

EUROPEAN STARTUP MONITOR

TRANSPARENZ FÜR STARTUPS IN EUROPA



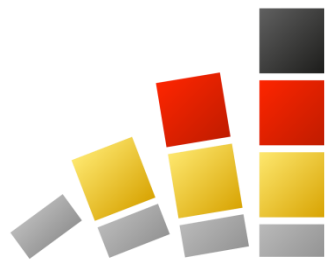
Initiatoren



European Startup Network

www.europeanstartups.org

@StartupEurope



Bundesverband
**Deutsche
Startups** e.V.

Bundesverband Deutsche Startups

www.deutschestartups.org

@StartupsMonitor

Motivation

Der *European Startup Monitor* (ESM) ...

- ... liefert einen umfassenden und seit langem benötigten *Überblick über wichtige Eigenschaften, Potentiale und Herausforderungen* der europäischen Startup-Landschaft
- ... ist ein bedeutender Schritt hin zu einem besseren Verständnis europäischer Gründer und zu einer *Weiterentwicklung des europäischen Startup-Ökosystems* über die Landesgrenzen hinweg
- ... fördert den *wechselseitigen Dialog* zwischen europäischen Gründern, der Politik und der etablierten Wirtschaft

Themen

1. Europäische Startup-Landschaft

2. Gründer und Teams

3. Industrie, Nutzer und Märkte

4. Startups als Jobmotor

5. Finanzierung

6. Wirtschaftliche Situation & Rahmenbedingungen

Definition

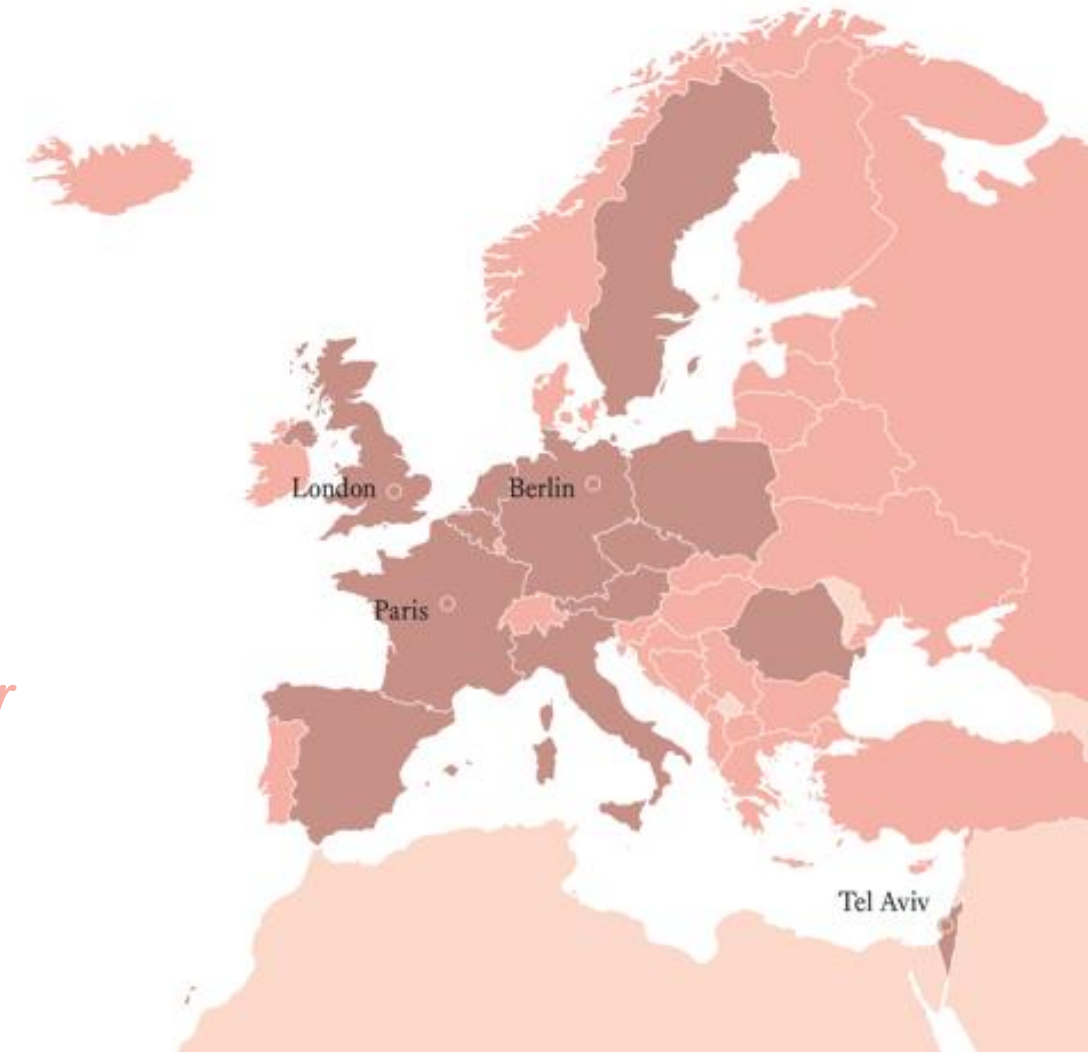
ESM-Startups sind durch *drei Merkmale* definiert:

