Die approbierte Originalversion dieser Diplom-/Masterarbeit ist in der Hauptbibliothek der Technischen Universität Wien aufgestellt und zugänglich.

http://www.ub.tuwien.ac.at

TU WIEN UB Universitätsbibliothek

The approved original version of this diploma or master thesis is available at the main library of the Vienna University of Technology.

http://www.ub.tuwien.ac.at/eng

IMMOBILIEN FUER START UPS

AM BEISPIEL DES EHEMALIGEN SIEMENSAREALS IN WIEN

MASTERTHESIS PATRICK RÜCKLINGER

Die approbierte Originalversion dieser Diplom-/ Masterarbeit ist in der Hauptbibliothek der Technischen Universität Wien aufgestellt und zugänglich.

http://www.ub.tuwien.ac.at

The approved original version of this diploma or master thesis is available at the main library of the Vienna University of Technology.

http://www.ub.tuwien.ac.at/eng

Die approbierte Originalversion dieser Diplom-/ Masterarbeit ist in der Hauptbibliothek der Technischen Universität Wien aufgestellt und zugänglich.

http://www.ub.tuwien.ac.at

The approved original version of this diploma or master thesis is available at the main library of the Vienna University of Technology.

http://www.ub.tuwien.ac.at/eng

Die approbierte Originalversion dieser Diplom-/Masterarbeit ist in der Hauptbibliothek der Technischen Universität Wien aufgestellt und zugänglich.
http://www.ub.tuwien.ac.at

The approved original version of this diploma or master thesis is available at the main library of the Vienna University of Technology.
http://www.ub.tuwien.ac.at/eng

TECHNISCHE UNIVERSITÄT WIEN
Vienna University of Technology

D I P L O M A R B E I T

Immobilien für Startups - am Beispiel des ehemaligen Siemens-Areals in Wien

Ausgeführt am Institut für

Städtebau, Landschaftsarchitektur und Entwerfen
Fachbereich Projektentwicklung und Management

Eingereicht an der Technischen Universität Wien

Fakultät für Architektur und Raumplanung

unter der Anleitung von:
Univ. Prof. Prof. h. c. Dipl.-Ing. Arch. Dietmar Wiegand

durch

Patrick Rücklinger

Gollierstraße 32
80339 München

Datum

Unterschrift

Eidesstattliche Erklärung

Ich versichere, die vorliegende Diplomarbeit selbständig verfasst zu haben, keine andern als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt, sowie alle wörtlichen oder sinngemäß übernommenen Stellen der Arbeit gekennzeichnet zu haben.

Wien, am 30.01.2017

Gender Erklärung

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in dieser Diplomarbeit die Sprachform des generischen Maskulinums angewendet. Es wird an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass die ausschließliche Verwendung der männlichen Form geschlechtsunabhängig verstanden werden soll.

INHALT

1.0 EINLEITUNG 9

1.1 Hintergrund, Aufgabenstellung und Ziel der Arbeit 9
1.2 Vorgehensweise 11

2.0 STARTUP – ÖKOSYSTME 11

2.1 Begriffherkunft und wissenschaftliche Einordnung 11
2.2 Akteure eines Startup - Ökosystems 13
2.3 Aktivitäten in einem Startup - Ökosystem 15
2.4 Einflussfaktoren auf Startup-Ökosystme 18
2.5 Bespiele für Startup - Ökosysteme 19

3.0 RÄUME FÜR GRÜNDER 23

3.1 Gründerzentren und physische Inkubatoren 23
3.2 Coworking Spaces 25
3.2.1 Beschreibung 25
3.2.2 Beispiele für Coworking Spaces 27

4.0 CASE STUDIES 31

4.1 Factory Berlin 32
4.1.1 Standort 33
4.1.2 Konzept 34
4.1.3 Akteure 35
4.1.4 Fazit 37

4.2 Station F Paris 38
4.2.1 Standort 38
4.2.2 Konzept 40
4.2.3 Akteure 40
4.2.4 Fazit 43

4.3 weXelerate 44
4.3.1 Standort 45
4.3.2 Konzept 46
4.3.3 Akteure 47
4.3.4 Fazit 50

4.4 Talentgarden 51
4.4.1 Standort 52
4.4.2 Konzept 52
4.4.3 Akteure 53
4.4.4 Fazit 55

5.0 LESSONS LEARNED 55

5.1 Standort 56
5.2 Konzept 57
5.3 Akteure 58
5.4 Zusammenfassung erfolgskritischer Faktoren 60

6.0 BEWERTUNG DER KONZEPTIDEE EINES STARTUPCLUSTERS AM EHEMALIGEN SIEMENSAREAL IN WIEN 63

6.1 Ausgangssituation 63
6.2 Analysen und Bewertungen des Standorts im Bezug auf das Konzept 63
6.2.1 Standort Wien 64
6.2.2 Konkurrenzanalyse 65
6.2.3 Standort Gudrunstraße 69
6.2.4 Konzept 74
6.2.5 Akteure 75
6.3 Bewertung der Projektidee 76
6.4 Handlungsempfehlunen 79

7.0 FAZIT 82

7.1 Ausblick 84

1.0 EINLEITUNG

1.1. Hintergrund, Aufgabenstellung und Ziel der Arbeit

Heutzutage sind die Begriffe „digitaler Wandel“ oder „vierte industrielle Revolution“ vermutlich den meisten unternehmerisch tätigen Menschen bekannt. Es ist davon auszugehen, dass sich auch in Zukunft viele Bereiche unseres Lebens, allen voran die Arbeitswelt, erheblich verändern werden. Unternehmen und Organisationen stehen dabei vor der Aufgabe bei dieser Entwicklung Schritt zu halten und durch Innovationen konkurrenzfähig zu bleiben. Dies erfordert neben der Kreativität vor allem neue Technologien und Organisationsstrukturen. Genau diese drei Aspekte nutzen insbesondere Startups zu ihrem Vorteil, um auch etablierten Konzernen Konkurrenz zu machen. Doch was genau ist eigentlich ein Startup?
Ein Startup ist nicht einfach die kleinere Version eines großen Unternehmens. Stattdessen handelt es sich um eine temporär existierende Organisation auf der Suche nach skalierbaren, nachhaltigen, profitablen Geschäftsmodellen.[1]
Darüber hinaus kann neben einem gewissen Grad an Innovation auch die Finanzierung durch Risikokapital als Kennzeichen aufgeführt werden.[2] Viele erfolgreiche Startups sind „exponentielle Organisationen“, d.h. der Output ist trotz dem geringeren Ressourceneinsatz um ein Vielfaches höher als bei anderen Organisationen.[3] Ein Beispiel hierfür ist das ehemalige Startup Airbnb. Das im Jahr 2008 gegründete Unternehmen vermittelt weltweit über 4.000.000 Unterkünfte von größtenteils privaten Besitzern an potentielle Kunden.[4] Damit steht Airbnb in direkter Konkurrenz zu traditionellen Hotelunternehmen. Die Hotelkette Hilton beispielsweise wurde bereits im Jahr 1919 gegründet und bietet im Vergleich dazu nur ca. 800.000 Zimmer an.[5]
Laut Richard Foster, Professor an der Yale University, hat sich die Lebensspanne von Unternehmen im S&P 500 von durchschnittlich 50 Jahren, zu Beginn der 1920er Jahre, auf nur 15 Jahre reduziert. Zudem sollen im Jahr 2020 dreiviertel der Unternehmen im S&P 500 sein, die im Jahr 2012 noch weitgehend unbekannt waren.[6] Nicht zuletzt diese Fakten veranschaulichen den wirtschaftlichen Wandel, in dem dieser neuen Art von Unternehmen eine wesentliche Rolle zukommt.

[1] Blank, Steve, Dorf, Bob (2014). S. 21
[2] https://www.gruenderszene.de/lexikon/begriffe/startup, zugegriffen am 15.05.2017
[3] Ismail, Salim (2014)
[4] https://press.atairbnb.com/app/uploads/2017/08/4-Million-Listings-Announcement-1.pdf, zugegriffen am 20.05.2017
[5] Hilton Hospitality (2016)
[6] Gittleson Kim (2012)

In Verbindung mit dem Begriff „Startup“ denkt man häufig an junge Gründer, die nachts in den Garagen ihrer Eltern an neuen und innovativen Ideen „basteln“. Wenngleich in der Vergangenheit einige dieser Firmen tatsächlich in Garagen entstanden sind, so müssen die Räumlichkeiten heutzutage hohe Anforderungen erfüllen, um darin erfolgreich wachsen und arbeiten zu können. Solche Immobilien sind komplexe Einrichtungen, in denen die verschiedensten Akteure interagieren, ihr Wissen teilen, voneinander profitieren und innovieren. Michael E. Porter beschrieb bereits im Jahr 1990 die innovationsfördernde Wirkung von sogenannten Clustern, d.h. der räumlichen Konzentration von verschiedenen Akteuren in einem wirtschaftlichen Umfeld.[7]

Abbildung 01: Startup Definition (eigene Darstellung)

Im Jahr 2016 brachte die TU Wien in Partnerschaft mit dem Eigentümer des ehemaligen Siemens-Hauptquartiers im 10. Wiener Gemeindebezirk die Idee ein, ein derartiges Cluster am besagten Standort zu entwickeln. Daraufhin wurde das Areal ab dem 1. Jänner 2016 als mischgenutzte Fläche neu positioniert. Die bestehenden Gebäude sollen teilweise zur Ansiedlung von Startups zur Verfügung gestellt werden. Das Projekt soll nicht nur als Immobilie erfolgreich sein, sondern soll vor allem auch die optimalen Voraussetzungen schaffen, um hier Innovationen zu generieren. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, sollen in dieser Arbeit Grundlagen entwickelt werden, auf denen man das Projekt in weiterer Folge aufbauen kann. Dabei sollen zunächst die Erfolgsfaktoren von Startup-Immobilien identifiziert werden, um anschließend die Projektidee an diesem Standort bewerten zu können.
Aus der vorliegenden Aufgabenstellung ergeben sich folgende Fragen:

- Welche Erfolgsfaktoren lassen sich für die Entwicklung und den Betrieb von Startup-Immobilien ableiten?
- Wie kann das ehemalige Siemens-Hauptquartier erfolgreich als Startup-Campus positioniert werden?

[7] Porter, Michael E. (1998). S. 77-90

1.2. Vorgehensweise

Zur Erfüllung der Aufgabenstellung und zur Beantwortung der Fragestellungen wird die Arbeit in zwei Teile aufgeteilt:
Im ersten Teil der Arbeit wird zunächst der theoretische Hintergrund von Innovationen im Zusammenhang mit räumlicher Konzentration beleuchtet. Der Fokus liegt dabei auf dem Zusammenspiel von Akteuren, welche im Abschnitt Startup-Ökosysteme behandelt werden.
Nachfolgend wird anhand von Fallbeispielen eine vertiefende Analyse von Startup-Immobilien durchgeführt, um daraus übertragbare Erfolgsfaktoren identifizieren zu können. Die Informationen zu den Fallbeispielen wurden sowohl durch Internet- und Literaturquellen, als auch im Rahmen von Interviews, zusammengetragen.
Im zweiten Teil werden die gewonnenen Erkenntnisse auf die Bewertung der Projektidee eines Startup-Campuses am Standort des ehemaligen Siemens-Areals angewendet. Dabei werden Analysen zum Standort und Markt erarbeitet sowie weitere erfolgskritische Faktoren einer Startup-Immobilie bezogen auf das Areal und das Projektumfeld analysiert und bewertet. Das Ziel ist es, eine Einschätzung zur Machbarkeit und zum Projektrisiko zu treffen. Desweiteren sollen Handlungsempfehlungen erläutert werden.

2.0 STARTUP ÖKOSYSTEME

Unter einem Startup-Ökosystem versteht man das Zusammenspiel von verschiedenen Akteuren an einem Ort, die direkten oder indirekten Einfluss auf die Entwicklung von weiteren Startups nehmen. (Anm. d. Verf.)

2.1. Begriffsherkunft und wissenschaftliche Einordnung

Der Begriff ist noch relativ neu und ist in der Literatur bisher nicht eindeutig beschrieben. Als wissenschaftliche Grundlage können daher unter anderem die Theorien zur räumlichen Konzentration von Unternehmen bzw. Innovationen herangezogen werden.

Eine dieser Theorien ist die der „Innovative Environments“, in der bereits Ende der 1980er Jahre beschrieben wurde, dass innovative Betriebe ein Produkt ihres Umfelds sind:

„…that is often the local environment which is, in effect, the entrepreneur and innovator, rather than the firm... The firm is not an isolated agent of innovation: it is one element within the local industrial milieu which supports it. The historical evolution and characteristics of particular areas, their social and economic organization, their collective behavior, the degree of consensus of conflict which characterizes local society and economy, these are the major components of innovative behaviour“ [8]

[8] Aydalot, Philippe; Keeble; David (1988). S. 9-10

Folglich ist die räumliche Konzentration bestimmter Akteure einer der entscheidenden Faktoren in der Produktion von Innovation. Dies erscheint zunächst überraschend, da Informationen im digitalen Zeitalter schneller als je zuvor ausgetauscht werden können und dies unabhängig davon an welchem Ort man sich befindet. Mehrere Theorien weisen jedoch darauf hin, dass insbesondere die räumliche Konzentration von Akteuren und somit ein personengebundenes Wissen auch heutzutage von großer Bedeutung ist.
Dies verdeutlicht auch die Theorie von Michael E. Porter, in der die innovationsfördernde Wirkung von „Clustern“ beschrieben wird. Er definiert einen Cluster als eine räumliche Konzentration von Unternehmen und Institutionen, die in einer Wertschöpfungskette miteinander verknüpft sind. Die Vorteile bestehen darin, dass sowohl die gemeinsame Nutzung von Infrastruktur, Arbeitsmärkten und Dienstleistungen kostenreduzierend wirkt, als auch die Konkurrenz und Rivalität unter den Unternehmen die betriebliche Wettbewerbsfähigkeit erhöhen.[9]
Die Doktorarbeit von Anna Lee Saxenien zeigt in diesem Zusammenhang einen weiteren wichtigen Faktor auf. Durch den Vergleich von zwei amerikanischen High-Tech-Regionen, dem „Silicon Valley“ in Kalifornien und der „Route 128“ in Boston, sollte die zentrale Fragestellung beantwortet werden, wie stark Unternehmen von dem sie umgebenden wirtschaftlichen und sozialen Umfeld geprägt werden. Der Erfolg des „Silicon Valley“, das trotz höherer Einkommen den Vergleich gegenüber der Route 128 dominiert, lässt sich demnach unter anderem durch die regionale Kultur des Austauschens begründen. Während die Ostküste stark von autarken Unternehmen beeinflusst wird, die nur wenige Informationen weitergeben, herrscht in Kalifornien im Gegensatz dazu ein offener Wissensaustausch zwischen Unternehmen, Institutionen, Universitäten, Risikokapitalgebern und sonstigen Akteuren. Die räumliche Nähe von entscheidenden Akteuren in einer Region scheint auch hier eine wichtige Rolle zu spielen. Aufgrund dieser „Netzwerkeffekte“ können sich die Unternehmen im „Silicon Valley“ schneller an neue Entwicklungen anpassen und innovativer sein. Folglich investieren wiederum viele Unternehmen in den Standort, um von diesem schnellen Zugang zu Informationen und dem Erfahrungsaustausch zu profitieren.[10]
Einen neueren Ansatz dazu findet der amerikanische Ökonom Richard Florida.[11] Im Mittelpunkt seiner Überlegungen steht die sogenannte „kreative Klasse“, der laut Florida unter anderem Informatiker, Architekten, Künstler und Mathematiker angehören.
Seine These unterliegt der Annahme, dass in Zukunft vor allem Wissen und Kreativität zu den zentralen Antreibern der wirtschaftlichen Entwicklung zählen werden. Die ausschlaggebende Eigenschaft wird in Zukunft nicht die Fähigkeit sein sich Informationen anzueignen, die durch die Möglichkeiten des Internets nicht nur überall, sondern auch noch im Überfluss und für alle frei zugänglich verfügbar sind. Stattdessen werden es diese besagten „kreativen Köpfe“ sein, die dazu in der Lage sind neue Geschäftsideen aus dem vorhandenen Wissen zu generieren. Innovationen entstehen demzufolge aus der Kombination von Wissen und Kreativität.

[9] Porter, Michael E. (1998). S. 77-90
[10] Saxenian, Anna Lee (1996)
[11] Florida, Richard (2002)

Florida zeigt zudem auf, inwieweit sich die räumliche Konzentration von Unternehmen auf diese „kreative Klasse“ auswirkt. Seiner Meinung nach, sind es nicht die „Kreativen“, die sich bei der Jobsuche danach richten, wo bestimmte Unternehmen ansässig sind, sondern dass sich umgekehrt Unternehmen bei ihrer Standortwahl beeinflussen lassen, um in der Nähe der „kreativen Klasse“ zu sein.[12] Laut Florida suchen sich die „Kreativen“ ihren Wohnort nach bestimmten Kriterien aus, um ihr kreatives und innovatives Handeln besser entfalten zu können. Dazu zählt unter anderem, dass auch schon andere Kreative vor Ort sind, mit denen sie sich austauschen können. Das Vorhanden sein einer „kreativen Klasse“ zieht demnach weitere „Kreative“ an und infolgedessen auch Unternehmen.

2.2. Akteure eines Startup-Ökosystems

Wie bereits erwähnt, besteht ein Startup-Ökosystem aus mehreren Akteursgruppen. Der Venture-Capitalist Brad Feld nennt hierzu in seinem Buch „Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City“ eine Reihe der wichtigsten Beteiligten: Entrepreneure, Investoren, die öffentliche Hand, Universitäten, Mentoren, Service Provider und große Unternehmen. Dabei beschreibt er die jeweilige Rolle der einzelnen Beteiligten und teilt sie in zwei Gruppen ein. Der eine Teil wird als „Leader“ bezeichnet und übernimmt die Rolle eines Machers. Diese sind laut Feld langfristig an das Ökosystem gebunden, sind häufig selbst Gründer und demnach auch gut vernetzt.

„Leaders set an example. They are tireless in their evangelism for their startup community, put their community and geography ahead of their self-interest, and just do stuff. By taking action, they provide authority for others to become leaders.“ [13]

Die übrigen Akteure innerhalb eines solchen Startup-Ökosystems gehören zur Gruppe der „Feeder“. Dazu zählen folglich die Öffentliche Hand, Universitäten, Investoren, Mentoren, Service Provider und große Unternehmen. Im Folgenden wird die genaue Funktion der einzelnen Beteiligten ausführlicher beschrieben:

ENTREPRENEURE / STARTUPS

Der Ursprung eines Startup-Ökosystems geht von Gründern, d.h. von Entrepreneuren, aus. Durch den Aufbau einer Community erwarten sich die Startups von anderen Entrepreneuren zu profitieren und versuchen ein Umfeld zu schaffen, in dem sich alle gegenseitig motivieren. So entsteht ein selbstverstärkender Prozess. Je mehr Entrepreneure darin involviert sind, desto erfolgreicher ist es für alle Beteiligten.[14]

ÖFFENTLICHE HAND

In seinem Buch kritisiert Feld insbesondere die öffentlichen Akteure, da ihre Aktivitäten seiner Meinung nach eher als Bremse für die Entwicklung von Unternehmensgründungen wirken. Wenngleich er im US-Amerikanischen Kontext schreibt, sieht er vor allem Steuerbelastungen, hohe Mieten und Überregulierungen als eine große Belastung für Gründer an. Die öffentliche Hand selbst sollte aber ein besonderes Interesse an einem funktionierenden Startup-Ökosystem haben und demnach vielmehr unterstützend agieren als diese durch Forderungen zu hemmen.[15]

[12] Fritsch, Michael; Stützer, Michael (2007). S.15-29
[13] Feld, Brad (2012). S. 31-32
[14] Feld, Brad (2012). S. 32-34
[15] Feld, Brad (2012). S. 32-36

UNIVERSITÄTEN

Für den Erfolg eines Startup-Ökosystems erscheint die Nähe zu einer renommierten Universität durchaus sehr wichtig zu sein. Das Silicon Valley mit der Stanford University und Boston mit dem MIT können hier als gute Beispiele aufgeführt werden. Feld weist jedoch die verbreitete Annahme zurück, dass ein Startup-Ökosystem abhängig von einer Universität ist. Dazu nennt er fünf Ressourcen einer Universität, die aus seiner Sicht eine wesentliche Bedeutung für ein Startup-Ökosystem besitzen: Studenten, Professoren, Forschungslabore, Gründerprogramme und Zentren für Technologietransfer. Wobei Studenten und Professoren weit wichtiger sind als die genannten Institutionen. Die Studenten bringen nach ihrem Abschluss neue Ideen ein oder gründen selbst ein Startup bzw. arbeiten für eines. Die Professoren übernehmen dagegen vor allem die Rolle als Mentoren und kreieren durch die Vermittlung von Wissen die Grundlage für spätere Gründungen. Wenngleich sie in manchen Fällen selbst für Innovationen sorgen bzw. selbst Gründer fernab der Universität sein können. Universitäre Gründerprogramme sollten dennoch nicht am Universitätsstandort selbst stattfinden, sondern in einer Umgebung, welche die Studenten bereits mit dem Startup-Ökosystem vernetzt.[16]

INVESTOREN

Investoren sind Venture-Capitalisten oder Business Angels, die Startups bereits in einem frühen Stadium mit Kapital versorgen. Im Gegenzug generieren sie ihre Erträge über den Erfolg der Startups. Ein Mangel an Risikokapitalgebern in einer Region kann zu einer Abhängigkeit von einigen wenigen Investoren führen. Dies führt dazu, dass das Startup-Ökosystem unattraktiv wird. Laut Feld sind bzw. sollten Investoren in einem Startup-Ökosystem als „Feeder“ fungieren. Wobei Venture-Capitalisten oft eine „Leader“ Rolle einnehmen, da sie in vielen Fällen den Zugang zum Startup-Ökosystem mit der Versorgung von Kapital erst ermöglichen. Investoren sind bzw. sollten sich im direkten Umfeld der Startup-Community engagieren und an den jeweiligen Aktivitäten beteiligen.[17]

MENTOREN

Mentoren sind erfahrene Gründer oder Investoren, die sowohl ihre Zeit wie auch ihre Energie aktiv in Startups investieren und sollten demnach nicht mit Beratern verwechselt werden. Im Gegensatz dazu verfolgen Berater vor allem wirtschaftliche Ziele. Mentoren hingegen geben den Startups keine Anweisungen und überlassen ihnen die Eigenverantwortung.[18] Die Vorteile für Mentoren können der Deal-Flow oder der Aufbau bzw. Zugang zu einem Netzwerk sein.

SERVICE PROVIDER

Service-Provider oder Service-Anbieter sind Anwälte, Steuerberater, Personalvermittler, Marketing-Berater oder Finanzberater. Häufig sind es auch Unternehmen, die neuen Startups ihre Leistungen kostenlos zur Verfügung stellen, um dann langfristig von ihnen zu profitieren.
Je nach Fachspezialisierung veranstalten Service-Provider ihrerseits auch Events, stellen eine Infrastruktur wie Büroräumlichkeiten zur Verfügung oder vernetzen die jungen Unternehmen mit wichtigen Akteuren.[19]

[16] Feld, Brad (2012). S. 36-40
[17] Feld, Brad (2012). S. 40-41
[18] Feld, Brad (2012). S. 41-44
[19] Feld, Brad (2012). S. 43-44

UNTERNEHMEN / CORPORATES

Laut Feld können große Unternehmen zwei wichtige Dinge zu einem Startup-Ökosystem beitragen. Zum einen können sie Räume und Ressourcen zur Verfügung stellen und zum anderen Programme ins Leben rufen, die Entrepreneure ermutigen neue Startups zu gründen, um so die gesamte Unternehmenskultur zu verbessern.[20] Von dieser Entwicklung profitieren wiederum auch die großen Unternehmen und Konzerne. Zudem können sie durch die Interaktion mit Startups festgefahrene Strukturen intern auflösen und demzufolge auch selbst wieder innovativer sein.

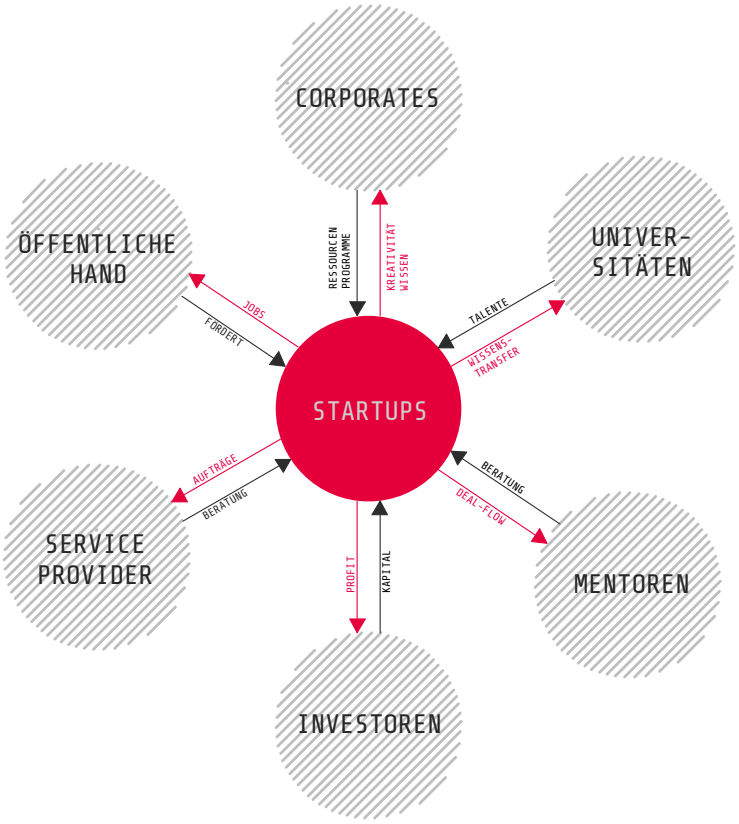

Abbildung 02: Startup Ökosystem Akteure (eigene Darstellung)

2.3. Aktivitäten in einem Startup-Ökosystem

In einem Startup-Ökosystem verfolgen die einzelnen Akteure ganz unterschiedliche Interessen. Um die jeweiligen Aktivitäten innerhalb des Ökosystems zu kommunizieren, werden diverse Events veranstaltet. Für alle Akteure erscheint die Bedeutung dieser Events essentiell zu sein. Zwar werden Events demnach aus unterschiedlichen Gründen veranstaltet, dennoch haben alle ein gemeinsames Ziel, d.h. die Beteiligten miteinander zu vernetzen, gemeinsam produktiv zu sein und voneinander zu lernen. Im Folgenden wird dazu eine Auswahl der wichtigsten Aktivitäten genauer betrachtet.

20 Feld, Brad (2012). S. 44-45

ACCELERATOR

In einem Accelerator (z. Dt. Beschleuniger) werden Startups aufgebaut, um ihnen ein schnelles Wachstum zu ermöglichen. Acceleratoren können demnach u.a. Mentorenprogramme sein, die in Startups investieren oder Ressourcen wie Büroausstattung sowie Forschung und Entwicklung zur Verfügung stellen.[21] Für diese in der Regel zeitlich begrenzten Programme müssen sich die Startups zunächst um eine Aufnahme bewerben. In einem Auswahlprozess werden die Startups mit Hilfe von Interviews, Pitches oder Frage-Antwort Sessions selektiert. Indem die vertraglichen Angelegenheiten zwischen Startup und Accelerator festgelegt werden, wird der Deal markiert und das Programm beginnt.

Im Rahmen des Programms erhalten die Startups neben dem Zugang zu einem bestehenden Netzwerk vor allem auch das nötige Wissen, das in einer Reihe von Workshops und Veranstaltungen weitergegeben wird.

Die Dauer des Programms beläuft sich für gewöhnlich auf drei bis sechs Monate und wird häufig mit einem sogenannten Demo-Day abgeschlossen. Hier bekommen die Startups die Möglichkeit sich zu präsentieren, um sich bestenfalls eine Anschlussfinanzierung von einem anwesenden Investor zu sichern. In vielen Fällen werden die Startups auch in einem anschließenden Alumni-Programm weiterbegleitet, um eine Folgefinanzierung zu gewährleisten. Getragen werden die Accelerator-Programme vor allem von Universitäten, öffentlichen Förderprogrammen oder Unternehmen.

