jeweils verbundenen Herausforderungen hilft allen Gründungsinteressierten und Gründenden.
Mentoring	Erfahrene Unternehmer:innen mit Rat und Netzwerk sind für Gründende Gold wert. Der Zugang zu diesen Mentoren ist deshalb sehr wichtig für Gründende.	Unternehmer:innen und Innovierende mit (Lebens-)Erfahrung	Es gibt sehr viel Sicherheit und Stabilität, in schwierigen Situationen eine:n Ansprechpartner:in mit der Bereitschaft, (Lebens-) Erfahrung weiterzugeben, zu haben.
Begleitung	In vielen Situationen ist es wichtig, die richtige Begleitung bzw. Beratung zu finden. Ein möglichst breites Beratungsangebot ist deshalb essentiell.	Private und öffentliche Beratungsanbieter.	Kompetente und zielführende Beratung und Begleitung reduzieren die Ausfallquoten von Gründungen und helfen Gründenden beim Start.