

Digital Outlaws

Präsidentin des Landtags NRW
Frau Carina Gödecke

Per eMail an:
anhoerung@landtag.nrw.de

LANDTAG
NORDRHEIN-WESTFALEN
16. WAHLPERIODE

STELLUNGNAHME
16/2962

A18, A07, A10

August 28th, 2015

Stellungnahme Gründer - Anhörung A18 – 23.09.2015

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach Durcharbeiten der fünf Anträge wird die Stellungnahme in allgemeinen und besonderen Teil separiert. Im allgemeinen Teil werden jene Punkte besprochen, die für jeden der fünf Anträge gelten; im besonderen Teil die Punkte aus den spezifischen Anträgen.

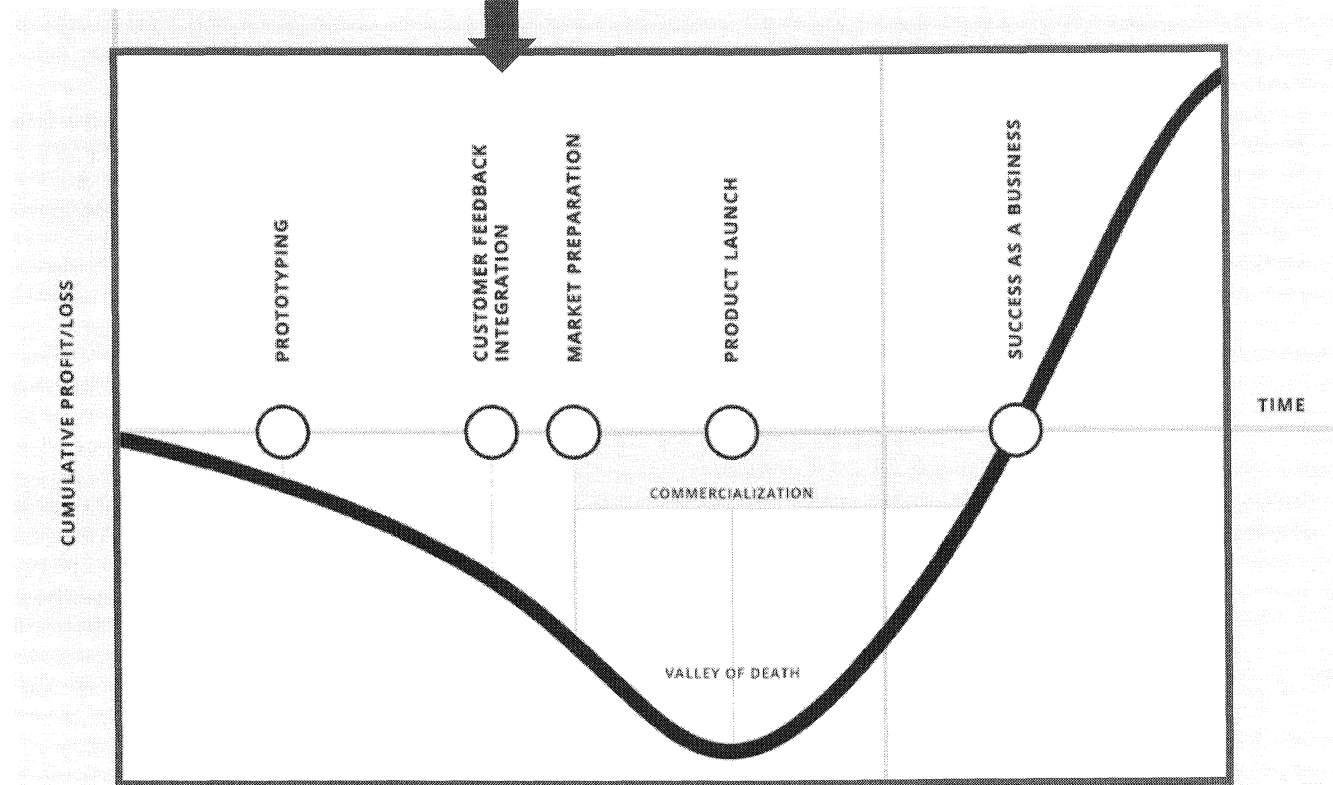
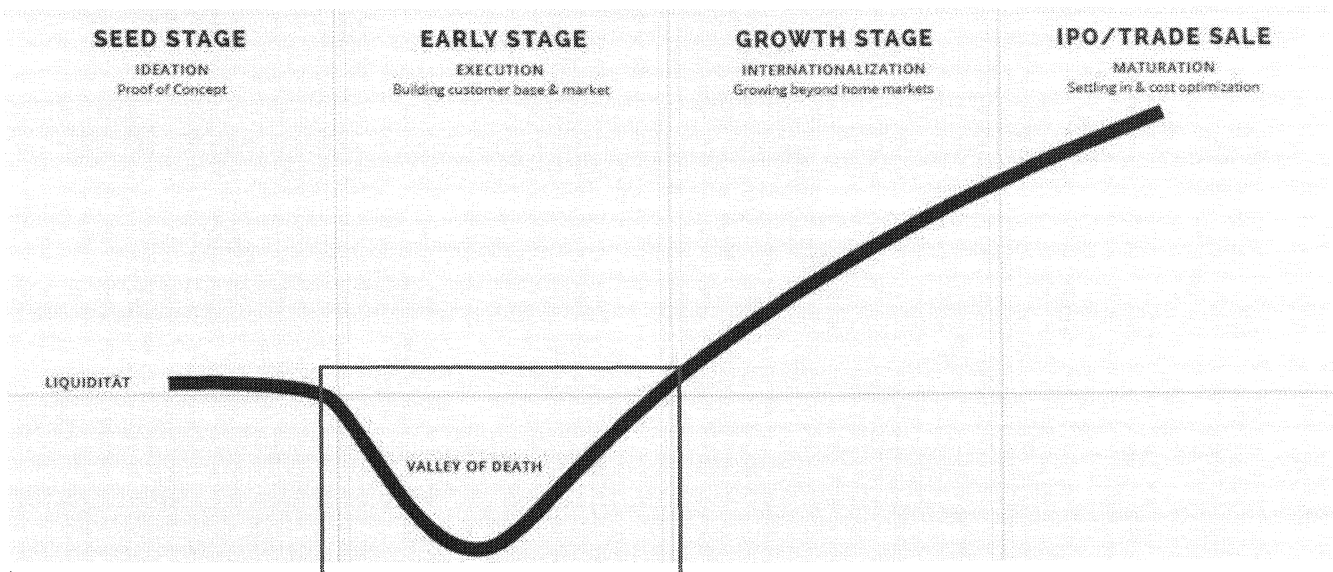
Allgemeiner Teil