- 1) *jünger als 10 Jahre*
- 2) *Technologie/Geschäftsmodell innovativ*
- 3) *(angestrebtes) signifikantes Mitarbeiter-/Umsatzwachstum*

Herkunft und Gründungsregionen

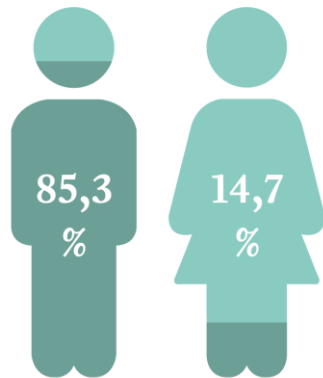
Teilnehmer des ESM:

- über *2.300 Startups*
- mit mehr als *31.000 Mitarbeitern*
- alle *28 EU-Mitgliedsstaaten + weitere wichtige Länder*
(z. B. *Israel*)



Alter, Geschlecht und Teams

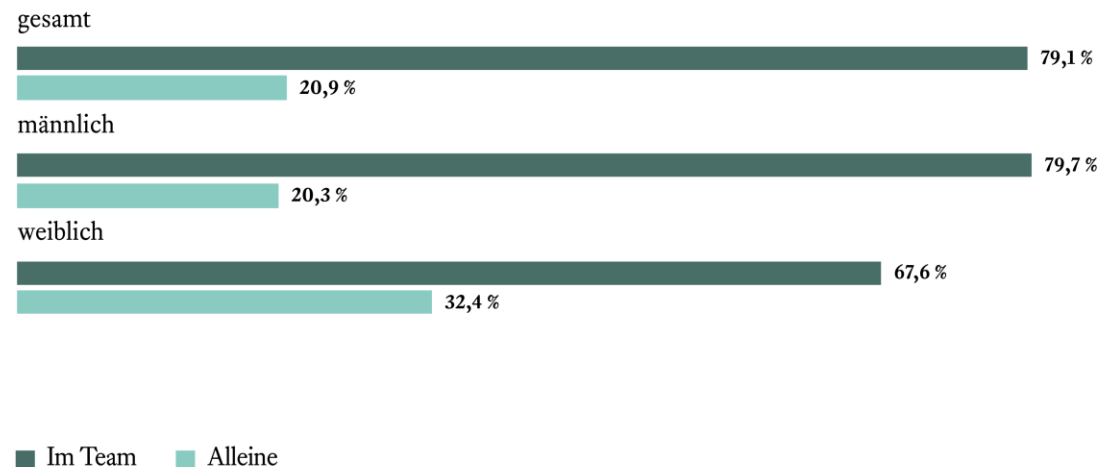
14,7 % der ESM-Startup-Gründer sind weiblich



ESM (allgemein)