Einer der erfolgreichsten privat finanzierten Acceleratoren ist „Y-Combinator“. Dabei verlangt das Unternehmen 7% der Firmenanteile und investiert zugleich mit 120.000 Dollar. Alumni des Programms sind beispielsweise die Unternehmen Airbnb und Dropbox.[11]

Im Gegensatz zum stark finanzorientierten „Y-Combinator“, veranstalten Unternehmen ihre Accelerator-Programme vor allem um Innovationen zu erhalten oder um ihren eigenen Unternehmenskern zu transformieren. Häufig werden die Unternehmen, die im Rahmen eines solchen Programmen entstehen, im Anschluss in die „Mutterorganisation“ integriert.[23]

INKUBATOR

Das Wort „incubare“ kommt aus dem Lateinischen und bedeutet „ausbrüten“. In der Medizin wird ein Inkubator eingesetzt, um Frühgeborene optimal versorgen zu können. Auch im Bereich der Wirtschaftswissenschaften wird unter dem Begriff im übertragenen Sinn ein „Brutkasten“ für Unternehmensgründungen verstanden, d.h. der Inkubator schafft für junge Unternehmen die notwenigen Rahmenbedingungen.[24]

Im Gegensatz zum Accelerator ist ein Inkubator auf einen längeren Zeitraum ausgelegt und soll vor allem als Unterstützung für Startups in einem frühen Entwicklungsstadium dienen. Die Ziele von Acceleratoren und Inkubatoren unterscheiden sich dagegen nur geringfügig:

„Im Inkubator kommen die Ideen meist “von innen”, beim Accelerator über externe Gründerteams. Während ein Accelerator außerdem vorrangig das Ziel verfolgt, das Wachstum eines Startups durch Know-how und Ressourcen innerhalb kürzester Zeit schnellst möglich voranzutreiben, steht beim Inkubator die Schaffung neuer, kreativer Ideen im richtigen Tempo für das Startup im Vordergrund.“ [25]

[21] Deloitte Digital (2015). S. 7
[22] http://www.ycombinator.com, zugegriffen am 21.03.2017
[23] Deloitte Digital (2015). S. 15
[24] Alberti, Jan (2011). S. 67-68
[25] Unterberger, Tanja (2016): Unterschiede zwischen Accelerator und Inkubator – Was Startups wissen sollten

Die Veranstalter von Inkubator-Programmen sind u.a. private Unternehmen, öffentliche Einrichtungen oder Universitäten. Wie beim Accelerator muss man sich häufig auch für ein Inkubator-Programm bewerben. Inkubatoren und Acceleratoren haben jeweils eigene Definitionen und die Geschäftsmodelle der unterschiedlichen Programme lassen sich nicht immer miteinander vergleichen. Oft werden Inkubatoren mit Technologie- und Gründerzentren gleichgesetzt oder als Dienstleistung verstanden:

„Inkubatoren sind nicht ohne Weiteres miteinander vergleichbar. So können sie als eine Einrichtung, Region oder ein Bündel von Dienstleistungen verstanden werden, Inkubation hingegen als ein Prozess und Konzept zur Unterstützung von Gründungsunternehmen.“ [26]

HACKATHON

Im Rahmen eines Hackathons werden innerhalb kürzester Zeit, Soft- oder Hardwarelösungen entwickelt. Die Dauer einer solchen Veranstaltung reicht meist nicht über ein Wochenende hinaus. In vielen Fällen wird zuvor ein Motto festgelegt, der Hackathon kann aber auch völlig offen gehalten werden. Die möglichen Mottos sind nahezu grenzenlos und reichen von FIN-Tech, soziale Themen bis hin zu Kulturthemen. Hackathons sind jedoch vor allem technologieorientiert und verfolgen den Ansatz von interdisziplinären Teams. Die Veranstalter sind entweder große Unternehmen, Universitäten aber auch diverse andere private Organisationen. Beispiele sind „MHacks9“ der Universität Michigan oder „Disrupt NY“ des Medienportals TechCrunch. [27] [28]

EVENTS

In einer Startup-Community werden laufend Events veranstaltet, die dem Austausch von Wissen, Ideen und zum Netzwerken innerhalb der Community dienen. Dabei finden auch Vorträge zu verschiedensten Themen statt. Solche Events sind häufig frei zugänglich, insbesondere wenn sie regelmäßig stattfinden bzw. von gemeinnützigen Organisationen durchgeführt werden. Sie können aber auch in Form eines Festivals konzipiert sein und gebührenpflichtig sein. Beispiele in Österreich sind der Austrian Startup Stammtisch oder das 4 Gamechanger Festival. [29] [30]

[26] Alberti, Jan (2011). S. 4
[27] https://mhacks.org, zugegriffen am 01.03. 2017
[28] https://techcrunch.com/event-info/disrupt-ny-2017/, zugegriffen am 03.03.2017
[29] https://www.austrianstartups.com/events/, zugegriffen am 25.02.2017
[30] https://4gamechanger.com, zugegriffen am 03.03. 2017

2.4. Einflussfaktoren auf Startup-Ökosysteme

Die Nachfolgende Grafik veranschaulicht in einer eigenen, vereinfachten Darstellung die Domänen von Entrepreneurship Ökosystemen nach Daniel Isenberg.[31] Er teilt die einzelnen Wirkungsfaktoren in Policy, Finance, Culture, Supports, Human Capital und Markets auf. Die jeweiligen Faktoren haben demnach unterschiedliche Einflüsse auf ein Startup-Ökosystem und andere Akteursgruppen als Einflussgeber. Entscheidend für den Erfolg eines Startup-Ökosystems, sind positive Voraussetzungen auf allen Ebenen. Was bedeutet, dass die Verantwortung für den erfolgreichen Aufbau eines Startup-Ökosystems bei allen Akteuren des jeweiligen Wirkungsbereiches liegt.

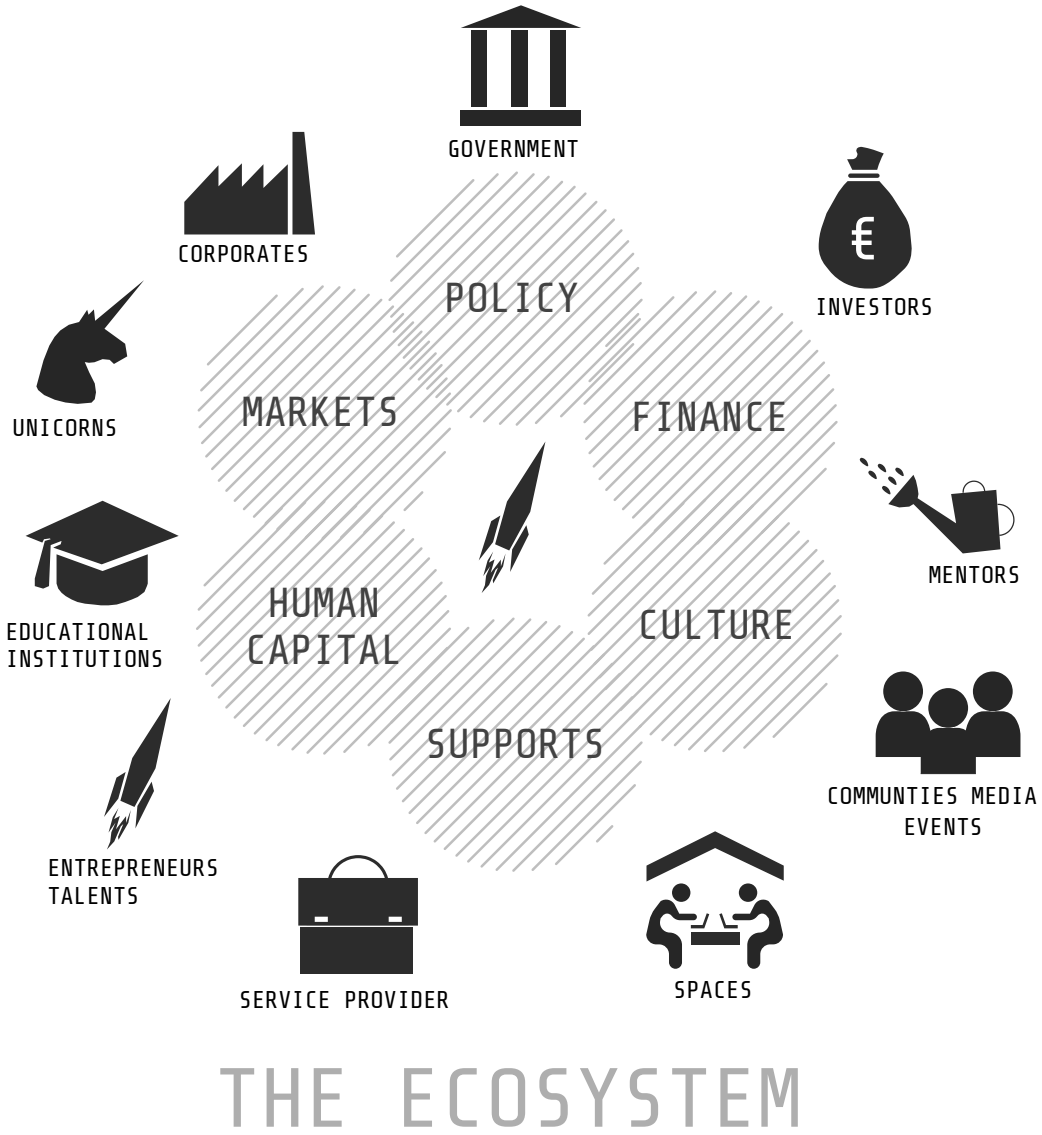

Abbildung 03: The Ecosystem (eigene Darstellung nach Daniel Isenberg)

[31] Isenberg, Daniel (2011)

2.5. Beispiele für Startup-Ökosysteme

Startup-Ökosysteme werden häufig auch auf der Ebene einer ganzen Stadt oder einer bestimmten Region abgebildet. Eine der bekanntesten Analyseplattformen dazu ist das „Global Startup Ecosystem Ranking“ [32], welches nur die zwanzig besten Startup-Ökosysteme der Welt berücksichtigt. Das Silicon Valley belegt vor New York City und London den ersten Rang. Der Standort Wien findet dagegen keine Berücksichtigung. Das Ranking wird erstellt, indem die Ökosysteme von Städten und Regionen miteinander verglichen und bewertet werden. Anhand von vier Schlüsselfaktoren wird demnach die Leistungsfähigkeit von Startup-Ökosystemen gemessen: Performance, Funding, Talent sowie Ressource Attraction.
Unter dem Punkt Performance wird neben der Anzahl an Exits auch der Startup-Output, d.h. der Erfolg der einzelnen Startups erfasst. Der Punkt Funding bewertet das Investment in Early-Stage Startups sowie die Qualität und Anwesenheit von Venture-Capital-Unternehmen. Der Market Reach bestimmt die Fähigkeit von Startups aus einem Ökosystem heraus global zu wachsen. Wichtig hierfür ist die globale Vernetzung und die Reichweite eines Ökosystems. Der Punkt Talent misst den Zugang zu gut ausgebildeten Talenten eines Startup-Ökosystems. Unter dem Punkt Startup Experience wird die Fähigkeit eines Startup-Ökosystems dargestellt, gesammeltes Wissen von erfahrenen Gründern und ehemaligen Gründern an zukünftige Startups zu transferieren.

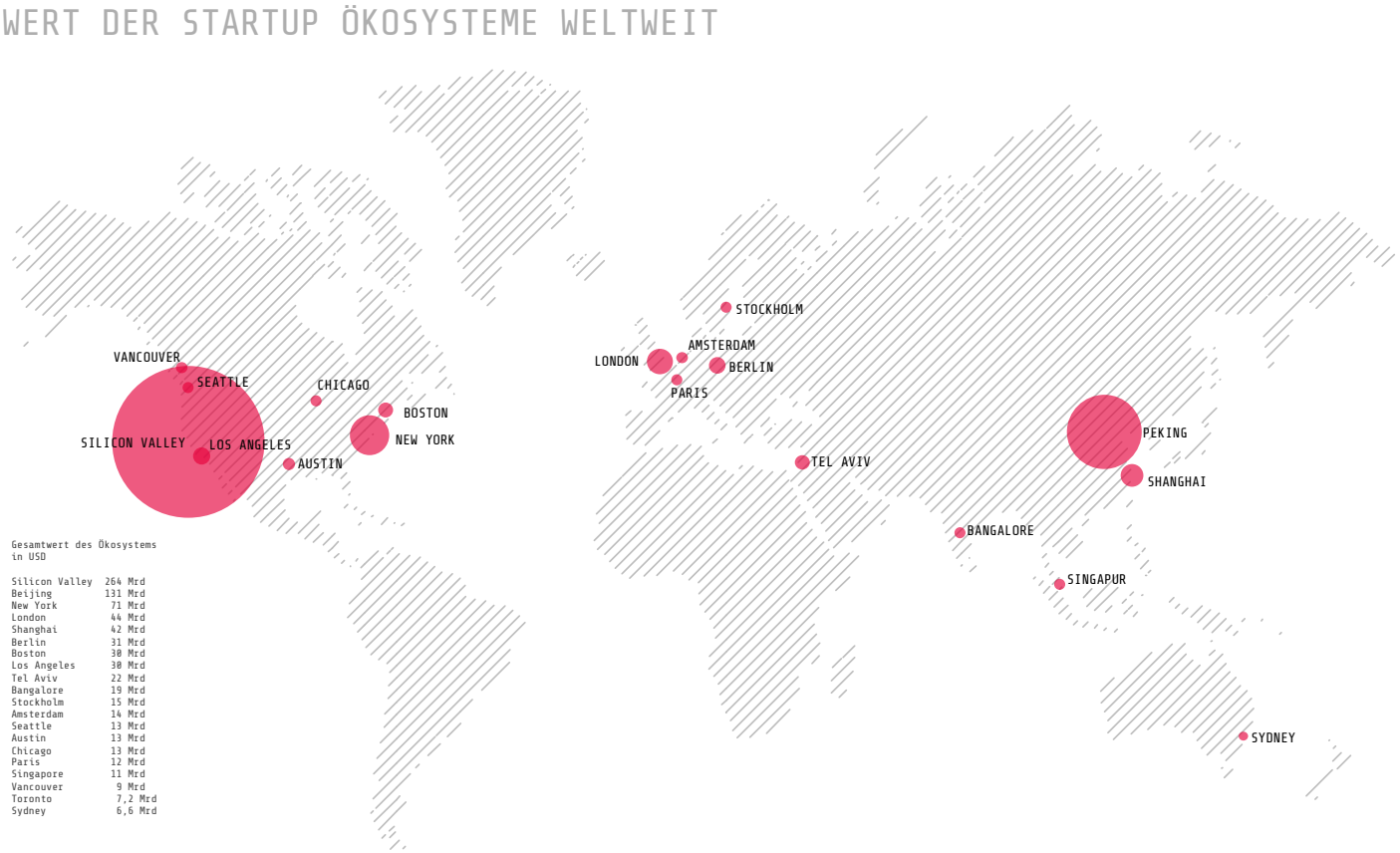

Abbildung 04: Wert der Startup Ökosysteme Weltweit (eigene Darstellung, nach Global Startup Ecosystem Report 2017)

32 Startup Genome (2017): Golobal Startup Ecosystem Report 2017

SILICON VALLEY

Das Silicon Valley in Kalifornien zählt zu den ersten und bekanntesten Startup-Ökosystemen weltweit. Anhand seiner Entstehung lassen sich das Zusammenspiel und die Aktivitäten der Akteure innerhalb eines Startup-Ökosystems anschaulich darstellen.

In den 1940 Jahren wurde die Infrastruktur der Bay Area südlich von San Francisco in Form von Häfen und Flughäfen ausgebaut. Im zweiten Weltkrieg siedelten sich rund um das Moffett Federal Airfield Unternehmen an, die ausschließlich Militärforschung und -entwicklung betrieben. Gestützt wurden diese Einrichtungen durch die Investitionen der Regierung der Vereinigten Staaten. In den 1950er Jahren stellte das Pentagon erhebliche finanzielle Mittel für Weltraumprojekte zur Verfügung. Ein Großteil der getätigten Forschungs- und Entwicklungsarbeiten entfiel dabei auf das Silicon Valley.[33]

Zur gleichen Zeit versuchte Frederick Terman, ein Professor an der Stanford University, zu verhindern, dass talentierte Studenten nach ihrem Studium z.B. an die Ostküste abwandern, indem er ihnen Hilfe bei der Unternehmensgründung anbot und Räumlichkeiten der Universität zur Verfügung stellte. Mit Hilfe von Termen gründeten u.a. die beiden Studenten William Hewlett und Davis Packard bereits im Jahr 1939 ihre Elektronikfirma im Stanford Industrial Park. In weiterer Folge entstand auf den Flächen im Umfeld der Stanford University der Stanford Industrial Park als eines der ersten Gründerzentren weltweit. Der Zweck des Parks war es unter anderem Einnahmequellen für die Stanford University zu generieren.[34]

Einen weiteren wichtigen Meilenstein in der Entwicklung des Silicon Valley steuerte der spätere Physiknobelpreisträger William B. Shockley bei.

Im Rahmen seiner Forschung konnte er nachweisen, dass sich der Halbleiter Silizium zur Herstellung von Transistoren wesentlich besser eignet als das bis dato verwendete Germanium. Da er jedoch bei den größeren Elektronikfirmen an der Ostküste für seine Forschungsergebnisse keine Unterstützung erhielt, zog er in den kalifornischen Ort Mountain View und gründete dort das „Shockley Semiconductor Laboratory“. In den folgenden Jahren entwickelten sich aus Shockleys Unternehmen zahlreiche „Spin-Offs“, die von talentierten Mitarbeitern neu gegründet wurden. Der Prozess der Spin-Off-Gründungen förderte neben der Entwicklung von neuen Innovationen vor allem auch dichte und weitreichende Informations- und Wissensnetzwerke. Durch die vielen Investitionen von Venture-Capitalisten wurde die Bay Area mehr und mehr zu einem High-Tech Standort. Neben den weltweit bekannten Marken Apple und Google befinden sich heute tausende große Unternehmen im Silicon Valley, dazu zählen auch ca. 15.000 Startups und insgesamt zwei Millionen Arbeiter in der Technologiebranche. Zudem werden hier 28% der weltweiten Investments in Early-Stage Startups getätigt.[35] Gleichwohl das Silicon Valley als Vorzeige-Startup-Ökosystem gilt, so lässt es sich aufgrund von erheblichen kulturellen und politischen Unterschieden zwischen Europa und den USA nur schwer in einen vergleichbaren Kontext bringen.

[33] Nuhn, H (1989). S. 258-265
[34] Sandlein, Jon (2004)
[35] Startup Genome (2017): Golobal Startup Ecosystem Report 2017

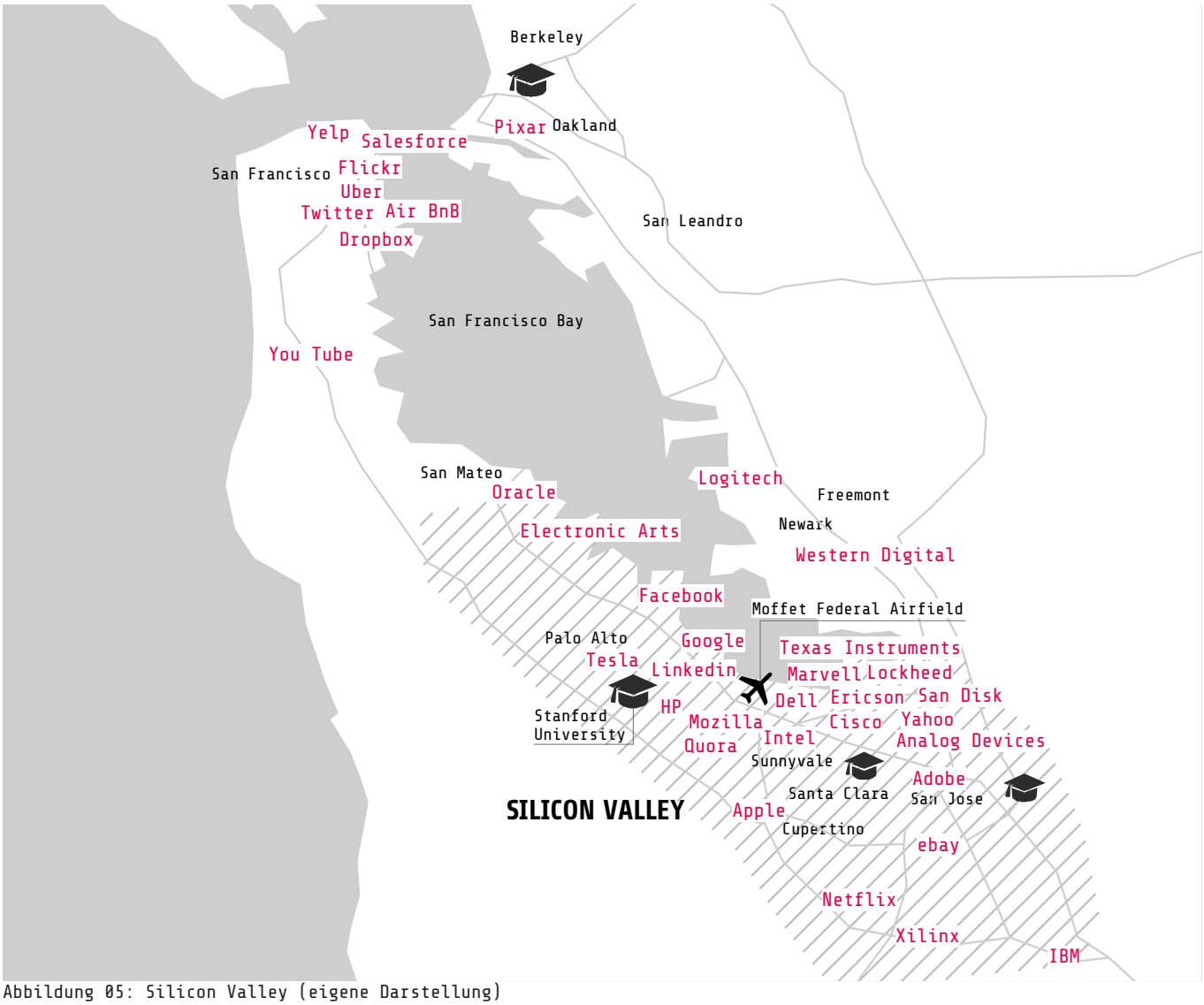

Abbildung 05: Silicon Valley (eigene Darstellung)

STARTUP-ÖKOSYSTME IN EUROPA

In Europa befinden sich die bedeutendsten Startup-Ökosysteme laut dem „Global Startup Ecosystem Ranking“ in London, Berlin, Paris, Stockholm und Amsterdam. Der „Digital-City-Index" führt in den Top-10 zusätzlich auch Helsinki, Kopenhagen, Dublin, Barcelona und Wien (Rang 10) auf.[36]

Obwohl Europas Startup-Ökosysteme in den letzten Jahren ein enormes Wachstum verzeichnen, so zeigen sich dennoch deutliche Schwächen bzw. Nachteile gegenüber den USA. In Europa mangelt es neben Risikokapitalgebern vor allem an einer gesunden und risikofreudigen Gründerkultur. Letztere wird häufig als Folge des europäischen Bildungssystems gesehen, das im Bezug auf die Förderung des unternehmerischen Denkens und Handelns als eher mittelmäßig einzustufen ist.[37] Dave McClure, Gründer des Business Accelerators „500 Startups“, macht dafür auch die fehlende Infrastruktur und die damit verbundene mangelnde Unterstützung von Startups verantwortlich.[38] Zudem erscheinen die europäischen Startup-Ökosysteme aufgrund der zahlreichen unterschiedlichen Sprachen und Kulturen auch geographisch gesehen wesentlich fragmentierter.

36 https://digitalcityindex.eu, zugegriffen am 05.03.2017
37 German Startup Association (2016): European Startup Monitor
38 Butcher, Mike (2009): Interview with Dave Mc Clure

Der Venture Capital Experte Berthold Baurek-Karlic sieht einen weiteren großen Nachteil darin, dass unter den einzelnen Ökosystemen in Europa ein harter Wettbewerb herrscht. Er ruft stattdessen dazu auf ihre Stärken zu bündeln, um auch international wettbewerbsfähiger zu werden.[39]
Startup-Ökosysteme unterliegen einem ständigen Wandel und verändern sich demnach rasch. Für eine erfolgreiche Entwicklung von Startup-Immobilien ist es deshalb umso wichtiger, sich ausführlich mit den Bedürfnissen der Akteure innerhalb eines Ökosystems zu beschäftigen. Wobei die hierfür herangezogene Literatur noch umfassend ergänzt werden könnte. Der ausgewählte theoretische Hintergrund dient hier jedoch lediglich als Erklärung, in welchem Ausmaß eine Konzentration von unternehmerischen Tätigkeiten in einem räumlichen Kontext auch im digitalen Zeitalter noch von Bedeutung ist und warum manche Regionen und Städte innovativer sind als andere. Die Sinnhaftigkeit einer räumlichen Konzentration lässt sich demzufolge auch auf einen einzelnen Standort bzw. eine Immobilie übertragen. Schließlich dienen genau diese speziellen Räumlichkeiten den Startups nicht nur dazu darin zu arbeiten und zu wachsen sondern auch um Aktivitäten und Events zu veranstalten um sich zu vernetzen. Der Vergleich zwischen dem US-amerikanischen Silicon Valley und den Startup-Ökosystemen in Europa zeigt wesentliche Unterschiede auf. Obwohl das Silicon Valley zwar mit Abstand das größte und bedeutendste Ökosystem besitzt, erscheint es dennoch für Europa aufgrund von kulturellen, politischen und wirtschaftlichen Gegebenheiten nicht zielführend, das amerikanische Ökosystem ohne Weiteres zu kopieren. Aus diesem Grund werden für die anschließende Analyse von Startup-Immobilien ausschließlich europäische Beispiele herangezogen.

QUALITÄT DER EUROPÄISCHEN STARTUP ÖKOSYSTEME LT. STARTUPS

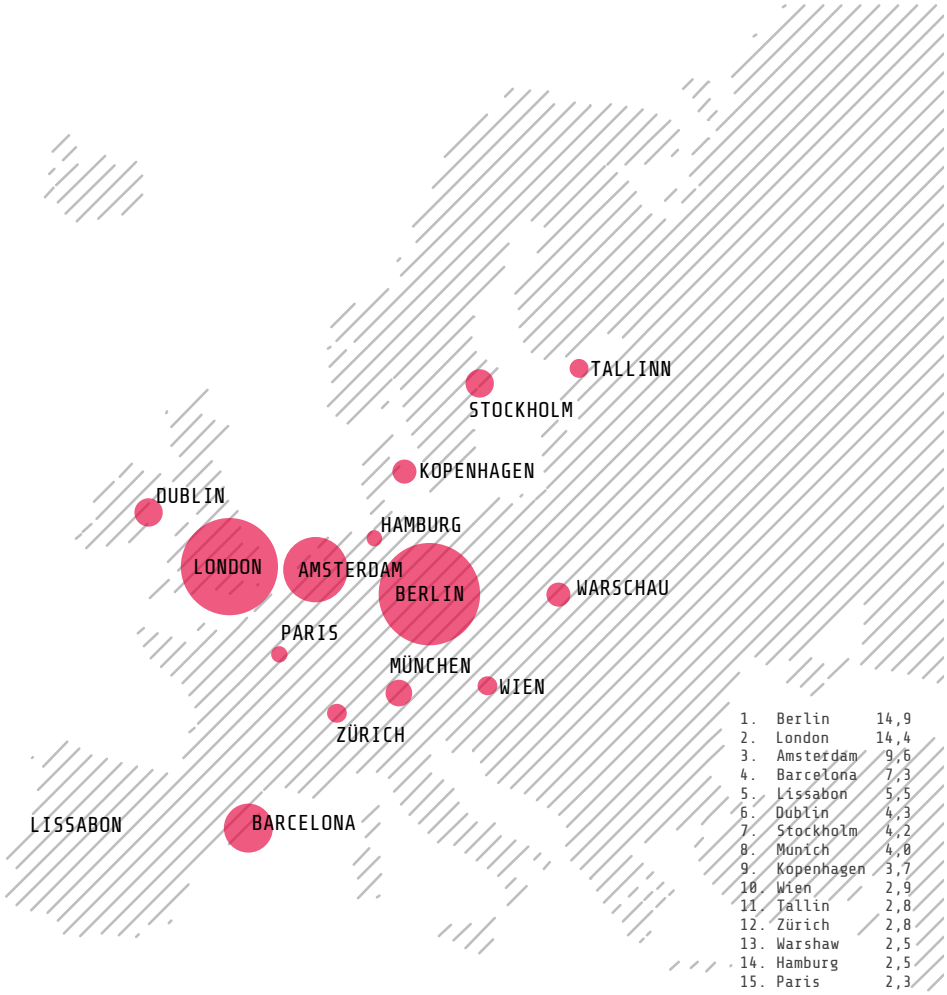

Abbildung 06: Qualität der europäischen Startup Ökosysteme Lt. Startups (eigene Darstellung, nach Startup Heatmap Europe)

[39] vgl. Interview vom 11. April 2017 mit Mag. Berthold-Baurek-Karlic, Venionaire Capital Ges.m.b.H

3.0. Räume für Gründer

Im Folgenden werden zur Erläuterung des Untersuchungsgegenstandes unterschiedliche Typen von Räumlichkeiten beschrieben, in denen Startups arbeiten und weiter wachsen können. Hierzu wird zunächst ein historischer Überblick über die Entwicklung von Startup-Immobilien gegeben und anschließend die einzelnen Konzepte anhand von kurzen Fallbeispielen genauer erläutert.