1. Startupunternehmer & Gründer

Es ist auffällig, dass die Begriffe Gründer und Startupunternehmer gerne synonym verwendet werden und dass sich daraus auch viele der heutigen Probleme ergeben. Jeder Startupunternehmer (SU) ist ein Gründer (GR), aber nicht jeder Gründer ist Startupunternehmer. Ein frisch gebackener Meister des Kfz-Gewerbes, der sich mit einer Fachwerkstatt selbständig machen möchte, ist definitiv ein Gründer. Für die Gründung und den Betrieb einer Werkstatt benötigt er bestimmte Formen der Hilfe, die sich in den vergangenen Jahrzehnten des Werkstattaufbaus herausgebildet haben (Kapital für Werkzeug & Maschinen, Verbindungen zu Verbänden, einen Steuerberater für die Buchhaltung, etc.).

Jemand, der hingegen seine Ausbildung oder Studium abgeschlossen hat und nach ein paar Jahren des Angestelltenseins eine Plattform für den Entwurf und Vertrieb von CAD Dateien für additive Fertigung (3D-Druck) aufbauen möchte, ist Startupunternehmer, der eine völlig andere Art der Hilfe benötigt, da sich völlig andere Fragen ergeben. Zum Beispiel: Wird durch den Aufbau der Plattform Intellectual Property (IP) geschaffen, das gesondert geschützt werden muss; wie werden grenzübergreifende Verkäufe ins Ausland umsatzsteuertechnisch behandelt; in welchen Ländern sollte man Gebrauchsmuster, Patente, etc. schützen lassen; wo kommt man mit Venture Capital für internationales Wachstum in Kontakt; kann man Kundendaten auch auf nicht EU-Servern speichern und trotzdem dem Datenschutz genügen; etc.

Hinzu kommt, dass SUs einer anderen Entwicklung als „klassischen Gründungen“ folgen:



ii

Ein SU benötigt nach der Ideen- und Geschäftsmodellfindung größere Mengen an Kapital, um das „Valley of Death“ zu durchschreiten, an dessen Ende ein erfolgreiches Produkt mit einem funktionierenden Markt steht. Bei einer Werkstatt oder einem Restaurant ist das Produkt bekannt und funktioniert; der Markt ist an der geographischen Lage klar abzugrenzen und wenn nicht grobe Fehler gemacht werden, ist auch das Risiko gut einzugrenzen. Bei SU ist die Wette durch einen höheren Einsatz und kleinere Gewinnchance riskanter – bei Erfolg der Ertrag aber auch um ein Vielfaches höher.

Damit beides unterscheidbar ist, haben die Digital Outlaws eine Definition mit sechs Charakteristika geschaffen, die dabei hilft, ein Startup von einer „klassischen“ Gründung zu unterscheiden:

Startup: Ein junges Unternehmen (\approx 0-5 Jahre),
größtenteils durch **Eigenkapital** finanziert,
das ein **innovatives** und **skalierbares** Geschäftsmodell entwickelt und bewirtschaftet,
welches das Potential hat, bestehende Märkte nachhaltig zu **verändern** (disrupt)
oder neue Märkte zu **etablieren** (create).

