

Company Builder und ihre Beschäftigungs- wirkung in Deutsch- land

Autor

Christoph Scheuplein

Auf den Punkt

- Company Builder machen das Gründen von Unternehmen zu einem eigenen Geschäftsfeld. Sie bauen Startups mit eigenen Produktideen oder als Dienstleister für strategische Unternehmen auf.
- Company Builder sind ein etablierter Akteurstyp des deutschen Innovationssystems. An zwölf Prozent der hier dokumentierten knapp 2.200 wagniskapitalfinanzierten Startups in Deutschland waren Company Builder beteiligt.
- Die Beschäftigung stieg am stärksten in den Startups, die zuerst von Company Buildern gefördert worden waren.
- Company Builder unterstützen eher Firmen, die am Beginn ihres Weges stehen; sie sind somit risikobereiter als z.B. Wagniskapital-Abteilungen der Finanzwirtschaft oder der strategischen Unternehmen.
- Die Startups der Company Builder betreiben vor allem Plattformen im Bereich der Digitalwirtschaft und sind stark auf Berlin konzentriert.
- Industriell starken Bundesländern wird empfohlen in maximal einer Metropolregion ebenfalls Company-Building-Dienstleister anzusiedeln und damit die digitale Transformation ihrer mittelständischen Unternehmen zu fördern.
- Als Standort sollten dabei bestehende öffentlich geförderte Inkubatoren für die Digitalwirtschaft mit Hochschulbindung gewählt werden.

Zentrale Einrichtung der
Westfälischen Hochschule
Gelsenkirchen Bocholt
Recklinghausen in
Kooperation mit der
Ruhr-Universität Bochum

 **Westfälische
Hochschule**

**RUHR
UNIVERSITÄT
BOCHUM** **RUB**

1. Einleitung

Die quantitativen Instrumente der Wagniskapitalförderung in Deutschland werden seit dem Jahr 2005 ständig ausgebaut - mit mehr Kapital, mehr Tempo und mehr Förderprogrammen (Röhl 2021: 15). Seit einigen Jahren werden jedoch auch qualitativ verschiedene Formen an Wagniskapitalgebern von öffentlicher Seite unterstützt (Zinke et al. 2018). Neben der Vergabe von Kapital und punktueller Expertise – wie es die meisten klassischen Wagniskapitalgeber praktizieren – wird bei der sogenannten Inkubationsfinanzierung auch Infrastruktur/Büroräume (bei den Inkubatoren) oder temporäres Coaching (bei den Acceleratoren) angeboten (Hausberg/Korreck 2020; Blume 2020; Dieckmann/Janner/Hinze u.a. 2021). Ein Beispiel ist hier das Bundesland Nordrhein-Westfalen, in dem inzwischen zahlreiche regional fokussierte Inkubatoren und Acceleratoren privat entstanden sind bzw. öffentlich gefördert werden (Heilmann/Jung/Reichart 2015; MWDI 2019: 12-13; vgl. die Plattform [accelerate.nrw](https://www.accelerate.nrw.de)). Dabei wird die Inkubationsfinanzierung stark verknüpft mit der Digitalisierung der Unternehmen, wofür insbesondere die von der NRW-Landesregierung geförderten Hubs der Initiative „Digitale Wirtschaft NRW“ stehen. Erste Evaluierungen deuten auf positive Effekte für die Gründungslandschaft hin (Prognos 2021), es fehlen jedoch Befunde zur Beschäftigungswirkung. Dieser Aspekt ist in der Wirkungsforschung zur Inkubationsfinanzierung generell wenig erforscht (vgl. die Überblicke bei Magdaleno/Nathan/Overmann et al. 2022: 290; speziell für Deutschland: Zinke et al. 2018: 115-122).

Ein zweites Forschungsdefizit besteht in der meist ungenügenden Berücksichtigung der sogenannten „Company Builder“ (dt. Unternehmensbauer/-konstrukteure) in der Wirkungsforschung, während sie in konzeptionellen Ansätzen zur Inkubationsfinanzierung inzwischen häufiger berücksichtigt werden (Kuebart 2019: 2217). Ähnlich wie die Acceleratoren oder die Inkubatoren machen die Company Builder das Gründen zum Geschäftsmodell, aber sie streben anders als diese auch nach einer weitgehenden bzw. längerfristigen Kontrolle über das operative Geschäft. Die Company Builder unterstützen die Startups umfassend bei der Produkt- und Strategieentwicklung, der Personalbeschaffung, dem Marketing und weiteren Unternehmensfunktionen (Szigeti 2016; Scheuplein 2017; Frick/Meusbürger 2021). Häufig werden die Gründungen intern in den Company Buildern vorgenommen und die Teams erst nach dem Markteintritt der Unternehmen rechtlich verselbständigt (vgl. Abschnitt 4 für eine Definition der verschiedenen Venture-Capital-Typen). Diese komplexen organisationalen und rechtlichen Prozesse sind eine wichtige Ursache, warum Company Builder und das wirtschaftliche Wachstum ihrer Startups in der Forschung schlecht abgebildet sind. Denn während die klassischen Venture-Capital-Firmen und die von ihnen geförderten Startups die jeweiligen Finanzierungsrunden häufig aus Marketinggründen öffentlich bekannt machen, geschieht dies bei den Company Buildern deutlich seltener. Damit wird ihr Beitrag zur Wagniskapitallandschaft schon aus methodischen Gründen unterbewertet. So sind die Company Builder in den aktuellen quantitativen Übersichten zur Wagniskapitalfinanzierung bzw. zu Startups in NRW nicht präsent (vgl. Berger/Egeln/Gottschalk 2020; BDS 2020; Hinrichs 2021; MWIDE 2021).

In diesem Beitrag wird die Beschäftigungswirkung des gesamten Spektrums von Wagniskapitalgebern in Deutschland untersucht. Auf der Basis vorausgehender Studien zur Verbreitung der Company Builder in Deutschland (Scheuplein 2021) und Belegen für ihre Beschäftigungsrelevanz (Scheuplein/Kahl 2017a), wird dieser Typ der Inkubationsfinanzierung zentral adressiert und mit eigenen methodischen Schritten einbezogen. Nach einer definitorischen Eingrenzung von Company Buildern (Abschnitt 2) und einem Blick auf den Forschungsstand (Abschnitt 3) werden das methodische Vorgehen und das Datensample vorgestellt (Abschnitt 4). Die empirische Grundlage dieses Beitrages bilden 2.197 Startups mit dem Hauptsitz in Deutschland, die in den Jahren 2011 bis 2019 mit Wagniskapital finanziert worden sind. Ihre Beschäftigtenentwicklung wird bis zum Ausstieg der Wagniskapitalgeber bzw. bis zum Jahresende 2021, soweit die Wagniskapitalfinanzierung noch andauerte, nachvollzogen. Die Auswertung dieses Samples wird zunächst für die beschäftigungsintensivsten Startups und für die Typen der Wagniskapitalgeber vorge-

nommen (Abschnitt 5). Anschließend werden die sektoralen und regionalen Strukturen aller von Company Buildern finanzierten Unternehmen näher betrachtet (Abschnitt 6). Das zentrale Ergebnis dieser Studie besteht in der starken Beschäftigungswirkung der Company Builder. Sie nehmen nach den klassischen Venture-Capital-Gebern den zweiten Rang bei dem Aufbau von Beschäftigten in den deutschen Startups ein und sind von erheblich größerer Wirkung als die bislang viel beachteten Inkubatoren und Acceleratoren. Dabei etabliert sich vor allem Berlin als Service-Standort, in dem die dortigen Company Builder und ihre professionellen Dienstleister-Netzwerke die digitale Transformation von mittelständischen Unternehmen vorantreiben. Auf der Basis dieses Befundes werden Empfehlungen zur Neujustierung der Wagniskapital- bzw. Inkubationsfinanzierung in Deutschland gegeben (Abschnitt 7).

2. Company Builder – konzeptionelle Eingrenzung

Die Vergabe von Venture Capital hat sich in den vergangenen Jahrzehnten vielfältig verändert, z.B. durch die Erschließung neuer Kapitalgeber, die transparentere Verteilung des Risikos zwischen den Investoren und das komplexe Zusammenspiel öffentlicher und privater Wagniskapitalgeber (Cumming 2012; Harrison/Mason 2019). Für die Entstehung der Inkubationsfinanzierung ist vor allem der Schub an Innovationen in der Informations- und Kommunikationstechnologie ab den 1990ern entscheidend gewesen (Schiller 2000). Dieser hat neue Produkte und Dienstleistungen ermöglicht, vor allem aber auch Verknüpfungen zwischen Unternehmen und Endkonsumenten, die „disruptive Geschäftsmodelle“ (Christensen/Raynor/McDonald 2015) und die Neuordnung ganzer Märkte eröffnete. Die Besetzung dieser Marktchancen erhöhte den zeitlichen Druck auf die Produkt-/Dienstleistungsentwicklung und die Gründung von Unternehmen. Mit der Einrichtung von Inkubatoren und Acceleratoren wurde auf diese Herausforderungen reagiert, indem das Erfahrungswissen über Gründungsprozesse strukturiert an potenzielle Gründerinnen und Gründer vermittelt wurde (Hackett/Dilts 2004; Dee et al. 2015; Phan/Mian/Lamine 2016; Mian/Klofsten/Lamine 2021). Die Company Builder haben diesen Weg fortgesetzt, indem sie den Gründungsprozess serialisiert und auf der Basis eigener Ressourcen zur IT-Entwicklung, zur Personalbeschaffung und zum Marketing beigetragen haben (vgl. Bendig/Evers/Knirsch 2013: 81; Sziget 2016; Scheuplein 2017; Frick/Meusburger 2021). Die Kompression von Zeitstrukturen in der digitalen Ökonomie (Wajcman 2014) versuchen somit alle Inkubationsfinanzierer durch organisationale Mechanismen aufzufangen. Dazu gehört auch eine räumliche Verdichtung der Standorte von Gründerinnen und Gründern sowie Venture-Capital-Firmen, die möglichst im gleichen Gebäude untergebracht werden. Die Company Builder stellen in dieser Hinsicht die weitestgehende Internalisierung des Gründens in den Wagniskapitalgeber dar (Kreusel/Roth/Brem 2018: 121). Kuebart (2019: 2215) sieht durch diese Ähnlichkeiten die Inkubationsfinanzierer als gemeinsames Gegenmodell zur klassischen Venture-Capital-Firma mit ihren lose gekoppelten Verbindungen zu den Gründungsunternehmen.