Die Mehrheit der ESM-Gründer ist *zwischen 25-34 Jahre alt*

Die Mehrheit der Startups *wurde in Teams gegründet*



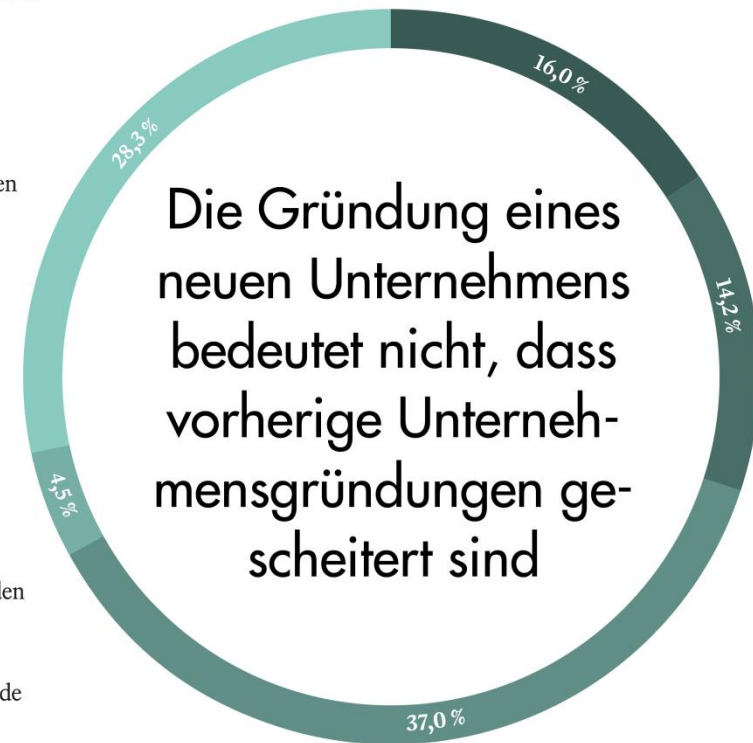
Teamgründungen nach Geschlecht (ESM gesamt)

Erfahrung und Kultur des Scheiterns

Für 41 % der ESM-Gründer ist das aktuelle Startup *nicht die erste Unternehmensgründung*

Die *Mehrheit* der ESM-Gründer würde sich von einer *gescheiterten Unternehmensgründung nicht entmutigen lassen* ein weiteres Unternehmen zu gründen

- Mein vorheriges Unternehmen wurde vollständig verkauft
- Ich war Anteilseigner und habe das Unternehmen verlassen; das Unternehmen existiert weiterhin
- Ich bin noch immer Anteilseigner und das Unternehmen existiert weiterhin als eigenständige Einheit
- Die Geschäftstätigkeit musste aufgrund von Insolvenz aufgegeben werden
- Die Geschäftstätigkeit wurde freiwillig aufgegeben



Was passierte mit dem vorherigen Startup?

Internationalisierung der Märkte

21,2 % der ESM-Startups sind bereits in anderen europäischen Märkten aktiv und 29,8 % sogar weltweit

8 von 10 ESM-Startups planen eine weitere Internationalisierung in den nächsten 12 Monaten



ESM (gesamt) Aktuelle Märkte, in denen Umsätze generiert werden (ESM gesamt)



■ Heimatmarkt ■ Europäische Länder ■ Weltweit

Innovationskraft



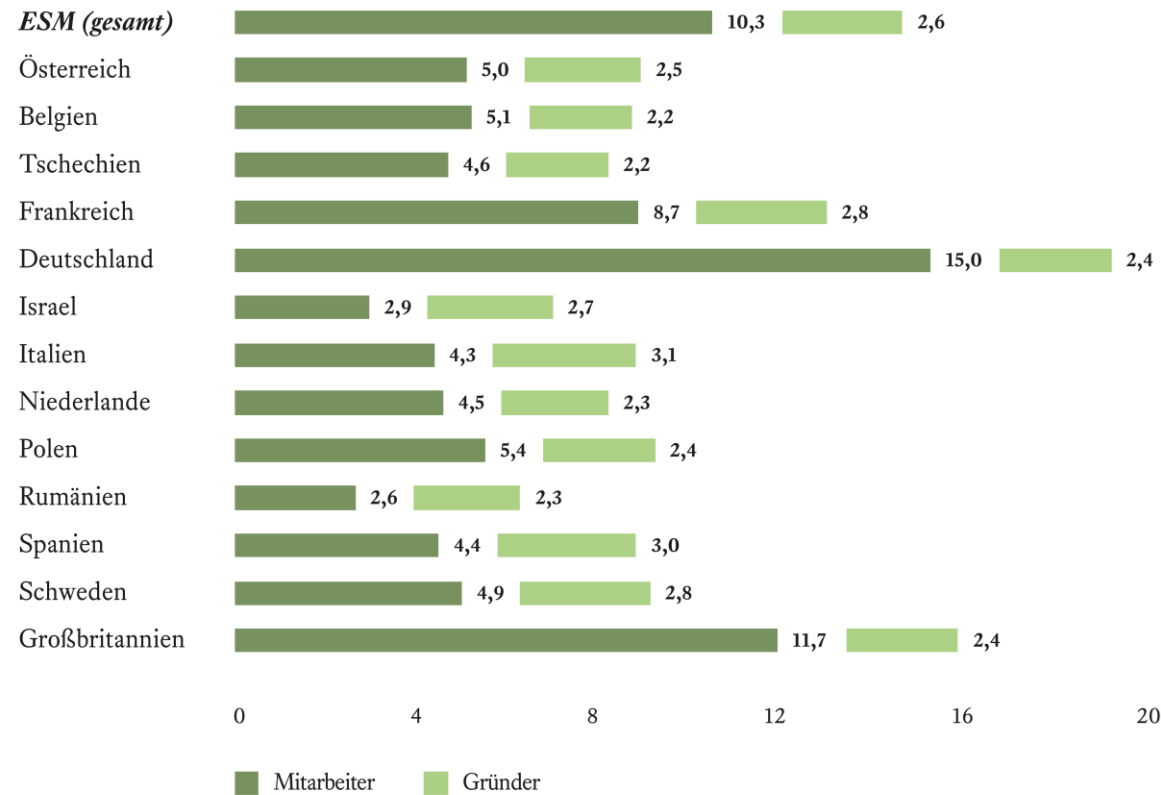
Innovative Produkte und *Dienstleistungen* sind ein entscheidendes Merkmal der ESM-Startups