iii

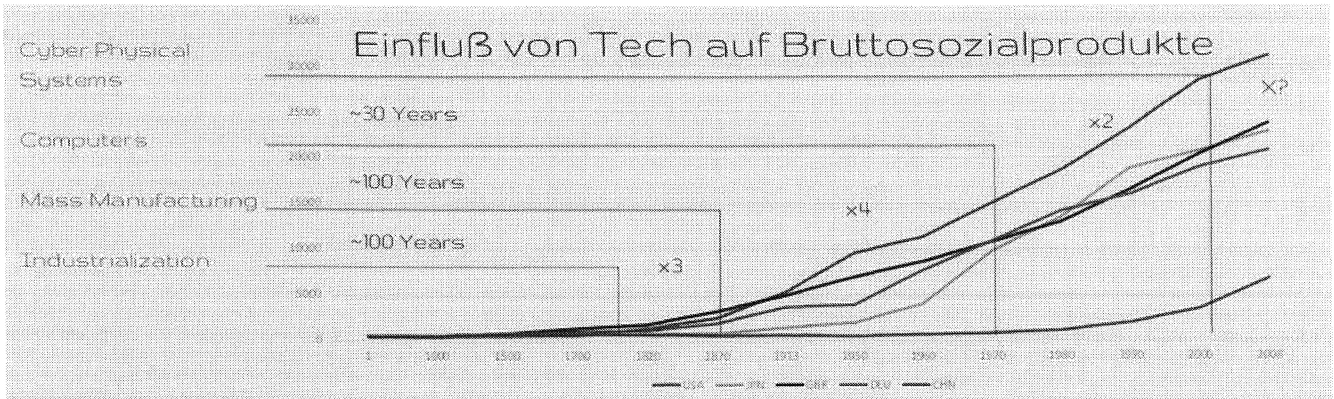
Unabhängig davon ob es darum geht, Neugründungen in NRW zu fördern, die Digitalisierung voranzutreiben oder Beratungsangebote zu schaffen: es muss differenziert werden, für wen die Maßnahme greifen soll. Denn eine Handlungsmaßnahme für klassische Gründungen sollte anders ausfallen als eine für Startups.

2. Digitalisierung & Industrie 4.0

Wir befinden uns aktuell in der vierten „industriellen“ Revolution. Diese hat über Webstühle (1.0), Fließbänder (2.0), Elektronik (3.0) bis nun zu den Cyber-Physical-Systems (4.0) geführt und wird sich auch weiter entwickeln. Die dadurch entstehenden Änderungen sind kurzfristig mitunter unangenehm, da sie häufig mit einer drastischen Veränderung des Marktes einhergehen. Als Negativbeispiel gilt der Konzern UBER, der in Deutschland „erfolgreich“ bekämpft wurde. Der Schutz des bestehenden Taximarktes und dessen Lobby wird auf Dauer nicht tragbar sein – das Verpassen der Möglichkeiten, die das Modell UBER bietet, mittel- bis langfristig aber auch nicht. Die Abschottung von Märkten führt zwangsweise zu einer Stasis, da diese Märkte nicht mehr den innovativen Wellen, die Wettbewerbsvorteile bringen, folgen, sondern auf Gewinnmaximierung ausgerichtet sind. Dadurch leidet zwangsweise der Verbraucher unter einem veralteten, nicht der Realität angepassten und überbewerteten Produkt.

Technik steigert wirtschaftliche Entwicklung

GDP Development since Year 1



Source: University of Oxford, Our World in Data, Digital Outlaws

iv

Durch Digitalisierung werden Geschäftsmodelle innovativer und vor allem skalierbar. Diese Skalierbarkeit ist einer der wichtigsten Werttreiber, da sie für Wachstum am Ursprungsort sorgt. Schaut man dreißig Jahre zurück auf den kleinen Ort Mountain View, sieht man nicht viel. Heute ist es der Heimatort von Facebook und Google mit einer der höchsten durchschnittlichen Einkommenshöhen der Welt. Möglich wurde dies nur durch Produkte, die auf Basis ihrer Digitalität einfach und schnell über Grenzen hinweg exportiert werden konnten, aber dennoch vom Firmensitz gemanaged und weiterentwickelt werden.

Die Digitalisierung bietet enorme Möglichkeiten und wir müssen uns darauf einlassen. Damit geht einher, dass wir kurzfristig Übergangsmodelle schaffen müssen, die bei der Transition helfen und dafür sorgen, dass die Nachteile gemindert werden.

3. Berlin, Bayern und NRW – Standortvorteile nicht genutzt

In der Gründerszene kennt man in Deutschland eigentlich nur Berlin als Hotspot. Das Warum erschließt sich auf den ersten Blick nicht, da Berlin weder eine funktionierende Wirtschaft vorweisen kann, die die Produkte von Startups kaufen kann, noch die Bevölkerung in Berlin und Umland besonders groß ist. Dazu kommen viele Standortnachteile, wie Infrastruktur, etc. Nichtsdestotrotz ist es ein europäisches Zentrum für Startups geworden. Das gleiche gilt in abgeschwächter Form für Bayern, mit dem Zentrum München.

Vergleicht man beide Zentren mit NRW, stellt man fest, dass NRW deutlich mehr Konzerne und Mittelstand sowie Bevölkerung auf engstem Raum anzubieten hat. Dazu kommt eine weitläufige Infrastruktur und hervorragende Anbindung an andere europäische Metropolen.

NRW „zerfleischt“ sich im Vergleich mit Bayern und Berlin selbst, da diese Länder einen klaren Fokus auf eine sehr spezifische Region bieten: Berlin und München. In NRW will jede Stadt die neue Metropole für Startups werden und NRW stützt solche Bestrebungen durch Initiativen wie die fünf zu entstehenden

DWNRW-Hubs. Damit werden Ressourcen, die sowieso schon rar sind, noch einmal aufgeteilt und verlieren in Folge dessen an Effizienz.

Besonderer Teil

1. Drucksache 16/8102 – Antrag der Fraktion der SPD und der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen

In Drucksache 16/8102 wird die Wichtigkeit des Handwerks für NRW zum Ausdruck gebracht. Insbesondere wird eine schwierige Situation im Bereich der Unternehmensnachfolge aufmerksam gemacht. Lösung sollen eine Erweiterung der Existenzgründungsförderung sein, sowie Mitarbeiterbeteiligungsprogramme sein.