Company Builder können definiert werden als eine Form der Inkubationsfinanzierung, die den Aufbau von neuen Unternehmen zum Ziel hat, dies auf Basis einer Systematik sowie interner Ressourcen betreibt und dabei eine weitgehende Kontrolle über operative Entscheidungen aufgrund eigener Eigentumsanteile oder in Vertretung ausübt. Diese Definition ist gegenüber früheren Versionen (vgl. Scheuplein 2017: 5; Rathgeber/Gutmann/Levasier 2017: 33; Baumann/Bergenholtz/Frederiksen u.a. 2018: 5) in zwei Punkten breiter angelegt. Erstens, während zuvor unter dem Eindruck des Erfolgsmodells Rocket Internet (Kaczmarek 2014) ein kurzfristiger, Exit-bezogener Zeithorizont von Company Buildern betont wurde (Bendig/Evers/Knirsch 2013: 83; Baumann/Bergenholtz/Frederiksen et al. 2018: 5), beinhaltet dieses Geschäftsmodell tatsächlich auch längerfristige Investitionszeiten (Scheuplein 2017: 5; Kuebart 2019: 2217). Daher scheint die Aufnahme eines klaren Zeithorizonts in die Definition wenig zweckmäßig. Dies steht zweitens in Verbindung mit dem Zugang zu tragfähigen Gründungsideen, d.h. einem zentralen Engpass jeder Inkubationsfinanzierung, die auch direkt auf die Eigentumsverteilung und die Machtverhältnisse in Startups

zurückwirkt. Im Unterschied zu reinen Inkubatoren oder Acceleratoren ist die „Ideation“ (dt. Ideenfindung) immer eine genuine Aufgabe für Company Builder (Kreusel/Roth/Brem 2018: 121; Frick/Meusburger 2021: 23-31). Allerdings ist hier ein historischer Wandel festzustellen. Während in der ersten Boom-Phase der Company Builder in Deutschland in den Jahren 2007 bis 2011 die sogenannten Copycat-Strategien, sprich das „Abgucken“ bzw. Imitieren von Geschäftsideen ohne diese zu kopieren, (z.B. in den Bereichen E-Commerce oder Mobile Applications) sehr relevant waren (Kaczmarek 2014: 162-166, Haertel/Pohl/Bosse et al. 2021), wurden schrittweise eigene Strategien der Ideenfindung implementiert. Parallel orientierten sich die Company Builder an den etablierten Unternehmen als Partner für die Ideengenerierung (Hofmann 2013) und entwickelten neue Incubation-as-a-Service-Geschäftsmodelle, in denen sie den Aufbau von Startups komplett oder in Arbeitsteilung mit strategischen Unternehmen (d.h. Unternehmen, die innerhalb einer Branche nicht wie z.B. häufig Venture-Capital-Geber branchenübergreifend tätig sind) bewerkstelligten (Luszick 2020; Schäfer/Herzog/von Sydow 2021). Company Builder sind somit in vielfältiger Weise zu Kooperationspartnern und Dienstleistern mit und für die strategischen Unternehmen geworden. Anders als prognostiziert sind die Company Builder als Einzelorganisation jedoch nicht verschwunden (Kaczmarek 2017), sondern haben sich auf einzelne Branchensegmente und Technologien spezialisiert, z.B. Fintech, DigitalHealth oder KI. Aus diesen Gründen wird die Form der Ideengenerierung in der Definition nicht festgeschrieben und die Kontrolle über den operativen Unternehmensaufbau muss sich nicht notwendig aus der formalen Eigentumsmehrheit ableiten, sondern kann auch aus einem Dienstleistungsvertrag erwachsen.

Dass das gesamte Modell der Company Builder sich damit in einem Spannungsverhältnis zu den etablierten Branchenunternehmen befindet, gehört schon zur seiner Grundidee: Paradoxerweise fordern Company Builder die etablierten Unternehmen heraus, in dem sie selbst einen neuen Typ eines „etablierten Unternehmens“ bilden, dessen Geschäftsmodell in der Unternehmensgründung besteht. Auf diese Weise versuchen sie die Schlagkraft des Großunternehmens mit der Schnelligkeit der Startups zu kombinieren (Leblebici/Shah 2004: 369; Hansen et al. 2000: 84). Die etablierten Unternehmen haben diese Herausforderungen inzwischen auf verschiedenen Ebenen angenommen (Gutmann 2019): durch die Übernahme agiler Arbeitsmethoden, durch den Betrieb von eigenen Wagniskapital-Abteilungen (Soluk/Landau 2016; Solibieda/Dahmann/Turhalli 2021) bzw. von Acceleratoren und Inkubatoren (Peter 2018; Blume 2020) und eben durch die direkte Zusammenarbeit mit Company Buildern. Typischerweise sind viele der „Incubation-as-a-Service“-Projekte von Company Buildern und strategischen Unternehmen im Bereich von digitalen Technologien bzw. der Digitalisierung von Geschäftsprozessen angesiedelt (Fischer 2020). Damit haben sich die Company Builder mit der mittelständisch und industriell geprägten Unternehmenslandschaft in Deutschland ein breites Kundenfeld erschlossen. Nachdem dieses eher technikzentrierte, risikoaverse und inkrementell innovierende Unternehmensmilieu die digitale Transformation lange Zeit ignoriert hat, ist inzwischen der Veränderungsdruck enorm gewachsen. Mit den Company Buildern ist nun ein Dienstleistertyp entstanden, der durch seine ausgefeilte Methodik dem Innovationsverhalten der mittelständischen Industrieunternehmen entgegen kommt. Zugleich bieten die Company Builder einen Puffer zwischen den etablierten Unternehmen und den Startups und minimieren so deren jeweiliges Konfliktpotenzial. Diese Rolle dürfte auch ein wichtiger Grund für den nachhaltigen Erfolg der Company Builder in Deutschland sein.

3. Forschungsstand zu Company Buildern und Beschäftigung

In der Wirkungsforschung zu Wagniskapital steht vor allem der Einfluss auf die Innovation bzw. auf die Gründung und das Wachstum neuer, innovativer Unternehmen im Mittelpunkt (Dessi/Yin 2012; Lerner/Nanda 2020; Khan et al. 2021). Ebenso wurden die positiven Beschäftigungseffekte von Wagniskapital-finanzierten Unternehmen gegen-

über nicht-Wagniskapital-finanzierten Unternehmen breit untersucht (vgl. Puri/Zarutskie 2012; Da Rin/Hellmann/Puri 2013: 633 f.; Röhl/Heuer 2021: 11-13; Paglia/Harjoto 2014; für Deutschland: Belke/Fehn/Foster 2006; Feldmann 2010). Dagegen wurde der Effekt unterschiedlicher VC-Investorentypen auf die Beschäftigungsentwicklung in den geförderten Unternehmen seltener behandelt (vgl. Ansätze in Bertoni/Colombo/Grilli 2013; Bertoni/Colombo/Quas 2015). Im Mittelpunkt standen hier vor allem Vergleiche zwischen der Beschäftigungswirkung von privaten und öffentlichen VC-Gebern (Puri/Zarutskie 2012; Grilli/Murtinu 2014; Croce/ Martí/Reverte 2019). Stokan, Thompson und Mahu (2015) haben die Beschäftigungseffekte von Startups in Inkubatoren mit einem Sample von Unternehmen außerhalb von Inkubatoren verglichen und signifikante positive Effekte der Inkubatoren ermittelt. Schwartz (2013) hat für Unternehmen in Deutschland keinen ähnlich positiven Effekt festgestellt, behandelt aber nicht Portfolio-Unternehmen in Inkubatoren, sondern in Technologiezentren.

In einer eigenen Vorläuferstudie konnte für 322 VC-finanzierte Unternehmen der Einfluss von vier Wagniskapitaltypen (Company Builder, private Acceleratoren, private sowie öffentliche Wagniskapitalgesellschaften) auf das Beschäftigungswachstum in den Jahren 2011 bis 2015 untersucht werden (Scheuplein/Kahl 2017b). Es zeigte sich, dass der Einfluss des VC-Investor-Typs deutlich stärker wirkte als weitere Faktoren wie die Standorte und die Branchenzugehörigkeit der Portfolio-Unternehmen. Zudem zeigte sich ein deutlich schnelleres Beschäftigungswachstum bei der Finanzierung durch einen Company Builder. Weitere Studien zur Beschäftigungswirkung der Company Builder konnten nicht ermittelt werden.

4. Methodisches Vorgehen und Datensample

Die empirische Basis dieser Studie beruht zunächst auf den Daten zu Wagniskapitalfinanzierung von Deal News/Majunke Consulting (vgl. Kahl/Scheuplein 2016), die einzeln nach folgenden Kriterien gesichtet wurden: Die finanzierten Unternehmen mussten (a) ihren Hauptsitz in Deutschland haben, (b) eine Wagniskapitalfinanzierung in den Jahren 2011 bis 2019 erhalten haben und (c) zum Zeitpunkt der Finanzierung möglichst erst sechs Jahre sein, wobei diese Altersgrenze flexibel gehandhabt wurde, um Branchen mit langfristigen Innovationszyklen zu berücksichtigen. Da in diesem Sample auch die Finanzierung durch strategische Unternehmen oder Privatleute aufgenommen wurde, sollte (d) erkennbar eine Wagniskapital-Situation vorgelegen haben, so wurde z.B. die Ausgründung von Tochtergesellschaften auf der Basis existierender Geschäftsmodelle ausgeschlossen. Ein bereits existierender Datenbestand zu Finanzierungen in den Jahren bis 2015 (Scheuplein/Kahl 2017a) wurde nach diesen Kriterien noch einmal überprüft. Da die Gründungen von Company Buildern weniger häufig über Public-Relations-Maßnahmen bekannt gemacht werden, wurden auf der Basis eines eigenen Samples von Company Buildern (Scheuplein 2021) deren Neugründungen in den Jahren 2011-2019 recherchiert und dem Sample hinzugefügt. Auf diese Weise entstand ein Sample von 2.197 Startups, für die Daten zum Gründungsjahr, zum Hauptstandort, zum Branchensegment und zu den Beschäftigten anhand der Datenbank MARKUS/Bureau van Dijk, sowie anhand von Jahresabschlüssen und Unternehmens-Homepages ergänzt wurden.

Die Beschäftigtendaten wurden für das Jahr der Erstfinanzierung durch Wagniskapital und für das Jahr des Ausstiegs aller Wagniskapitalgeber bzw. bei einem Nicht-Ausstieg für das Jahr 2021 erhoben. Dies konnte für 2.140 Startups geleistet werden, die somit das Sample für die beschäftigungsbezogene Auswertung bilden. Insgesamt 126 Unternehmen (5,7 %) waren zum Zeitpunkt der dokumentierten Erstfinanzierung ab dem Jahr 2011 älter als 6 Jahre; diese Unternehmen waren insbesondere in den Bereichen Biotechnologie/Pharma, Medizintechnik, Cleantech und Software tätig.