Ein großer Teil der ESM-Startups zählt zur *Digitalen Wirtschaft*

ESM (gesamt) Marktneuheit der Produkte/Dienstleistungen zum Gründungszeitpunkt (ESM gesamt)

- Keine Marktneuheit
- Regionale Marktneuheit
- Landesweite Marktneuheit
- EU-weite Marktneuheit
- Weltweite Marktneuheit

Startups als Beschäftigungsmotor



ESM-Startups sind Jobmotoren:
12,9 Arbeitsplätze nach 2,5 Jahren

Anzahl der Mitarbeiter und Gründer (Mittelwert ESM gesamt)

Herkunft der Mitarbeiter

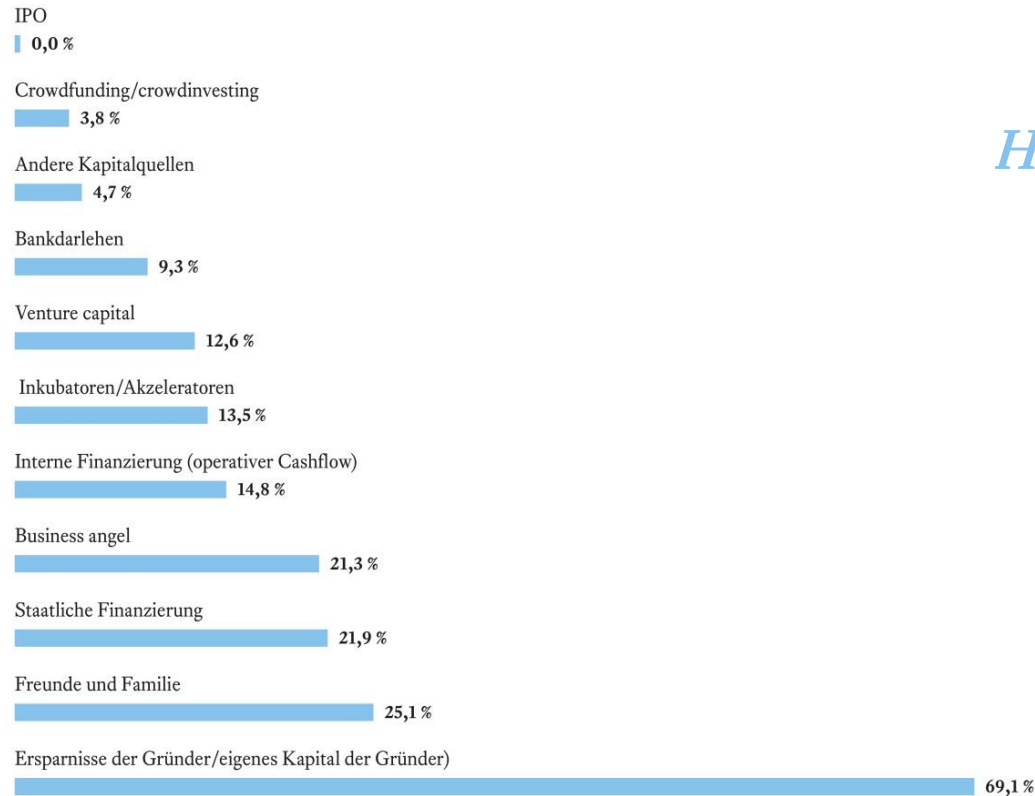


20,9 % der Mitarbeiter kommen aus *EU-Ländern* und *10,7 %* aus *Nicht-EU-Ländern*