Wenn keine Nachfolger für die Übernahme eines Unternehmens gefunden werden, wäre es hilfreich die Gründe zu kennen, warum Altgesellen oder angestellte Meister kein Interesse an der Übernahme haben. Als Vermutung liegt mangelnde Attraktivität nahe – wenn der mögliche Gewinn nicht in einem guten Verhältnis zum übernommenen Risiko steht, ergibt weder eine Übernahme, noch eine Neugründung Sinn, da der unternehmerische Case „negativ“ ist. Wichtig wäre hierbei, Werkzeuge für die Minimierung von persönlicher Haftung und übernommenem Risiko zu finden. Zinsgünstige Kredite sind eine Möglichkeit, Liquidität zu schonen. Jedoch ist „der Deutsche“ in der Mehrheit risikoavers, so dass selbst dieses Instrument nur bedingt geeignet ist.

Hinzu kommt, dass die Anzahl der Auszubildenden im Handwerk grundsätzlich rückläufig ist und sich immer mehr Betriebe einen relativ konstant bleibenden Markt teilen müssen^v - Insoweit sollte auch die Frage aufgeworfen werden, in wie weit die Attraktivität des Handwerks für junge und/oder erfahrene Menschen gegeben ist, sich auch unternehmerisch darin zu betätigen? Hierbei gilt es auch darauf zu achten, dass alle Strukturmaßnahmen dahin gerichtet sind, den unternehmerischen Erfolg zu erhöhen, damit die Attraktivität, Risiko zu übernehmen, im richtigen Verhältnis steht.

Als Kodak die Digitalfotografie erfand, entschloss man sich dazu, diese nicht weiter zu verfolgen, sondern auf das bestehende, sehr lukrative Geschäftsmodell mit Filmen und Fotopapier zu setzen. Das Unternehmen meldete 2012 die Insolvenz an. Es gilt zu prüfen, wie erfolgreiche Handwerksmodelle in Zeiten der Digitalisierung aussehen können, um anschließend eine Strukturmaßnahme einzuführen, die bestehenden Betrieben dabei hilft „sich neu zu erfinden“ und Existenzgründern eine gute Basis bietet. Eine breite Massenförderung ohne qualitative Aspekte führt dazu, dass Potentiale verloren gehen und negative Beispiele als Abschreckung vor einem Schritt in die unternehmerische Rolle angeführt werden.

2. Drucksache 16/8216 – Entschließungsantrag der Fraktion der Piraten

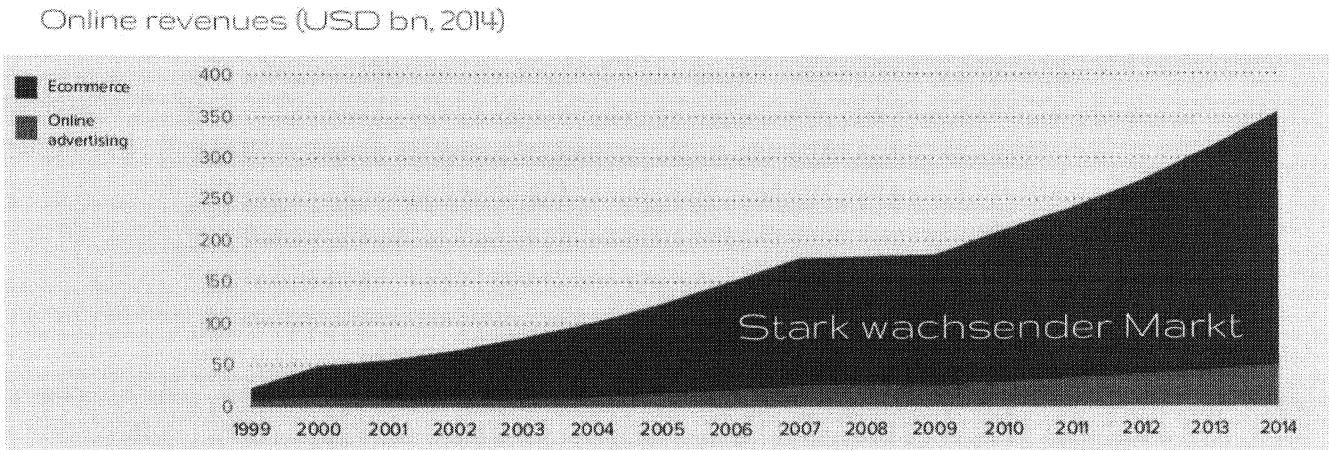
Der Einfluss der vierten Stufe der industriellen Revolution auf alle Märkte ist klar erkennbar. In der Drucksache 16/8216 wird explizit darauf abgestellt, dass digitale Lösungen den Umsatz steigern können. Hierbei muss aber zwischen digitalen Vertriebswegen und „digitalem Arbeiten“ unterschieden werden.

Weltweite Studien zeigen, dass sich das Einkaufsverhalten der Menschen ändert. Durch die im Onlinemarkt herrschende Transparenz, die Vergleichbarkeit von Leistungen und Produkten, sowie die Einfachheit der Einkaufsabwicklung, wandern die Käufergruppen immer stärker vom Offline- zum Onlinekauf.