Für alle Startups wurde bis zum Jahresende 2021 überprüft, ob ein Ausstieg der Wagniskapitalgeber erfolgte und ob die Startups zu diesem Zeitpunkt noch wirtschaftlich aktiv waren.

Die an den Finanzierungsrunden beteiligten Wagniskapitalgeber entstammen ebenfalls Deal News/Majunke Consulting. Diese Akteure wurden anhand weiterer Recherchen unter anderem über ihre Beteiligungs- und Gesellschaftstrukturen in MARKUS/Bureau van Dijk in die folgenden Typen klassifiziert:

- **Klassische Venture-Capital-Gesellschaften** finanzieren das Unternehmen mit Kapital und erhalten dafür Eigentumsanteile, meist stellen sie punktuell auch Coaching und ihr Kontaktnetzwerk den Startups zur Verfügung. Ihr Kapital erhalten sie häufig über die Auflage von befristeten Fonds.
- **Venture-Capital-Abteilungen der Finanzwirtschaft**, z.B. von Banken, Vermögensverwaltern oder Investmentgesellschaften adaptieren das Venture-Capital-Modell auf der Basis eigener Finanzmittel. Im Unterschied zu klassischen VC-Gesellschaften ist ihre Kapitalbasis weniger befristet, dafür agieren sie risikoaverser.
- **Acceleratoren und Inkubatoren** bieten beide zeitlich befristete Sachleistungen. Dabei sind die Programme der Acceleratoren meist auf Wochen oder Monate limitiert und als strukturiertes Unterstützungsprogramm für die Startups organisiert. Bei den Inkubatoren handelt es sich um längerfristige Angebote, bei denen die Nutzung von Büro- und Gewerbeflächen sowie technischer Ausstattungen im Vordergrund stehen, die auch durch Beratungs- und Unterstützungsangebote ergänzt werden können. In den meisten Fällen erhalten die Acceleratoren und Inkubatoren Eigentumsanteile für ihre Leistungen.
- **Company Builder** betreiben die Gründung und den Aufbau neuer Unternehmen als unternehmensinternes Projekt auf Basis einer Systematik sowie interner Ressourcen. Sie üben eine weitgehende Kontrolle über operative Entscheidungen aus aufgrund eigener Eigentumsanteile oder in Vertretung für Dritte, für die sie als Dienstleister agieren (Incubation-as-a-Service).
- **Corporate Venture Capital-Geber** sind Venture-Capital-Abteilungen oder separate VC-Firmen im Eigentum von strategischen Unternehmen, bei denen das VC-Modell mit der Branchenstrategie der Eigentümer verbunden wird. In dieser Auswertung werden auch die direkten Finanzierungen von strategischen Unternehmen sowie die Acceleratoren und Inkubatoren in Trägerschaft von strategischen Unternehmen zu diesem Typ gezählt.
- **Private Investoren** sind Investoren ohne eigene gesellschaftsrechtliche Organisation, die systematisch (z.B. als Business Angels) oder nur in Einzelfällen den Startups Kapital und KnowHow zur Verfügung stellen.
- **Öffentlich-rechtliche Venture-Capital-Gesellschaften** adaptieren das VC-Modell auf der Grundlage von öffentlichem Kapital, um besondere Hemmnisse der Finanzierung bei einzelnen Gründungsphasen (z.B. in der Seed-Phase) oder von bestimmten Regionen (z.B. periphere Räume) oder von Zielgruppen (z.B. Frauen) auszugleichen. Öffentlich getragene Inkubatoren und Acceleratoren werden diesem Typ zugeordnet.

Crowdfunding-Projekte sowie Fund-of-Funds für Wagniskapital wurden nicht in die Untersuchung einbezogen.

Startups erhalten Wagniskapital typischerweise in aufeinander folgenden Finanzierungsrunden, wobei das Finanzvolumen meist ansteigt. Zugleich sind häufig mehrere Wagniskapitalgeber in eine Finanzierungsrunde bzw. bei einem Startup engagiert. In dieser Studie wird davon ausgegangen, dass Company Builder regelmäßig bereits am Gründungsprozess bzw. der ersten Entwicklungsphase von Startups engagiert sind. Zugleich erzielten sie durch ihre strukturierten Unterstützungsprogramme gerade in dieser ersten Phase einen beherrschenden Einfluss auf das ope-

orative Geschäft und die Strategiefindung. In etwas schwächerer Form gilt dies auch für Inkubatoren und Acceleratoren. Umgekehrt sind Wagniskapitalfinanzierungen durch Privatleute, finanzwirtschaftliche VC-Abteilungen oder strategische Unternehmen häufig mit einem passiven Verhalten verbunden bzw. mit einem punktuellen Transfer von Wissen und anderen Unterstützungsleistungen an die Startups. Aus diesen Gründen werden die Startups in dieser Studie anhand der ersten Finanzierungsrunde einem Typ von Finanzinvestoren zugeordnet. Bei einer gemeinsamen Finanzierung verschiedener Typen in der ersten Finanzierungsrunde wird angenommen, dass Company Builder sowie Inkubatoren und Acceleratoren einen bestimmenden Einfluss ausüben, so dass ihnen diese Finanzierungsrunden zugeordnet werden. Daneben werden drei Kombinationen von VC-Gebern gebildet, die einen großen Teil der kombinierten Finanzierungen abdecken:

- (a) Öffentliche Venture-Capital-Geber, Finanzwirtschaftliche VC-Geber und private Investoren
- (b) Klassische VC-Geber und Finanzwirtschaft-VC: ausschließliche Beteiligung von klassischen und finanzwirtschaftlichen VC-Gebern.
- (c) Klassische VC-Geber und weitere VC-Typen: Kombinationen von klassischen VC-Gebern und anderen VC-Typen, soweit diese nicht durch die ersten beiden Kombinationen abgedeckt sind.

5. Beschäftigungswirkung von Wagniskapital-Typen in Deutschland

Der Deutsche Aktienindex listet zurzeit drei Unternehmen, die maßgeblich durch Company Builder gegründet wurden (Zalando, Delivery Hero und Hello Fresh), aber nur ein Unternehmen, das durch klassische Wagniskapitalgesellschaften finanziert worden ist (Qiagen N.V.). Dies ist ein erster Hinweis darauf, dass das Geschäftsmodell der Company Builder in Deutschland aufgegangen sein könnte: Es wird auf die Finanzierung skalierbarer Geschäftsmodelle bzw. von proprietären Märkten in der Digitalwirtschaft gesetzt, aus denen große und ertragreiche „Scaleups“ – d.h. Startups, die in die Phase des schnellen Wachstums eintreten – entstehen können. Circa 15 Jahre nach dem Beginn der Company Builder in Deutschland soll daher an den Anfang dieses empirischen Überblicks ein Blick auf die größten - d.h. in dieser Studie: beschäftigungsintensivsten - Unternehmen geworfen werden, die durch Wagniskapital in Deutschland finanziert worden sind: Welchen Anteil hatten die Company Builder an diesen TOP-25-Startups?

In Tabelle 1 sind die 25 deutschen Unternehmen aufgelistet, die in den Jahren 2011 bis 2019 durch Wagniskapital finanziert worden sind, und beim Exit ihres bzw. ihrer Wagniskapitalgeber (bzw. Ende 2021, falls noch kein Exit erfolgt ist) über die meisten Beschäftigten verfügten. An der Spitze dieser Liste stehen Delivery Hero SE, wesentlich begleitet durch den Company Builder Team Europe, sowie die Global Fashion Group SA und die Zalando SE, beide gegründet durch den Company Builder Rocket Internet. Danach wechseln sich Startups, die von klassischen VCs, Company Buildern und anderen Typen von Wagniskapitalgebern finanziert worden sind, ab. Insgesamt können elf der 25 beschäftigungsintensivsten Unternehmen den Company Buildern zugeordnet werden, wobei rund 67 % der Beschäftigten auf Startups mit Company-Builder-Beteiligung entfallen. Ein Vergleich der Company Builder-finanzierten Startups (CB-Startups) und der anderweitig finanzierten Startups macht bereits auf einige besondere Merkmale der Company Builder aufmerksam:

- Bei den CB-Startups war das Jahr 2011 mit fünf Gründungen (unter anderem von Delivery Hero und Hello Fresh) das entscheidende Jahr. Weitere fünf Unternehmen wurden vor dem Jahr 2011 gegründet. Die Unternehmen der anderen Wagniskapitalgeber-Typen verteilen sich dagegen recht gleichmäßig über einen Zeitraum von 2008 bis 2016.
- CB-Startups sind überwiegend (90 %) in nur zwei Bereichen tätig (E-Commerce und Lieferdienste). Die Startups sind dort nur in geringerem Maße tätig (29 %) und verteilen sich über 13 Bereiche.

Tabelle1: TOP-25-Unternehmen nach der Zahl der Beschäftigten beim Exit des VC-Gebers^{1*}

Unternehmen	Gründungs-jahr	Typ VC ²	Hauptsitz	Tätigkeit	Exit-Typ	Exit-Jahr	MA zum Exit ³
Delivery Hero	2011	CB, kVC, CVC	Berlin	Essenslieferdienst	IPO	2017	12.900
Global Fashion Group	2011	CB, Fin	Berlin	E-Commerce Mode	IPO	2019	12.200
Zalando SE	2008	CB	Berlin	E-Commerce Mode	IPO	2014	7.500
flaschenpost SE	2012	kVC	Münster	Getränke-Lieferservice	Kauf	2020	6.000
AUTO1 Group SE	2012	kVC	Berlin	OP ² Gebrauchtwagen	IPO	2021	4.100
Marley Spoon AG	2014	CB, kVC	Berlin	Kochboxen-Lieferant	IPO	2018	3.000
Foodpanda	2011	CB	Berlin	Essenslieferdienst	Kauf	2016	3.000
HelloFresh	2011	CB, kVC	Berlin	Kochboxen-Lieferant	IPO	2017	2.700
FlixBus	2012	kVC, CVC, Acc	München	Fernbus-Liniennetz	Läuft	Läuft	2.460
Momox GmbH	2009	kVC	Berlin	Re-Commerce Medien	Kauf	2019	1.480
Home24 SE	2009	CB, Fin, kVC	Berlin	E-Commerce Möbel	IPO	2018	1.380
N26 GmbH	2013	kVC, CVC	Berlin	Direktbank	Läuft	Läuft	1.300
Celonis GmbH	2016	kVC	München	Big Data Analyse	Läuft	Läuft	1.200
Biontech SE	2008	kVC, Fin	Mainz	mRNA Pharma	IPO	2019	1.200
Westwing Group	2011	CB, kVC, Privat	München	E-Commerce Möbel	IPO	2018	1.100
B2X Care Solutions GmbH	2008	CVC, kVC	München	Kundendienst Smartphones	Läuft	Läuft	1.050
Mister Spex GmbH	2007	CB, kVC	Berlin	E-Commerce Brillen	Läuft	Läuft	930
Personio GmbH	2014	kVC, Privat	München	HR-Software	Läuft	Läuft	870
McMakler GmbH	2014	CB	Berlin	Makler-Service	Läuft	Läuft	750
TRUSTED SHOPS	1999	kVC, Fin	Köln	Security Online-Shops	Läuft	Läuft	730
Lilium GmbH	2015	ö-rVC, kVC	München	Elektrojet	IPO	2021	600
Thermondo	2010	kVC, CVC	Berlin	Heizungsbau/Service	Kauf	2021	540
Forto GmbH	2016	kVC, Fin, Privat	Berlin	Digitalisierung	Läuft	Läuft	500
Urban Sports	2009	CB, kVC	Berlin	OP ⁴ Sportangebote	Läuft	Läuft	500
windeln.de SE	2010	kVC, ö-rVC	München	E-Commerce Babyartikel	IPO	2015	480