London und Berlin sind die *internationalsten* ESM-Städte



Hauptfinanzierungsquellen

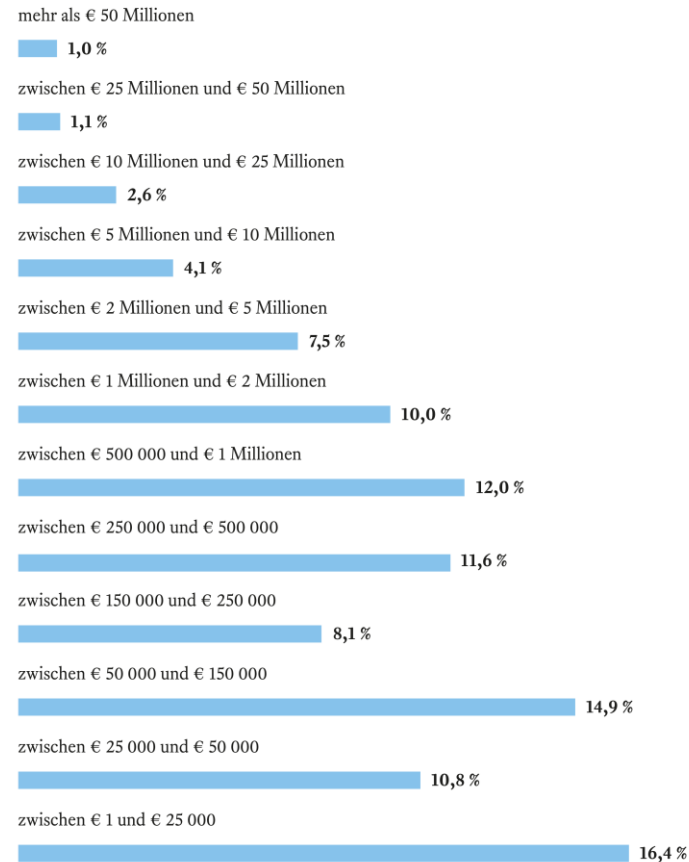


Die *Ersparnisse der Gründer* stellen die *Hauptfinanzierungsquelle* der ESM-Startups dar

Nur *21,9 %* der ESM-Startups nahmen *staatliche Finanzierung* in Anspruch

Hauptfinanzierungsquellen (ESM gesamt)

Externes Kapital



Bis heute (extern) erhaltenes Kapital

Im Durchschnitt haben die ESM-Startups
€ 2,5 Millionen externes Kapital gesammelt

Im nächsten Jahr wollen die ESM-Startups im
Durchschnitt weitere *€ 3,3 Millionen externes
Kapital* einsammeln

Aktuelle und zukünftige Unternehmenssituation



Die *Mehrzahl* der ESM-Startups bewertet ihre Geschäftslage als *gut* (36,3 %) oder *zufriedenstellend* (54,0 %)

Die *nordischen ESM-Startups* bewerten ihre aktuelle Geschäftslage als *sehr gut*

72 % der gesamten ESM-Startups gehen von einer *positiven Entwicklung* in den nächsten 6 Monaten aus