Warum wir im Tech-Startuppereich keine Blase haben

Menschen geben (sehr) viel Geld online aus

Einnahmen US eCommerce & online ad seit 1999 ums 15-fache gestiegen



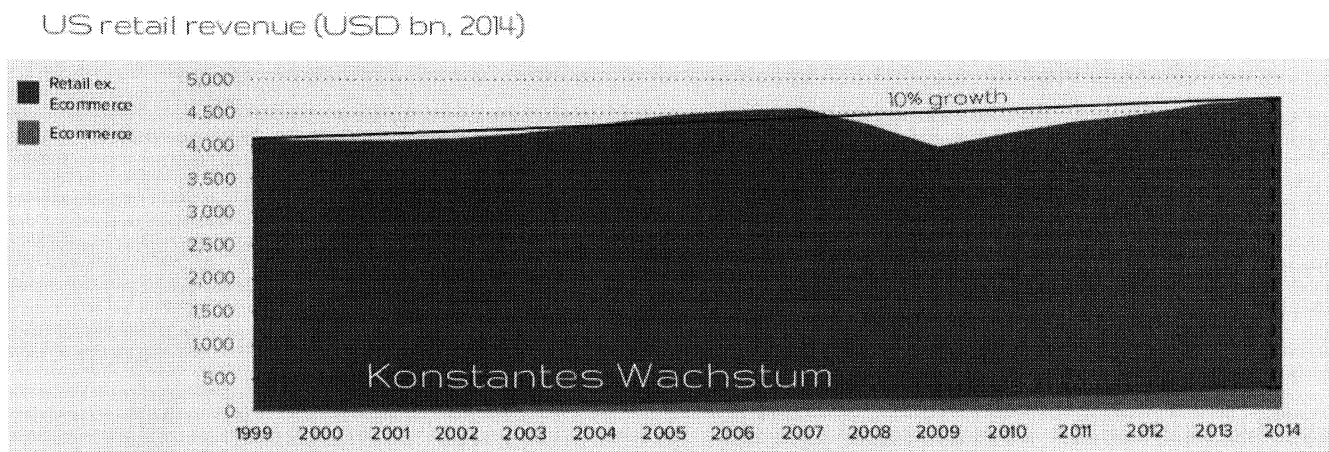
Source: US Census Bureau, IAD/PwC, Digital Outlaws, eBz

vi

Warum wir im Tech-Startuppereich keine Blase haben

Und es wird mehr werden

Nur 6% des US Einzelhandel wird online umgesetzt - Platz für Wachstum



Source: US Census Bureau, eBz, Digital Outlaws

vii

Damit wird offensichtlich, dass „digitale Lösungen“ die Kannibalisierung der Offlinekanäle sind und damit „nur“ belegt werden kann, dass sich das Verhalten von und die Ansprache an Kunden ändert. Eine

Ableitung daraus in direktem Maße auf die Digitalisierung des Handwerks in seiner Kerntätigkeit ist nicht direkt erkennbar.

In der Drucksache 16/8216 wird dargelegt, dass über 40% der befragten Unternehmen keine Angabe darüber machen können, ob die Digitalisierung für sie eine Chance oder einen Nachteil bietet und die Hypothese aufgestellt, dass innovative Produktionsverfahren, wie additive Fertigung (3D-Druck) große Veränderungen im Geschäftsfeld bewirken können. Es ist unzweifelhaft richtig, dass additive Fertigung große Vorteile birgt. Diese sind aber bis zum heutigen Punkt nicht professionalisiert bzw. auf einem solchen Level, dass sich, daraus ein unternehmerischer Nutzen im KMU-Bereich ableiten lässt.

Damit Maßnahmen des Staates Sinn ergeben, sollte der Empfänger zum einen bereit sein, eine Leistung anzunehmen; zum anderen sollte die Leistung einen klaren Mehrwert bieten. Eine breite Beratungs- und Fördermaßnahme einzuleiten, ohne die Bedürfnisse der Zielgruppe zu kennen, wird nicht so effizient sein wie eine Maßnahme, die präzise auf die Zielgruppe eingeht. Ebenso wird sie besser angenommen werden, wenn die Zielgruppe einen klaren Nutzen für sich darin sieht. Bei über 40% Unsicherheit wäre es wahrscheinlich effizienter, in einem ersten Schritt die Auswirkungen der Digitalisierung je Handwerkszweig zu analysieren. Speziell zugeschnittene Instrumente können den Betrieben anschließend dabei helfen die Digitalisierung zu verstehen, sie anzunehmen und sich auf die Zukunft vorzubereiten.

3. Drucksache 16/8119 – Antrag der Fraktion der CDU

In der Drucksache 16/8119 wird analysiert, dass eine Wachstumslücke von über 8% zwischen NRW und Bayern klafft, die durch stärkeres Wirtschaftswachstum geschlossen werden soll. Ferner wird stipuliert, dass die Digitalisierung der Wirtschaft der Motor für dieses Wirtschaftswachstum sein kann.

Wie schon in Grafik iv – Technikeinfluss auf Wirtschaftswachstum – dargelegt, ist mit jeder industriellen Revolution eine Vermehrfachung des Wohlstands einhergegangen. Voraussetzung dafür ist ein Ankommen dieser im Massenmarkt. Die vierte Revolution, die zweite Digitalisierung, wurde durch die Cyber Physical Systems (CPS) ausgelöst. Absolute Basis für diese sind schnelle Verbindungsgeschwindigkeiten, um die ununterbrochene Aufnahme und Übertragung von großen Datenmengen zwischen mehreren Standorten zu ermöglichen. Dadurch werden zum einen mehr Informationen verfügbar gemacht, um Geschäftsmodelle zu „befüttern“, zum anderen aber auch Kunden besser erreicht, wodurch Absatzmöglichkeiten steigen.