Summe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: 68.470

¹ In den Jahren 2011 bis 2019 von VC-Gebern finanzierte Startups in Deutschland

² Erste Finanzierungsrunde, Zusammensetzung der VC-Typen gilt häufig auch für weitere Finanzierungsrunden

³ Mitarbeiter im Exit-Jahr bzw. bis zum Jahr 2021, wenn weiterhin im VC-Eigentum, gerundet ⁴Onlineplattform

Acc=privater Accelerator; CB=Company Builder; CVC=Corporate Venture Capital; Fin=VC-Einheiten von Banken oder anderen Finanzdienstleistern; kVC=klassische Venture-Capital-Firma; Privat=Privatinvestoren (inklusive Business Angeles); ö-rVC=öffentlich-rechtlicher VC-Geber
Quelle: Eigener Datensatz auf Basis von Deal News/Majunke Consulting, Beschäftigtendaten teils über MARKUS/Bureau van Dijk

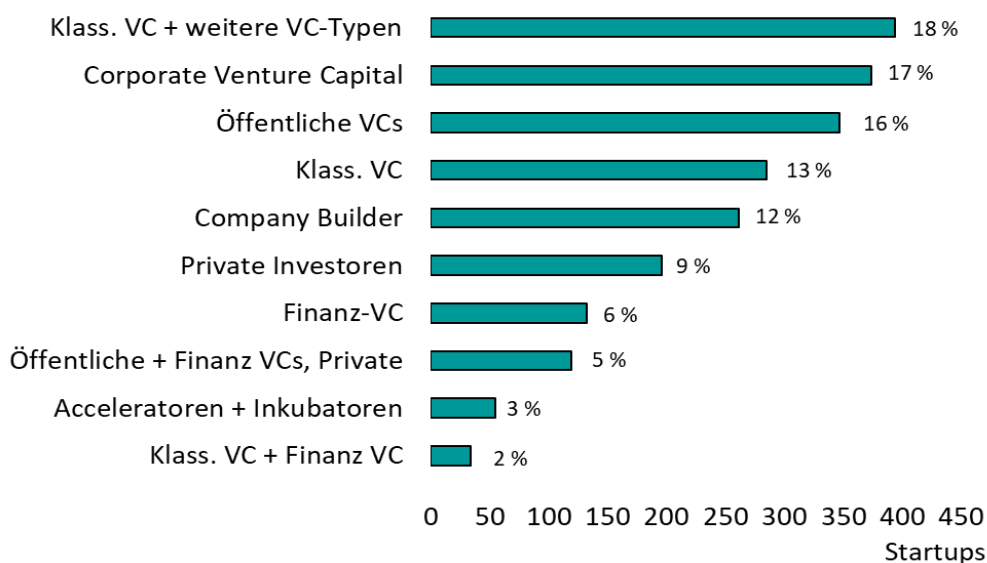
- Die CB-Startups haben bereits mehr Exits (72%) durchlaufen als die sonstigen Startups (50 %). Zudem fanden die Exits der CB-Startups vor allem als Börsengänge (7) statt, während bei den sonstigen Startups die Börsengänge (4) nur knapp vor den Übernahmen (3) lagen.
- Bei den CB-Startups befinden sich die Zentralen in zehn Fällen in Berlin. Dagegen sind die meisten Nicht-CB-Startups in München angesiedelt (6), gefolgt von Berlin (5), Köln, Mainz und Münster (je 1).

5.1 Wagniskapitalfinanzierung

Nach diesem ersten Schlaglicht wird im nächsten Schritt das Sample aller Startups, für die zwischen 2011 und 2019 eine Wagniskapitalfinanzierung dokumentiert werden konnte, betrachtet (Abbildung 1).

Bei diesen 2.197 Startups traten am häufigsten Finanzierungen auf, bei denen ein oder mehrere klassische VC-Gerber mit einem oder mehreren Finanziers eines anderen Typs, z.B. in Kombination mit sowohl finanzwirtschaftlichen VCs als auch privaten Investoren, eine Finanzierungsrunde bestritten haben (394 Startups bzw. 18 %). Soweit ausschließlich klassische VC-Firmen investierten, kommen sie allein bereits auf einen Anteil von 13 % an allen finanzierten Startups. In Kombination mit der Finanzwirtschaft (2 %) sowie den bereits genannten Finanzierungen mit anderen VC-Typen (18 %) kann den klassischen VC-Gesellschaften somit ein Anteil von knapp einem Drittel aller VC-finanzierten Startups zugerechnet werden.

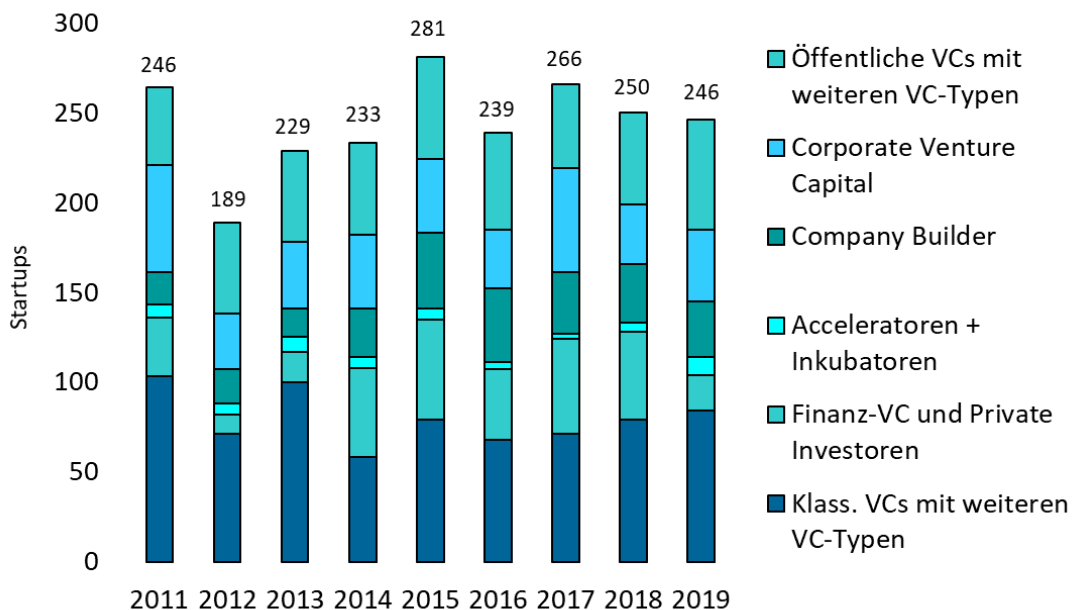
Abbildung 1: Anzahl der in den Jahren 2011 bis 2019 VC-finanzierten Startups in Deutschland nach dem Typ des Wagniskapitalgebers



Quelle: Eigener Datensatz auf Basis von Deal News/Majunke Consulting, N= 2.197 Startups (ohne Delivery Hero und Global Fashion Group)

Die erfassten Startups verteilen sich relativ gleichmäßig über den Betrachtungszeitraum (Abbildung 2). Nachdem das Jahr 2015 einen Höchstwert an 281 neu finanzierten Startups zeigt, fallen die Werte bis zum letzten Betrachtungsjahr wieder leicht ab. Für die Company Builder konnte im untersuchten Zeitraum die Finanzierung von 261 Startups (12 %) dokumentiert werden. Dabei durchlief die Startup-Finanzierung im untersuchten Zeitraum zunächst einer Aufwärtsentwicklung: Im Jahr 2011 waren Company Builder bei 17 Portfolio-Unternehmen aktiv, bis zum Jahr 2015 stieg dieser Wert im Sample auf 42 Unternehmen an. Danach sank die Zahl der finanzierten Unternehmen schrittweise und lag im Jahr 2018 bei 33 bzw. im Jahr 2019 bei 31 Startups. Insgesamt hat sich das Geschäftsmodell Company Builder mit dieser Entwicklung in Deutschland auf einem relevanten Niveau etabliert.