3.1. Gründerzentren oder physische Inkubatoren

Als eine der ersten Einrichtungen für Startups kann der bereits erwähnte Stanford Industrial Park, angeführt werden. Ein von der Stanford University initiiertes Programm führte hier Studenten mit Unternehmen und auch Investoren zusammen. Damit trug es maßgeblich zur Entwicklung des Silicon Valley bei. Bis heute existiert das an die Stanford University angegliederte Gewerbegebiet unter dem Namen „Stanford Research Park“ und ist damit eine der größten Einrichtungen seiner Art.[40]
Der erste physische Inkubator entstand durch die Gründung des Batavia Industrial Parks im Bundesstaat New York, USA. Um der lokalen Arbeitslosigkeit entgegenzuwirken, kaufte die Familie Mancuso hier ein zuvor geschlossenes Industriegebäude der Firma Massey-Ferguson und vermietete die Flächen an junge Gründungsunternehmen. Zudem konnten gegen eine Gebühr neben diversen Finanzierungsmöglichkeiten auch Unternehmensberatungen und Bürodienstleistungen in Anspruch genommen werden. Es stellte sich heraus, dass dieses Angebot wesentlich dazu beitrug das wirtschaftliche Überleben des Inkubators zu sichern. Somit begrenzte sich dieses Geschäftsmodell nicht ausschließlich auf die reine Vermietung von Flächen. Die Charakterisierung der Einrichtung kann als privatwirtschaftlich initiierte und renditeorientierte Organisation beschrieben werden, aus der sich wirtschaftsfördernde Effekte ergaben.[41]
Weitere vergleichbare Einrichtungen wurden in den USA an großen Universitäten und außeruniversitären Forschungseinrichtungen in den 60er und Anfang der 70er Jahre gegründet. Dazu gehörten unter anderem das „University City and Science Center“ in Philadelphia, das Utah Innovation Center sowie das „Rensselaer Polytechnic Institue“.[42]
In den USA bestand die Herausforderung insbesondere darin, Firmen in innerstädtischen Gebieten anzusiedeln. Mit Hilfe eines Joint Ventures von privaten Firmen und religiösen Einrichtungen sollte ein Innovationszentrum, das sogenannte „Business Technology Center“, in St. Paul errichtet werden. In den 1970 und 80er Jahren wurde dieses bewährte Konzept, bei dem Zentren für Unternehmensgründungen auch als Maßnahme zur regionalen Entwicklung dienten, in den USA noch mehrfach kopiert. Diese Zentren wurden zu dieser Zeit hauptsächlich als Public Private Partnerships organisiert.[43]
Etwa zur selben Zeit entstanden mit dem „Cambridge Science Park“ auch in Großbritannien ähnliche Einrichtungen. Mit der Schließung von großen Fabriken in Großbritannien in den 70er Jahren forderten zahlreiche Initiativen eine Umnutzung der leer stehenden Gebäude.

[40] Sandlein, Jon (2004)
[41] Alberti, Jan (2011), S. 61-62
[42] Alberti, Jan (2011), S. 62
[43] Alberti, Jan (2011), S. 63

Daraufhin förderte die britische Regierung die Schaffung von geeigneten Räumlichkeiten für Gründer. Das „Sophia Antipolis" in Frankreich zählt ebenfalls zu den ersten Innovationszentren.[44] Es wurde vom Staat Frankreich ins Leben gerufen um die regionale Wirtschaft rund um Nizza anzukurbeln.[45]
Im Jahr 1983 entstand in Berlin eines der ersten vergleichbaren Konzepte. Dieses sogenannte Technologie- und Gründerzentrum stellt damit eine Art Prototyp für alle folgenden Einrichtungen dar. Die Entwicklung dieser Zentren wurde zur Förderung von Innovationen und KMUs mit erheblicher Unterstützung durch die öffentliche Hand vorangetrieben.

Die Zentren sollen insbesondere Räumlichkeiten und Infrastruktur für technologieorientierte Gründer bereitstellen.[46] Daneben werden aber auch weiterführende Informations- und Beratungsleistungen angeboten. Da sich diese Angebote jedoch vor allem auf junge KMUs ausrichten und damit eher die Funktion eines „Gebäudevermittlers“ übernehmen, stehen sie vermehrt in der Kritik.
Im März 1996 wurde im kalifornischen Pasadena eine neue Art von Startup-Zentrum rein privatwirtschaftlich vom Entrepreneur und Venture-Capitalisten Bill Gross gegründet. Das „Idealab“ bietet nicht nur Räumlichkeiten und Dienstleitungen für Startups an, sondern investiert über einen Venture Capital Fonds auch häufig selbst in die jungen Unternehmen. Dabei spielt es grundsätzlich keine Rolle, ob die Startups auch direkt vor Ort ansässig sind. Das Geschäftsmodell von „Idealab“, das sich vor allem auf New Economy Unternehmen spezialisiert hat, beruht auf Beratungshonoraren sowie Einnahmen durch den Exit von Beteiligungen.[47]
In Österreich wird derzeit zwischen Technologiezentren, Gründerzentren, Innovationszentren, AplusB-Zentren und Kompetenzzentren unterschieden.[48] Diese werden jeweils zum Teil privat oder unter öffentlicher Beteiligung betrieben. In dieser Arbeit werden die oben genannten Zentren eindeutig von Startup-Immobilien abgegrenzt, da sich der Fokus nicht ausschließlich auf Startups ausrichtet bzw. wesentliche Akteure eines Startup-Ökosystems fehlen.

[44] Bundesministerium für Bildung und Forschung, http://www.kooperation-international.de, zugegriffen am 15.03.2017
[45] Alberti, Jan (2011), S. 63
[46] Alberti, Jan (2011), S. 62
[47] Alberti, Jan (2011), S. 66
[48] Blaas W., Schausberger , B. (1995), S. 4

3.2. Coworking Spaces

3.2.1. Beschreibung

Ein Coworking Space kann als eine Mischung aus Großraumbüro, Bürogemeinschaft, Kaffeehaus und Eventlocation gesehen werden. Da es jedoch zahlreiche Erscheinungsformen gibt, stellt sich häufig die Frage nach einer eindeutigen Definition.

Der Autor Matthias Schürmann, selbst ehemaliger Coworker und Mitbegründer eines Coworking Space, schreibt dazu in seinem Buch:

„Integriertes und flexibles Geschäfts- und Arbeitsmodell, das sich auf die Bedürfnisse von Entrepreneuren, Kreativ- und Wissensarbeitern fokussiert. Jedem Co-Working Space liegen die 5 Kennwerte Zusammenarbeit, Gemeinschaft, Nachhaltigkeit, Offenheit und Zugänglichkeit zugrunde. Neben dem Arbeitsraum steht der Aufbau eines Netzwerkes für Wissensaustausch, Innovation und Weiterbildung im Vordergrund, welches die Coworker in ihrer Unternehmertätigkeit weiterbringt.“ [49]

Demzufolge beschränkt sich ein Coworking Space nicht nur auf das bloße Teilen eines Arbeitsraums. Die genannten Kennwerte deuten hingegen auf eine ausgeprägte Community-Philosophie hin. Die Bildung einer solchen Gemeinschaft ist häufig kulturgetrieben und sieht sich in der Regel als Ort, an dem neuartige Ideen und Konzepte entstehen. Dies trifft im weitesten Sinne auch auf die Aktivitäten von Startups zu.
Die ersten Coworking Spaces entstanden aus dem Wunsch heraus, die Unabhängigkeit einer freiberuflichen Tätigkeit mit der Struktur und Gemeinschaft von Büroräumen zu verbinden. Die Gründer waren demnach häufig Freelancer aus der IT- und Werbebranche.[50] Bereits Anfang der 2000er Jahre konnte dieses neue Phänomen vor allem im Silicon Valley und in New York beobachtet werden. Wenngleich die Schraubenfabrik in Wien im Jahr 2002 zunächst als Gründerzentrum eröffnet wurde, kann sie aufgrund bestimmter Merkmale dennoch zu den ersten Coworking Spaces hinzugezählt werden.[51]

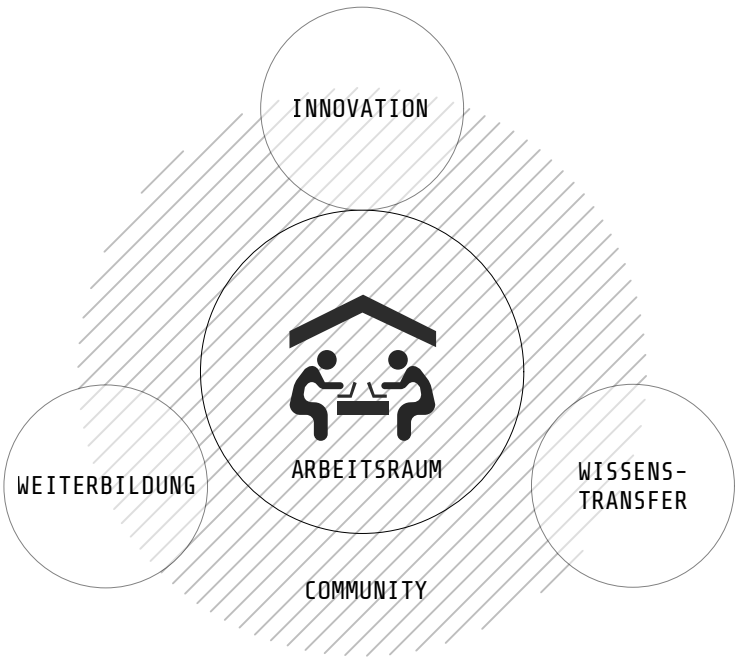

Abbildung 07: Coworking Funktionen (eigene Darstellung, nach Schürmann)

[49] Schürmann, Matthias (2013), S. 34
[50] Schürmann, Matthias (2013), S. 36
[51] http://www.schraubenfabrik.at, zugegriffen am 05.04.2017

Während 2006 weltweit nur 30 Coworking Spaces existierten, waren es 2013 schon über 3.000. Bis zum Jahr 2017 ist die Zahl bereits auf 14.000 angestiegen. Bis Ende 2017 werden fast 1,2 Millionen Menschen weltweit in Coworking Spaces arbeiten.
Etwa 20% der weltweit eröffneten Coworking Spaces existieren heute nicht mehr.[52] Trotz dieser enormen Wachstumszahlen sind nicht alle Coworking Spaces ähnlich erfolgreich. Gründe dafür können neben fehlenden Einnahmen vor allem auch Fehlkonzeptionen bzw. fehlendes Know-how seitens der Betreiber sein. Zudem werden die oben genannten Grundsätze respektive der Community-Gedanke häufig unterschätzt bzw. sind vorab schwer zu kalkulieren. Der Betreiber muss neben dem unternehmerischen Wissen vor allem auch die Fähigkeit besitzen eine funktionierende Community aufzubauen.

„(...) du musst eine kritische Größe überlegen. (...) erst ab dem Zeitpunkt, wo du quasi Ressourcen hast es zu betreiben, macht es Sinn. Weil du brauchst immer einen aktiven Part. Du musst immer vermarkten, Ideen sammeln, das Produkt verbessern, Service verbessern“ [53]

Gelingt es dagegen einem Betreiber ungeachtet dieser Schwierigkeiten einen Coworking-Space erfolgreich aufzubauen, lässt sich vermehrt der Trend beobachten, dass diese ihr Geschäftsmodell noch weiter expandieren. Infolgedessen planen mindestens 40% einen weiteren Standort.[54]

BEISPIELGRUNDRISS COWORKING SPACE

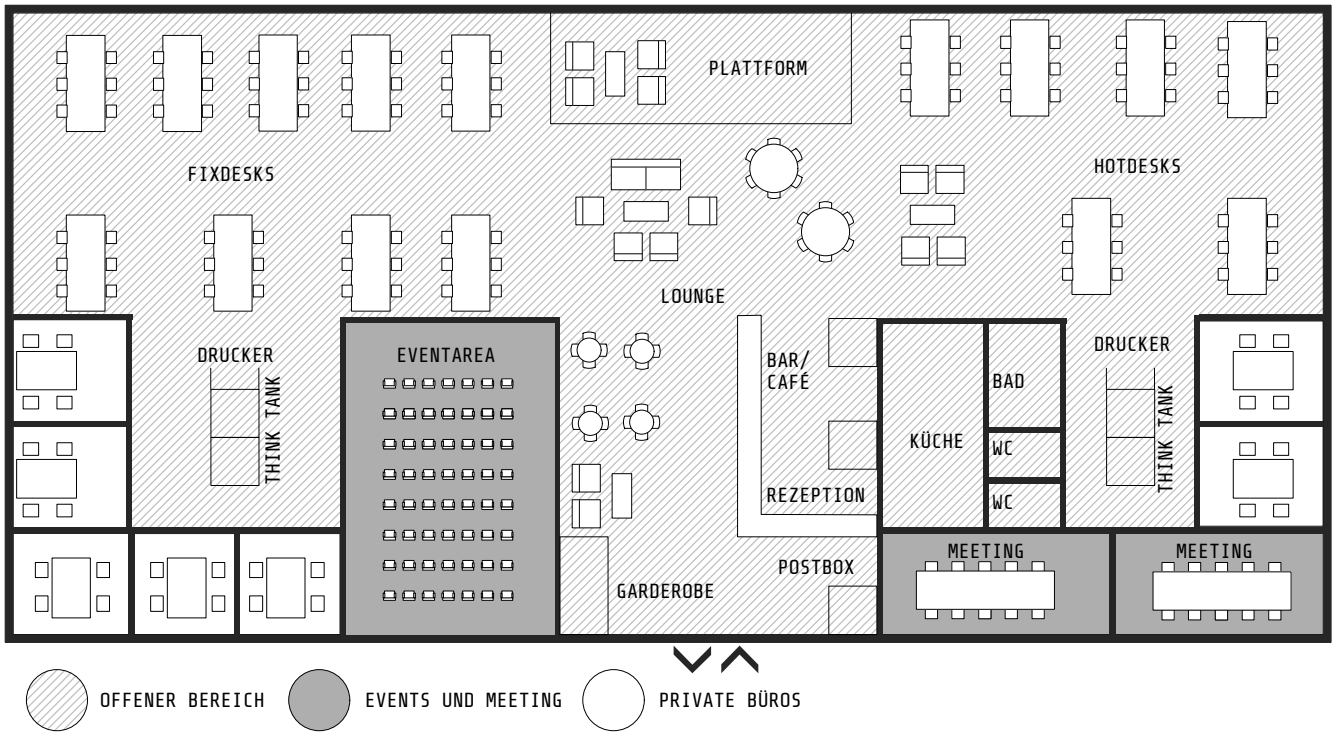

Abbildung 08: Beispielgrundriss Coworking Space (eigene Darstellung)

[52] Foertsch, Carsten (2017)
[53] vgl. Interview vom 13. April 2017 mit Mag. Dominik Greiner
Foertsch, Carsten (2017)

3.2.2. Beispiele für Coworking Spaces

BETAHAUS

Abbildung 09: Betahaus (http://cafe.betahaus.com/)

Das „Betahaus“ ist ein Coworking-Anbieter, der 2009 von fünf Universitätsabsolventen in Berlin gegründet wurde. Neben Standorten in Hamburg, Barcelona und Sofia, gibt es darüber hinaus Kooperationen mit fünfzehn weiteren Coworking Spaces auf der ganzen Welt. [55]

Das Betahaus in Berlin befindet sich im Szeneviertel Kreuzberg. In einem fünfstöckigen Industriegebäude arbeiten ca. 200 Coworker auf insgesamt 2.500 m². Das öffentlich zugängliche Erdgeschoss ist eine Mischung aus Café, Arbeits- und Eventraum. In einem Großraumbüro können Einzel- bzw. Gruppenarbeitsplätze fest oder flexibel angemietet werden. Neben abgetrennten Arbeitsräumen, stehen auch Besprechungsräume und eine 250 m² große Eventfläche zur Verfügung. Zusätzlich zu den klassischen Büroräumen gibt es auch ein „Hardware-Lab“ und einen „Woodshop“, die unter anderem für Prototyping oder Möbeldesign geeignet sind. Das Geschäftsmodell basiert auf der Vermietung von Arbeits- und Eventflächen sowie auf Einnahmen durch das Café. Ein flexibler Arbeitsplatz im Betahaus kostet pauschal 99 € pro Monat, bereits für 15 € erhält man einen Tagespass. Einen festen Arbeitsplatz kann man für 200 € pro Monat mieten und erhält dafür neben einem eigenen Postfach auch jederzeit Zugang zu den Büroräumen. Das „Hardware-Lab“ und der „Woodshop“ sind für 29 € pro Tag bzw. 309 € im Monat zugänglich.

[55] https://www.betahaus.com/berlin/space, zugegriffen am 20.04.2017

Die Preise für die Eventflächen variieren je nach Größenordnung. Die Events werden von externen Partnern organisiert oder vom Betahaus selbst initiiert. Dazu zählen u.a. diverse Accelerator-Programme von großen Unternehmen oder der hauseigene Businessplan-Wettbewerb, „Betapitch“, der mittlerweile weltweit an mehreren Orten stattfindet. Eines der bekanntesten Startups, das im Betahaus gegründet wurde, ist der Onlinehandel „Coffee Circle“, der sich auf Fair-Trade-Kaffee spezialisiert hat. Das Unternehmen wurde Anfang 2010 und zog bereits im Oktober 2011 in ein eigenes Büro um.[56] Zu den wichtigsten Zielgruppen des Betahauses zählen neben den Startups vor allem die Freelancer, die etwa zwei Drittel der Coworker ausmachen. Im Betahaus in Barcelona, das sich im Szeneviertel Gràcia nördlich des Stadtzentrums befindet, arbeiten ca. 200 Freiberufler und Entrepreneure auf 2.000 m². Der Coworking-Space erstreckt sich über insgesamt sechs Geschosse. Im von der Straße zugänglichen Erdgeschoss befinden sich ein Café, ein Meetingraum, ein offener Arbeitsbereich sowie eine Eventfläche. Die Büroräume liegen hauptsächlich im 1., 2. Und 3. Obergeschoss. Daneben stehen hier auch verschiedene Meetingräume mit je ca. 40 m^2 und ein Workshopraum zur Verfügung. Während das 4. Obergeschoss ausschließlich für Events genutzt wird, befindet sich im 5. Obergeschoss ein Club bzw. ein Café.[57]

[56] http://www.coffeecircle.com/, zugegriffen am 21.04.2017
[57] https://www.betahaus.es, zugegriffen am 20.04.2017

WEWORK

Abbildung 10: We Work Brooklyn (eigene Darstellung)

Die Coworking Space-Kette „WeWork“ wurde 2010 von Adam Neumann und Miguel McKelvey in New York gegründet. Das Unternehmen zählte 2017 bereits mehr als 100.000 Mitglieder, die in 174 Coworking-Spaces in 46 Städten weltweit arbeiten. In Europa gibt es We Work in Berlin, Hamburg, Frankfurt, Paris, London und Amsterdam. Mittlerweile wird das Unternehmen mit ca. 17 Milliarden US-Dollar bewertet.[59] [60] Damit kann WeWork selbst als Coworking Space Unternehmen betrachtet werden, das zunächst als Startup aufgebaut wurde und mittlerweile als exponentielle Organisation operiert.
Das Geschäftsmodell von WeWork funktioniert über eine langfristige Anmietung von Büroflächen, die nach bestimmten Vorgaben zu einem Coworking Space umgebaut werden. Dafür verlangt We Work im Anschluss eine Gebühr für eine Mitgliedschaft. Dabei versucht WeWork deutlich mehr Mieteinnahmen durch die Coworker zu erzielen, als die Anmietung der Flächen kostet. Die erzielten Gewinne belaufen sich dabei auf 30 bis 60 Prozent. Die Coworking Spaces von WeWork befinden sich in den meisten Fällen an Standorten bzw. Städten, die bereits ein gut funktionierendes Startup-Ökosystem aufweisen.

[59] https://www.crunchbase.com/person/adam-neumann-2#/entity, zugegriffen am 21.04.2017
[60] Loizos, Connie (2017)

Der Zugang zu einem Coworking Space von WeWork ist z.B. in Deutschland über vier verschiedene Modelle möglich: Einen Hot Desk, d.h. einen garantierten Arbeitsbereich in einer Lounge, kann man für 300 € im Monat an einem beliebigen Standort anmieten. An einen bestimmten Standort gebunden sind dagegen der eigene Schreibtisch in einem gemeinschaftlich genutzten Arbeitsbereich für 320 € und das abschließbare private Büro für 470 € im Monat. Für Unternehmen mit 50-500 Mitarbeitern stehen auch größere individuelle Arbeitsbereiche zu Verfügung.
Für diesen monatlichen Betrag erhalten die Coworker u.a. einen Zugang zu schnellem Internet, kostenlosen Getränken, einem Postservice und diversen Events. Darüber hinaus können sich die Mitgliederauf auf einer Plattform ähnlich zu LinkedIn untereinander austauschen.[61]
Zu den Zielgruppen von WeWork zählen vor allem Geschäftsreisende und Unternehmen, aber auch Startups, die über ihre Mitgliedschaft einen globalen Zugang zu Arbeitsräumen erhalten. Damit versucht WeWork ein Angebot zu schaffen, was bis dato üblicherweise von Hotels und Kaffeehäusern abgedeckt wurde. Größere Unternehmen nutzen WeWork aber auch als Sonderstandort. KPMG mietet beispielsweise 75 Tische in einem WeWork in Manhattan um dort Services für Startups anzubieten aber auch Kunden hinsichtlich technischer Innovationen zu beraten.
Im Vergleich zu anderen Betreibern sind die von WeWork genutzten Flächen für Coworking-Verhältnisse sehr groß. Demnach hat WeWork u.a. in einem neuen Hochhaus am Berliner Kurfürstendamm 6.100 m², in einem Bürogebäude im Bankenviertel in Frankfurt 5.000 m² und in der Hamburger Innenstadt 7.800 m² angemietet. [62] [63]

[61] Kyriasoglou, Christina (2016)
[62] Haep, Timo (2016)
[63] http://www.immobilien-zeitung.de/1000041937/hamburg-wework-mietet-im-hanse-forum-7-800-qm, zugegriffen am 21.04.2017

4.0. Case Studies

Im anschließenden Teil der Arbeit soll anhand von vier Case-Studies ein tieferer Einblick in den Aufbau und die Organisation von Startup-Immobilien gegeben werden, um daraus erfolgskritische Faktoren ableiten zu können. Ziel ist es, die gewonnenen Erkenntnisse in das Entwicklungskonzept für den Startup-Campus mit einfließen zu lassen.

Die Auswahl von geeigneten Fallstudien erfolgte anhand von zwei Kriterien: Zum einen sollten die Startup-Zentren junger als fünf Jahre sein, um aktuelle Trends schneller identifizieren zu können. Zum anderen sollten sich die Firmenstandorte ausschließlich in Europa befinden. Die einzelnen Beispiele lassen sich so untereinander besser vergleichen, da sie unter ähnlichen Bedingungen innerhalb des europäischen Startup-Ökosystems und dem vorhandenen Immobilienmarkt funktionieren müssen. Als Fallstudien wurden demnach „Factory Berlin“ aus Deutschland, „Station F“ aus Frankreich, „weXelerate“ aus Österreich sowie „Talent Garden“ aus Italien ausgewählt.

Die folgende Analyse der einzelnen Startup-Zentren beginnt jeweils mit einer Einleitung, in der zunächst allgemeine Informationen und Charakteristika zusammengefasst werden. Außerdem werden ausführliche Angaben zum Standort, zum Nutzungskonzept und zu den beteiligten Akteuren gemacht. Abschließend fasst ein Fazit die gesammelten Ergebnisse zusammen.

Die Daten und Informationen wurden jeweils anhand einer Internet- bzw. Literaturrecherche ermittelt. Als Grundlage für die Analyse von WeXelerate und Talentgarden dienten zudem auch die Interviews mit den jeweiligen Gründungsmitgliedern, Mag. Dominik Greiner (weXelerate)[64] bzw. Mag. Berthold Baurek-Karlic (Talentgarden, Wien).[65] Da die Daten in einem Zeitraum von zwei Monaten von März bis Mai 2017 erhoben wurden, kann es mittlerweile zu Abweichungen kommen.

Die in den Organigrammen dargestellte Verknüpfung der einzelnen Akteure untereinander wurde jeweils als Hypothese aufgestellt. Durch die Analyse der Akteure innerhalb der Startup-Zentren sollen Kenntnisse darüber gewonnen werden, welche Rollen die einzelnen Akteursgruppen einnehmen und welche Ressourcen sie jeweils einbringen. Desweiteren wurden Thesen aufgestellt, welche Ziele und Interessen die einzelnen Akteure an dem Projekt haben.

[64] vgl. Interview vom 13. April 2017 mit Mag. Dominik Greiner
[65] vgl. Interview vom 11.April 2017 mit Mag. Berthold Baurek-Karlic

4.1. Factory Berlin

Abbildung 11: Factory Berlin (www.archdaily.com)

Das Unternehmen „Factory Berlin“ wurde im Jahr 2011 von den Partnern Simon Schäfer und Udo Schlömer gegründet und eröffnete drei Jahre später einen Startup-Campus in Berlin-Mitte.[66] Dieser befindet sich in den Gebäuden der ehemaligen Oswald-Brauerei, die für ca. 20 Millionen Euro aufwändig umgebaut wurde. Auf ca. 16.000 m² arbeiten hier derzeit mehr als 200 Startups, darunter auch etablierte Unternehmen wie soundcloud, twitter, Lufthansa und Google. Die eingemieteten Unternehmen kommen aus den unterschiedlichsten Branchen. Die Schwerpunktthemen liegen jedoch auf Internet of Things, Service Software, Gesundheit, Mobilität und Fintech.[67]

Das erklärte Ziel der Factory ist es, die europäische Wirtschaft zu digitalisieren, indem etablierte Unternehmen, Startups, Akteure sowie weitere Akteure aus der Wirtschaft an einem Ort zusammengebracht werden. Die Factory als Immobilie fungiert in der Hinsicht als Treffpunkt, an dem der Austausch zwischen den einzelnen Akteuren aus Old Economy und New Economy stattfinden soll. Die Factory organisiert dazu nicht nur zahlreiche Events, sondern stellt auch spezielle Angebote zur Verfügung, die zur aktiven Vernetzung von Startups und etablierten Unternehmen beitragen. Desweiteren werden die Startups auch bei der Erstellung bzw. der Transformation ihres Geschäftsmodells unterstützt.

[66] Gründerküche Redaktion (2016), https://www.gruenderkueche.de, zugegriffen am 25.04.2017
[67] https://factoryberlin.com, zugegriffen am 25.03.2017

4.1.1. Standort

BERLIN

Im Index „Global Startup Ecosystem 2017“ belegt Berlin den 7. Rang und konnte damit gegenüber der Platzierung im Jahr 2015 zwei Plätze gut machen.[68] Laut dem Ranking weist die deutsche Hauptstadt nach London das zweitbeste Startup-Ökosystem in Europa auf.

In Berlin gibt es mehr als 60.000 Arbeitsplätze in den digitalen Branchen und im Jahr 2015 wurde insgesamt in 183 Startups investiert. Die deutsche Hauptstadt ist demnach auch die Gründer-Hauptstadt Deutschlands, in der sich vor allem in den zentral gelegenen Stadtteilen Mitte und Kreuzberg junge Entrepreneure konzentrieren.[69]

Im Jahr 2014 liegt Berlin mit einer Gründerquote von 2,6%, d.h. dem Verhältnis der Gründer zur Anzahl der Erwerbstätigen, vor Hamburg, München und Frankfurt auf dem ersten Platz in Deutschland. Und das obwohl diese Städte insbesondere aufgrund ihrer forschungsintensiven Industrien stärker einzustufen sind.[70] Als Gründe dafür werden unter anderem die vergleichsweise niedrigen Mieten, ein kreatives Flair, kulturelle Heterogenität und gute Hochschulen genannt.[71]

Mit einer Zahl von über 100 liegt Berlin weltweit auf Platz 3 der Städte mit den meisten Coworking Spaces (Stand 2013).[72] Mit dem Erfolg der Stadt als Startup-Hub ist auch ein wachsender Bedarf an Büroflächen verbunden.