Eine gute Infrastruktur ermöglicht dementsprechend neue Geschäftsmodelle (Startups), die auf dieser neuen, schnellen Konnektivität aufbauen, zum anderen die Evolution bestehender Geschäftsmodelle (Industrie & KMUs). Typischerweise reagieren kleine Einheiten wie Startups und KMUs deutlich schneller auf geänderte Rahmenbedingungen als etablierte, große Einheiten. Als gutes Beispiel kann hier Software as a Service (SaaS) dienen. Durch hochverfügbare Breitbandnetze muss Software nicht mehr auf Datenträgern verschickt werden, sondern kann direkt, wann immer benötigt, über das Netz genutzt werden. Der Ausbau von Netzen stellt damit den Grundstein für Wachstum und Versorgung zur Verfügung.

Diese Basis muss Grundlage für neue Unternehmen sein. Damit diese entstehen können, sind drei Komponenten wichtig:

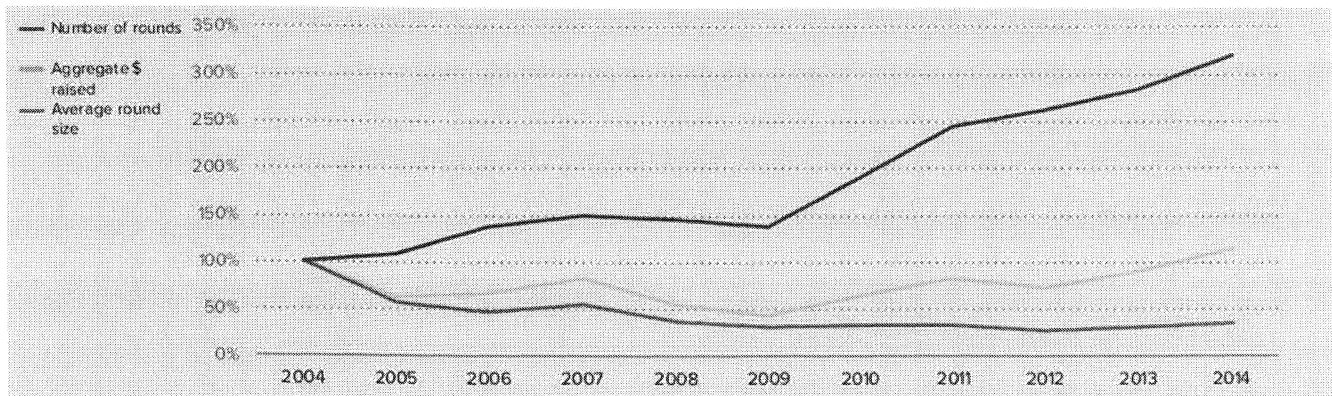
1. Erfolgreiche Produktentwicklung
2. Zugang zu Märkten

3. Kapital

Wie oben in Grafik i und ii erkennbar, ist es nicht die Gründung, die das größte Problem darstellt, sondern die zweite Phase, in der die Idee entwickelt ist und das Produkt in den Markt gebracht werden soll. Für die „Seed-Phase“ gibt es inzwischen einige private und öffentliche Einrichtungen, die sich des Themas angenommen haben. Acceleratoren und Frühphasenfonds stellen Kapital zur Verfügung. Darüber hinaus ist es immer günstiger geworden ein Unternehmen mit digitalem Geschäftsmodell zu gründen:

Die Kosten für Tech-Gründungen sinken

Indexed US tech funding for 0-2 yr old companies (USD, 2014)



Source: Capital IQ, s15z, Digital Outlaws

viii

Es ist zu erkennen, dass Kapital für die Anfangsphase (0-2 Jahre) zunehmend in breiter Form bereitgestellt wird und die Seed-Phase dadurch immer weniger ein Problem darstellt. Die Schwierigkeiten entstehen in der „Execution Phase“, in der das Produkt für den Kunden verfeinert und der Markt erschlossen werden muss.

Zugang zu Märkten wird durch den Ausbau des Breitbandnetzes faszilitiert – je besser der Zugang ist, desto mehr und komplexere (datenintensivere) Produkte können über das Netz einer immer einfacher zu erschließenden Kundengruppe angeboten werden. Damit der Netzausbau in seiner vollen Effektivität neue Geschäftsmodelle antreiben kann, muss parallel darauf geachtet werden, dass Startups Unterstützung von etablierten Unternehmen bekommen. Kooperationen zwischen Konzernen bzw. erfolgreichen Mittelständlern und Startups etablieren neue Märkte und treiben Innovationen voran, wie am Beispiel Google mit dem Kauf von Android oder YouTube gezeigt werden kann. Deshalb ist eine Unterstützung solcher Kooperationen durch die Förderung von Ökosystemen, aus denen solche Kooperationen entstehen können, die richtige Klammer, in der der Breitbandausbau sein volles Potential „auf die Straße bringen kann“.