Abbildung 2: Anzahl der in den Jahren 2011 bis 2019 VC-finanzierten Startups in Deutschland nach dem Typ des Wagniskapitalgebers



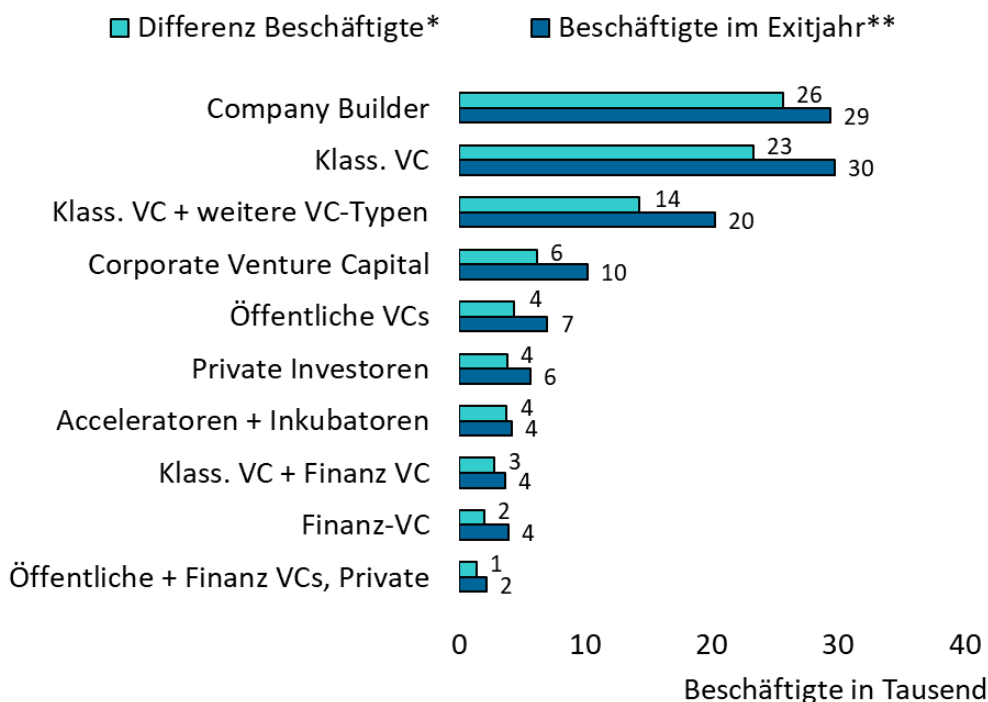
Quelle: Eigener Datensatz auf Basis von Deal News/Majunke Consulting, N= 2.197 Startups (ohne Delivery Hero und Global Fashion Group)

Die Zahl der Startups mit dokumentierten Beschäftigtendaten im Untersuchungssample liegt bei 2.140. Da jedoch die Beschäftigtenverteilung in Deutschland im Fokus steht, werden zwei Startups, die den überwiegenden Teil ihrer Mitarbeiter im Ausland beschäftigen, ausgeblendet: Bei der Global Fashion Group war dies von Anfang an Teil der Strategie, da es sich hier um einen Export des Zalando-Geschäftsmodells in Schwellenländer handelte. Bei Delivery Hero, das zunächst mehrere Gesellschaften mit operativem Geschäft in Deutschland (u.a. lieferheld.de, pizza.de und Foodora) erworben hatte, kam es im Jahr 2018 zum Verkauf des Deutschlandgeschäfts an die niederländische Gesellschaft Takeaway (Lieferando). Aus diesem Grund werden diese beiden beschäftigungsintensivsten Startups nicht in die Betrachtung einbezogen und das Sample reduziert sich auf 2.138 Startups. Für diese wird nun die Verteilung auf die verschiedenen Typen an Wagniskapitalgebern dargestellt.

5.2 Entwicklung der Beschäftigtenzahlen

Für dieses Sample stieg die Beschäftigtenzahl im Zeitraum vom Einstieg der Wagniskapitalgeber bis zum Exit-Jahr der Wagniskapitalgeber (bzw. im Jahr 2021 bei laufendem VC-Engagement) um 88.000 Beschäftigte. Abbildung 3 zeigt die Verteilung auf die bereits oben betrachteten Wagniskapitalgeber-Typen. Am stärksten stieg die Beschäftigung in den Startups, die bei der ersten hier dokumentierten Finanzierung durch einen Company Builder gefördert worden waren (25,7 Tausend Beschäftigte), knapp gefolgt von Startups, die ausschließlich von klassischen VCs unterstützt worden waren (23,2 Tausend Beschäftigte). Auf dem dritten Platz liegen die Startups, bei denen die klassischen VCs zusammen mit weiteren VC-Typen investierten (14,3 Tausend Beschäftigte). Bei den Startups mit einer ersten Finanzierung durch Acceleratoren bzw. Inkubatoren – als weiterer Form der Inkubationsfinanzierung – lag die Zahl der Beschäftigtenzunahme zwischen Einstieg- und Exit-Jahr nur bei 3,8 Tausend Mitarbeitern.

Abbildung 3: Anzahl und Beschäftigte der in den Jahren 2011 bis 2019 VC-finanzierten Startups in Deutschland nach dem Typ des VC-Gebers



*Veränderung der Beschäftigten zwischen dem Jahr des Einstiegs der Wagniskapitalgeber (fand der Einstieg vor dem Jahr 2011 statt, dann 2011) und dem Jahr des Ausstiegs des/der Wagniskapitalgeber (bei Nicht-Ausstieg: 2021)

** Beschäftigte zum Jahr des Ausstiegs der Wagniskapitalgeber (bei Nicht-Ausstieg: 2021)

Quelle: Eigener Datensatz auf Basis von Deal News/Majunke Consulting, N= 2.138 Startups (ohne Delivery Hero und Global Fashion Group)

Die Beschäftigungswerte im Exit-Jahr (bzw. im Jahr 2021 bei fortgesetzter VC-Finanzierung) liegt bei 116 Tausend Beschäftigten. Nimmt man dies als Maßstab, dann verändert sich das Bild nur leicht: Hier lagen die klassischen VC-Geber mit 29,7 Tausend Beschäftigten vor den Company Buildern (29,4 Tausend Beschäftigte). Danach folgt auf den fünf nächsten Positionen die gleiche Reihung der VC-Geber-Typen. Damit ergibt sich auch ein gleichartiges Bild für die Anteile der Beschäftigten der Company Builder-Startups am gesamten Sample: Sie erzielten bei den Beschäftigungsgewinnen einen Anteil von 29 % und bei den Beschäftigungszahlen im Exit-Jahr einen Anteil von 25 %. Rechnet man noch die Anteile der Acceleratoren/Inkubatoren hinzu, dann addierten sich Anteile der Inkubationsfinanzierer auf 34 % (an den Beschäftigungsgewinnen) bzw. 29 % (an den Beschäftigten im Exit-Jahr).

5.3 Vergleich Beschäftigtenzahlen Einstiegs-/Ausstiegsjahr Wagniskapitalgeber

Ein weiterer Aspekt zeigt sich beim Blick auf das Einstiegsjahr der Wagniskapitalgeber. Insgesamt lag das Beschäftigungsvolumen zu diesem Zeitpunkt bereits bei 28 Tausend Mitarbeitern. Bezogen auf die 2.138 Startups ergibt sich ein Durchschnittswert von 13 Beschäftigten im Einstiegsjahr der Wagniskapitalgeber. Dies ist ein hoher Wert, der sich u.a. dadurch erklärt, dass der Beschäftigungsaufbau bereits im Jahr des Einstiegs von Venture Capital begonnen haben kann. Diese hohen Beschäftigungswerte können jedoch auch bereits erprobte und wachsende Geschäftsmodelle signalisieren, die somit das Risiko für die Investoren minimieren. Diese Unterschiede treten hervor, wenn man betrachtet, wie identisch die Beschäftigtengewinne seit Einstieg der Wagniskapitalgeber sind mit den Beschäftigten im Exit-Jahr (bzw. dem Jahr 2021 bei fortgesetztem VC-Engagement). Die stärkste Deckungsgleichheit zwischen den Beschäftigungsgewinnen und den Beschäftigten im Exit-Jahr wiesen die Startups der Acceleratoren/Inkubatoren (90

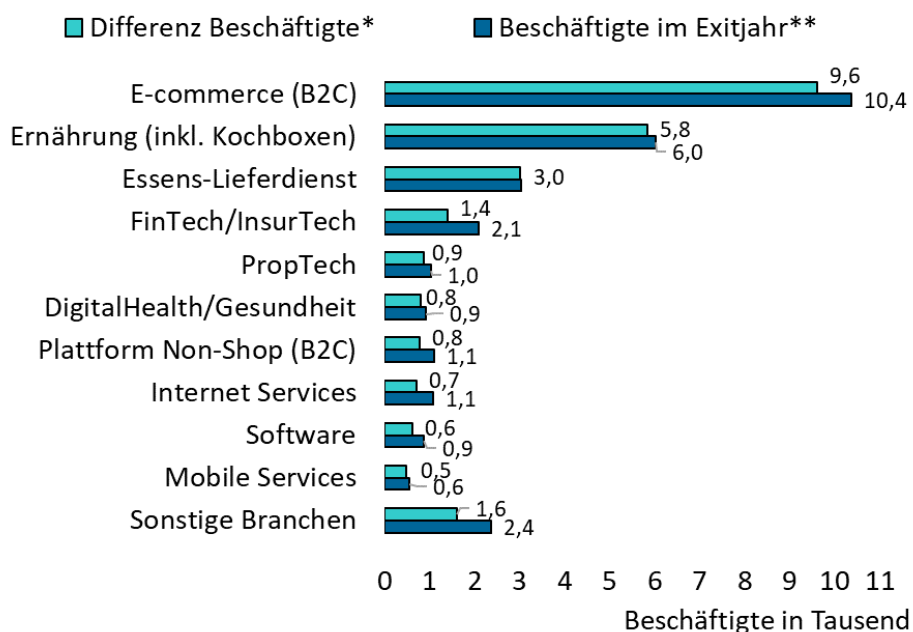
%) sowie der Company Builder (87 %) auf. Die niedrigsten Werte zeigten die finanzwirtschaftlichen VC-Geber (50 %) und die Corporate-Venture-Capital-Geber (62 %). Diese Verteilung korreliert gut mit den jeweiligen Geschäftsmodellen, wonach Acceleratoren/Inkubatoren sowie Company Builder meist im Gründungsjahr als Investoren auftreten und das höchste Risiko übernehmen, während die finanzwirtschaftlichen Investoren und die Corporate-Venture-Capital-Geber eher risikoavers agieren und bereits eine gewisse wirtschaftliche Tragfähigkeit der Startups getestet sehen wollen. Bei den klassischen VC-Gebern erreichte der Anteil der Differenz-Beschäftigung 78 % des Wertes des Exit-Jahres und lag damit leicht über dem Durchschnitt des gesamten Samples (75 %).

Zusammenfassend haben sich Company Builder im Zeitraum von 2011 bis 2019 als ein wichtiger Typ der Wagniskapitalfinanzierung in Deutschland etabliert und in erheblichem Maß zum Beschäftigungsaufbau beigetragen. Im nächsten Schritt soll ein näherer Blick auf die Tätigkeitsfelder und Regionen geworfen werden, die von der Aktivität der Company Builder profitierten.

6. Die Struktur von Company-Builder-Startups

Die Company Builder in Deutschland haben ihre im Zeitraum 2011 bis 2019 gegründeten 261 Startups in rund 30 Branchensegmenten auf den Weg gebracht. Für die 256 Startups der Company Builder, für die Beschäftigtenzahlen verfügbar waren, zeigt Abbildung 4 die wichtigsten zehn Segmente, geordnet nach den Beschäftigungsgewinnen zwischen dem Einstieg der Company Builder und deren Exit (bzw. dem Jahr 2021 bei fortgesetzter Company-Builder-Finanzierung).