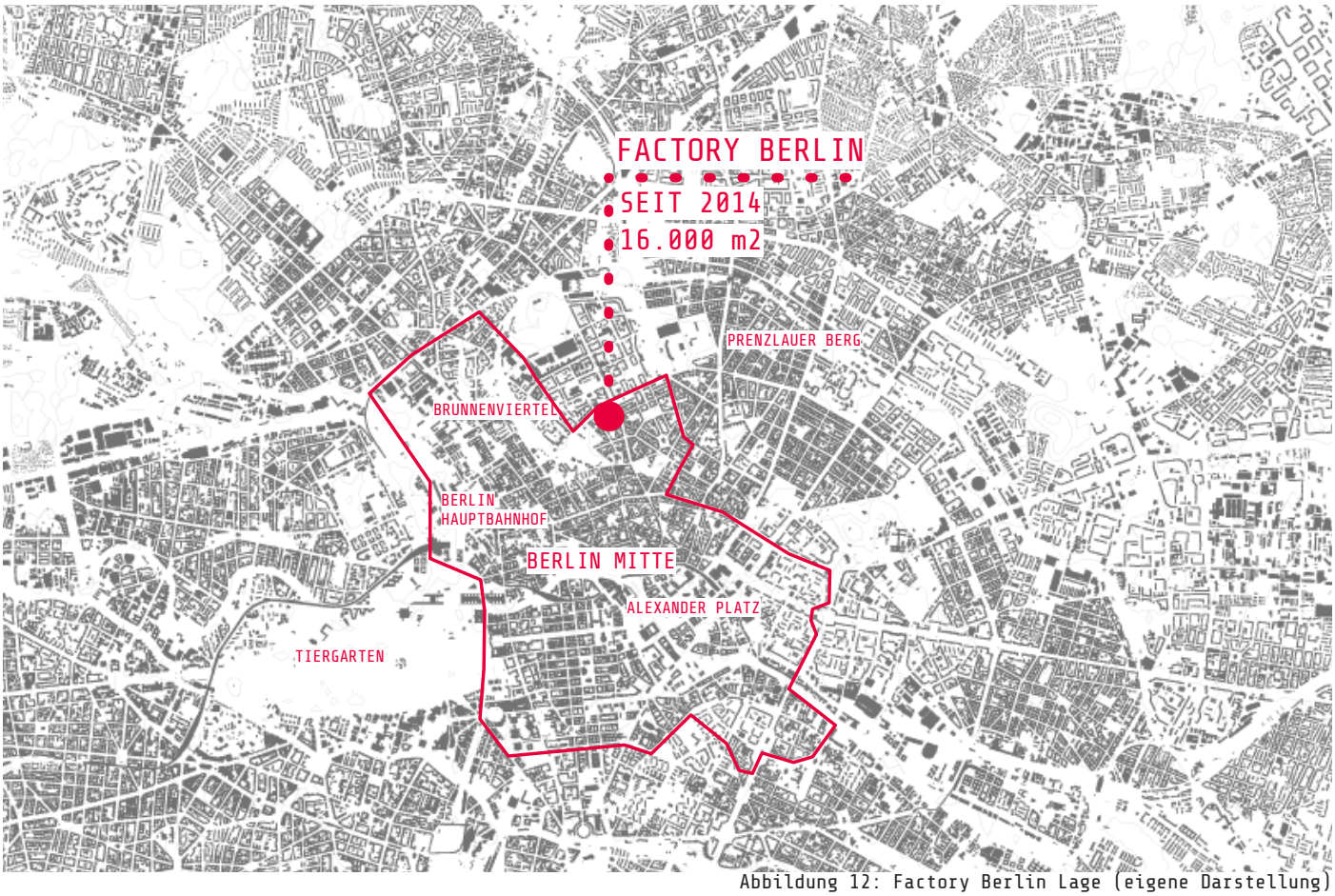

Abbildung 12: Factory Berlin Lage (eigene Darstellung)

[68] Startup Genome (2017): Golobal Startup Ecosystem Report 2017
[69] Beise Marc, Schäfer Ulrich (2016)
[70] JLL, (2015) Berliner Start-Ups als Büronutzer … auf dem Weg zum Establishment?
[71] https://www.deutsche-startups.de, zugegriffen am 25.03.2017
[72] http://www.berlin.de/projektzukunft/standortinformationen/coworking-spaces-in-berlin/, zugegriffen am 20.03.2017

MIKROSTANDORT

Die Factory ist zentral gelegen und befindet sich in Berlin-Mitte ca. 4 Gehminuten von der U-Bahnstation Bernauer-Straße entfernt. Das ehemalige Industriegebäude der Oswald-Brauerei besteht aus insgesamt fünf verschiedenen Bauteilen, die zu verschiedenen Zeiten vom Ende des 19. Jahrhunderts bis Anfang des 20. Jahrhunderts gebaut wurden. Bei der Ergänzung des Hauptgebäudes mit zwei aufgesetzten Geschossen wurde bewusst darauf geachtet, die Historie des Gebäudes zu erhalten und gleichzeitig die hohen Anforderungen an moderne Arbeitsräume zu erfüllen, z.B. durch die Planung von äußerst flexiblen Grundrissen.[73]

4.1.2. Konzept

DIENSTLEISTUNGEN UND ANGEBOTE

Zu den wichtigsten Dienstleistungen der Factory zählt die Zusammenführung der wichtigsten Akteure eines Startup-Ökosystems. Neben jungen bzw. etablierten Startups haben sich hier auch Venture-Capitalisten, Business-Angels, etablierte Unternehmen und Universitäten unter einem Dach angesiedelt. Die Zusammenführung dieser zahlreichen Akteure übernimmt der Community-Manager der Factory. Da die Kooperation der Akteure untereinander jedoch auf Eigeninitiative beruht, handelt es sich dabei nicht um eine klassische Gründungsberatung.

Das Geschäftsmodell funktioniert über eine Mitgliedschaft. Diese kostet in der Factory für ein DAX Unternehmen 300.000 € und für mittelständische Unternehmen 120.000 € pro Jahr. Eine Standardmitgliedschaft in Höhe von 50 € im Monat beinhaltet neben dem Zugang zu Events auch die Nutzung der sogenannten „Flex Desks“ im Coworking Space.[74]

NUTZUNGSKONZEPT

Die Nutzungen innerhalb der Factory sind stark durchmischt. Mit 11.500 m² wird der größte Teil der Flächen von Corporates genutzt. Für Inkubatoren und Acceleratoren sind 1.000 m² vorgesehen. Einer der größten Mieter ist soundcloud mit ca. 3.000 m² Fläche auf drei Etagen.[75]

Im Erdgeschoss des Hauptgebäudes befindet sich ein 1.000m² großer Coworking Space, in dem hauptsächlich junge Startups arbeiten. Daneben befinden sich hier auch vier Konferenzräume, ein Café, eine Küche und Telefonkabinen.

Der Campus verfügt über insgesamt 1.200 m² Eventflächen. Der mit 580 m² größte Veranstaltungsraum liegt im Erdgeschoss und bietet Platz für bis zu 450 Personen. Die drei restlichen Eventflächen sind jeweils 380 m², 170 m² bzw. 47 m² groß und befinden sich im 1. Obergeschoss des Hauptgebäudes. Hier befinden sich u.a. auch weitere Büroflächen für Rechts- und Steuerberater sowie eine Pitch-Clinic. Darüber hinaus gibt es ein großes Angebot an Freizeit-Bereichen, wie z.B. ein Restaurant, ein Café, ein Fitnessstudio, eine Kunstgallerie und einen Basketballplatz.[76]

[72] http://www.berlin.de/projektzukunft/standortinformationen/coworking-spaces-in-berlin/, zugegriffen am 20.03.2017
[73] http://www.archdaily.com/537049/the-factory-berlin-julian-breinersdorfer-architecture, zugegriffen am 20.03.2017
[74] https://factoryberlin.com, zugegriffen am 25.03.2017
[75] http://t3n.de/news/soundcloud-headquarter-550887/, zugegriffen am 26.03.2017
[76] http://factory.co/wp-content/uploads/2017/07/201302-Factsheet.pdf, zugegriffen am 26.02.2017

4.1.3. Akteure

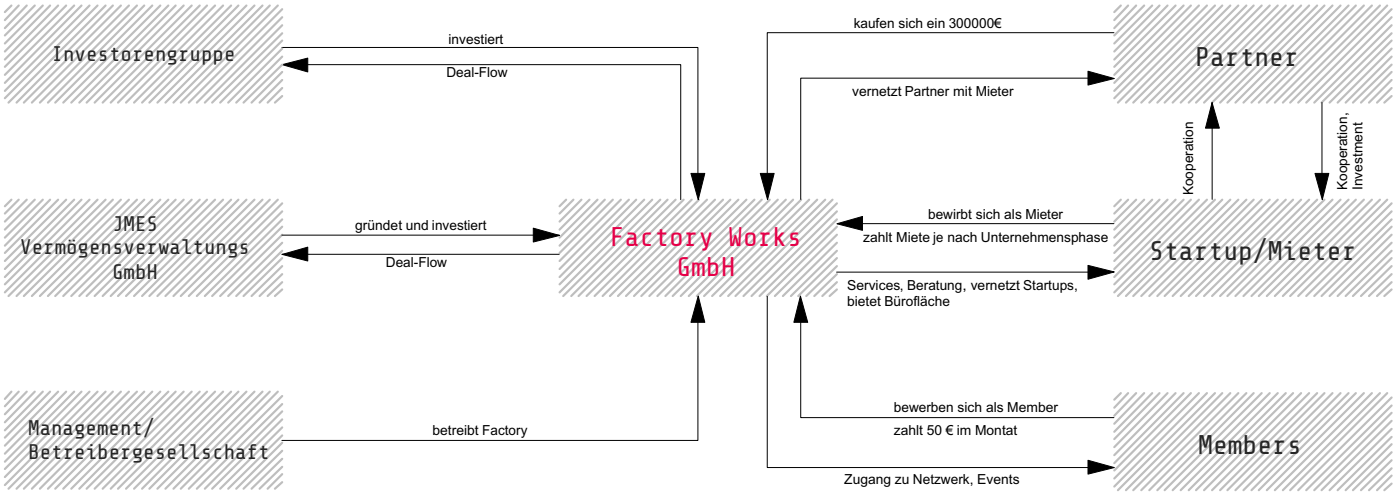

Abbildung 13: Factory Berlin Akteure (eigene Darstllung)

GRÜNDER

Die Projektidee und auch die Initiierung erfolgten durch Udo Schlömer und Simon Schäfer, die beide als Partner auch an der Berliner Angel- und Seed- Investmentgesellschaft JMES beteiligt waren. Simon Schäfer, der v.a. über Erfahrungen im Webdesign und Startup-Bereich verfügte, schied 2015 aufgrund von Differenzen mit Udo Schlömer aus der Factory aus.[77]

Udo Schlömer dagegen blieb weiterhin CEO, Gesellschafter, Hauptinvestor und Betreiber der Factory Works GmbH. Daneben ist er Gründer der S+P Real Estate und der JMES Vermögensverwaltungs- GmbH, die als Angel- und Seed- Investmentgesellschaft vor allem in Startups investiert. Aus diesem Grund verfügt er nicht nur in der Immobilien-Projektentwicklung über das notwendige Know-how, sondern profitiert auch im Startup-Bereich von seiner Branchenkenntnis und einem großen Netzwerk.

Durch die Bündelung wichtiger Akteure eines Startup-Ökosystems unter einem Dach können aufgrund von positiven Synergieeffekten auch neue Unternehmen entstehen. Für den Angel-Investor Schlömer liegt darin der größte Vorteil der Factory, da er so unmittelbar an den neuen Unternehmen und ihren innovativen Ideen beteiligt ist. Durch diesen Wissensvorsprung versorgt er sich als Investor mit lukrativen Investmentmöglichkeiten. Aus diesem Blickwinkel betrachtetet spielt die Immobilie und deren Vermietung, im Gegensatz zur Gewinn bringenden Bildung eines Netzwerks, aus rein wirtschaftlichen Gründen eine wesentlich geringere Rolle.

INVESTORENGRUPPE

Die Factory wurde zu 40-50% fremdfinanziert. Den Hauptteil der Finanzierung übernahm dabei eine Investorengruppe aus ca. 20 Akteuren.[78] Dazu zählen neben Udo Schlömer auch Marc Brucherseifer und Sascha Gechter, die ebenfalls als Partner bei JMES beteiligt sind. Weitere Investoren waren Dario Suter von der DCM Film Distribution GmbH, einem Filmproduktions-, Seed- und Early Stage Investorunternehmen.[79] In weiterer Folge investierten zudem auch noch Mathias Haniel und Klaus Hommels.

[77] Krüger, Daniel (2016): Die große Trennung der Berliner Start-up-Gurus
[78] http://www.dieimmobilie.de/, zugegriffen am 01.03.2017
[79] Wohlert, Nora-Vanessa (2012): Google machts mit der Factory

Die genannten Investoren sind alle Gesellschafter der Factory. Zudem weisen sie alle einen Hintergrund als Business-Angel oder Venture-Capital-Geber auf. Ähnlich wie bei Udo Schlömer kann als Motivation der vereinfachte Zugang zu Investitionsmöglichkeiten abgeleitet werden. Auch Google investierte noch vor der Eröffnung in die Factory und veranstaltet hier neben Events auch verschiedene Gründerprogramme. Im Gegensatz zu den zuvor genannten Akteuren hält Google jedoch keine Unternehmensanteile an der Factory. [80]

BETREIBERGESELLSCHAFT

Gemeinsam mit dem Gründer und Investor Udo Schlömer wird die Factory von einem Team aus 40 Mitarbeitern betrieben. Dazu zählen u.a. Experten mit Startup-Know-how, wie die Gründer der „Mentor“ App oder auch Thomas Andrae, der bereits für den Aufbau von 3M New Ventures, der Beteiligungsgesellschaft des Multi-Technologieunternehmens 3M, zuständig war.
Im Gegensatz zu einem klassischen Accelerator, bei denen es Mentoren, Programme und Coaches gibt, suchen sich die Startups selbst ihre Ansprechpartner. Die Rolle des Vermittlers übernehmen die Community Manager als Beschäftigte der Factory.[81]

STARTUPS

Die Startups müssen sich für eine Mitgliedschaft bewerben. Über die Zulassung entscheidet dann ein Komitee der Factory. Zusätzlich zum Mitgliedsbeitrag, den jeder am Startup Beteiligte zahlen muss unabhängig davon ob er direkt vor Ort ist oder nicht, werden die monatlichen Mietkosten fällig. Da es keine Bindungsverträge gibt, kann das Mietverhältnis auch kurzfristig gekündigt werden. Zur Community zählen neben den etablierten Startups wie Soundcloud oder Uber auch ca. 200 weitere Unternehmen in verschiedenen Entwicklungsphasen.[82]
Die Startups profitieren auf mehreren Ebenen von der Factory. Einerseits bietet der Zugang zu einem Netzwerk und den Programmen der Factory das nötige Know-how, den die Unternehmen besonders in frühen Phasen benötigen. Andererseits entsprechen die Mieten dem Berliner Durchschnitt und sind an die jeweilige Unternehmensphase angepasst. Im Gegenzug bietet die Factory auch Services wie Post, Internet und Drucker

CORPORATES/ ETABLIERTE MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN UND KONZERNE

Die etablierten Unternehmen und Konzerne sind „Kunden“ bzw. Mieter der Factory. Für diese Unternehmen ist der Zugang zu Innovationen sowie zum kreativen und digitalen Wissen auf anderen Wegen häufig nicht mehr möglich. Die Factory bietet ihnen das notwendige Milieu und Ambiente um sich auch weiterhin an solchen innovativen Prozessen beteiligen zu können. Im Zuge dessen erhalten Sie Unterstützung bei der Transformation ihrer Geschäftsmodelle sowie der Vernetzung mit Startups und anderen Akteuren des Netzwerks. Im Gegenzug geben die etablierten Unternehmen und Konzerne ihre Erfahrung, ihre Strukturen und ihr Kapital an die Startups weiter.

[80] https://dcmworld.com/, zugegriffen am 02.03.2017
[81] https://www.gruenderkueche.de/, zugegriffen am 02.03.2017
[82] https://factoryberlin.com, zugegriffen am 25.03.2017

Die Factory verlangt pro Jahr einen Mitgliedsbeitrag von 120.000 € für mittelständische Unternehmen bzw. 300.000 € für größere Konzerne. Häufig sind die Unternehmen dann auch direkt vor Ort eingemietet und veranstalten Gründerprogramme, Events oder investieren in Startups.
Als Beispiele sind hier u.a. die Deutsche Bank, Schäffler, Nürnberger Versicherung, Google Entrepreneurs, Gemüsering, Deloitte, Takeda, Digital Ocean, VW, Lufthansa, Conrad, Boehringer Ingelheim zu nennen.[83]

SONSTIGES

Besonders erwähnenswert erscheint in diesem Zusammenhang auch die enge Vernetzung zwischen der Factory und der Politik. Der Startup-Campus, bei dessen Eröffnung u.a. ehemalige Berliner Bürgermeister Klaus Wowereit und der ehemalige CEO von Google Eric Schmidt anwesend waren, profitiert dementsprechend auch von der medialen Aufmerksamkeit. Neben Frankreichs ehemaligem Wirtschaftsminister Emmanuel Macron, und dem ehemaligen britischen Schatzkanzler George Osborne informierte sich auch Bundespräsident Joachim Gauck über die Factory.

4.1.4. Fazit

Die Factory in Berlin ist ein privatwirtschaftlich organisierter Startup-Campus bei dem der Fokus insbesondere auf der Vernetzung von Corporates und Startups liegt. Der Campus funktioniert wirtschaftlich betrachtet hauptsächlich über Corporates, die den größten Teil der Fläche einnehmen und dementsprechend eine wesentlich höhere Gebühr wie die Startups zahlen. Die Factory übernimmt ausschließlich eine Vermittlerrolle und verlangt im Gegenzug keine Unternehmensanteile. Den Startups, die in die Factory aufgenommen wurden, steht es frei ob und mit wem sie kooperieren wollen.
Ein Ziel der Factory ist es, über die Mitgliedschaft eine breite Community zu kreieren und damit der zentrale Anlaufpunkt in der Startup-Szene in Berlin zu werden. Gleichwohl sie nicht ständig vor Ort anwesend sind, zahlen die Mitglieder dennoch eine monatliche Gebühr, die in etwa einer niedrigen Miete entspricht.
Für die Gesellschafter, die in Startups investieren ergibt sich dagegen ein anderer nützlicher externer Effekt, indem sie dadurch einen wichtigen Wissensvorsprung beim Zugang zu Innovationen und damit potentiellen Investitionen erhalten. Darüber hinaus sind besonders die mediale Reichweite und der internationale Bekanntheitsgrad der Factory hervorzuheben. Dies scheint einerseits an den Fähigkeiten der Projektinitiatoren zu liegen, die nicht nur internationale Organisationen wie Google oder Soundcloud frühzeitig für die Factory zu gewinnen konnten, sondern es auch geschafft haben sich mit wichtigen Akteuren aus der Politik und Wirtschaft zu vernetzen. Andererseits scheint auch die kreative Atmosphäre des Standorts, d.h. neben der Stadt selbst auch die Konzeption und Organisation des Gebäudes, ihren Teil dazu beigetragen zu haben.

[83] http://www.gruenderszene.de/galerie/factory-berlin-eroeffnung?pid=5363, zugegriffen am 25.03.2017

4.2. STATION F, PARIS

Abbildung 14: Station F (https.: stationf.com/campus)

Die „Station F“ wurde im Sommer 2017 in Paris eröffnet und ist mit 34.000 m² der größte Startup-Campus der Welt. Der französische Milliardär und Unternehmer Xavier Niel erwarb das ehemalige Bahnhofsgebäude mit dem Namen „Halles Freyssinet“ und ließ es für 250 Millionen € komplett sanieren. Das Gebäude bietet Platz für ca. 1.000 Startups, Venture-Capitalisten, Corporates und Service Provider. Insgesamt werden auf dem Campus bis zu 4.000 neue Arbeitsplätze geschaffen. Das Ziel der Station F ist es, alle Mitglieder eines Startup-Ökosystems unter einem Dach zu versammeln, um damit Paris zur Hauptstadt von Europas Start-Up-Szene zu machen. [84] [85]

4.2.1. Standort

PARIS

Paris belegt im „Global Startup Ecosystem 2017“ Index den 11. Rang. Einer der großen Vorteile der Stadt ist, dass sie nicht nur global sehr gut vernetzt ist, sondern bereits über eine große und internationale Startup-Szene verfügt. Damit wird Paris auch für viele internationale Unternehmen als Standort für den Eintritt in den europäischen Markt attraktiv. Demnach gibt es in Paris 2.000 bis 2.600 aktive Tech-Startups und eine sehr gute Venture Capital Landschaft. Als besonderes Aushängeschild ist hier die Online-Mitfahrzentrale „BlaBlaCar“ zu erwähnen, die 2006 gegründet wurde und bis heute ihren Sitz in Paris hat.
Da in der Stadt jedoch besonders der Bereich Early-Stage Funding und die Förderung von Talenten nicht ausreichend unterstützt wurden, konnten in den letzten Jahren auch nur wenige große „Exits“ von Startups verzeichnet werden. Hinzu kommen die hohen Lebenserhaltungskosten, die viele Talente davon abhalten sich in Paris niederzulassen. [86]

[84] https://stationf.co/fr/, zugegriffen am 01.03.2017
[85] Dillet Romain (2017): Facebook to open Startup Garage at Station F Paris
[86] Startup Genome (2017): Golobal Startup Ecosystem Report 2017

MIKROSTANDORT

Die Station F befindet sich im Quartier de la Gare, einem der vier Stadtviertel des 13. Arrondissement in Paris. Das ehemalige Arbeiterviertel, das hauptsächlich für sein Quartier asiatique (dt. asiatisches Viertel) bekannt ist, weist heute einen hohen Ausländeranteil auf.

Der Stadtteil hat eine geringe touristische Bedeutung im Vergleich zu anderen Vierteln in Paris. Die Station F befindet sich im Stadtentwicklungsgebiet Paris Rive Gauche, in dem auch die Bibliothèque nationale de France und zahlreiche Cafés beheimatet sind. Im Entwicklungsgebiet Rive Gauche entsteht bis 2025 ein mischgenutztes Quartier mit über 20.000 Einwohnern und 60.000 Arbeitsplätzen. Bereits jetzt leben hier ca. 10.000 Menschen. Zudem arbeiten ca. 20.000 Menschen und studieren ca. 30.000 Studenten in dem Gebiet. Insgesamt verfügt das Gebiet über ein großes Entwicklungspotential und einer hohen Dichte an Arbeiten, Wohnen, Forschung und Entwicklung sowie Kunst und Kultur.[87]

Der Startup-Campus ist über die Metrostationen „Chevaleret“ und „Bibliothèque François Mitterand“ der Linie 6 direkt angebunden. Zudem liegt auch die Station der Schnellbahn „Gare d‘Austerlitz in der Nähe. Die „Halles Freyssinet“ sind mit einer Länge von 310 m und einer Breite von 58 m so groß wie der Eiffelturm. Das ehemalige Bahnhofsgebäude wurde im Jahr 1929 erbaut und bis 2006 als Frachtstation genutzt. Die besondere Eigenart des Gebäudes wurde im Entwurf erhalten und schafft durch seine offene Gestaltung möglichst viele Arten von Arbeitsbereichen. Im Gegensatz zum Aufbau eines klassischen Bürogebäudes gibt es hier eine Hauptebene, in die ähnlich wie bei einem Einkaufzentrum oder Flughafen, drei seitliche Ebenen eingezogen wurden.

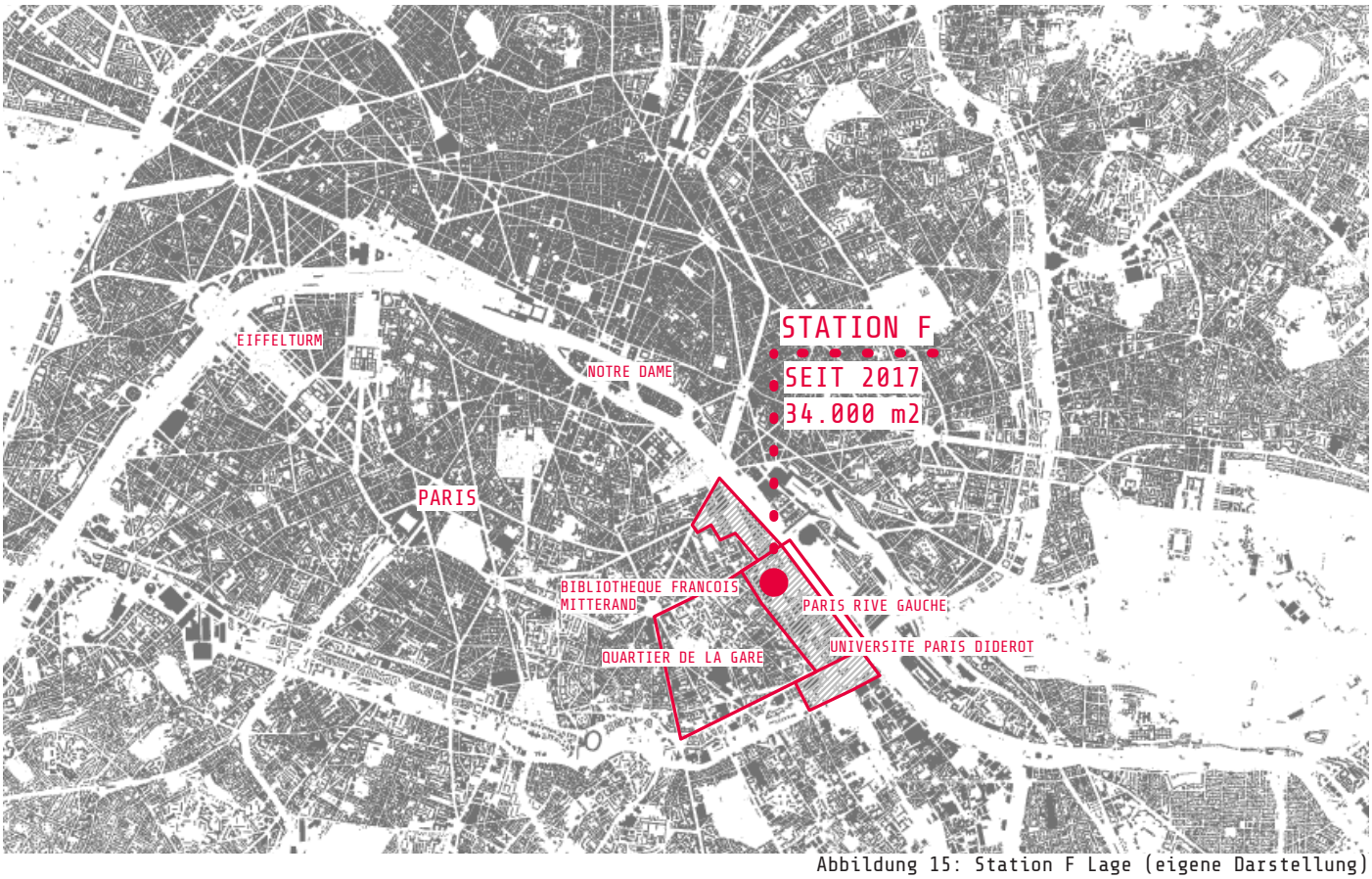

Abbildung 15: Station F Lage (eigene Darstellung)

87 http://www.parisrivegauche.com/Les-quartiers-et-leurs-projets/Tolbiac-Chevaleret, zugegriffen am 20.02.2017

4.2.2. Konzept

DIENSTLEISTUNGEN UND ANGEBOTE

Das Hauptaugenmerk der Station F liegt auf der Unterstützung von Startups. Diese erhalten hier nicht nur ein vollständiges Startup-Ökosystem und einen Arbeitsplatz, sondern auch begleitende Gründerprogramme sowie weitere Dienstleistungen, wie z.B. ein Postamt. Anders als bei Factory Berlin stehen hier vor allem die Accelerator und Inkubatorprogramme im Vordergrund, für die sich die Startups bewerben müssen. Die Programme richten sich dabei an Startups mit unterschiedlichen Schwerpunkten in allen Entwicklungsphasen und werden von externen Partnern sowie der Station F selbst organisiert.[88]

NUTZUNGSKONZEPT

Das Gebäude kann in drei Hauptbereiche eingeteilt werden:
Im ersten Bereich sind vor allem Dienstleistungsflächen und zahlreiche Veranstaltungsräume angeordnet, darunter die Lobby, ein Auditorium für bis zu 370 Personen, private Büros, eigenes Prototyping Lab, ein offenes Coworking-Café und das Postamt. Zudem finden hier auf acht verschiedenen Eventflächen öffentlich zugängliche Veranstaltungen statt.
Im zweiten Bereich, der in 24 Unterbereiche aufgeteilt ist, befinden sich insgesamt 3.000 Arbeitsplätze für die Startups. Die Arbeitsbereiche sind offen gestaltet und sollen so einen Coworking Charakter erhalten. Jeder einzelne Bereich verfügt über eine Küche, eine Skype-Box und separate Konferenzräume.
Der dritte Bereich ist eine 4.000 m² große „Chill-Out-Area“ mit vier Restaurants und einer Bar. Dieser Bereich ist rund um die Uhr geöffnet und auch für die Öffentlichkeit jederzeit zugänglich.[89]

4.2.3. Akteure

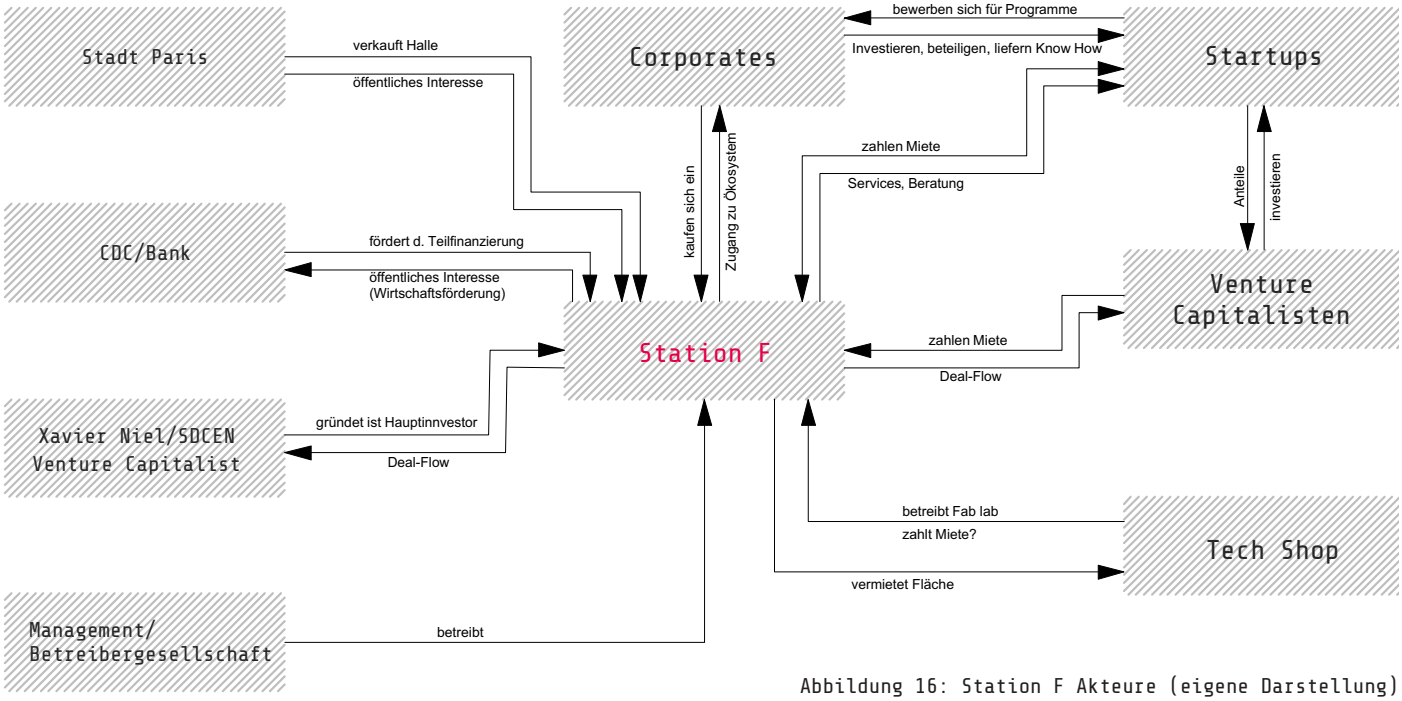

Abbildung 16: Station F Akteure (eigene Darstellung)

[88] https://stationf.co/fr/, zugegriffen am 01.03.2017
[89] http://www.wilmotte.com/fr/projet/411/Station-F-Halle-Freyssinet-Start-ups-campus, zugegriffen am 02.03.2017

XAVIER NIEL/SDECN

Xavier Niel ist ein französischer Milliardär, der durch Telekommunkiationsunternehmen und den Internetprovider reich geworden ist. Zudem ist er Gründer von Kima Ventures, einer Investmentgesellschaft, die in Startups investiert und ebenfalls im Campus ansässig sein wird. 2013 gründete er bereits die gemeinnützige Programmierschule École 42, die völlig ohne Lehrer auskommt und die Tech-Elite von Morgen ausbilden soll. [90]

Er ist Projektinitiator und Hauptinvestor der Station F. Xavier Niel finanziert das Projekt zu 90% selbst bzw. über seine Immobiliengesellschaft SDECN SAS. Laut ihm ist Projekt nicht gewinnorientiert, jedoch ist davon auszugehen, dass er sich als Venture-Capitalist gute Investmentmöglichkeiten erhofft.