Die Einbeziehung von Startups in Vergabeverfahren kann ein solcher Schritt sein, wenn er richtig umgesetzt wird. Durch die dünnen Kapitaldecken von Startups sind monatelange Evaluierungsverfahren nicht tragbar. Hier sollte eine Art „easy Entry“ Möglichkeit geschaffen werden, so dass Startups in einer Art vereinfachtem Verfahren direkt beauftragt werden können, wenn sie bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Dies würde vielen jungen Unternehmen eine deutliche Hilfe sein und den Schritt in den Markt ermöglichen.

4. Drucksache 16/8123 – Antrag der Fraktion der CDU

Auch Drucksache 16/8123 stellt auf die Wachstumslücke in NRW ab, die durch stärkere Impulse für Unternehmensgründungen und höhere Investitionen geschlossen werden soll. Dass die Systembanken in der Wirtschaftskrise versagt haben und auch heute noch im KMU Bereich Maßstäbe anlegen, die „unternehmensverhindernd“ sind, ist unter Mittelständlern und Startups ein offenes Geheimnis. Ob Bürgschaftsbanken wirklich die Lösung bieten können, ist fraglich, da Hausbanken zum einen ungern auf diese öffentlichen Programme zurückgreifen und zum anderen für die verbleibenden 20% Risiko überproportional hohe Absicherungen verlangen.

Die Bürgschaftsbank hat in 62 Jahren Bestehen EUR 3.5 Mrd. an Krediten abgesichert. Das entspricht EUR 56.5 Mio. pro Jahr. Für ein Land wie NRW, das 22% des BIP der Bundesrepublik erbringt, ein eher verschwindend geringer Betrag. Leider werden keine Zahlen darüber aufgeführt, wie erfolgreich das Produkt in der Langfristwirkung ist – wie viele der mit EUR 8.8 Mrd. bezifferten Projekte sind heute noch existent und haben Mehrwert geschaffen?

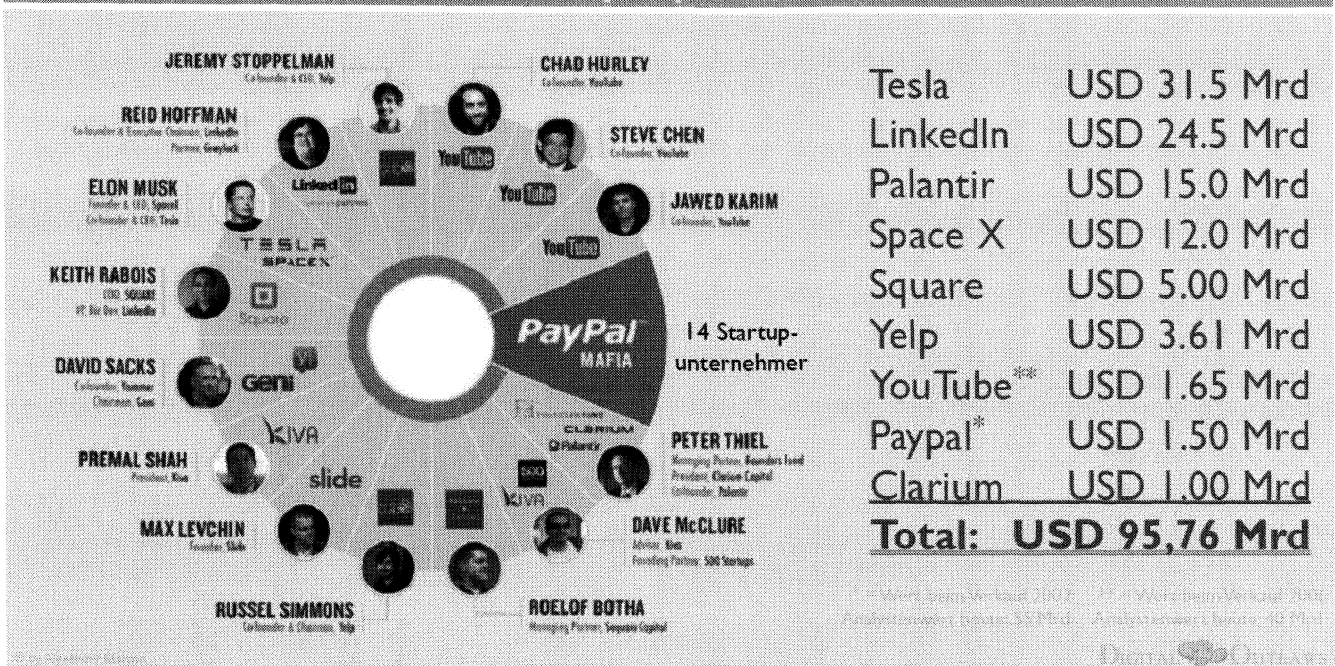
Die Institution der Bürgschaftsbank ist grundsätzlich eine sehr gute. Durch den Steuerungsansatz im Gegensatz zu dem unternehmerischen von Systembanken, kann es sich eine Bürgschaftsbank leisten, auf Margenmaximierung zu verzichten. Damit können auch risikobehaftete Investments begangen werden, die mittel- bis langfristig die Chance haben hohe Mehrwerte für das Land zu schaffen.