Abbildung 4: Beschäftigtengewinne* und Beschäftigte im Exitjahr der in den Jahren 2011 bis 2019 VC-finanzierten Startups in Deutschland von Company Buildern nach Branchensegmenten**



*Veränderung der Beschäftigten zwischen dem Jahr des Einstiegs der Wagniskapitalgeber (fand der Einstieg vor dem Jahr 2011 statt, dann 2011) und dem Jahr des Ausstiegs des/der Wagniskapitalgeber (bei Nicht-Ausstieg: 2021)

** Beschäftigte zum Jahr des Ausstiegs der Wagniskapitalgeber (bei Nicht-Ausstieg: 2021)

Quelle: Eigener Datensatz auf Basis von Deal News/Majunke Consulting, N= 256 Startups

Auf den ersten drei Plätzen lagen die Bereiche E-Commerce (Business-to-Consumer), Ernährung (inklusive der Produktion und dem Versand von Kochboxen) sowie Essens-Lieferdienst (Versand für Dritte ohne eigene Produktion).

Die "Winner-takes-it-all"-Hypothese aus dem vierten Abschnitt kann an dieser Stelle bestätigt werden: Nur 28 Startups (11 % aller Company Builder-Startups) waren für 71 % der Beschäftigungsgewinne verantwortlich. Werden die zehn Branchensegmente mit den meisten Beschäftigungsgewinnen betrachtet, dann erhöht sich der Anteil der gegründeten Startups auf 70 % und der Anteil der Beschäftigungsgewinne auf 94 %. Dieser Befund wird mit Blick auf die Beschäftigtenzahlen zum Exit-Jahr (bzw. dem Jahr 2021) bestätigt: Hier lag der Anteil der TOP-3-Startups bei 66 % und der Anteil der TOP-10-Startups bei 92 %.

Es können einige Unterschiede der **Branchenstruktur** von Startups der Company Builder zu den Startups anderer VC-Geber festgehalten werden. Zunächst gibt es drei Bereiche, in denen sich Company Builder bislang in Deutschland wohl nicht engagiert haben: Chemie, Medizintechnik und LegalTech. Stellt man die prozentuale Verteilung der Beschäftigten bei den Company Buildern und bei allen übrigen VC-Gebern einander gegenüber, dann liegen die Company Builder in den Segmenten E-commerce (B2C) 28 Prozentpunkte und im Bereich Ernährung/Kochboxen 21 Prozentpunkte vor den anderen VC-Geber-Typen. Umgekehrt zeigen sie deutlich geringere Beschäftigungsgewinne in den Bereichen Internet Services (-11 Prozentpunkte), Software (-8 Prozentpunkte) sowie Cleantech/Energie und Elektronik/Maschinenbau (je -5 Prozentpunkte). Insgesamt sind die Startups der Company Builder besonders stark in Plattform-Geschäftsmodellen der Digitalwirtschaft aktiv, während sie eine geringe Verankerung bei Themen der in Deutschland starken und exportintensiven Industrien wie z.B. Chemie und Elektronik/Maschinenbau oder den neu wachsenden industriellen Branchensegmenten wie Cleantech/Energie zeigen.

Als zweiter Aspekt soll die **regionale Struktur** der Company Builder untersucht werden. In Tabelle 2 werden die wichtigsten Metropolregionen, in denen die Startups der Company Builder angesiedelt sind, aufgeführt und dabei jeweils die Zahl der Startups und die Beschäftigtengewinne dieser Startups (vgl. die oben ausgeführte Definition) angegeben. Dabei werden die Startups der Company Builder allen Startups gegenübergestellt, an denen kein Company Builder beteiligt war:

- Auffällig ist hier für die Company Builder erstens die absolute Dominanz Berlins bei den Anteilen an den Startups (62 %) und den Beschäftigtengewinnen dieser Startups (91 %) (vgl. Scheuplein/Görtz/Henke 2014; Scheuplein/Kahl 2017b). Berlin ist jedoch auch bei den anderen VC-Gebern auf dem ersten Rang und zwar mit einem Anteil von 34 % an den Startups und 38 % an den Beschäftigtengewinnen.

Tabelle 2: Zwischen 2011 bis 2019 finanzierte Startups in Deutschland und deren Beschäftigtengewinne* nach dem Typ des VC-Gebers und nach Metropolregionen

Metropol-region	Company Builder				VC-Geber ohne Company Builder			
	Unternehmen		Beschäftigten-Gewinne*		Unternehmen		Beschäftigten-Gewinne*	
	absolut	in v.H.	absolut	in v.H.	absolut	in v.H.	absolut	in v.H.
Berlin	157	62	23.433	91	643	34	23.706	38
Hamburg	20	8	720	3	139	7	2.851	5
München	21	8	680	3	323	17	13.799	22
Frankfurt a.M.	11	4	218	1	56	3	670	1
Rheinschiene	11	4	217	1	132	7	3.186	5
Stuttgart	4	2	79	0	43	2	692	1
Rhein-Neckar	1	0,5	59	0	36	2	801	1
Rhein-Ruhr	3	1	40	0	29	2	349	1
Leipzig	5	2	31	0	26	2	227	0,5
Sonstige Städte	21	9	192	1	458	24	15.509	25
Summe	254	100,0	25.669	100	1.885	100	61.790	100

*Veränderung der Beschäftigten zwischen dem Jahr des Einstiegs der Wagniskapitalgeber (fand der Einstieg vor dem Jahr 2011 statt, dann 2011) und dem Jahr des Ausstiegs des/der Wagniskapitalgeber (bei Nicht-Ausstieg: 2021)

Quelle: Eigener Datensatz auf Basis von Deal News/Majunke Consulting, N= 2.138 Startups (ohne Delivery Hero und Global Fashion Group)

- Auffällig ist zweitens, dass als weitere Metropolregionen bei den Company Buildern nur noch Hamburg und München mit je 8 % der Startups und 3 % der Beschäftigtengewinne relevant erscheinen. Andere Metropolregionen wie Frankfurt a.M. und die Rheinschiene (d.h. Köln, Bonn, Düsseldorf) weisen zwar einige Startups auf, die jedoch kaum Beschäftigtengewinne realisiert haben. Letzteres ist auch der Fall bei den weiteren, hier nicht eigens aufgelisteten Städten bzw. Landkreisen. Bei den anderen VC-Gebern ist die Position anderer Metropolregionen neben München (17 % der Startups), Hamburg und der Rheinschiene (je 7 % der Startups) ebenfalls nicht sehr bedeutsam. Es entfällt jedoch je rund ein Viertel der Startups und ihrer Beschäftigtengewinne auf die weiteren, nicht eigens aufgeführten Städte und Landkreise. Tatsächlich verteilen sich die Startups der anderen VC-Geber auf insgesamt 146 Standorte, während die Startups der Company Builder an 25 Standorten angesiedelt sind. In Anbetracht der räumlichen Konzentration der Company Builder (Scheuplein 2021: 7) folgen die von ihnen unterstützten Startups ihrem Standortmuster; die räumliche Nähe scheint für die Beziehung zwischen Company Builder und Startup somit weiterhin hoch relevant zu sein.

Werden die **sektorale** und die **regionale Struktur** der Company Builder zusammengeführt, ergibt sich ein klares Muster ihrer Tätigkeiten: Sektorale sind sie vor allem mit Plattform-Ansätzen in der Digitalwirtschaft tätig, wobei sie die Produkte bzw. Dienstleistungen meist nur vermitteln und liefern (wie bei den E-Commerce-Unternehmen, Non-Shop-Plattformen und Essenslieferdiensten). Daneben ist eine Reihe von Startups in den Kernsektoren der Informations- und Kommunikationstechnologien entstanden (Internet Services, Software, Mobile Services). Regional sind diese Aktivitäten ganz überwiegend auf Berlin konzentriert. Dabei darf der überragende Anteil Berlins bei den Beschäftigtengewinnen nicht vergessen lassen, dass zumindest Hamburg und München ebenfalls relevante Standorte für Company Builder sind.

Berücksichtigt man den in Abschnitt 3 beschriebenen Wandel des Geschäftsmodells der Company Builder, dann wird an diesen Standorten zum einen die innovative, branchenspezifische Generierung von Gründungsideen vorangetrieben. Zum anderen wird jedoch auch das Company Building als Dienstleistung für strategische Unternehmen ausgeweitet. Auf diesem zweiten Weg entwickelt sich vor allem Berlin zu einem Service-Standort für mittelständische Unternehmen in ganz Deutschland, die ihre digitale Transformation aktiv und mit professioneller Unterstützung gestalten wollen. Die Company Builder, lange eher verrufen als Plagiatoren innovativer Geschäftsideen, haben sich mit ihrem Instrumentarium des Unternehmensaufbaus inzwischen zu gefragten Sparring-Partnern für veränderungsbereite Unternehmen etabliert. Dabei ist zu beachten, dass viele Company Builder häufig mit weiteren Dienstleistern in den Bereichen IT, Personal, Recht oder Marketing zusammenarbeiten. Auf diese Weise entwickeln sich Berlin und mit Abstrichen Hamburg und München immer mehr zu Clustern des Company Buildings. Daraus lassen einige Handlungsempfehlungen auch für andere Regionen ableiten.

7. Handlungsempfehlungen

Die öffentliche Unterstützung potenzieller Gründerinnen und Gründer bzw. frisch gegründeter Unternehmen hat sich in den vergangenen Jahren stärker einer strukturierten Begleitung der Gründungsprozesse in Acceleratoren und Inkubatoren zugewandt. Dies ist Teil einer insgesamt wachsenden Bedeutung der Inkubationsfinanzierung in Deutschland (Hausberg/Korreck 2020, Scheuplein 2021). Die in dieser Studie nachgewiesenen Beschäftigungseffekte von Wagniskapitalgebern zeigen allerdings, dass die Company Builder in Bezug auf den Beschäftigungsaufbau den relevantesten Typus der Inkubationsfinanzierung darstellen: **Die Company Builder haben sich im Zeitraum von 2011 bis 2019 als ein wichtiger Typ der Wagniskapitalfinanzierung in Deutschland etabliert, waren an 12 % aller dokumentierten VC-finanzierten Startups in diesem Zeitraum beteiligt und trugen mit 29 % zum Beschäftigungsaufbau in VC-finanzierten Startups bei.**