DIREKTORIN

Der Inhaber Xavier Niel engagierte bereits in einem frühen Stadium des Projektes Roxanne Varza, Gründerin vom Startup-Blog „Techbaguette“, Autorin bei „Techcrunch“ und Mitgründerin von zahlreichen Startups. Zuvor arbeitete Varza zunächst für die französische Regierung um die Entwicklung von Startups zu fördern und leitete im Anschluss daran insgesamt 3 Jahre lang die Startup-Aktivitäten von Microsoft in Frankreich. Auf der Nachrichtenseite „Business Insider“ wird sie in der Liste der „Top-Women under 30 in Tech“ aufgeführt.[91] Als Direktorin der Station F ist sie das Gesicht nach außen und verantwortlich für das 12-köpfige Management-Team. Zudem war sie beteiligt in der Ideenfindung und in der Konzeptentwicklung. Aufgrund ihrer zahlreichen Tätigkeiten in der Vergangenheit bringt sie ein umfangreiches Netzwerk, u.a. zur Pariser Startup-Szene, zu zahlreichen Unternehmen sowie zu Politik und Medien, in das Projekt mit ein.

CDC

Das „Caisse des dépôts et consignations“ ist ein staatliches Finanzinstitut in Frankreich. Das Unternehmen handelt im öffentlichen Interesse und fördert u.a. Investitionen z.B. zur Entwicklung des französischen KMU-Sektors. Dazu zählt auch die Förderung zur Schaffung von Gewerbeimmobilien für Startups, um damit eines der führenden Startup-Ökosysteme in Europa aufzubauen. Im Zuge dessen finanziert die CDC 10% des Projektvolumens der Station F. [92] [93]

SEMAPA / STADT PARIS

Die SEMAPA, die Abkürzung steht für „Société d‘Étude, de Maitrise d’Ouvrage et d’Aménagement Parisienne“, ist eine staatliche Gesellschaft für Stadtplanung und Projektmanagement. Anteilseigner sind die Stadt Paris mit 66%, das Département de Paris mit 26% sowie die Region Île-de-France mit 8%. Eines der Entwicklungsprojekte, das im Auftrag der Stadt Paris durchgeführt wird, ist das Stadterweiterungsgebiet „Paris Rive Gauche“, in dem sich auch die Station F befindet. [94]

Das ehemalige Bahnhofgebäude, in dem heute die Station F untergebracht ist, wurde 2006 von der Staatlichen Bahngesellschaft SNCF übernommen. Nach der Übernahme durch die SEMPAPA gab es bereits Überlegungen zum teilweisen bzw. vollständigen Abbruch des Gebäudes.

[91] Butcher Mike (2016): What the heck ist Station F?, zugegriffen am 02.03.2017
[92] https://www.wissenschaft-frankreich.de, zugegriffen am 03.03.2017
[93] http://www.caissedesdepots.fr, zugegriffen am 03.03.2017
[94] Frey, Oliver (2006): Abschlussbericht zur Exkursion EX273056

Nachdem im Jahr 2011 kleinere Renovierungsarbeiten durchgeführt wurden und im Anschluss auch einige Events stattfanden, wurden jedoch erneut Stimmen laut, die forderten das Gebäude abzureißen. Im Jahr 2013 wurde die Halle schließlich von Xavier Niel für insgesamt 70 Millionen Euro von der Stadt Paris erworben. Als Gegenleistung für den Verkauf der Immobilie übernahm die Stadt Paris die Kosten für Erschließung und Freiflächen.[95]
Das Entwicklungsprojekt Paris Rive Gauche ist mit einem hohen staatlichen Interesse verbunden. Durch die Station F und die Bibliothèque nationale de France kann in diesem Gebiet ein kulturelles Leben entwickelt und gefördert werden. Dies wirkt sich nicht zuletzt auch auf die übrigen Grundstücke aus, die im Wert steigen.

CORPORATES

Die Partner der Station F sind der Online-Shopping-Konzern Vente Privée, Amazon, Facebook, Airbnb, das Software-Unternehmen Zendesk, der Coworking Space NUMA Paris, Landing Zone, Art et Metiers, Ashoka, Shake Up Factory, Impulse Partners, Usine IO, Axelo und die Wirtschaftsuniversität HEC Paris. Die HEC Paris bietet auch einen Startup Inkubator in der Station F an.[96] Die Corporate-Partner kaufen sich in die Station F ein bzw. beteiligen sich an Unternehmensgründungen und erhoffen sich durch die Kooperation mit Startups Zugang zu Innovationen zu erhalten. Neben den typischen Tech-Acceleratoren gibt es u.a. auch Programme für FoodTech, Smart City und Hardware.

VENTURE CAPITALISTEN

Auch die Venture-Organisationen Daphni, Ventech und Kima Ventures haben im Campus eigene Büros angemietet. Während Daphni und Ventech externe Organisationen sind, ist Kima Ventures die Venture-Organisation von Xavier Niel.

STARTUPS

Auch in der Station F müssen sich die Startups bewerben, um einen Zugang zu den zahlreichen Accelerator- und Inkubatorprogrammen zu erhalten. Dabei entscheiden die jeweiligen Veranstalter über die Zulassung. Zum Teil sind einzelne Programme für Startups kostenfrei. Für die klassischen Acceleratorprogramme werden üblicherweise Unternehmensanteile abgegeben. Um das hauseigene Gründerprogramm der Station F nutzen zu können fallen 195 € Miete pro Person und Monat an.[97]

TECH SHOP

Das amerikanische Unternehmen TechShop ist ebenfalls in der Station F eingemietet und betreibt die Prototypenwerkstatt. Für monatlich 94 € erhält man Zugang zur Infrastruktur für Innovation und Forschung, d.h. es werden hier 3D-Drucker, Lasersinter usw. zur Verfügung gestellt. TechShop beteiligt sich jedoch nicht an den Unternehmen, die die Werkstatt nutzen.[98]

[95] http://www.freyssinet.com/, zugegriffen am 03.03.2017
[96] Dillet Romain (2017): Facebook to open Startup Garage at Station F Paris, zugegriffen am 01.03.2017
[97] https://stationf.co/fr/, zugegriffen am 01.03.2017
[98] Reischl, Gerald (2014): https://futurezone.at/, zugegriffen am 04.03.2017

4.2.4.Fazit

Da die Station F erst im Sommer 2017 eröffnet wurde, können noch keine wesentlichen Aussagen über den Projekterfolg getroffen werden. Dennoch wurde das Projekt ausgewählt, um die Besonderheiten im Bezug auf Dimension und Konzeption darzustellen. Zum einen lässt sich die bis dato einzigartige Größe des Startup-Campus nur schwer mit den anderen Beispielen vergleichen. Zum anderen wurde das gesamte Projekt nur aufgrund der besonderen Art der Finanzierung möglich, die fast ausschließlich von Xavier Niel getragen wird. Auch die Kosten von 250 Millionen € lassen es fraglich erscheinen, ob die Station F als Immobilie rentabel sein könnte.

Die Haupteinnahmequellen ergeben sich durch die Partnerschaft mit großen Unternehmen, die in der Station F eigene Acceleratorprogramme veranstalten, sowie durch die Vermietung von Event- bzw. Restaurantflächen und Büroräumen für Venture-Capitalisten.

In der Entwicklungsphase scheint neben der medialen Aufmerksamkeit auch vor allem die Einbindung von Roxanne Varza essentiell gewesen zu sein. Als bekannte Persönlichkeit in der Startup-Szene liefert sie einen wertvollen Input im Bezug auf Branchenkenntnis und Vermarktung.

4.2. weXelerate [99]

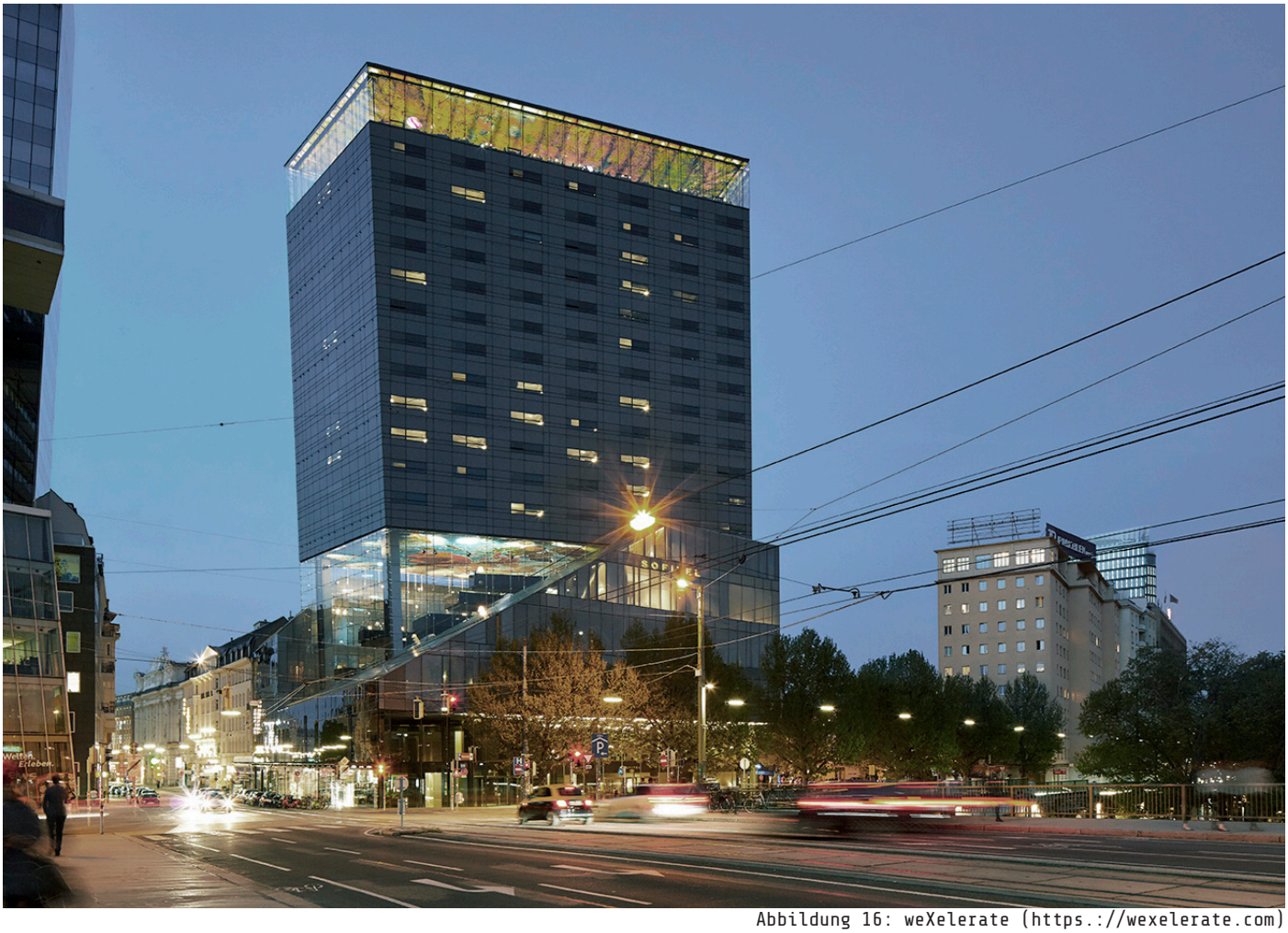

Abbildung 16: weXelerate (https.://wexelerate.com)

Der Startup-Hub „weXelerate“ stellt das bis dahin größte Projekt seiner Art in Wien dar. Im Herbst 2017 zieht der erste Batch ein, darunter insgesamt 52 Startups aus 14 Ländern. Der zweite Batch wird im Januar 2018 folgen. [100]

Im Design Tower, ganz in der Nähe zur Wiener Innenstadt und damit in einer prestigeträchtigen Lage, können Großunternehmen, Investoren, Mentoren sowie Channel Partner mit 100 ausgewählten Startups auf über 8.000 m^2 zusammenarbeiten. Gegründet wurde weXelerate von den vier Partnern Hassen Kirmaci, Dominik Greiner, Evelin Steinberger-Kern und Markus Wagner.

Der Fokus von weXelerate liegt vor allem auf dem Accelerator, für den sich die interessierten Startups bewerben können. Unterstützt werden europäische Startups aus den Schwerpunktgebieten Energie und Infrastruktur, Industrie 4.0, Medien, Versicherungen und Banken sowie branchenübergreifenden Schwerpunkten wie Internet of Things, Künstliche Intelligenz, Bots, Mobilität, Blockchain und Cyber-Security.
Ein wichtiges Ziel des Startup-Zentrums ist es, möglichst viele internationale Entrepreneure nach Österreich zu locken und sie dort mit den richtigen Partnern zu vernetzen, um dadurch zahlreiche Innovationen erfolgreich auf den Markt zu bringen. [101]

[99] vgl. Interview vom 13. April 2017 mit Mag. Dominik Greiner
[100] Steinschaden, Jakob (2017), www.trendingtopics.at, zugegriffen am 01.09.2017
[101] http://wexelerate.com, zugegriffen am 10.04.2017

4.3.1. Standort

MIKROSTANDORT

Der Design Tower liegt im „Central Business District“ Wiens etwa drei Gehminuten von der U-Bahnstation „Schwedenplatz“ entfernt. Das 75 Meter hohe Gebäude wurde 2010 nach den Plänen des französischen Architekten Jean Nouvel eröffnet. Die Baukosten des Hochhauses mit über 53.000 m² Nutzfläche betrugen ca. 140 Millionen Euro. Besitzer und Erbauer der Immobilie ist die Uniqa-Versicherung, die bis 2004 ihre Wien-Niederlassung auch an diesem Standort hatte.[102]

Im Jahr 2016 gab es Bestrebungen seitens der Uniqa, die Immobilie zu verkaufen. Der Verkauf scheiterte jedoch daran, dass die erwarteten Erlöse von 100 Millionen Euro nicht erzielt werden konnten.
Die Hauptmieter waren zu dem Zeitpunkt das Design-Einkaufszentrum Stilwerk und das Sofitel, ein Fünfsternehotel des Hotelkonzerns Accor. Nachdem das Stilwerk den Standort verlassen hat, wurden die ersten vier Etagen des Gebäudes nun von weXelerate angemietet.

Die bisherige Widmung als Einkaufszentrum kann weiterhin aufrecht erhalten werden, da sowohl ein Einkaufszentrum als auch ein Startup-Campus einen Mischnutzungscharakter aufweisen. Angesichts der Tatsache, dass die bestehende Infrastruktur weiter genutzt werden konnte, hielten sich auch die Umbaumaßnahmen für den Startup-Campus in Grenzen. Aufwendigere Bauarbeiten betrafen lediglich die IT-Infrastruktur sowie den Ausbau eines größeren Sanitärbereichs. Zudem musste neben einer neuen Einrichtung auch die Möblierung neu angeschafft werden.

Probleme gab es lediglich mit insgesamt drei der bisherigen Untermieter des Stilwerks, die den Standort nicht verlassen und ihre Flächen im Erdgeschoss weiterhin nutzen wollen. Daraufhin wurde der Bereich für weXelerate unabhängig von diesen Flächen geplant und umgebaut.

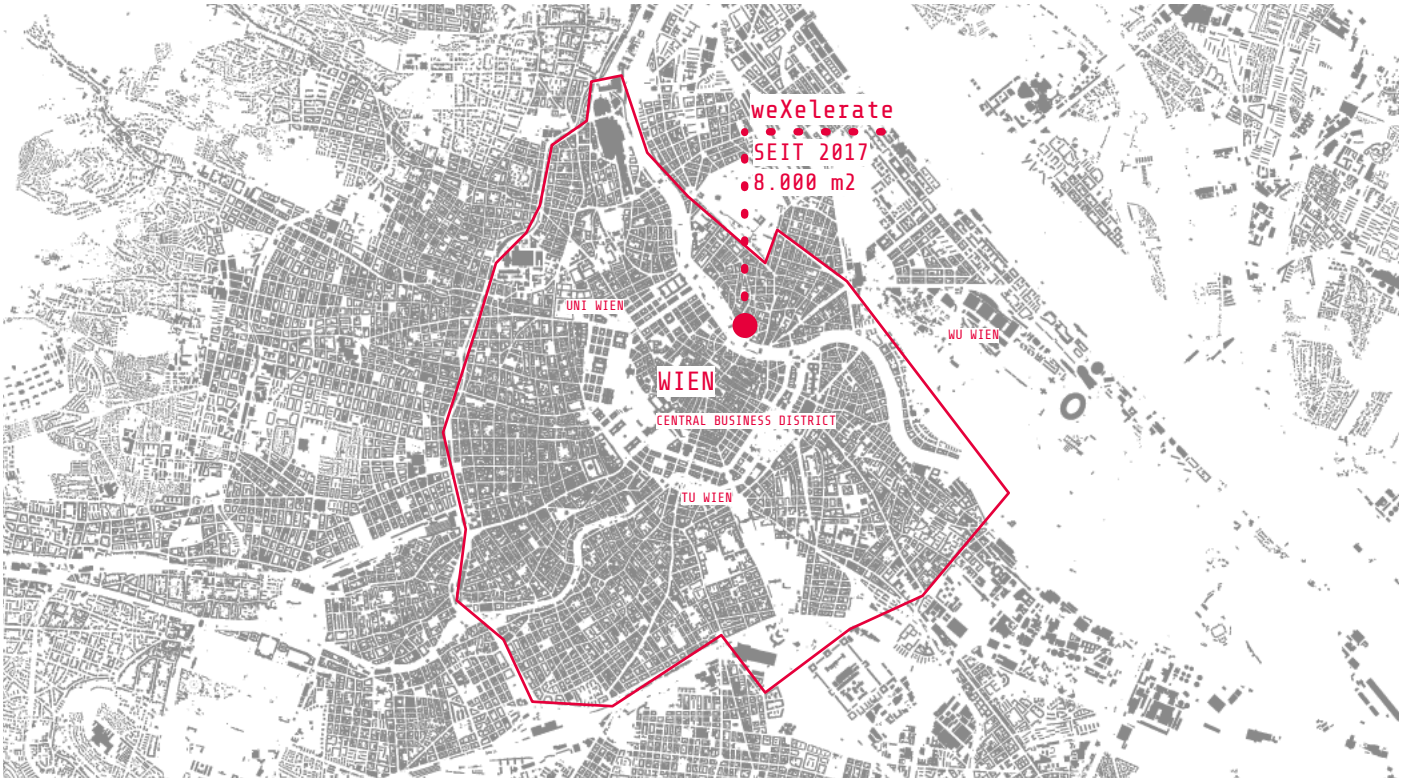

Abbildung 17: weXelerate Lage (eigene Darstellung)

[102] http://derstandard.at/2000038309446/Design-Tower-am-Donaukanal-wird-verkauft, zugegriffen am 10.04.2017

4.3.2. Konzept

DIENSTLEISTUNG UND ANGEBOTE

Die zentrale Dienstleistung von weXelerate ist der Accelerator. Die Großunternehmen nutzen das Programm, um Teile ihrer Innovationskette auszulagern. In einem Zeitraum von hundert Tagen arbeiten sie bei weXelerate gemeinsam mit den Startups an bestimmten Projekten. Damit kaufen sich die Unternehmen für eine befristete Zeit ein und profitieren dann wie auch die Startups vom bestehenden Ökosystem im Haus. Der für Startups kostenlose Accelerator verpflichtet jedoch nicht dazu Unternehmensanteile abzugeben, wie das in ähnlich aufgebauten Programmen häufig der Fall ist.

NUTZUNGSKONZEPT

WeXelerate belegt die ersten vier Geschosse des Design Towers. Das gesamte Erdgeschoss dient als öffentlich zugänglicher Coworking Space mit bis zu 70 Arbeitsplätzen. Der Bereich wird von Cocoquadrat betrieben, das im 4. Bezirk das erste Coworking-Café in Wien eröffnet hat. Das Konzept beruht auf der Idee, das Ambiente eines Cafés mit der professionellen Umgebung eines Coworking Space zu verbinden. Neben dem Coworking Space befinden sich im Erdgeschoss auch zwei Restaurants, eine große freie Fläche für Events, Pop Up Stände, ein Food Court sowie eine mobile Bühne. Zudem werden im Haus auch Banken, eine PR Agentur, ein Filmstudio und Förderstellen zu finden sein.
In den übrigen drei Geschossen stehen Büroeinheiten in Vierer-, Sechser- und Achter-Gruppen zur Verfügung. Die Startups sind hier jedoch nicht nach Schwerpunkt sondern bunt gemischt untergebracht. In einem eher schwerer vermietbaren Teil des Gebäudes ist der Accelerator angeordnet. Dort können bis zu 20 Firmen an separaten Tischen, die jeweils mit Strom und IT ausgestattet sind, nebeneinander arbeiten. Abzüglich dem Coworking Space und den Eventflächen können insgesamt 492 Arbeitsplätze genutzt werden.

4.3.3. Akteure

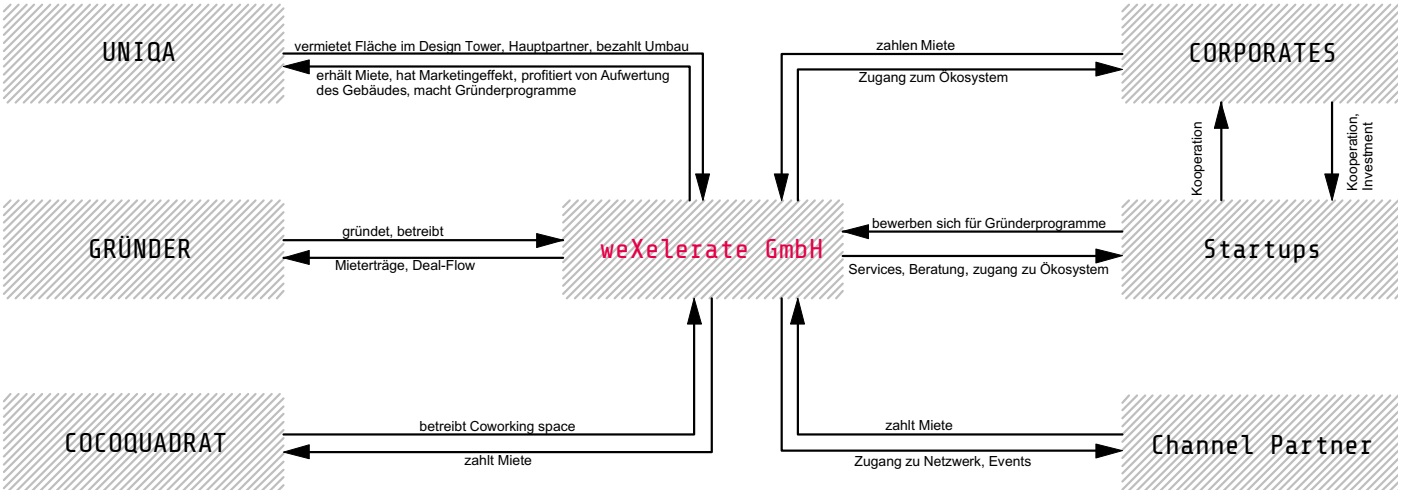

Abbildung 19: weXelerate Akteure (eigene Darstellung)

WEXELERATE GMBH

Als Vorbild dienten die Erfahrungen, die Dominik Greiner mit dem „Plug and Play Tech Center“, einem 18.000 m² großen Campus im Silicon Valley, machen konnte. Die Projektidee entstand demnach aus der Vorstellung ein ähnliches Projekt mit ca. 10.000 m² in Wien zu verwirklichen. Nach einer ersten Konzeptentwicklung sollte daraufhin ein geeigneter Standort für diese Idee gefunden werden. Aufgrund der Anforderungen an die Lage des Standorts und bedingt durch den gesetzten Kostenrahmen, konnte in Wien jedoch zunächst keine geeignete Immobilie gefunden werden. Auch mögliche Partner aus der Immobilienentwicklung zeigten kein Interesse an einer Mitfinanzierung.

Infolgedessen wurde das ursprüngliche Konzept im August 2016 von Dominik Greiner und Hassen Kirmaci überarbeitet und neu ausgerichtet. Um die Einnahmen nicht ausschließlich durch die Vermietung von Flächen zu generieren, sollte das Vorhaben stattdessen in Richtung eines Accelerators verändert werden.
Im Rahmen einer erneuten Standortsuche wurde Kontakt mit der Uniqa Insurance Group aufgenommen, in deren Besitz sich der Design Tower befindet und die ihre Immobilie demnach aus dem eigenen Bestand vermittelte.

Das Gründerteam besteht, neben den bereits genannten Hassen Kirmaci (CEO) und Dominik Greiner (Camouflage Ventures, Cocoquadrat), u.a. auch aus Eveline Steinberger-Kern (Blue Minds Company) und Markus Wagner (i5invest). Alle können einen Hintergrund im IT- Bzw. Startup-Bereich vorweisen. Hassen Kirmaci war beispielsweise bei der Gartner Austria GmbH, einem Unternehmen aus dem Bereich der Informationstechnologie.[103] Die Blue Minds Company, i5Invest und Camouflage Ventures sind Unternehmen, die Startups beraten bzw. sich daran beteiligen. Die Gründungsmitglieder sind mit ihren Unternehmen ebenfalls im Design Tower vertreten. [104] [105]

[103] http://www.gartner.com/technology/home.jsp, zugegriffen am 15.04.2017
[104] http://www.blueminds-company.com, zugegriffen am 15.04.2017
[105] http://i5invest.com, zugegriffen am 15.04.2017

Mittlerweile besteht das Team der weXelerate GmbH aus insgesamt fünfzehn Mitarbeitern und drei Beratern. Die weXelerate GmbH als Projektinitiator verteilt und vermarktet die Flächen nicht nur an alle relevanten Akteure, sondern verkauft auch bestimmte Serviceleistungen an die Gründer. Zudem ist weXelerate auch der Hauptmieter der DesignTower GmbH und übernimmt somit auch die Kosten für die gesamte Einrichtung. Neben den Einnahmen durch die Vermietung von Flächen, profitieren die Gründer durch den Deal-Flow, der durch den Zugang zu Beteiligungen im Haus entsteht.

UNIQA DESIGNTOWER GMBH

Als Besitzer der Immobilie übernimmt die Uniqa Insurance Group die Umbaukosten und kann sich so als einer der Hauptpartner von weXelerate präsentieren. Im Gegenzug kann sie den Startup-Hub nutzen, indem sie ihre Innovationsabteilung, d.h. ihre eigenen Innovationstätigkeiten in den Design Tower auslagert.
Nach der erfolglosen Nutzung als Einkaufszentrum war man seitens der Uniqa auf der Suche nach einer geeigneten Nutzung bzw. stand vor der Entscheidung die Immobilie zu behalten oder zu verkaufen. Die Wirtschaftlichkeit des Projekts wird demnach nicht über die Vermietung der Flächen generiert. Vielmehr erhofft man sich durch die neue Nutzung einen Marketing-Effekt und eine Wertsteigerung der Immobilie im Falle eines späteren Verkaufs.

COCOQUADRAT

Der Coworking Space im Erdgeschoss wird von Cocoquadrat betrieben. Gesellschafter ist Dominik Greiner, Gründungsmitglied und Managing Partner bei weXelerate.[106]

STARTUPS

Um die Vorteile des Accelerators nutzen zu können, müssen sich die Startups bewerben, z.T. werden diese auch international gescoutet. Entspricht die Bewerbung den vorgegebenen Kriterien, erhalten die Startups im Gegenzug dazu ein individuelles Förderprogramm. Vorausgesetzt werden ein skalierbares Geschäftsmodell und ein geeigneter Schwerpunkt, z.B. in Financial Services, Media oder Industry & Infrastructure. Zudem sollten sich die Startups bereits in der Gründungsphase befinden und schon Dienstleistungen für den europäischen Markt anbieten.

Die Startups können den Accelerator je nach Bedarf nutzen um sich mit Corporates zu vernetzen. Das bedeutet, dass ein in Wien ansässiges Startup seine Räumlichkeiten nicht zwangsläufig kündigen muss, um von dem Netzwerk zu profitieren.