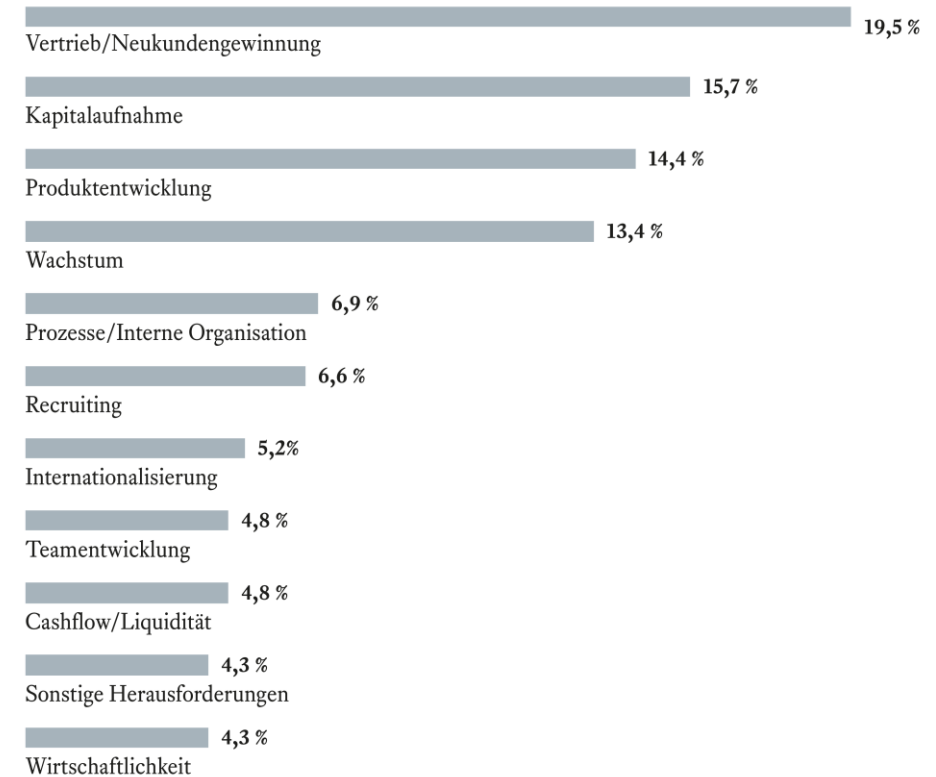
ESM (gesamt) Aktuelle versus zukünftige Unternehmenssituation

Aktuell	36,4	54,1	9,5
Zukünftig	72,1	24,7	3,2

Herausforderungen

Vertrieb/Neukundengewinnung,
Kapitalaufnahme und Produktentwicklung
sind die *größten Herausforderungen*

Die *unterschiedlichen Regionen* stehen vor
verschiedenen Herausforderungen

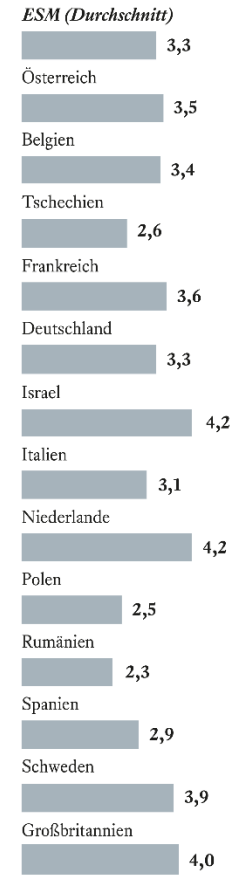


Aktuelle Herausforderungen für europäische Startups (ESM gesamt)

Rahmenbedingungen

Die *Rahmenbedingungen* wurden allgemein als *zufriedenstellend* bewertet

Die ESM-Startups sehen noch *Verbesserungspotential* bei der *Unterstützung durch die nationalen Regierungen*