Diese quantitativen Beschäftigungseffekte deuten darauf hin, dass Company Builder bereits eine wichtige Rolle im deutschen Innovationssystem spielen: In tragenden Branchen der deutschen Industrie dominieren eher risiko-averse, technikorientierte und der inkrementellen Innovation verpflichtete Unternehmen. Die digitale Transformation erfordert jedoch in vielen Bereichen disruptive Geschäftsmodelle und ein hohes Umsetzungstempo, wozu eine agile Organisationskultur notwendig ist. Company Builder haben einerseits die Herausforderungen selbst angenommen und generieren Gründungsideen sowie tragfähige, mit hoher Geschwindigkeit errichtete Geschäftsmodelle. Andererseits bieten sie dieses Gründungs-Know-how als Service an und gehen Kooperationen mit Mittelständlern und Großunternehmen ein. Dabei fungieren die Company Builder auch als Puffer zwischen der strategischen Linie der etablierten Unternehmen und dem notwendig flexibleren Suchprozess der Startup-Welt (Frick/Meusburger 2021). Im Unterschied zu vielen Projekten von Acceleratoren und Inkubatoren strategischer Unternehmen geht es dabei aber nicht um Experimentierorte oder um ein positives Unternehmensimage, sondern um stabile und wachsende Unternehmen (u.a. Scaleups). Aufbauend auf diesen bisherigen Erfahrungen mit dem Company Builder-Modell in Deutschland zeichnen sich weitere Einsatzfelder ab, an denen dieses Modell verbreitert und unterstützt werden kann:

- Die existierenden Inkubatoren in öffentlicher bzw. öffentlich-privater Trägerschaft sollten Elemente des **Company Buildings integrieren**. Hierzu sollten die Leistungen von Inkubatoren (Büro- und Gewerbeflächen, Infrastruktur, Coaching) stärker durch strukturierte Gründungsprogramme ergänzt werden, die nicht nur kurzfristig (wie bei Acceleratoren) angelegt sind. Dies sollte auch die Vermittlung von Kontakten zu Partnerunternehmen der jeweiligen Branche bzw. zu spezialisierten Dienstleistern beinhalten (Petzolt/Kühne/Bürger et al. 2022).
- Ein bevorzugter **Ort für eine Weiterqualifizierung** öffentlicher Inkubatoren sind die Gründungszentren an Hochschulen, z.B. die sechs „Exzellenz Start-up Center“ in Nordrhein-Westfalen (<https://www.exzellenz-start-up-center.nrw>). Hier bieten Entrepreneurship-Programme und Veranstaltungen zur Geschäftsmodellentwicklung bereits niederschwellige Angebote für gründungswillige Studierende. Partiiell wird zudem ein Zugang zu Wagniskapital eröffnet, der durch die Kooperation mit privatwirtschaftlichen Company Buildern ausgebaut werden könnte. Einen vielfältigen Mix zwischen privatwirtschaftlichen und öffentlichen bzw. gemeinnützigen Angeboten bietet beispielsweise das in Deutschland wohl erfolgreichste Innovations- und Gründungszentrum UnternehmerTUM in München an (Achleitner 2019: 29).
- Die „**Incubation-as-a-Service**“-Modelle sind ein wichtiger Hebel, um innovative Startup-Projekte und Abteilungen von strategischen Unternehmen in eine Metropolregion zu ziehen. Dieses Geschäftsmodell basiert jedoch auf komplexen professionellen Netzwerken und einem örtlichen Pool an Talenten, weshalb es bislang auch nur an wenigen Standorten – Berlin, München und Hamburg – floriert. Soweit industriell starke Bundesländer wie Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg eine weitere Abwanderung innovativer Geschäftseinheiten bzw. von Talente verhindern möchten, sind gezielte Initiativen in maximal einer Metropolregion pro Bundesland erforderlich: Dazu müsste die Ansiedlung einzelner Company Builder gefördert und bereits erfolgreiche Company-Building-Projekte an die mittelständischen Entscheider in der Fläche kommuniziert werden.

Literatur

- Achleitner, Ann-Kristin ; Braun, Reiner; Behrens, Jan H.; Lange, Thomas (2019). Innovationskraft in Deutschland verbessern: Ökosystem für Wachstumsfinanzierung stärken. acatech STUDIE. München.
- Arlotto, Jacques; Sahut, Jean-Michel; Teulon, Frédéric (2011): What is the Performance of Incubators? The Point of View of Coached Entrepreneurs. *International Journal of Business*, 16(4), S. 341-352.
- Baumann, Oliver; Bergenholtz, Carsten; Frederiksen, Lars et al. (2018): Rocket Internet: Organizing a Startup Factory. In: *Journal of Organization Design*, 7(13), 1-15. <https://doi.org/10.1186/s41469-018-0037-2>
- BDS (2020) (Bundesverband Deutsche Startups): Deutscher Startup Monitor 2020. Online verfügbar unter: https://deutscherstartupmonitor.de/wp-content/uploads/2020/09/dsm_2020.pdf [Abgerufen am 22.4.2022]
- Belke, Ansgar; Fehn, Rainer; Foster, Neil (2006): Does Venture Capital Investment Spur Employment Growth? In: *Finance India* 20(1): 75-98.
- Bendig, Mirko; Evers, Jan; Knirsch, Sarah (2013): Die Zukunft der Gründungsförderung – neue Trends und innovative Instrumente. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi). Online verfügbar unter: https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Publikationen/Studien/zukunft-der-gruendungsfoerderung-neue-trends-und-innovative-instrumente.pdf?__blob=publicationFile&v=3 [Abgerufen am 22.4.2022]
- Berger, Marius ; Egel, Jürgen; Gottschalk, Sandra (2020): Finanzierung von Unternehmensgründungen durch Privatinvestoren. Auswertungen und Analysen auf Basis des IAB/ZEW-Gründungspanels 2019. Mannheim. Online verfügbar unter: https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Downloads/F/finanzierung-von-unternehmensgruendungen-durch-privatinvestoren.pdf?__blob=publicationFile&v=4 [Abgerufen am 22.4.2022]
- Bersch, Johannes, Berger, Marius; Füner, Lena (2022): Unternehmensdynamik in der Wissenswirtschaft in Deutschland 2020. Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 3-2022, Berlin.
- Bertoni, Fabio; Colombo, Massimo G.; Grilli, Luca (2013): Venture Capital Investor Type and the Growth Mode of New Technology-Based Firms. In: *Small Business Economics* 40(3): 527-552.
- Bertoni, Fabio; Colombo, Massimo G.; Quas, Anita (2015): The Patterns of Venture Capital Investment in Europe. In: *Small Business Economics* 45(3): 543-560.
- Blume, Tim (2020): New Taxonomy for Corporate Open Innovation Initiatives. Best Practices and Empirical Validation among Germany's 500 Biggest Companies. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Christensen, Clayton M.; Raynor, Michael E.; McDonald, Rory (2015): What Is Disruptive Innovation? *Harvard Business Review*, 93, 44–53.
- Croce, Annalisa; Martí, Jose; Reverte, Carmelo (2019): The Role of Private versus Governmental Venture Capital in Fostering Job Creation during the Crisis. In: *Small Business Economics*. 53(4), 879-900. doi:10.1007/s11187-018-0108-3
- Cumming, Douglas (Hg.) (2012): *The Oxford Handbook of Venture Capital*. Oxford: Oxford University Press.
- Da Rin, Marco; Hellmann, Thomas; Puri, Manju (2013): A Survey of Venture Capital Research. In: Constantinides, George M.; Harris, Milton; Stulz, Rene M. (Hg.): *Handbook of the Economics of Finance*, Vol. 2, Part A. Amsterdam, Oxford: North-Holland, 573-648.
- Dee, Nicola; Gill, David; Weinberg, Caren; McTavis, Stewart (2015): Startup Support Programmes: What's the difference? London: NESTA. https://media.nesta.org.uk/documents/whats_the_diff_wv.pdf [Abgerufen am 21.4.2022]
- Dessí, Roberta; Yin, Nina (2012): The Impact of Venture Capital on Innovation. In: Cumming, Douglas (Hg.): *The Oxford Handbook of Venture Capital*. Oxford, 668–685.
- Dieckmann, Tim; Janner, Steve; Hinze, Anne-Kathrin; Haß, Christoph; Grube, Jannis (2021): Inkubatoren und Acceleratoren – Mehr als nur Wachstumskapital. In: Christian Hoppe (Hg.): *Praxishandbuch Innovationsfinanzierung. Von der Idee bis zum Exit*. Gabler: Wiesbaden, 53–76.
- Feldmann, Horst (2010): Venture Capital Availability and Labor Market Performance in Industrial Countries: Evidence Based on Survey Data. In: *Kyklos*, 63(1), 23-54
- Fischer, Fabian J. (2020): Die Rolle des Company Builder in der Digitalen Transformation. In: Fortmann, H.R. (Hg.) *Digitalisierung im Mittelstand*. Springer Gabler: Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-29291-1_3
- Frick, Georg; Meusburger, Lukas (2021): *Company Building: Wie Unternehmen erfolgreich Startups entwickeln*. München: Hanser.