Obwohl grundsätzlich bereits etablierte Startups nicht zur vorrangigen Zielgruppe von weXelerate zählen, sind mit watchado und TourRadar auch zwei bekannte Wiener Startups im Design Tower zu finden. Im Gegensatz zu den übrigen Startups, die kostenlos am Accelerator teilnehmen, müssen diese Unternehmen allerdings Miete zahlen. Diese richtet sich nach dem Mietspiegel, der in der Umgebung des Design Towers üblich ist.

106 http://www.cocoquadrat.com, zugegriffen am 15.04.2017

CORPORATES, ETABLIERTE MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN UND KONZERNE

Das Geschäftsmodell von weXelerate basiert größtenteils auf der Mitfinanzierung durch große Unternehmen. Dazu zählen unter anderem: Acredia, Andritz, Kurier, OeKB, ORF, Österreichische Sportwetten, Palfinger, T-Mobile, UNIQA und Volksbank. Damit die Unternehmen die Vorteile des Startup-Hubs nutzen können, müssen sie bis zu 250.000 € im Jahr zahlen. [107]

Bis zur Eröffnung waren insgesamt zwanzig Unternehmen geplant, sieben davon hatten bereits bis zum April 2017 abgeschlossene Verträge unterzeichnet. Insbesondere dieser frühzeitige Vertragsabschluss war für den Erfolg des Startup-Zentrums entscheidend, da die Unternehmen aus diesem Grund schon vor der Eröffnung eingezahlt haben und somit die anfallenden Kosten gedeckt werden konnten. Im Vollausbau sollen dann bis zu fünfzig große Unternehmen im Startup-Hub eingemietet sein.

Die Unternehmen arbeiten nicht in ihren eigenen Räumlichkeiten an Innovationen und neuen Ideen, sondern lagern ihre Tätigkeiten in diesem Bereich aus. WeXelerate stellt dafür nicht nur den notwenigen Rahmen zur Verfügung, sondern hilft im Zuge dessen bei der Suche nach geeigneten Startups. Durch das vorhandene Ökosystem können so die Mitarbeiter von großen Unternehmen unter optimalen Bedingungen und in einem begrenzten Zeitraum gemeinsam mit den Externen an innovativen Geschäftsmodellen arbeiten. Die Startups, die für eine Zusammenarbeit in Frage kommen, werden im Vorfeld von einer Jury aus Vertretern des jeweiligen Unternehmens ausgewählt.

CHANNEL PARTNER

Zu den Channel Partnern zählen neben wichtigen Stakeholdern in der Startup-Branche wie WhatAVenture oder HYVE auch spezialisierte Startup-Initiativen, Werbeagenturen, Steuerberater oder Förderstellen. Eine Kooperation dient jeweils dazu, gezielt nach Startups zu suchen und diese mit Unternehmen zu vernetzen, um ihre Innovationen dann im Anschluss erfolgreich auf den Markt überführen zu können.

INVESTOREN

Neben den Venture Organisationen der Gründer werden auch externe Investoren im Design Tower vertreten sein. Zu den Mietern im Design Tower zählt beispielsweise auch die Ithuba FinMill, ein Investor im Bereich Fin-Tech.

[107] Kellhofer, Bastian (2017): https://www.trendingtopics.at/, zugegriffen am 15.04. 2017

4.3.4. Fazit

Da der Startup-Hub in Wien erst vor kurzem eröffnet hat, können nur wenig aussagekräftige Aussagen über den Projekterfolg getroffen werden. Dennoch konnten bereits mögliche projektspezifische und erfolgskritische Faktoren identifiziert werden:

Zum einen ist weXelerate das erste und mit über 8.000 m² größte Startup-Zentrum seiner Art in Österreich. Auch eine aktuelle Studie, die von der Roland Berger GmbH zusammen mit Pioneers bereits im Jahr 2016 durchgeführt wurde, konnte den Bedarf an einem so großen und so zentralen Startup-Hub in Wien nachweisen.[108]

Zum anderen ist das wirtschaftliche sowie das politische Interesse und in weiterer Folge auch die mediale Aufmerksamkeit im Bereich Innovationen und Startups in den letzten Jahren stark gewachsen. Damit konnte die Vermarktung des Startup-Hubs und die Gewinnung wichtiger Akteure aus dem Startup-Bereich wesentlich vereinfacht werden. Auch hier ist die Bündelung wichtiger Akteure eines Startup-Ökosystems an einem Ort von großer Bedeutung um ein attraktives Angebot schaffen zu können.

Desweiteren kann die Immobilie u.a. auch durch den prestigeträchtigen Standort sehr hochwertig eingestuft werden. Da in dem Bürogebäude auch andere Parteien eingemietet sind, unterscheidet sich darin die Ausgangslage im Vergleich zu anderen gleichwertigen Projekten. Dies wiederum ist ausschließlich auf die wirtschaftliche Lage der Uniqa-Tower GmbH zurückzuführen. Der Besitzer Uniqa wollte die Immobilie ursprünglich veräußern, da anstelle des Stilwerks kein geeigneter Nachmieter gefunden werden konnte. Die Entscheidung seitens der Uniqa, das Projekt nicht als klassisches Immobilieninvestment zu sehen, sondern als eine Art Marketing-Maßnahme war entscheidend für das Gelingen des Projekts.

Die Einnahmen von weXelerate werden größtenteils von großen Unternehmen lukriert. Im Gegensatz zur Factory Berlin oder der Station F sind dagegen nur wenige etablierte Startups vorgesehen. Dies liegt u.a. auch daran, dass in Österreich im internationalen Vergleich nur wenige erfolgreiche Startups in späteren Entwicklungsphasen vorhanden sind.

WeXelerate ist dennoch als internationaler Startup-Hub einzustufen, da die Partner und Unternehmen nicht ausschließlich aus Österreich stammen. Da auch internationale Startups durch weXelerate nach Wien gelockt werden sollen, können so die Schwächen des Standorts ausgeglichen werden. Wenngleich die Nähe zu Osteuropa in dieser Hinsicht auch als Stärke gesehen werden kann.

[108] Roland Berger GmbH (2016): Startup-Hub Wien, Zukunftchancen gezielt nutzen

4.4. Talent Garden [109]

Abbildung 20: Talentgarden (https://milano-calabiana.talentgarden.org)

„Talent Garden“ ist eine international agierende Coworking-Kette mit Sitz in Mailand. Der erste Talent Garden eröffnete 2011 in Brescia. Mittlerweile ist das Unternehmen mit 35.000 Mitgliedern und 410 Startups an 18 Standorten in ganz Europa vertreten. Das Ziel von Talent Garden ist es, ein paneuropäisches Innovations-Netzwerk aufzubauen, dabei sollen die einzelnen Standorte jeweils als Hub fungieren. Das Innovations-Netzwerk an einem Hub besteht jeweils zu einem Drittel aus Startups, Corporates und Freelancer. Die Innovationsschwerpunkte von Talent Garden liegen in der Digital-Ökonomie. Zu diesem Schwerpunkt veranstaltet das TAG-Netzwerk jährlich etwa 1.000 Events, an denen bis zu 150.000 Menschen teilnehmen. Im Frühjahr 2017 wurde der erste Talent Garden in Wien angekündigt. Unter dem Namen Talent Garden A1 Telekom Austria Campus sollte hier auf 5.000 m^2 der zweitgrößte und erste Talent Garden im deutschsprachigem Raum entstehen.[110] Im Laufe der Planung zeigte sich jedoch, dass das von A1 zur Verfügung gestellte Gebäude im 9. Bezirk nicht für einen Innovationscampus geeignet ist. Um die für einen Coworking Space notwendigen flexiblen Grundrisse herzustellen, wären die Umbaukosten für das Gründerzeitgebäude zu hoch gewesen.[111] Das Projektteam ist derzeit noch auf Suche nach einer neuen Immobilie. Demnach verschiebt sich der Start voraussichtlich auf Ende des Jahres 2017 oder Anfang 2018. Da sich an dem grundsätzlichen Plan, einen Co-Working-Space in Wien anzusiedeln, nichts geändert hat, wird im Folgenden dennoch der Talent Garden am ursprünglichen Standort untersucht.

109 vgl. Interview vom 11.April 2017 mit Mag. Berthold Baurek-Karlic
110 https://talentgarden.org, zugegriffen am 12. April. 2017
111 https://www.trendingtopics.at/, zugegriffen am 14.06.2017

4.4.1. Standort

Der Fokus der Expansionsstrategie von Talent Garden liegt vor allem auf Standorten, die nicht zu den Top-Startup-Ökosystemen zählen. Die Expansionsziele sind vielmehr Städte in Europa, die zwar ein wachsendes, aber noch eher kleineres Ökosystem aufweisen. Neben den 15 Standorten in Italien ist Talent Garden in Tirana, Kaunas, Bukarest und Barcelona vertreten. Die durchschnittliche Größe der einzelnen Coworking Spaces variiert hier zwischen 400 m^2 bis 1.700 m^2. Deutlich größer sind der mit 5.000 m^2 geplante große Campus in Wien und der mit 8.500 m^2 bislang größte Coworking Space von Talent Garden in Mailand.

STANDORT WIEN

Der Talent Garden Campus in Wien soll eine Größe von 5.000 m^2 aufweisen und damit Platz für bis zu 500 Coworker bieten. Der Standort in Wien war bislang im 9. Wiener Gemeindebezirk in Gürtelnähe, fußläufig von der U-Bahnstation Alser Straße erreichbar, geplant.
Das Quartier weist einen hohen Mischnutzungscharakter auf, entspricht jedoch keiner Top-Lage in Wien. Das Gebäude ist im Besitz der A1 Telekom Austria und beherbergt gleichzeitig einen Knotenpunkt für Festnetzinternet und Telefonie.

4.4.2. Konzept

DIENSTLEISTUNGEN UND ANGEBOTE

Das Konzept von Talent Garden gliedert sich in drei Teilbereiche auf: „Arbeiten“, „Lernen“ und „Verbinden“. Der Bereich „Arbeiten“, d.h. der Coworking Space, ist über einen Mitgliedsbeitrag in Höhe von 180 € pro Monat rund um die Uhr zugänglich. Hier erhält man einen flexiblen Arbeitsplatz inklusive Strom, Internet und Drucker. Man muss lediglich seinen eigenen Computer mitbringen.
Die Arbeitsplätze können - je nach gebuchtem Paket - auch an allen anderen Talent Garden Standorten gleichwertig genutzt werden, d.h. man hat von überall Zugriff auf das internationale Netzwerk. In diesem Punkt unterscheidet sich das Angebot von Talent Garden im Vergleich zu den anderen vorgestellten Coworking Spaces. Dieses Alleinstellungsmerkmal macht Talent Garden demnach vor allem für Startups und Corporates interessant, da im Rahmen einer Unternehmensexpansion keine eigenen Büroflächen angemietet werden müssen.
Ebenfalls Teil des Geschäftsmodells von Talent Garden ist der Bereich „Lernen“. In der „TAG Innovation School“ werden z.B. Kurse angeboten, in denen praktische Fähigkeiten im Bereich Digitalisierung vermittelt werden. Die Kurse sind für alle Teilnehmer kostenpflichtig.[112]
Daneben stellt auch der Bereich „Verbinden“ eine wichtige Einnahmequelle dar. Jährlich finden über tausend Events an den verschiedenen Talent Garden Standorten statt. Veranstaltet werden z.B. Hackathons, Kurse, Workshops, Sommercamps für Kinder zum Lernen von programmieren und Meetups.

[112] https://www.trendingtopics.at/talent-garden-vs-wexelerate-trending-talks/, zugegriffen am 14.06.2017

NUTZUNGSKONZEPT

Ohne eine geeignete Immobilie für den Wiener Talent Garden Standort sind derzeit keine Aussagen über das Nutzungskonzept möglich. Geplant waren verschiedene Eventflächen, ein Coworking Space, ein öffentlich zugängliches Café, Flächen für Corporates und Acceleratoren sowie die TAG Innovation School.

4.4.3. Akteure

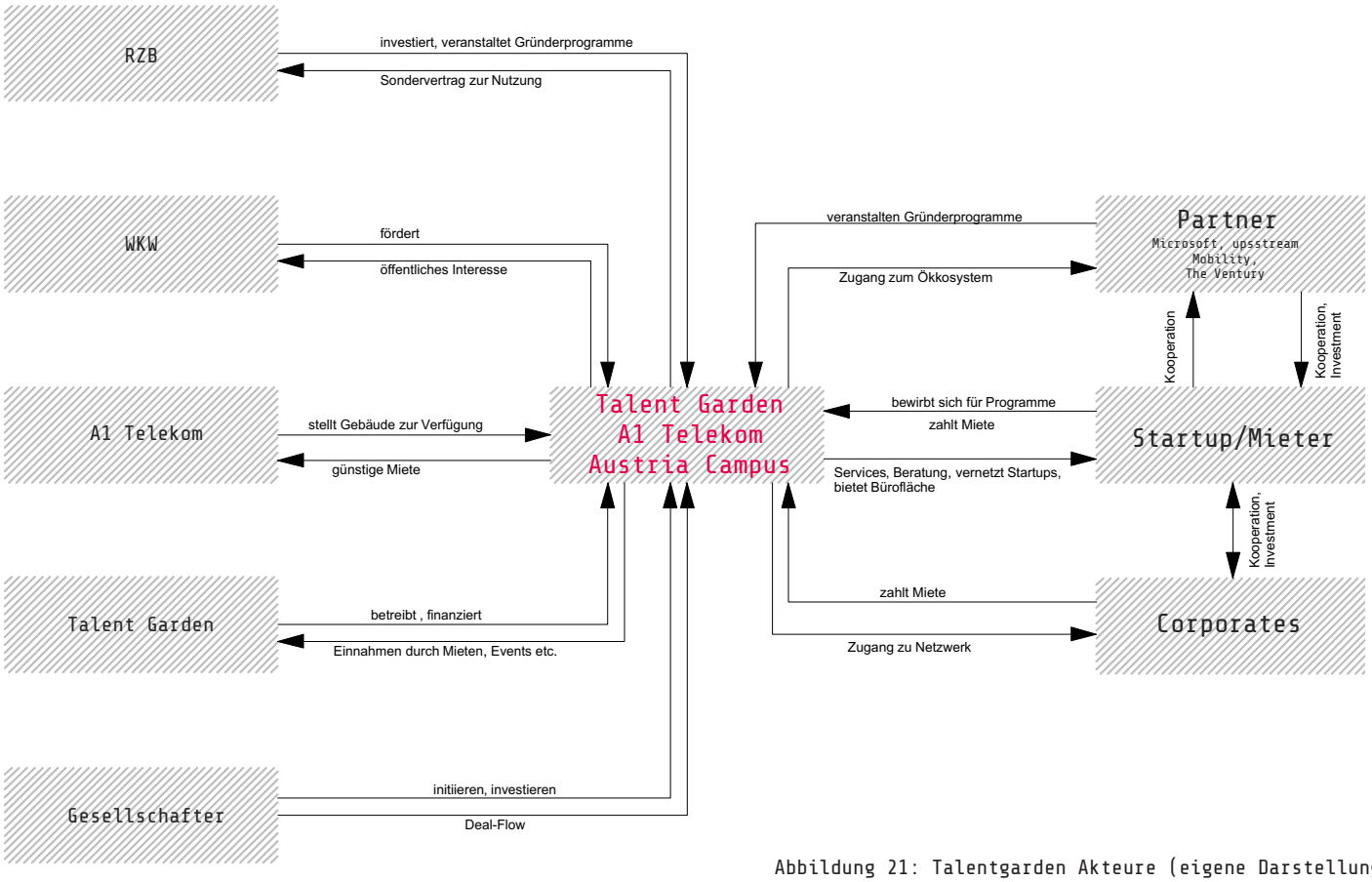

Abbildung 21: Talentgarden Akteure (eigene Darstellung)

PROJEKTINITIATOREN/GESELLSCHAFTER

Die Projektinitiatoren und Gesellschafter sind Martin Giesswein, Berthold Baurek-Karlic und Max Lammer. Neben Berthold Baurek-Karlic, CEO bei Venionaire Capital, einem Wiener Venture Capital Fonds, sind sowohl Martin Giesswein und Max Lammer Startup bzw. Innovations-Experten.
Die Projektinitiatoren haben nicht nur den Erstkontakt mit Talent Garden hergestellt, sondern auch das italienische Unternehmen in Wien vernetzt und das Projekt teilfinanziert. Venionaire Capital wird als Venture Capital Fonds ebenfalls im Talent Garden eingemietet sein. Wie in den vorangegangen Beispielen profitieren die Gründer von dem Deal-Flow, der durch den Campus aktiv generiert wird.

TALENT GARDEN

Talent Garden fungiert als Betreiber des Startup-Campus und übernimmt zudem den Großteil der Projektkosten. Als erfahrener Betreiber stellt Talent Garden ein erprobtes Konzept zur Verfügung. Das italienische Unternehmen bewirtschaftet die Immobilie auf eigenen Namen und eigene Rechnung.

RAIFFEISEN ZENTRALBANK

Die Raiffeisen Zentralbank ist als Gründungspartner einer der größten Corporate-Nutzer im Talent Garden A1 Telekom Austria Campus. Dabei ist die Bank jedoch nicht an der Finanzierung des Campus beteiligt. Stattdessen wird es der Bank im Rahmen eines umfangreichen Sondervertrags möglich sein, den Campus zur Entwicklung innovativer Produkte im Finanzbereich zu nutzen. Im Gegenzug werden die Startups über ein Accelerator-Programm von der Raiffeisen Zentralbank mit dem notwendigen Know-How, der dazugehörigen Infrastruktur und den Netzwerkkontakten ausgestattet.

A1 TELEKOM AUSTRIA

Die Telekom Austria sollte als Immobilieneigentümer das Gebäude im 9. Bezirk vermieten. Im Gegenzug für eine günstige Miete sollte A1 die Möglichkeit erhalten auch eigene Startup-Aktivitäten im Campus zu veranstalten. Bis dato (Juni 2017) ist nicht bekannt, ob Talent Garden in ein Gebäude aus dem Telekom Austria Portfolio einziehen wird.

STARTUPS

Auch im Talent Garden müssen sich die Startups für die Accelerator-Programme bewerben. Daraufhin entscheidet eine Jury aus Vertretern der jeweiligen Kooperationspartner, Talent Garden und Investoren, ob die Startups in den Campus aufgenommen werden.

ÖFFENTLICHE HAND

Die Wirtschaftskammer Wien und die Wirtschaftsagentur Wien sind Fördermittelgeber für den Startup-Campus. Als Foundingpartner begünstigt die Wirtschaftskammer Wien zudem die Vernetzung zwischen Talent Garden, Wirtschaft und Politik. Den öffentlichen Institutionen geht es dabei in erster Linie darum, den Wirtschaftsstandort Wien zu stärken.

4.4.4. Fazit

Talent Garden ist ein Modell für ein internationales Innovationsnetzwerk. Die physischen Einheiten sind Coworking Spaces oder Innovations- bzw. Startup-Zentren, welche eine „Hub-Funktion“ einnehmen. Das Geschäftsmodell wird demnach um ein innovatives Ökosystem, das weit über die Grenzen des Gebäudes hinausgeht, erweitert. Der Wiener Standort wird nach der Eröffnung der zweitgrößte Hub im gesamten Netzwerk sein. Die Projektinitiatoren und alle daran Beteiligten profitieren insbesondere vom Know-how und der internationalen Ausrichtung des Betreibers Talent Garden. Die Verzögerungen bei der Eröffnung des Startup-Campus in Wien zeigen deutlich, welche Herausforderungen bewältigt werden müssen, um überhaupt eine geeignete Immobilie für einen Startup-Campus zu finden. Häufig sind dazu spezielle Verträge mit den Immobilieneigentümern notwendig. Für den Talent Garden Standort in Wien stellt beispielsweise die A1 Telekom Austria ihre Flächen unter dem marktüblichen Preis zur Verfügung und erhält dafür Zugang zum Startup-Campus. In vielen Fällen können die Immobilieneigentümer langfristig auch von einer Wertsteigerung durch die neue Nutzung profitieren.

5.0. Lessons Learned

Im folgenden Kapitel werden die Beobachtungen, die aus den Fallstudien der ausgewählten Projekte abgeleitet werden konnten, zusammengefasst. Aus der Gegenüberstellung der Ergebnisse können Schlüsse auf bewährte und übertragbare Methoden gezogen werden. Da es sich bei den Fallstudien ausschließlich um noch junge Startup-Zentren handelt, sollen zudem aktuelle Trends identifiziert werden. Darüber hinaus sollen vor allem hilfreiche Informationen für die Projektidee eines Startup-Clusters am ehemaligen Siemens-Headquarter im 10. Wiener Gemeindebezirk gesammelt werden.

Startup-Zentren und Coworking Spaces sind relativ neue und stark wachsende Geschäftsmodelle. Coworking Spaces lassen sich noch relativ einfach definieren, obwohl sie vielfach auch in den verschiedenen Einrichtungen zu finden sind. Problematischer wird es dagegen bei den Startup-Zentren. Die untersuchten Beispiele zeigen, wie unterschiedlich solche Einrichtungen mittlerweile aufgebaut sind und wie schwierig es demnach ist, sie nur unter einer Typologie zusammenzufassen. Auch die unterschiedlichen Synonyme, die häufig verwendet werden, wie z.B. Startup-Campus, Startup-Zentrum, Startup-Hub, Inkubator, Accelerator, Gründerzentrum und Coworking-Campus tragen dazu bei, dass keine eindeutige Definition möglich ist. Zwar erfährt der Begriff Startup eine klare Abgrenzung von anderen Unternehmensgründungen, dennoch lässt sich in vielen Einrichtungen kein bestimmter Fokus auf Startups feststellen. Das bedeutet, dass ihre Zielgruppe auch nicht ausdrücklich auf Gründer und Startups beschränkt ist.

Anhand der geschichtlichen Entwicklung lassen sich jedoch charakteristische Trends beobachten.
Im Gegensatz zu den achtziger Jahren, in denen Startup-Immobilien größtenteils von der öffentlichen Hand initiiert wurden um die regionale Wirtschaft zu fördern, werden heutzutage überwiegend privatwirtschaftlich organisierte Einrichtungen entwickelt. Diese stellen den Startups nicht nur wesentlich mehr Flächen und spezielle Gründerprogramme zur Verfügung, sondern können ihnen auch ein umfassendes Startup-Ökosystem mit zahlreichen Akteuren und Aktivitäten anbieten. Die Einrichtungen lassen sich auf ein oder mehrere Gebäude skalieren und übernehmen eine „Hub-Funktion“ für das gesamte Startup-Ökosystem. Sie werden damit zur physischen Anlaufstelle für die Startup-Community und stellen einen Marktplatz für Innovationen dar.

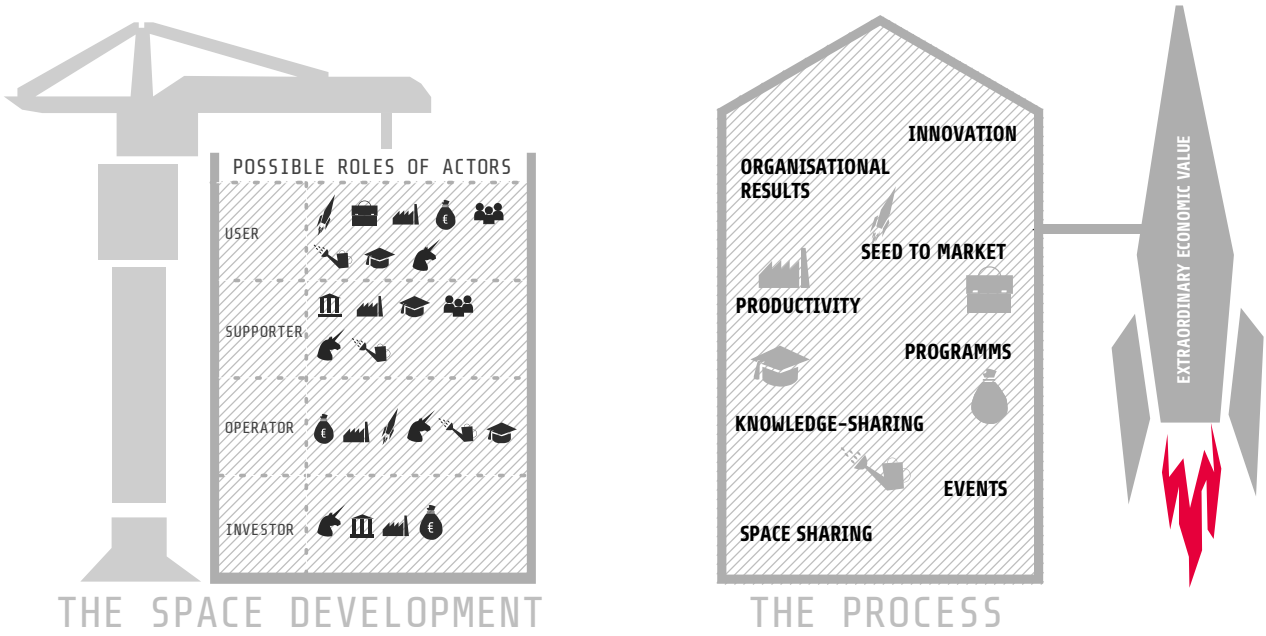

Abbildung 22: Startup Immobilien Developmant & Process (eigene Darstellung)

5.1. Standort

MAKROEBENE

Die untersuchten Fallbeispiele befinden sich in jeweils in verschiedenen Städten, die sich im Bezug auf intensive Startup-Aktivitäten bzw. einem starken Startup-Ökosystem, deutlich unterscheiden. Während Berlin und Paris im „Global Startup Ecosystem Ranking 2017“ die Plätze 7 und 11 belegen, ist Wien in diesem Ranking überhaupt nicht vertreten. Auf den ersten Blick könnte man demnach vermuten, dass eine Stadt mit einem funktionierenden Startup-Ökosystem ein entscheidender Faktor für den Erfolg eines Startup-Campus ist. Da die Startup-Zentren jedoch selbst die notwendige Infrastruktur für Startups zur Verfügung stellen, können sich diese wiederum auch fördernd auf das Startup-Ökosystem einer Stadt auswirken.
Die relevanten Standortfaktoren auf der Makroebene erfahren daher eine eigene Gewichtung. Dazu zählen größtenteils die sechs Domänen eines Startup-Ökosystems nach dem Modell von D. Isenberg (siehe Grafik Kapitel 2.4). Im Sinne einer Standortanalyse aus immobilienwirtschaftlicher Sicht handelt es sich dabei vor allem um „weiche Faktoren“. Den klassischen „harten Faktoren“, wie z.B. die Lage der Stadt oder die Verkehrsanbindung, kommt dagegen eine weitaus geringere Bedeutung zu als bei anderen Immobilien.

MIKROEBENE

In allen untersuchten Fällen scheint die Lage in der Stadt grundsätzlich einen erfolgskritischen Faktor darzustellen. Obwohl sich die wenigsten Startup-Immobilien in einem „Central Business District“ angesiedelt haben, so liegen sie jedoch immer in einer zentralen Lage in einem beliebten Viertel.
Zudem zeigen die Fallstudien, dass die Startup-Zentren allesamt eine Größe von über 5.000 m^2 haben. Dabei sind die Factory in Berlin mit 16.000 m² und die Station F mit 34.000 m² überdurchschnittlich große Immobilien für Startups. Ebenfalls auffällig ist die Gestaltung der Gebäude, die entweder sehr individuell und improvisiert oder extrem durchdesignt wirken. Die besondere Architektur kann sowohl der Vermarktung als auch dem Zweck einer kreativen Arbeitsumgebung dienen. In jeden Fall erforderlich ist neben dem Zugang zu einem schnellen Internet auch eine höchstmögliche Flexibilität der Grundrisse, die eine moderne und offene Arbeitsweise ermöglicht. Durch den hohen Mischnutzungsfaktor von Unternehmen in verschiedenen Phasen und Tätigkeiten und die sich im Laufe der Zeit daraus resultierenden dynamischen Anforderungen an die Immobilie gewinnt die Grundrissflexibilität noch mehr an Bedeutung.

5.2 Konzept

DIENSTLEISTUNGEN UND ANGEBOTE

Das ursprüngliche Konzept von Coworking Spaces und Startup-Zentren, das sich ausschließlich auf die gemeinsame Nutzung von Räumlichkeiten zum Arbeiten beschränkt hat, ist eindeutig überholt. Heutzutage ist neben einem ausgereiften Betreiber-Know-how vor allem auch ein gutes Geschäftsmodell eine zwingende Voraussetzung. Dagegen scheint die reine Vermietung von Schreibtischen immer mehr in den Hintergrund zu rücken. Entsprechend wichtig werden dafür die Einnahmen durch Gründerprogramme, Events, die Vermietung von Meetingräumen, Gastronomie und anderen Zusatzangeboten.
Auch im Bezug auf die Nutzer hat sich einiges verändert. Während es zu Beginn vor allem noch Kreative und Freiberufler waren, die Coworking Spaces und Startup-Zentren genutzt haben, so sind es heute vermehrt auch große Unternehmen.

Die zentrale Dienstleistung der Startup-Zentren stellt jedoch auch weiterhin die Vernetzung der Akteure eines Startup-Ökosystems in einem Gebäude bzw. Campus dar. Der Wissenstransfer findet organisiert im Rahmen von Events und Weiterbildungsprogrammen sowie bei den zahlreichen Accelerator- und Inkubator-Programmen statt. Daneben tragen auch die informellen Pausengespräche und die offenen Grundrisse zu einem Erfahrungsaustausch bei.
Der Großteil der Einnahmen wird aus den Mieten bzw. Mitgliedsbeiträgen von großen Unternehmen lukriert. Für die Startups selbst liegt die Miete je nach Gründungsphase häufig unter der Durchschnittsmiete einer Büroimmobilie der jeweiligen Stadt bzw. in Accelerator-Programmen ist die Nutzung der Flächen für einen gewissen Zeitraum sogar kostenlos. Die Rentabilität der Immobilie erfolgt nicht ausschließlich über die Einnahme von Mieten der Nutzer sondern über mehrere Säulen, die einen hohen Grad an Betreiber Know-How erforderlich machen.