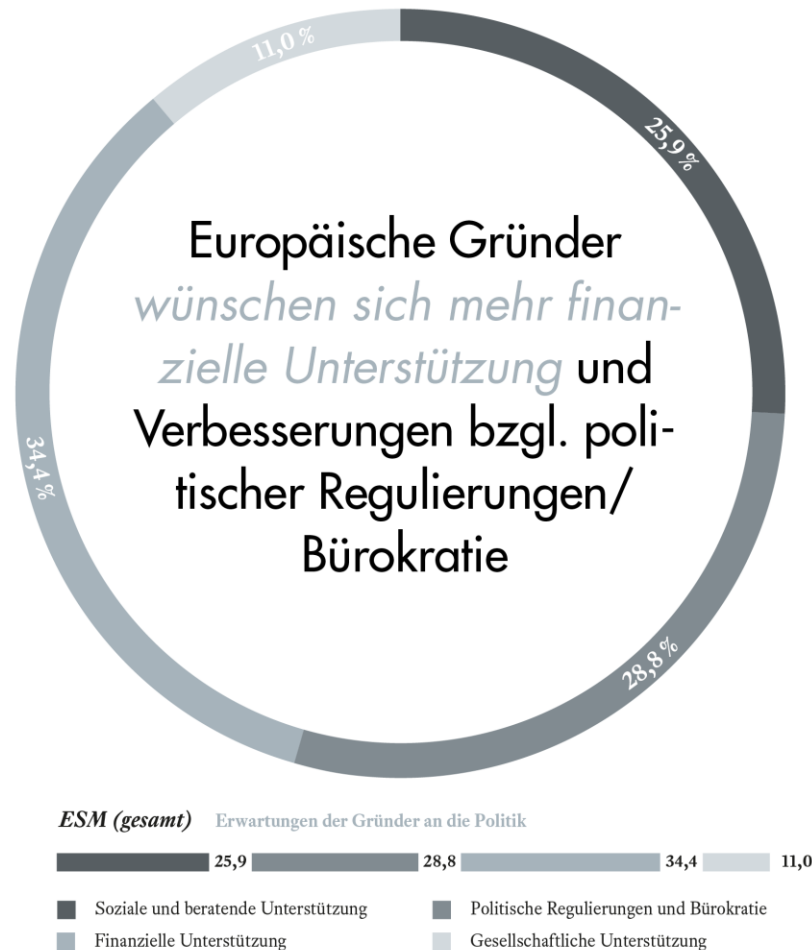


Gründer aus *Israel* und den *Niederlanden* gaben ihrer Regierung die *besten Bewertungen*

Israelische Gründer loben die *Förderung unternehmerischen Denkens* durch das *Bildungssystem*

Unterstützung des Startup-Ökosystems durch die nationale Regierung (Mittelwert)

Erwartungen an die Politik



1. *Finanzielle Unterstützung:* Steuerermäßigungen oder Erleichterung; Unterstützungen bei der Beschaffung von Kapital und/oder Risikokapital

2. *Politische Regulierung und Bürokratie:* Bürokratieabbau; erleichterte Prozesse bei der Einstellung von Nicht-EU-Bürgern

3. *Soziale und beratende Unterstützung:* bessere Unterstützung für Gründer; verbesserter Austausch zwischen Politik, Startups und der etablierten Wirtschaft

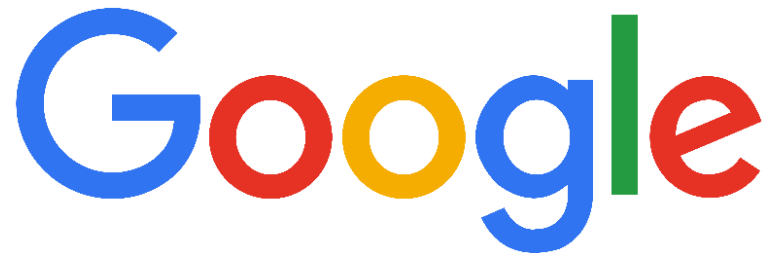
Sponsoren

The logo for Telefonica Deutschland, featuring the word "Telefonica" in a white, cursive script font on a dark blue background.

Deutschland

Telefónica Deutschland bietet Mobil- und Festnetzdienste für Privat- und Geschäftskunden. Telefónica beteiligt sich aktiv an aktuellen Debatten zur IKT-Politik in Deutschland und Europa durch die Hauptstadtrepräsentanz sowie das BASE_camp.

Auf dem Weg zum eigenen Unternehmen brauchen Gründer mehr als nur eine gute Idee. KPMG kennt die typischen Herausforderungen und unterstützt bei allen relevanten wirtschaftlichen Fragen der erfolgreichen Unternehmensgründung.



Google for Entrepreneurs geht es nicht um direkte Beteiligung an Startups, sondern steuert eine Reihe von praktischen Förderprogrammen für junge Unternehmen bei. In Berlin bildet die Partnerschaft mit der Factory Berlin das Herzstück des Engagements.

Netzwerkpartner

startup
camp
berlin



Akademische Partner



**Umeå School of
Business and Economics**
Umeå University



Projekt Management

Florian Nöll

Vorsitzender des Bundesverbandes
Deutsche Startups e. V.



Prof. Dr. Tobias Kollmann

Professor für E-Business und E-Entrepreneurship der
Universität Duisburg-Essen



Projekt Management

Lisa Schreier

Europa-Referentin des Bundesverbandes
Deutsche Startups e. V.



Dr. Christoph Stöckmann

Habilitand am Lehrstuhl für E-Business und E-
Entrepreneurship der Universität Duisburg-Essen