- Grilli, Luca; Murtinu, Samuele (2014): Government, Venture capital and the Growth of European High-Tech Entrepreneurial Firms. In: *Research Policy*, 43(9), 1523–1543. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.04.002>.
- Gutmann, Tobias (2019): Harmonizing Corporate Venturing Modes: an Integrative Review and Research Agenda. In: *Management Review Quarterly*, 69(2), 121–157. <https://doi.org/10.1007/s11301-018-0148-4>
- Hackett, Sean M.; Dilts, David M. (2004): A Systematic Review of Business Incubation Research. In: *Journal of Technology Transfer*, 29(1), 55-82.
- Haertel, Christian; Pohl, Matthias; Bosse, Sascha et al. (2021): Methodological Case Study Approach for Detecting Business Model Enablers in Copycat Ventures. In: *International Journal of Organizational & Collective Intelligence*, 11(4): 35-54.
- Hansen, Morten; Chesbroug, Henry W.; Nohria, N.; Sull, Donald N. (2000): Networked Incubators. Hothouses of the New Economy. In: *Harvard Business Review*, September-October, 74-84.
- Harrison, Richard T.; Mason, Colin M. (2019): Venture Capital 20 Years on: Reflections on the Evolution of a Field. In: *Venture Capital*, 21:1, 1-34, DOI: 10.1080/13691066.2019.1562627
- Hausberg, J. Piet; Korreck, Sabrina (2020): Business Incubators and Accelerators: a Co-citation Analysis-based, Systematic Literature Review. In: *The Journal of Technology Transfer*, 45:151–176. <https://doi.org/10.1007/s10961-018-9651-y>
- Heilmann, Dirk; Jung, Sven; Reichart, Tim (2015): Erfolgsfaktoren für die Etablierung von Inkubatoren im Ruhrgebiet. URL: https://research.handelsblatt.com/assets/uploads//files/Studie_Inkubator.pdf [Abgerufen am 7.4.2022]
- Hinrichs, Ulrike (2021): NRW mit Spitzenposition im Deutschlandvergleich. In: *Venture Capital – Treibstoff für die Digitalisierung 15. Private Equity-Konferenz NRW. Special des Venture Capital Magazin*, 22. Jg., Mai 2021, 10-11. URL: https://www.wirtschaft.nrw/sites/default/files/asset/document/venturecapital_magazin_spezial_mai_2021_0.pdf [Abgerufen am 24.1.2022]
- Hofmann, Alex (2013): Die Inkubatoren-Landschaft im Umbruch. In: *Gründerszene vom 30.12.2013*. Online verfügbar unter: <https://www.businessinsider.de/gruenderszene/allgemein/trends-2013-inkubatoren/> [Abgerufen am 16.4.2022]
- Kahl, Julian; Scheuplein, Christoph (2016): *Berliner Venture Capital Report 2016. Impulse für die digitale Wirtschaft*. Hg. von der Technologiestiftung Berlin. Berlin.
- Kaczmarek, Joel (2014): *Die Paten des Internets. Zalando, Jamba, Groupon – wie die Samwer-Brüder das größte Internet-Imperium der Welt aufbauen*. 2. Auflage, München: FinanzBuch Verlag.
- Kaczmarek, Joël (2017): Warum Standalone-Inkubatoren wie Rocket Internet so schwierig geworden sind. *Digital kompakt vom 15.8.2017*. <http://www.digitalkompakt.de/analysen/inkubator-company-building-rocket-internet/> [Abgerufen am 22.4.2022]
- Khan, Nawab; Qu, Haitao; Qu, Jing; Wei, ChunMiao; Wang, Shihao (2021): Does Venture Capital Investment Spur Innovation? A Cross-Countries Analysis. In: *SAGE Open*, 11(1), 1-13.
- Kreusel, Nico; Roth, Natalie; Brem, Alexander (2018): European Business Venturing in Times of Digitisation: an Analysis of For-profit Business Incubators in a Triple Helix Context. In: *International Journal of Technology Management* 76(1/2), 104-136.
- Kuebart, Andreas (2019): Geographies of Relational Coordination in Venture Capital Firms. In: *European Planning Studies*, *European Planning Studies*, 27:11, 2206-2226, DOI: 10.1080/09654313.2019.1620696
- Leblebici, Huseyin; Shah, Nina (2004): The Birth, Transformation and Re-generation of Business Incubators as New Organisational Forms: Understanding the Interplay between Organisational History and Organisational Theory. In: *Business History* 46(3): 353-380.
- Lerner, Josh; Nanda, Ramana (2020): Venture Capital's Role in Financing Innovation: What We Know and How Much We Still Need to Learn. In: *Journal of Economic Perspectives*, 34(3), 237-261.
- Luszick, Henrike (2020): *Venture Building als Zukunftsmodell für Familienunternehmen*. In: Langenscheidt, Florian, May, Peter, (Hg.): *Lexikon der Deutschen Familienunternehmen*. Springer Gabler, Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-31847-5_5
- Madaleno, Margarida; Nathan, Max; Overman, Henry et al. (2022): Incubators, Accelerators and Urban Economic Development. *Urban Studies* 59(2), 281-300.
- Mian, Sarfraz A; Klofsten, Magnus; Lamine, Wadid (Hg.) (2021): *Handbook of Research on Business and Technology Incubation and Acceleration. A Global Perspective*. Research Handbooks in Business and Management series. Cheltenham and Northampton: Edward Elgar Press.

- MWIDE (2019) [Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen]: Neue Gründerzeit Nordrhein-Westfalen. Für ein wettbewerbsfähiges und lebendiges Gründungsge-
schehen in Nordrhein-Westfalen. URL: <https://www.wirtschaft.nrw/sites/default/files/as-set/document/gruenderkonzept.pdf> [Abgerufen am 23.3.2022]
- MWIDE (2021) [Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen]: NRW Start-up-Report 2020. Eine Jahres-Auswertung aller Start-up-Neugründungen und Finanzie-
rungsrunden. URL: https://broschuerenservice.wirtschaft.nrw/mwide/files?download_page=1&product_id=1796&files=5/a/5ae7a4d6ac521d5e752200227bd271cc.pdf [Abgerufen am 23.3.2022]
- Paglia, John K.; Harjoto, Maretno A. (2014): The Effects of Private Equity and Venture Capital on Sales and Employ-
ment Growth in Small and Medium-sized Businesses. In: *Journal of Banking & Finance*, 47, 177–197.
doi:10.1016/j.jbankfin.2014.06.023
- Peter, Lukas (2018): Corporate Company Builder. In: *Wirtschaftsinformatik & Management*, 10(2), 68-74.
- Petzolt, Stefan; Kühne, Bettina; Bürger, Matthias et al. (2022): Startups fördern. iit-Schlaglicht. URL: https://www.iit-berlin.de/wp-content/uploads/2022/04/20220401_iit-Schlaglicht_Startups_foerdern.pdf [Abgerufen am 22.4.2022]
- Phan, Phillip H.; Mian, Sarfraz; Lamine, Wadid (Hg.) (2016): *Technology Entrepreneurship and Business Incubation: Theory, Practice, Lessons Learned*. London.
- Prognos (2021): Evaluation der DWNRW-Hubs. URL: https://www.wirtschaft.nrw/sites/default/files/as-set/document/210930_prognos_endbericht_evaluation_dwnrw-hubs_final.pdf [Abgerufen am 21.3.2022]
- Puri, Manju; Zarutskie, Rebecca (2012): On the Life Cycle Dynamics of Venture-Capital- and Non-Venture-Capital-
Financed Firms. In: *The Journal of Finance*, 67(6), 2247–2293.
- Rathgeber, Philipp; Gutmann, Tobias; Levasier, Maximilian (2017): Organizational Best Practices of Company Build-
ers – a Qualitative Study. *Research Journal International School Management*. 4(1), 29-54.
- Röhl, Klaus-Heiner (2021): Start-ups und Venture Capital in Deutschland. Bringt der Zukunftsfonds neue Schubkraft
für die Gründerkultur? IW-Policy Paper 28/2021. Köln. URL: <https://www.iwkoeln.de/studien/klaus-heiner-roehl-bringt-der-zukunftsfonds-neue-schubkraft-fuer-die-gruenderkultur.html> [Abgerufen am 22.3.2022]
- Röhl, Klaus-Heiner; Heuer, Leonie (2021): Unternehmensgründungen und Wirtschaftswachstum im internationalen
Vergleich: Inwieweit dienen Gründungen und Venture Capital als Wachstumstreiber?, IW-Report 44/2021.
Köln: URL: <http://hdl.handle.net/10419/248414> [Abgerufen am 22.3.2022]
- Schäfer, Tilman; Herzog, Sebastian; von Sydow, Therese (2021): Was ist aus dem Konzept der „Startup-Fabrik“ ge-
worden? Online verfügbar unter: <https://hy.co/2021/02/25/was-ist-aus-dem-konzept-der-startup-fabrik-geworden/> [Abgerufen am 4.4.2022]
- Scheuplein, Christoph (2017): Company Builder: innovatives Risikokapital als Motor des Beschäftigungswachstums.
Inst. Arbeit und Technik. *Forschung Aktuell*, Nr. 11/2017. Gelsenkirchen.
- Scheuplein, Christoph (2021): Neue Wagniskapitalformen in Deutschland. In: *Internet-Dokument*. Gelsenkirchen:
Inst. Arbeit und Technik. *Forschung Aktuell*, Nr. 09/2021. Online verfügbar unter: <https://t1p.de/tm6n>
- Scheuplein, Christoph; Görtz, Felix; Henke, Patrick (2014): Berlins Aufstieg als Finanzzentrum für Venture Capital.
Working Papers Humangeographie, Heft 12, Münster.
- Scheuplein, Christoph; Kahl, Julian (2017a): Do Company Builders Create Jobs? Examining the Rise of Incubation Fi-
nance in Germany. *IAT Discussion Papers*, 17/01. Gelsenkirchen.
- Scheuplein, Christoph; Kahl, Julian (2017b): Wagniskapital zwischen lokaler Nähe und dem neuen Sog Berlins. In:
Nationalatlas aktuell 11 (06.2017).
- Schiller, Dan (1999): *Digital Capitalism. Networking the Global Market System*. Cambridge, London: MIT Press.
- Schwartz, Michael (2013): A Control Group Study of Incubators’ Impact to Promote Firm Survival. In: *The Journal of
Technology Transfer*, 38(3), 302-331.
- Solibieda, Markus, Dahmann, Attila; Turhalli, Siddik (2021): Corporate Venture Capital. In: Hoppe, C. (Hg.): *Praxis-
handbuch Finanzierung von Innovationen*. Springer Gabler, Wiesbaden. https://doi.org/10.1007/978-3-658-33116-0_14, 249-266.
- Soluk, Jonas; Landau, Christian (2016): Corporate Venture Capital in Deutschland – Empirische Untersuchung des
Einsatzes von Wagniskapital als Instrument des strategischen Innovationsmanagements. In: *Zeitschrift
Führung + Organisation*. 85(4), 277–284.

- Stokan, Eric; Thompson, Lyke; Mahu, Robert J. (2015): Testing the differential effect of business incubators on firm growth. *Economic Development Quarterly*, 29(4), 317–327. <https://doi.org/10.1177/0891242415597065>.
- Szigeti, Attila (2016): *Anatomy of Startup Studios: A Behind the Scenes Look at How Successful Venture Builders Operate*. (E-Book) Budapest.
- Wajcman, Judy (2014): *Pressed for Time: The Acceleration of Life in Digital Capitalism*. Chicago, London: University of Chicago Press.
- Zinke, G.; Ferdinand, J.; Groß, W. et al. (2018): Trends in der Unterstützungslandschaft von Start-ups – Inkubatoren, Akzeleratoren und andere. Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). Online verfügbar unter: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Studien/trends-in-der-unterstuetzungslandschaft-von-start-ups.html> [Abgerufen am 13.8.2021]

Autor:

Dr. Christoph Scheuplein ist wissenschaftlicher Mitarbeiter des Forschungsschwerpunktes Raumkapital am Institut Arbeit und Technik.

Kontakt: Scheuplein@iat.eu

Forschung Aktuell 2022-05

ISSN 1866 – 0835

Institut Arbeit und Technik der Westfälischen Hochschule
Gelsenkirchen – Bocholt – Recklinghausen

Redaktionsschluss: 04.05.2022

<https://www.iat.eu/publikationen/forschung-aktuell.html>

Redaktion

Claudia Braczko

Tel.: 0209 - 1707 176

Institut Arbeit und Technik

Fax: 0209 - 1707 110

Munscheidstr. 14

E-Mail: braczko@iat.eu

45886 Gelsenkirchen

IAT im Internet: <http://www.iat.eu>