Wird ein Konzept erfolgreich umgesetzt, ist von einer Aufwertung des Standorts durch die Nutzung auszugehen. Ein Startup-Zentrum kann demnach den Wert steigern, da hier zahlreiche kreative und erfolgreiche Menschen interagieren und gemeinsam neue Unternehmen gründen. Auch die mediale Aufmerksamkeit, die den Startups zukommt, unterstreicht diesen Aspekt.

NUTZUNGSKONZEPT

Die Startup-Zentren weisen alle einen hohen Mischnutzungsfaktor auf, der sich besonders durch einen Nutzungsmix innerhalb der Flächen auszeichnet. Die Arbeitsbereiche werden dabei grundsätzlich offen gehalten. Die eingemieteten Unternehmen haben jedoch eigene Bereiche, dazu zählen neben den Büros auch Räume für Gründerprogramme (Acceleratoren, Inkubatoren) oder Besprechungsräume.
Von allen gemeinsam genutzt werden dagegen zumeist ein Empfangsbereich, eine Poststelle sowie Sanitäreinrichtungen oder sonstige Nebenflächen. Im häufig öffentlich zugänglichen Bereich sind die Eventflächen, eine Gastronomie und der Coworking Space untergebracht. Auch andere Nutzungen wie z.B. ein Fitnessstudio, eine „Gaming-Area“, Wohngemeinschaften für Gründer, Pop-Up-Stände, Werkstätten (FabLab) oder Filmstudios können das Konzept abrunden.
Nach Erkenntnis der vorliegenden Arbeit sollte je nach Konzept eine kritische Größe von mindestens 5.000 m^2 erreicht werden. Bei den flächenmäßig eher größeren Beispielen zeigt sich, dass zugleich der Anteil an Büroflächen für etablierte Unternehmen und Startups deutlich zunimmt. Bei den deutlich kleineren Einrichtungen können die Vorteile, die durch die Bündelung von Akteuren aus dem gesamten Ökosystem entstehen, dagegen kaum genutzt werden. Auch eine der wichtigsten Einnahmequellen in Form einer Vermietung von Flächen an große Unternehmen wird dadurch minimiert.

5.3 Akteure

Die Akteure in einem Startup-Ökosystems sind neben den Startups auch Corporates, Investoren, die öffentliche Hand, Universitäten, Service-Provider sowie Mentoren. Innerhalb der Startup-Einrichtungen übernehmen die einzelnen Akteure jeweils unterschiedlich wichtige Funktionen.
Die Projektinitiatoren sind häufig Venture-Capitalisten oder Business Angels, d.h. sie kommen in den meisten Fällen von der Investoren-Seite. Ihre Motivation begründet sich demnach vor allem durch den „Deal-Flow“ und dementsprechend dem Zugang zu weiteren möglichen Investitionen. In diesem Fall wird also nicht in eine Immobilie, sondern in Unternehmen und Innovationen investiert. Da die Initiatoren vor allem dafür verantwortlich sind, die richtigen Partner frühzeitig ins Boot zu holen, ist eine gute Vernetzung innerhalb des Startup-Ökosystems aber auch zur übrigen Wirtschaft eine der wichtigsten Voraussetzungen.

In einigen Fällen entspricht der Projektinitiator auch dem Betreiber. Die Betreiber müssen in jeden Fall eine Affinität für Startups besitzen und ebenfalls gut im Startup-Ökosystem vernetzt sein, aber auch gute Eventmanager und Gastgeber sein. Die Qualität der Betreiber ist maßgeblich für den Erfolg eines Startup-Zentrums verantwortlich.

Die Startups profitieren als Nutzer zum einen vom Zugang zu Akteuren, die ihnen dabei helfen ihre Produkte auf den Markt zu bringen. Zum anderen sind sie aber auch für Unternehmen interessant, da sie sehr gut darin sind kreative Geschäftsideen zu generieren. Der Zugang zu einem Startup-Zentrum erfolgt über eine Bewerbung für ein Gründerprogramm, wie z.B. Acceleratoren. Je nach Geschäftsmodell müssen die Startups im Gegenzug Unternehmensanteile abgeben, was in vielen Fällen jedoch auch ausbleiben kann. Innerhalb dieser Acceleratorphase bleibt der Zugang für Startups kostenlos. Sofern weiter entwickelte Startups die Einrichtung nutzen wollen fällt eine Miete bzw. eine Gebühr an.
Große und mittelständische Unternehmen treten zum einen als Partner von Startup-Zentren auf, indem sie in Form von Sonderverträgen bereits in einem frühen Projektstadium involviert werden und den Startup-Campus als Teil ihres Marketing-Konzepts heranziehen. In einigen Beispielen treten die Corporate-Partner aber auch als Immobilieneigentümer in Erscheinung.

Die Unternehmen nutzen die Coworking Spaces häufig als internationale „Hubs“, die beispielsweise bei einer Expansion ins Ausland als langfristiger oder kurzfristiger Unternehmensstandort im jeweiligen Land dienen. Ein Startup-Campus bietet zudem ein konzentriertes Innovations- bzw. Startup-Ökosystem und wird von Unternehmen vor allem dazu genutzt, um die unternehmenseigene Innovationsfrequenz zu erhöhen und den wirtschaftlichen sowie kulturellen Wandel in der Arbeitswelt voranzutreiben. Hierzu veranstalten die Unternehmen Gründerprogramme, in denen sie sich mit Startups und anderen Akteuren vernetzen, um neue Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Die Nutzung von Startup-Zentren kann aber auch als Teil ihres internen Veränderungsmanagements gesehen werden. Ziel ist es den unternehmerisch denkenden Mitarbeitern eine Möglichkeit zu bieten, in einem anderen Umfeld zu interagieren und als „Intrapreneure“ ein neues betriebswirtschaftliches Denken, eine neue Innovationskultur und letztendlich eine neue Unternehmenskultur in das Unternehmen zurückzuführen.

Die öffentliche Hand tritt in Österreich vor allem als Fördermittelgeber in Form von Wirtschaftsagenturen und Wirtschaftskammern in Erscheinung. Anhand der Fallbeispiele lässt sich ein Trend in Richtung privatwirtschaftlich organisierter Startup-Zentren feststellen, bei denen die öffentliche Hand nur eine untergeordnete Rolle spielt.

Auch die österreichischen Universitäten sind in Startup-Zentren nur wenig vertreten. Im Gegensatz dazu scheint der Austausch mit Universitäten in anderen Ländern deutlich fortgeschrittener zu sein. Dies zeigt sich insbesondere darin, dass sie Startup-Zentren ähnlich wie Unternehmen für universitäre Gründerprogramme nutzen, um sich dort mit der Wirtschaft zu vernetzen.

5.4 Zusammenfassung erfolgskritischer Faktoren

Die nachfolgende Grafik fasst die erfolgskritischen Faktoren in den beschreibenen Kategorien zusammen und stellt eine Idealtypische Situation dar:

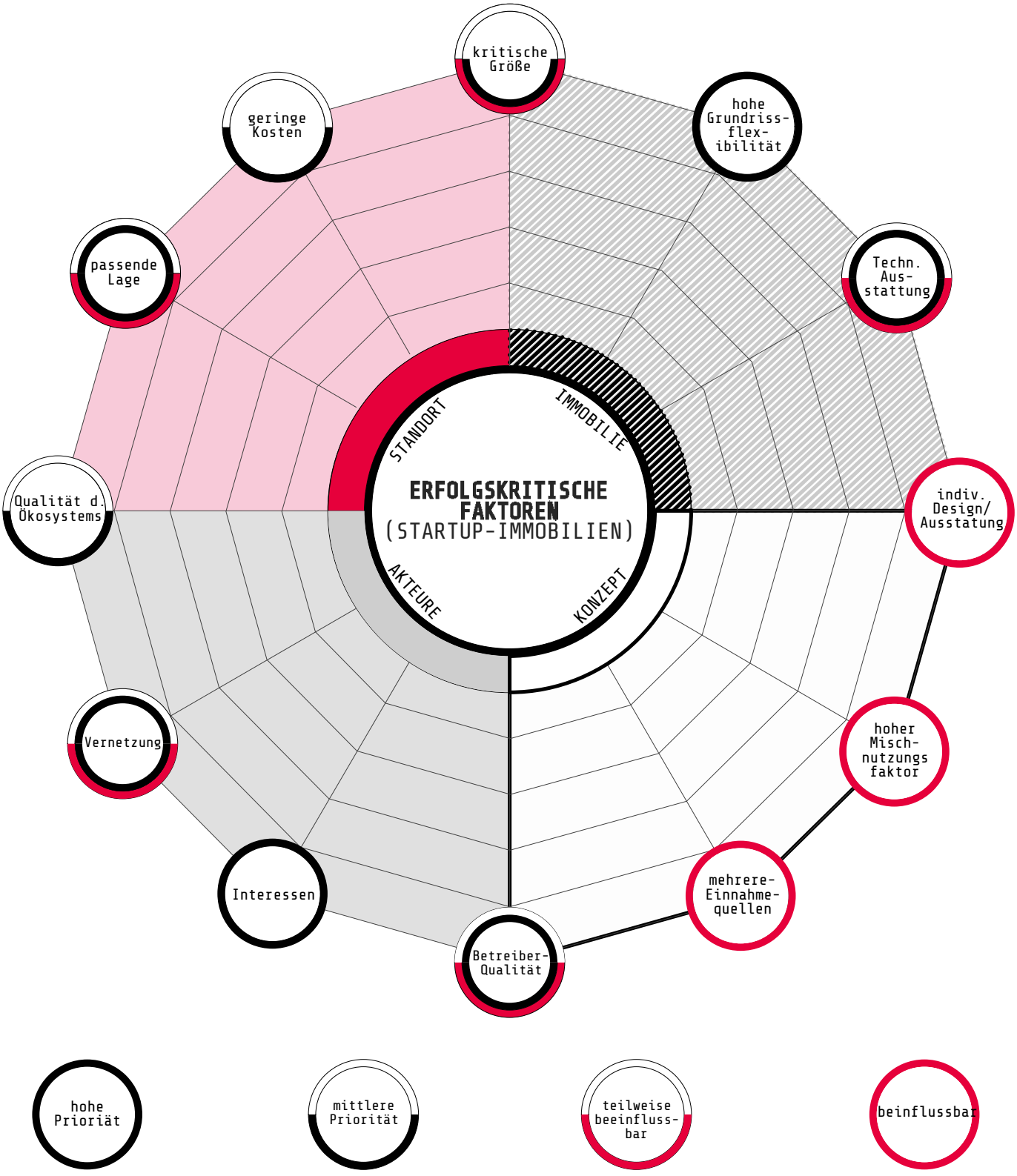

Abbildung 23: Startup Immobilien Erfolgskritische Faktoren (eigene Darstellung)

STANDORT

Die Erfolgschancen erhöhen sich wenn das Projekt in einer Stadt initiiert wird, in der bereits ein funktionierendes Startup-Ökosystem vorhanden ist. Das Vorherrschen von mehreren Konkurrenten am Markt kann wiederum dazu führen, dass die gesamte Stadt als Standort gestärkt wird. Dennoch lässt sich nicht sicher ableiten, ob sich die Erfolgschancen auch durch Anbieter mit ähnlichen Konzepten in einer Stadt eher mindern oder eventuell sogar erhöhen können.
Zudem spielt die Lage innerhalb der Stadt eine wichtige Rolle. Derartige Nutzungen ziehen eine bestimmte Klientel an, der nachgesagt wird, dass sie vor allem zentrale Standorte mit guter Anbindung und einem guten Image bevorzugt. Der Großteil der betrachteten Fallbeispiele bestätigt diese Annahme.
Der Vorgabe ein Startup-Zentrum in zentraler Lage zu eröffnen, steht jedoch häufig die Forderung nach möglichst geringen Miet-, Grundstücks und Nutzungskosten gegenüber. Da die Projektinitiatoren demzufolge eigene und individuelle Wege in der Finanzierung finden müssen, können Startup-Immobilien nicht mit anderen Immobilientypen verglichen werden. Dennoch ist davon auszugehen, dass diese Immobilien auch in direkter Konkurrenz zu den übrigen Büroflächen stehen. Vor allem für die Startups spielt es eine wichtige Rolle, dass die Nutzung einer Startup-Immobilie insgesamt günstiger ist als die Anmietung von herkömmlichen Büroräumen. Für den Projektinitiator ist es deshalb auch entscheidend eine Immobilie zu finden, die den Ausstattungs- und Lagevoraussetzungen eines Startup-Zentrums entspricht und gleichzeitig günstig anzumieten oder zu erwerben ist.

IMMOBILIE

Wie bereits erwähnt, sollte je nach Konzept eine bestimmte kritische Größe erreicht werden. Anhand der Fallbeispiele kann als Richtwert eine Fläche von ca. 5.000m^2 festgelegt werden. Diese Größe ermöglicht es sowohl großen Unternehmen wie auch den Startups und anderen Akteuren in einer angenehmen Arbeitsumgebung zu interagieren.
Die Nutzung innerhalb der Immobilie gestaltet sich dynamisch, da hier vor allem junge Unternehmen wachsen und sich die jeweiligen Anforderungen in kurzer Zeit auch wieder ändern können. Infolgedessen stellt sich dann für die Startups häufig die Frage, ob sie in der Immobilie bleiben oder ob sie sich neue Räumlichkeiten suchen. Der stetige Wechsel an Nutzern und die offene Grundrissgestaltung, die von der jungen Unternehmenskultur bestimmt wird, verlangen der Immobilie eine hohe Flexibilität ab. Nachdem Startups in erster Linie an Innovationen arbeiten und Informationen zunehmend standortunabhängig werden, werden auch neue Anforderungen an die technische Ausstattung einer Immobilie gestellt. Dies hat zur Folge, dass ein „High-End- Internetanschluss“ mittlerweile zu einer Grundvoraussetzung für die Arbeit eines Startups geworden ist.

KONZEPT

Betrachtet man die Räumlichkeiten der Coworking Spaces und Startup-Zentren eingehender, so fällt einem auf den ersten Blick das individuelle Design der Einrichtung auf. Das Design der Arbeitsumgebung wirkt dabei häufig als Markenzeichen und kommuniziert die Kultur der Nutzer im Inneren auch nach außen. Zudem kann ein besonders designtes Arbeitsumfeld auch kommunikations- und kreativitätsfordernd wirken.
Da in einem Startup-Zentrum auch zahlreiche Aktivitäten stattfinden, tragen die Eventflächen, Coworking Spaces und Restaurants wesentlich zum Erfolg der Einrichtung bei und verweisen auf eine große Vielfalt. Der Mischnutzungsfaktor impliziert damit das wirtschaftliche Konzept, das in den meisten Fällen auch über mehrere Säulen funktioniert. Demnach werden neben den Mieten auch über Gastronomie, Events und Gründerprogramme Einnahmen generiert.

AKTEURE

Da es sich bei einem Startup-Zentrum um eine Betreiberimmobilie handelt, stehen die erfolgskritischen Faktoren in einem engen Bezug zueinander. Das bedeutet, dass z.B. Events nur dann erfolgreich sind, wenn auch entsprechend attraktive Flächen zur Verfügung stehen und es gute Eventmanager gibt. Dies könnte auch im Bezug auf die übrigen erfolgskritischen Faktoren weitergeführt werden.
Die Qualität des Betreibers ist ausschlaggebend für den Erfolg eines Startup-Zentrums, da dieser wesentlich für das Zusammenspiel zwischen Immobilie und Geschäftsmodell verantwortlich ist. Zudem ist es wichtig, dass sich die Interessen der Akteure in die gleiche Richtung ausrichten.
Immobilien für Startups dienen der Erhöhung der Innovationsquote einer Region, von der wiederum viele unterschiedliche Akteure durch die entsprechenden Synergieeffekte profitieren.
Demnach sollte der Fokus der Wirtschaftlichkeit ausschließlich auf der Investition in Innovationen gerichtet werden und nicht auf einer Aufwertung eines Standortes mit einer vorübergehenden Nutzung als Startup-Zentrum. Bei der Entwicklung müssen frühzeitig wichtige Stakeholder eines Startup-Ökosystems mit einbezogen werden. Das bedeutet, dass die Projektinitiatoren und Betreiber vor Ort und international gut vernetzt sein müssen. Nur so kann die notwendige Aufmerksamkeit aus Wirtschaft, Politik und Medien erlangt werden, um wiederum neue Nutzer und Förderer generieren zu können.

6.0 Bewertung der Konzeptidee eines Startup-Clusters am Standort des ehemaliegen Siemensareal in Wien

6.1 Ausgangssituation

Das ehemalige Headquarter der Firma Siemens im 10. Wiener Gemeindebezirk wird vom neuen Eigentümer seit 1. Jänner 2016 als mischgenutztes Areal neu positioniert.
Zunächst wurde in einer Machbarkeitsstudie untersucht, ob Teile der bestehenden Gebäude genutzt werden können, um einen Startup-Cluster aufzubauen. [113] Zudem wurde unter anderem auch die Standorteignung geprüft und im Anschluss ein Umsetzungskonzept entwickelt. Das Konzept wurde nach dem Vorbild des Technoparks Zürich erstellt, der in Kooperation mit Akteuren aus der Wirtschaft sowie der ETH Zürich entwickelt wurde. Die Initiative für den Technopark Wien ging dabei vor allem von der Immobilieneigentümerschaft des ehemaligen Siemensareals und der TU Wien aus.14
Das erstellte Konzept am besagten Standort, wird im folgenden Abschnitt auf die Eignung eines Startup-Zentrums analog zu den vorangegangenen Beispielen geprüft. Diese Beispiele unterscheiden sich hinsichtlich Ihrer Konzeption und Alters zu dem ursprünglichen Vorbild des Technoparks Zürich, wurdurch die Prüfung an Relevanz gewinnt.

6.2 Analysen und Bewertungen des Standorts im Bezug auf das Konzept

Anhand der folgenden Analysen soll die Projektidee zur Entwicklung eines Startup-Zentrums am Standort des ehemaligen Siemens Headquarter bewertet werden. Als Leitfaden dazu dienen die bereits identifizierten erfolgskritischen Faktoren aus dem vorangegangenen Kapitel „Lessons learned“. Die einzelnen Parameter werden mit Hilfe von Methoden der Standort- und Akteursanalysen genauer betrachtet.

113 Wiegand Dietmar (2016)
114 http://amkempelenpark.at, zugegriffen am 05.05.2017

Die Standortanalyse beschäftigt sich zum einen auf der Makroebene mit dem Standort Wien als Startup-Ökosystem und zum anderen auf der Mikroebene mit der Lage des Areals in der Stadt, der Verkehrsanbindung, den vorhandenen Nutzungen im Umfeld sowie dem Image des Standorts.
Darüber hinaus wird in einem weiteren Abschnitt auf das erstellte Konzept eingegangen, um daraus mögliche Handlungsfelder abzuleiten. In einer zusammengefassten Marktanalyse werden Informationen zum Immobilienmarkt für ein gewünschtes Marktsegment gewonnen und anhand einer Konkurrenzanalyse dargestellt. Da es sich bei einem Startup-Zentrum um eine Spezialimmobilie handelt, können die gängigen Vorgehensweisen der Analysemethode nach Erkenntnis dieser Arbeit dagegen nicht angewendet werden.

6.2.1. Standort Wien

Im Folgenden soll eine Einschätzung zum Bedarf nach einem Startup-Zentrum in Wien im Zusammenhang mit einem Ökosystem getroffen werden.

Im Startup Ranking der European Startup Initiative (ESI) belegt Wien im Vergleich zu anderen europäischen Städten den 10. Rang. In diesem Ranking wird die Attraktivität der Städte für Startups bewertet, indem Gründer vor Ort direkt befragt werden. Die Analyse zeigt, dass Wien vor allem bei Gründern aus den Nachbarländern Österreichs beliebt ist. Dazu zählen insbesondere die osteuropäischen und deutschsprachigen Nachbarländer. Für Gründer aus anderen europäischen Ländern ist Wien derzeit noch nicht attraktiv. Als Mängel wird vor allem der fehlende Zugang zu Kapital sowie zu geeigneten Talenten angegeben. Für Startups aus der High-Tech-Branche gilt Wien dagegen bereits als guter Standort. [115]

Im „Startup Guide Vienna - The Entrepreneurs Handbook“ wird Wien als eine Stadt mit einem lebendigen Ökosystem und einer schnell wachsenden Community beschrieben. Auch die geographische Lage als Tor zu Osteuropa wird positiv gewertet. Neben den zahlreichen staatlichen Förderprogrammen für Gründer kann Wien nicht zuletzt durch eine hohe Lebensqualität und günstige Mieten im internationalen Vergleich punkten. [116]

In einer Studie der Modul University Vienna wurden die Stärken und Schwächen des Wiener Startup-Ökosystems im Vergleich zu anderen europäischen Städten beleuchtet. Darin wird deutlich, dass Österreich insgesamt einen unterdurchschnittlichen Anteil an privatem Investitionskapital für Startups am heimischen BIP aufweist. Daneben werden auch die steuerliche Situation in Österreich, das Fehlen einer Strategie zur Förderung eines Startup-freundlichen Umfelds seitens der Politik und der Wirtschaft sowie bürokratische Barrieren und aufwendiger formaler Gründungsprozess als Schwächen identifiziert. Demgegenüber führt die Studie aber auch acht Empfehlungen zur Stärkung des Startup-Ökosystems in Wien auf. Dazu zählen u.a. Maßnahmen, die eine Zusammenführung der wichtigsten Stakeholder-Gruppen unterstützen, aber auch die Gründung von Einrichtungen zur Beratung von Startups sowie die Adaption des Bildungssystems hinsichtlich einer besseren Förderung von Unternehmertum. [117]

115 European Startup Initivative (2016), Startup Heatmap Europe
116 Startup Everywhere (2017), Startup Guide Vienna
117 Goldstein, Harvey et al. (2016)

Folgende Abbildung veranschaulicht die Vielfalt der Akteure des Österreichischen Startup-Ökosystems.[118] Auffällig ist die hohe Anzahl an Medien, die über Startups berichten, so wie die vielen Events. Das veranschaulicht die aktive Community in Österreich und in Wien.

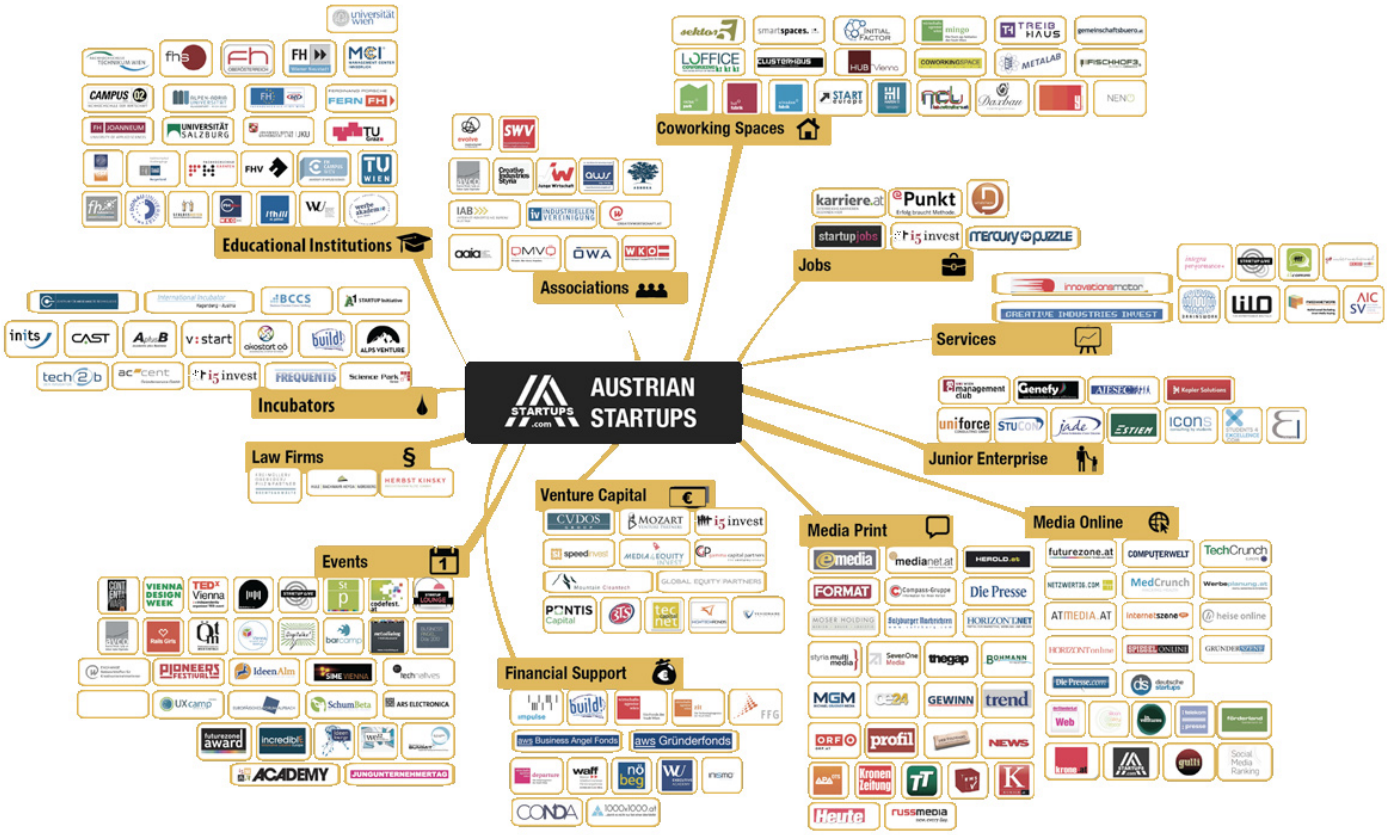

Abbildung 24: Austrian Startups Ecosystem (https.://www.austrianstartups.com/ecosystem)

6.2.2 Konkurrenzanalyse

Die Startup-Szene in Wien arbeitet zu einem großen Teil in Coworking Spaces, die jedoch nicht größer als 1.000 m² sind. Zu den Zielgruppen zählen neben Freiberuflern aus kreativen Berufen auch andere Berufstätige sowie Unternehmen. In den bestehenden Coworking Spaces werden allerdings kaum Inkubator- und Acceleratorprogramme angeboten, die jedoch für Startups besonders wichtig sind.

Der bekanntesten Coworking Space in Wien war der „Sektor 5“ im 5. Bezirk. Da hier regelmäßig der Austrian Startup Stammtisch stattfand, hat sich dieser zu einem der wichtigsten Anlaufpunkte für die Startup-Szene entwickelt. Im Herbst 2017 gab der Sektor 5 die Schließung bekannt. [119] Da sich die meisten Coworking Spaces jedoch nicht ausschließlich auf Startups spezialisiert haben, ist das eher ungewöhnlich. Dagegen finden Inkubatorprogramme auch im Frequentis Startup Center oder im A1 Startup Campus statt. Nachdem diese jedoch speziell auf die Zusammenarbeit mit den jeweiligen Unternehmen ausgerichtet sind, fehlt eine offene kreative „Community“. [120] [121]

118 https://www.austrianstartups.com/ecosystem/, zugegriffen am 15.05.2017
119 https://www.derstandard.de/, Bad News für Wiener Start-ups , zugegriffen am 03.10.2017
120 http://www.frequentis.com/en/at/group/of·ces-and-locations/Startup-centre/, zugegriffen am 15.06. 2017
121 http://www.a1startup.net/, zugegriffen am 15.06. 2017

Durch die Eröffnung des Startup-Hubs von weXelerate im Jahr 2017 bzw. dem noch in Planung befindlichen von Talent Garden, sollen neue Anlaufstelle für Startups in Wien entstehen, die zu den Größten ihrer Art in Österreich zählen. Auf den ersten Blick könnte man demnach von einer Konkurrenzsituation ausgehen. Indem weitere Einrichtungen eröffnet werden, wird diese durch weXelerate und Talent Garden definitiv auch weiterhin verstärkt werden. Dabei stellt sich allerdings grundsätzlich die Frage, wie sich die Startup- und Innovations-Szene in den nächsten Jahren entwickeln wird.

NAME	STANDORT	FLÄCHE	TYP	ERÖFFNUNG	ZIELGRUPPEN
weXelerate	2.Bezirk	8000 m²	Startup-Campus	2017	Startups
Talentgarden	?	ca. 5000 m2	Startup-Campus	2017/2018	Startups
A1 Startup Campus	20.Bezirk	500 m²	Inkubator		Startups
Sektor 5	5.Bezirk	600 m²	Coworking Space	2010	Startups, Kreativ branche
WU Gründungs-Zentrum	2.Bezirk	70 m²	Univäsitäres Gründerzentrum	2015	Studenten, Startups
Stockwerk	15.Bezirk	600 m²	Coworking Space/ Inkubator	2013	Startups, Freelancer
Schraubenfabrik	2.Bezirk		Coworking Space	2002	Freelancer, Kreativbranche
Rochuspark	3.Bezirk	1000 m²	Coworking Space	2007	Freelancer, Kreativ Branche
Spaces 01	3.Bezirk	400 m²	Coworking Space	2004	Startups
Spaces 04	2.Bezirk	900 m²	Coworking Space		Startups
Spaces 05	6.Bezirk	400 m²	Coworking Space		Startups
Frequentis Startup Centre	4.Bezirk	250-800 m²	Gründerzentrum	2001	Hardware Startups
Impact Hub Vienna	7.Bezirk	1600 m²	Coworking Space/ Accelerator	2010	Social Entrepreneurs
Cocoquadrat	4.Bezirk	400 m²	Coworking Space	2015	Freelancer, etc.
Viennabold	9.Bezirk	800 m²	Shared Workspace	2015	Kreativ Branche
Aspern IQ	22.Bezirk	11850 m²	Technologie-Zentrum	2012	Startups, Forschung

Abbildung 25: Startup Spaces Wien (eigene Darstellung))

Da die Planungen zum Technopark Wien viele Parallelen zu den genannten Beispielen aufweist, wird sicherlich auch eine Konzeptanpassung notwendig werden. Dazu kommt, dass sich insbesondere weXelerate an einem sehr guten Standort in Wien niedergelassen hat. Demgegenüber steht jedoch, dass weder weXelerate noch Talent Garden mit einer österreichischen Universität kooperieren (Stand 06/2017).