Anstatt die bestehenden Programme auszubauen, wäre ein neues, separates Programm für Startupgründer vielleicht ein strukturell interessanterer Schritt. Hierbei könnte man an dem erfolgreichen „INVEST“-Programm der Bundesregierung anknüpfen. Dabei gilt ein zweistufiger Evaluierungsprozess: zum einen muss das Startup die Kriterien des INVEST-Zuschusses an Innovation erfüllen, um überhaupt für das Programm zugelassen zu werden. Zum anderen muss das Unternehmen einen externen Business Angel finden, der privates Geld zur Verfügung stellt. Im Anschluss an das Überwinden beider Stufen könnte ein Programm der Bürgschaftsbank ansetzen, das wiederum weiteres Geld bereitstellt, welches dazu genutzt werden kann, das Unternehmen zu skalieren. Durch dieses Vorgehen wird NRW Magnet für eben solche Unternehmen, die es geschafft haben ein innovatives Produkt zu entwerfen und private Investoren überzeugt haben, dass dieses erfolgreich im Markt sein wird. Das Geld des Landes ist dann eine Art Garant, dass auch NRW hinter solchen Vorhaben steht und dafür sorgt, dass Unternehmensgründer Wachstumskapital für ihre Vorhaben erhalten.

5. Drucksache 16/8133 – Antrag der Fraktion der FDP

Im Antrag 16/8133 wird die Wichtigkeit von Innovationen und Gründungen für die Wirtschaft herausgearbeitet. Beweis dafür kann im Silicon Valley gefunden werden: Die Top 10 Startups im Silicon Valley erwirtschaften USD 588 Mrd. Umsatz^{ix} - mehr als 120% der Wirtschaftsleistung von ganz NRW. Dazu kommt, dass aus erfolgreichen Startups wiederum Gründer hervorgehen, die das darin erworbene Geld in andere, neue Projekte und Startups investieren. Beste Beispiele hier sind Peter Thiel oder Elon Musk, die Gründer von Paypal, die danach Unternehmen wie Tesla, Space X, Palantir oder den Founders Fund gegründet haben.

b. Nachhaltig: ein Startup sprißt viele Unternehmen



x

Das Klima für Gründer und Startupunternehmer kann deutlich verbessert werden. Der Vorschlag des bürokratiefreien Jahres ist aber etwas kurz gegriffen. Es ist nicht die Bürokratie in sich, die für Gründer ein Problem darstellt. Jedoch sind viele Gründer nicht wirklich informiert oder noch nicht sicher, wie sie ihr Geschäft zukünftig durchführen wollen. So starten manche als GbR und stellen später fest, dass eine GmbH ein sinnvoller Instrument wäre; in vielen Fällen werden auch keine Gründer-Holdinggesellschaften aufgesetzt, die eine Thesaurierung von Gewinnen in andere Geschäftsmodelle ohne großen Steuerabzug ermöglichen. Es wäre also sinnvoll, eine Art „Grace Period“ einzuführen, innerhalb derer die Gründer eine Umwandlung in eine andere Gesellschaftsform ohne große Nachteile (insbesondere steuerlicher Natur) vornehmen können und in der auch Anteile noch verschoben werden können, um abzubilden, dass über die Zeit wichtige, für den Geschäftsbetrieb notwendige Personen aufgenommen werden.

In wie weit man Gründen lehren kann ist fraglich. Jedoch kann man zeigen, wie erfolgreiche Ideen die Welt verändert haben. Einen guten Ansatz gibt es in Kalifornien: die Singularity University^{xi} – hier geht es nicht um Businesspläne und steuerliche Themen sondern visionäre Ideen und Lösungsdenken, die zum Weiterdenken anregen.

Ein „One-Stop-Shop“ ist eine gute Idee um den Ablauf der Gründung und deren Fortführung zu vereinfachen. Damit die bestmögliche Lösung erzielt wird, ist eine Kooperation mit dem Bund nötig, da viele Schwierigkeiten nur auf Bundesebene ausgeräumt werden können (monatliche Umsatzsteuervoranmeldung, etc.). Optimalerweise ist dies auch eine digitale Lösung, die unabhängig von Öffnungszeiten und Orten ist.

Zugang zu Kapital ist einer der wichtigsten Punkte. Hierbei muss die Möglichkeit geschaffen werden, Crowdfunding und Secondaries ohne Prospektrichtlinien zu ermöglichen – siehe dazu das Beispiel Angellist^{xii}. Dort kann man über die Plattform direkt oder indirekt in Startups investieren – ein

hervorragender Weg, um Kapital aus dem Freundes- und Bekanntenkreis einzusammeln ohne Prospekte zu schreiben, Notare für jeden Investor zu bemühen, etc.

ⁱ Startup lifecycle and corresponding phases: © 2015 by Alexander Marten, Digital Outlaws

ⁱⁱ Separate phases of the Valley of Death: © 2015 by Alexander Marten, Digital Outlaws

ⁱⁱⁱ Definition Startups: © 2014 by Alexander Marten, Digital Outlaws

^{iv} Technikeinfluss auf Wirtschaftswachstum - Quelle: <http://de.slideshare.net/Galil3o/20150620-warum-wir-keine-blase-im-startupbereich-haben>

^v <http://www.handwerk-nrw.de/handwerk-nrw/daten-und-fakten.html>

^{vi} Quelle: <http://de.slideshare.net/Galil3o/20150620-warum-wir-keine-blase-im-startupbereich-haben>

^{vii} ebenda

^{viii} ebenda

^{ix} http://www.siliconvalley.com/ci_27932727/sv150-searchable-database-silicon-valleys-top-150-companies?=hottopic

^x Quelle: <http://de.slideshare.net/Galil3o/20150603-von-kohle-zu-silizium>

^{xi} <http://singularityu.org>

^{xii} <https://angel.co>