Zusammengefasst kann die Eröffnung eines weiteren Startup-Campus in Wien durchaus als realisierbar bewertet werden, da vor allem das Wiener Startup-Ökosystem sehr aktiv ist und demnach ein hohes Wachstumspotential aufweist. Dennoch überwiegen die Schwächen derzeit noch die Stärken. Durch die Gründung von Startup-Zentren könnte dem entgegengewirkt werden, da die dort stattfindende Zusammenführung der wesentlichen Akteure auch das Ökosystem weiter stärkt. Selbst die Adaption des Bildungssystems könnte mit entsprechenden Kooperationen verwirklicht werden. Die steuerlichen und bürokratischen Barrieren zu brechen sind indes Sache der Politik.

STARTUP-HOTSPOTS WIEN

Abbildung 26: Startup Hotspots Wien (eigene Darstellung))

6.2.3 Standort Gudrunstraße

FAVORITEN

Das ehemalige Siemensareal befindet sich im 10. Wiener Gemeindebezirk Favoriten und liegt damit südlich der inneren Bezirke. Favoriten grenzt an die Bezirke Landstraße, Wieden, Margareten, Meidling, Liesing und Simmering. Der Bezirk zählt flächenmäßig zu den größten Bezirken Wiens und bildet die südliche Stadtgrenze. Die Entfernung zur nördlichen Bezirksgrenze, d.h. bis zur Grenze zum inneren Bezirk Wieden, beträgt ca. 2,0 km und zum Stadtzentrum ca. 5,0 km. Aufgrund der Größe des Bezirks ergeben sich auch sehr unterschiedliche Standortqualitäten.
Das historische Zentrum von Favoriten stellt das Gebiet rund um den Reumannplatz dar. Das Gebiet weist eine gerasterte Struktur mit Blockrandbebauungen auf. Die Nutzungsstruktur ist größtenteils urban gemischt mit einem hohen Anteil an Wohngebäuden aus dem frühen 20. Jahrhundert.

Im Norden des historischen Favoriten, rund um den Hauptbahnhof, befindet sich das Quartier Belvedere. Das 2017 fertiggestellte Areal umfasst eine Liegenschaftsgröße von ca. 25.000 m². Darauf befinden sich auf ca. 130.000 m² Bruttogeschossfläche sowohl moderne Büro- und Geschäftsflächen, als auch Hotel- und Wohnflächen.[122]
Auf der südlich anschließenden Fläche, die bis zum ehemaligen Siemensareal reicht, entsteht seit 2013 das Sonnwendviertel, ein 70 ha großes Wohn- und Geschäftsgebiet. Bis 2019 sollen hier insgesamt 13.000 Menschen wohnen.[123]
Mit über 190.000 Einwohnern ist Favoriten der bevölkerungsreichste Bezirk Wiens. 45,1 % der Bewohner haben eine ausländische Herkunft. Somit liegt Favoriten über dem Gesamtdurchschnitt Wiens von 38,3%.[124] Die Ergebnisse der Prognosen weisen auf weitere Bevölkerungszuwächse sowohl für Österreich-Geborene als auch für Personen mit einem anderen Geburtsland hin. Bis 2034 wird somit die Einwohnerzahl von Favoriten voraussichtlich auf 225.000 Menschen anwachsen.[125]

Die Akademiker-Quote des 10. Bezirks liegt mit 12,2% im Vergleich zu anderen Wiener Bezirken unter dem Durchschnitt und hat die höchste Arbeitslosenquote aller Wiener Bezirke. [126]
Auch im Bezug auf die Büromieten ist Favoriten stark segmentiert und liegt teilweise weit unter dem Wiener Mittel. Der Durchschnitt im 10. Wiener Gemeindebezirk beträgt netto € 10,40/m². Das Minimum der Büromieten in Favoriten beträgt 4,62 €, das Maximum 14,50 € pro Quadratmeter. Die Durchschnittsmiete für Büroflächen liegt 2017 in Wien bei netto € 10,75/m². [127]

122 http://www.qbc.at/facts-·gures/, zugegriffen am 01.06.2017
123 https://www.wien.gv.at/bauen-wohnen/sonnwendviertel.html, zugegriffen am 01.06.2017
124 https://www.wien.gv.at/menschen/integration/grundlagen/daten.html, zuletzt zugegriffen am 01.06.2017
125 MA 23, Stadt Wien (1/2014), Wien Wächst... zugegriffen am 01.06.2017
126 https://www.wien.gv.at/statistik/arbeitsmarkt/tabellen/arbeitslos-bezirk.html, zuletzt zugegriffen am 01.06.2017
127 Feilmmayr, Wolfgang (03/2017)

DAS EHEMALIGE SIEMENSAREAL

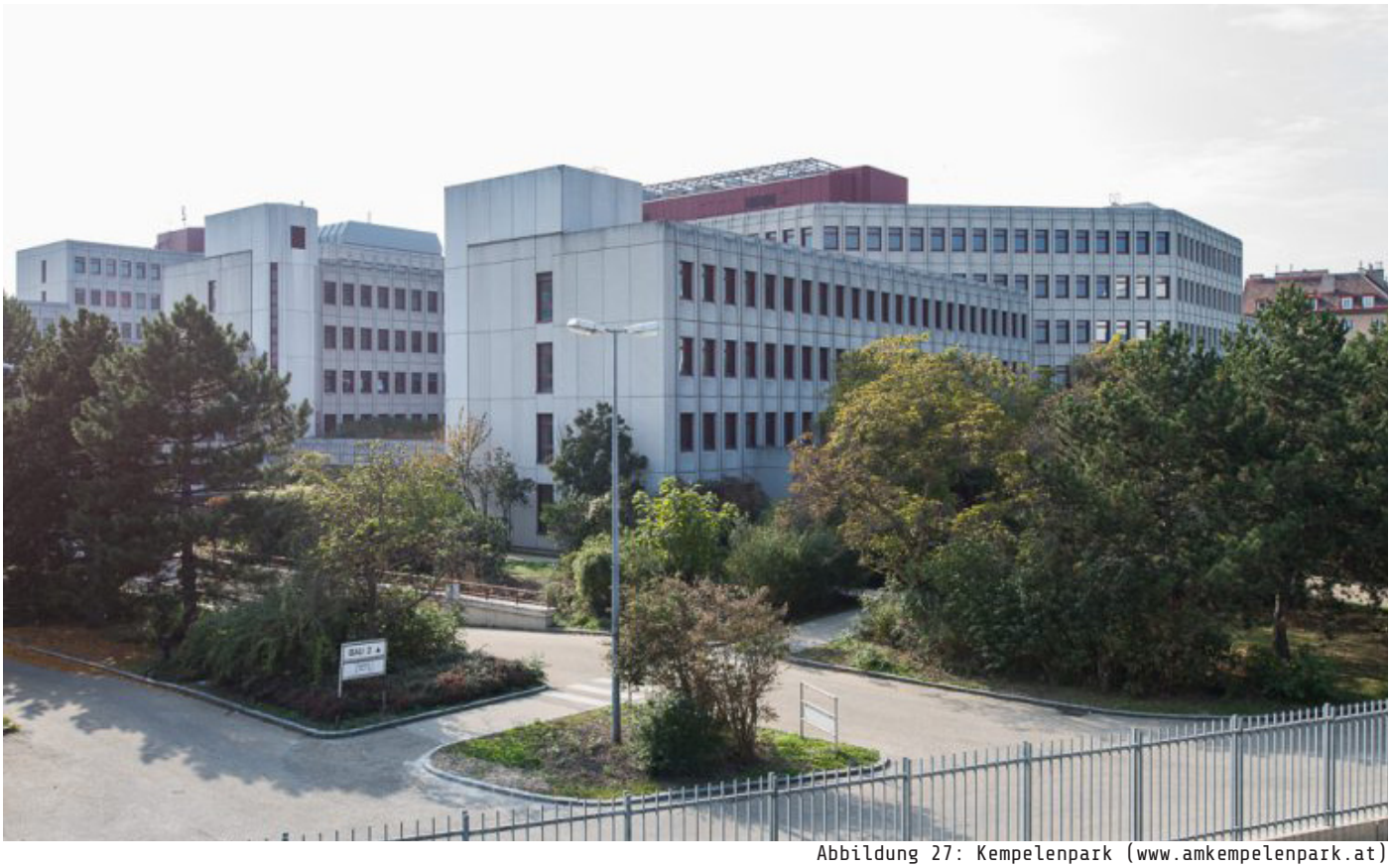

Abbildung 27: Kempelenpark (www.amkempelenpark.at)

Das ehemalige Siemensareal liegt ca. 1,5 km in östlicher Richtung vom Reumannplatz entfernt am östlichen Rand des historischen Favoriten. Das Gebiet rund um das Areal trägt die volkstümliche Bezeichnung „Kreta“. Der Name soll sich aufgrund der vormals griechischen Bevölkerungsstruktur von der gleichnamigen Mittelmeerinsel abgeleitet haben.[128]

Kreta wird im Norden von der Gudrunstraße sowie den Zubringergleisen zum Hauptbahnhof Wien und im Süden von der Quellenstraße die quer durch Favoriten läuft, begrenzt. Im Osten verläuft die Autobahn A23 unmittelbar am Gebiet vorbei und im Westen schließt eine gerasterte Blockrandbebauung aus der Gründerzeit an. Die umliegende Bebauungsstruktur zeichnet sich durch ein heterogenes Gefüge aus. Neben der westlich angrenzenden Blockrandbebauung, die den Charakter eines städtischen Wohngebietes aufweist, ist die Umgebung auch von wichtigen Verkehrsachsen und weitläufigen Industriebetrieben durchzogen.

Am Rande des Stadtteils finden sich zudem auch Einfamilienhausstrukturen mit einer sehr geringen Bebauungsdichte. Durch die Zwickellage zwischen zwei wichtigen Verkehrsachsen liegt der Standort städtebaulich stark abgeschottet. Auch im Bezug auf Nahversorgung und Gastronomie ist das unmittelbare Umfeld des Areals größtenteils deutlich unterversorgt. Die Geschäfte konzentrieren sich entlang der Quellenstraße vor allem im Bereich der Absberggasse. Die Gastronomiebetriebe in Kreta, die hauptsächlich von Zuwanderern betrieben werden, werden zumeist von Anwohnern genutzt und haben einen eher bodenständigen Charakter. Zudem wirken andere Nutzungen, wie z.B. Wettbüros, eher standortabwertend.[129]

[128] https://www.wien.gv.at/wiki/index.php/Kreta, zugegriffen am 01.06.2017
[129] Gebietsbetreuung Stadterneuerung (6/2016), Kreta – Strukturerhebung

Die Gewerbebetriebe in Kreta sind oft klassische Handwerksbetriebe oder Werkstätten. Betriebe aus Wachstums- und Kreativbranchen sind kaum vertreten.Unmittelbar südlich des Gebiets befindet sich die Ankerbrotfabrik, ein Immobilienentwicklungsprojekt der Loft City GmbH. Auf den 26.000 m² einer ehemaligen Fabrik werden zu Ateliers, Galerien, Büros und Gastronomie umgebaut.[130] Demzufolge sollen so vor allem Künstler und Kreative angelockt werden.
Abschließend ist festzuhalten, dass der 10. Bezirk hinsichtlich seiner Standortqualitäten ein sehr heterogenes Muster besitzt. Zwar finden sich innerhalb des Bezirks auf der einen Seite bereits sehr gute Wirtschaftsstandorte, auf der anderen Seite besteht in anderen Bereichen noch ein sehr hoher Entwicklungsbedarf. Daraus abgeleitet bietet der Standort Favoriten in Teilbereichen jedoch auch ein großes Potential für neue Planungen.

Grundsätzlich kann vor allem die Lage des Quartiers aufgrund der sackgassenähnlichen Situation als ungünstig bewertet werden. Da Kreta als sozial problematisches Wohnquartier gilt, ist auch das Image derzeit eher negativ behaftet. Insgesamt weist das Quartier ein schlechtes Angebot an Freizeiteinrichtungen, Gastronomie und Nahversorgung auf. Diese Umstände wirken sich äußerst schlecht auf einen möglichen Standort als Startup-Campus aus.

Dagegen kann die Nähe zum Entwicklungsgebiet Sonnwendviertel und zur Ankerbrotfabrik jedoch auch positive Auswirkungen auf den Standort haben. Auch die Eröffnung eines Startup-Campus kann sicherlich zu einer beachtlichen Entwicklung des Quartiers beitragen. Gerade die beiden genannten Aspekte können aktuell als bedeutendes Potential bezüglich einer Grundstücksaufwertung gewertet werden. Im Gegenzug ergibt sich dadurch jedoch auch ein erhöhtes Projektrisiko. Um den Standort nicht nur aufgrund seiner kostengünstigen Lage für eine Nutzung als Startup-Zentrum rechtfertigen zu können, müssen demnach auch besondere Maßnahmen entwickelt werden.

VERKEHRSANBINDUNG

Das ehemalige Siemensareal befindet sich wie bereits beschrieben zwar in einer städtebaulich abgeschotteten Lage innerhalb der Stadt. Allerdings kann die überregionale Verkehrsanbindung durch die Nähe zur Autobahn A23, zum Hauptbahnhof und zum Flughafen als Vorteil gesehen werden. Dementsprechend kann man den Hauptbahnhof Wien mit dem MIV bereits in 5-10 Minuten und der Flughafen Wien in 25 Minuten erreichen.
Vom Stadtzentrum aus ist das Areal mit dem ÖPNV in 35-45 Minuten über die U1 Reumannplatz und die Straßenbahnline 18 zu erreichen. Die Station Absberggasse ist fußläufig in 3 Minuten erreichbar. Die Straßenbahnlinie startet von der Haltestelle Stadthalle und läuft weiter über den Westbahnhof, den U-Bahn-Stationen Gumpendorfer Straße, Margaretengürtel und der S-Bahn Station Matzleinsdorfer Platz und läuft danach weiter stadtauswärts Richtung Simmering.
Der Hauptbahnhof liegt geographisch betrachtet nahe dem ehemaligen Siemensareal, ist jedoch nicht fußläufig und nur umständlich mit dem ÖPNV zu erreichen. Die TU Wien befindet sich 20-25 ÖPNV-Minuten und die WU-Wien ca. 45 ÖPNV-Minuten vom Areal entfernt.
Das Areal weist bezüglich der Erreichbarkeit gegenüber anderen Standorten geringfügige Nachteile auf, welche daher durch andere mögliche Vorzüge ausgeglichen werden müssen.

[130] http://www.loftcity.at/index.php/ueber-uns-loftcity, zugegriffen am 01.06.2017

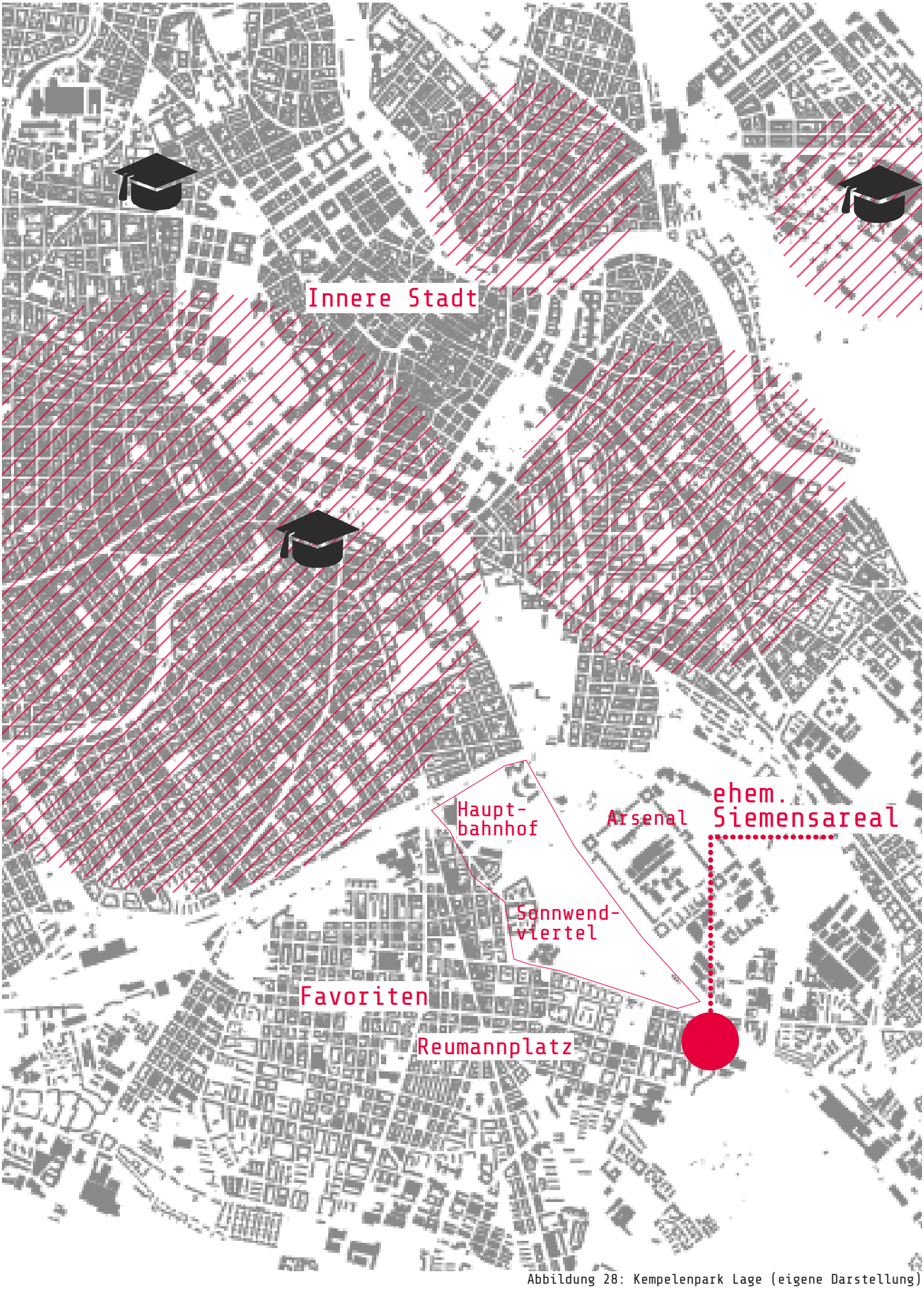

Abbildung 28: Kempelenpark Lage (eigene Darstellung)

GEBÄUDEANALYSE

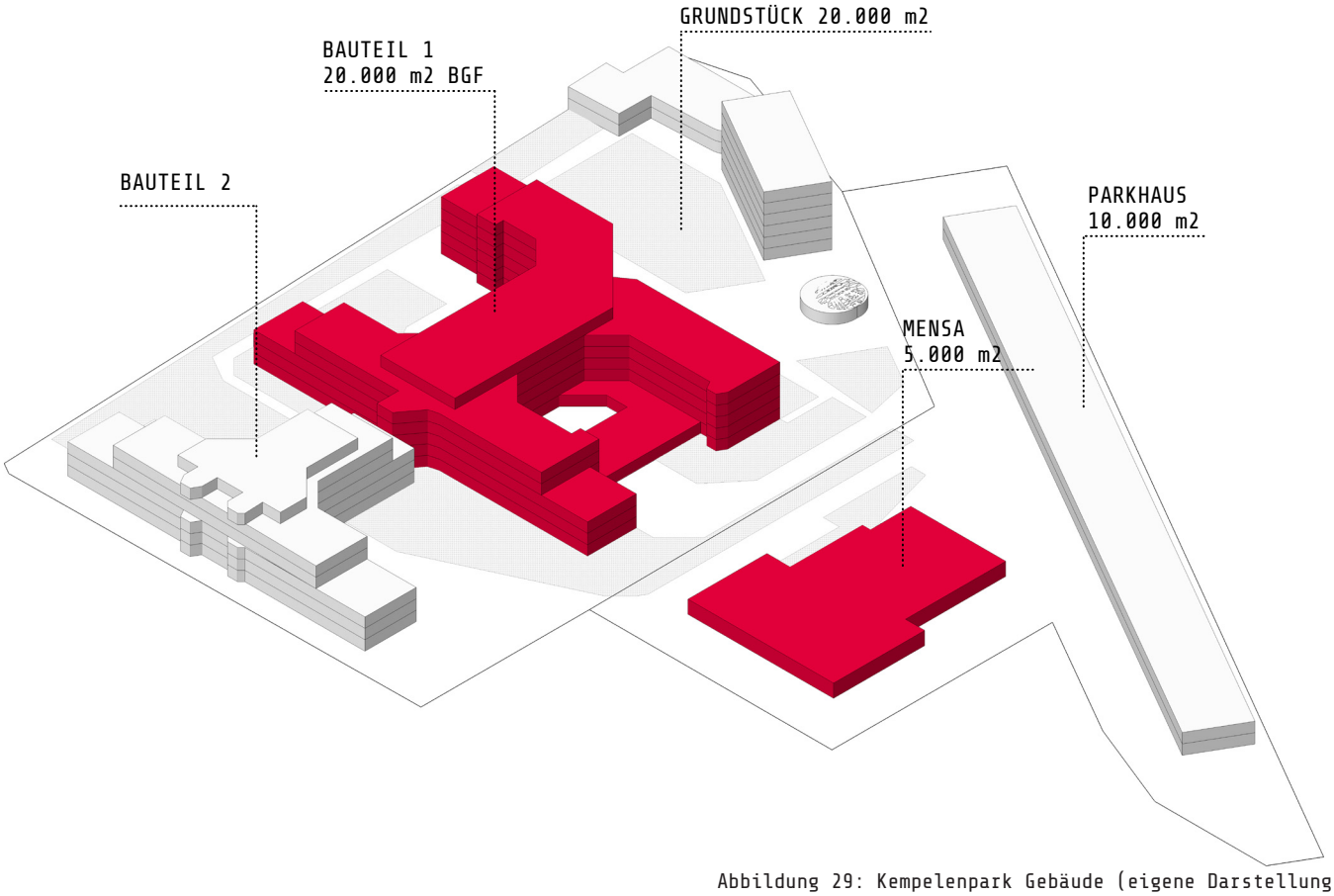

Abbildung 29: Kempelenpark Gebäude (eigene Darstellung)

Die Baustruktur des Gebäudes ist eine Skelettbauweise mit einem Stützenraster von 7,2 x 7,2 m. Diese Bauweise trägt zu einem Maximum an Grundrissflexibilität bei, da die meisten Zwischenwände keine tragende Funktion aufweisen und beliebig angeordnet werden können. Die Raumhöhe der einzelnen Geschosse beträgt 2,80 m.

Die Lochfassade besteht aus Beton-Fertigteilen. Das Fassadenraster ist in 1,80 x 1,80 m Segmenten aufgeteilt. Das übliche Achsraster moderner Bürogebäudes liegt zwischen 1,25 und 1,45 m.[131] Das Achsraster im Sinne der Flächenwirtschaftlichkeit verliert jedoch bei besonders offenen Bürostrukturen wie Coworking Spaces an Bedeutung. In allen Geschossen sind moderne Doppelböden mit CAT-5 Verkabelung eingebaut. In den Doppelboden befinden sich Lüftungsauslässe, welche der Kühlung und der Erwärmung der Raumluft dienen. Dieser hohe technische Standard kann besonders für Unternehmen attraktiv sein, die auf eine Kühlung von empfindlichen technischen Geräten angewiesen sind.

Einen weiteren Vorteil gegenüber innerstädtischen Lösungen können auch die großzügigen Freiflächen darstellen. Insgesamt könnten ca. 5.000 m2 Freiflächen individuell bespielt werden. Im Zuge des Projektstarts 2016 wurden die Freiflächen im Areal bereits mit Holzinstallationen und ähnlichen Elementen aufgewertet. Unter dem Namen „Kempelenpark“ finden hier zudem laufend Events statt. Kritisch zu bewerten ist allerdings, dass sich das Areal derzeit mit einem hohen Zaun von der Umgebung abgrenzt. Dadurch kann keine städtische Durchlässigkeit entstehen, wie sie auch in den Fallbeispielen stets gegeben ist. Dies ist vor allem notwendig, um die möglichen Nutzungen auch der Öffentlichkeit zugänglich zu machen.

[131] Architekten Kammer Baden-Württemberg (2015)

Zusammenfassend lassen sich mehrere Vor- und Nachteile sowie Potentiale bezüglich der geplanten Nutzung als Startup-Campus aufführen.
Als Vorteil kann neben der hohen Grundrissflexibilität sicherlich auch die gute technische Ausstattung genannt werden. Diese beiden Voraussetzungen konnten bereits als erfolgskritische Faktoren identifiziert werden.
Das architektonische Erscheinungsbild dagegen könnte subjektiv gesehen als Nachteil gewertet werden. Auch die fehlende städtebauliche Einbindung in die Umgebung erscheint zunächst eher nachteilig. Dennoch bietet sich durch die Nutzbarmachung der großzügigen Freiflächen auch ein hohes individuelles Alleinstellungsmerkmal, wodurch man sich von innerstädtischen Standorten abheben kann.
Darüber hinaus könnte in einer vertiefenden Analyse untersucht werden, ob sich das Gebäude für eine Nutzung als Prototypenwerkstatt bzw. Labor eignet.

6.2.4 Konzept

Das Konzept des Technoparks Wien basiert auf der Zurverfügungstellung von Infrastruktur, Services und einer Community. Die Zielgruppen sind Startups, etablierte Unternehmen, Service-Provider und Investoren. Die Einnahmen werden in erster Linie über die Mieten generiert. Startups müssen sich zuvor als Mieter bewerben. Ein Komitee bestehend aus Personen der Technopark Wien GmbH, wählt die Mieter bezüglich ihrer Eignung aus. Der Auswahlprozess dient lt. dem Konzept der Risikominimierung der Vermieterseite.

Die Nutzung des Gebäudes soll in einem ersten Schritt nur das EG des Bauteil 1 betreffen. Später kann der Technopark in mehrere Bereiche des Areals erweitert werden.
Die im EG gebotene Infrastruktur besteht aus einem ca. 1200 m² großen Coworking Space mit Café, Eventflächen mit ca. 650 m² (4 Konferrenzräume für 50-180 Personen, 6 Besprechungsräume), 1600 m² Büroflächen. Insgesamt stehen im Erdgeschoss ca. 4700 m² BGF zur Verfügung. Für größere Events kann die benachbarte Mensa für bis zu 1500 Teilnehmer Platz bieten.

Aufgrund der vorhandenen technische Infrastruktur mit den Doppelböden, der CAT-5 Verkabelung und dem Hochleistungsinternet sollen besonders Startups aus dem IKT,- Big Data- und Cloud Computing-Bereichen angezogen werden, da die Ausstattung ein Alleinstellungsmerkmal im Vergleich zu anderen Startup-Zentren darstellt.

Das Konzept des Technoparks sieht es vor, Services bzgl. Unternehmensgründung, Finanzierung, Networking sowie Infrastruktur, Hardware und Technologie anzubieten.
Seitens des Technoparks werden Infrastruktur Services bereitgestellt. Experten aus den anderen Bereichen sollen vor Ort anwesend sein.

Nach Außen will sich der Technopark Wien als Ort mit einem Innovationsstiftenden Image präsentieren. Dieses Image soll über eine aktive Tech-Community generiert werden.
Ein Community-Management veranstaltet Events und betreut die Communities. Für den Aufbau der Communities sieht sich die Technopark Wien GmbH verantwortlich.

6.2.5 Akteure

TECHNOPARK WIEN GMBH

Die Technopark Wien GmbH ist eine Idee der Immobilieneigentümerschaft und der TU Wien, welche nicht der Realität entspricht. In Kooperation soll der Betrieb sichergestellt werden. Die Technopark Wien GmbH agiert in einer Betreiberfunktion und kümmert sich demnach unter anderem um den Betrieb der Immobilie und die einzelnen Teilbereiche wie den Coworking Space. Das I2C der TU Wien mit der konzeptuellen I2C Academy soll die die Förderung und Vernetzung der Starups übernehmen, was das Mietausfallrisiko der Technopark Wien GmbH re

TU WIEN

Die TU Wien ist an der Technopark Wien GmbH beteiligt und fördert diese durch entsprechendes Know-how und nützliche Kontakte. Dabei kann die TU Wien vor allem auf die Expertise aus Entrepreneurship- und Innovationsprogrammen, wie dem I2C bzw. dem EIC, zurückgreifen. Zudem bietet die TU Wien bereits ein eigenes Inkubatorprogramm an. Insbesondere durch die Masterstudiengänge der Informatik können Talente generiert werden, die den Technopark dann nutzen um Startups zu gründen und eine Community aufzubauen. Die TU Wien könnte im Gegenzug von einem verbesserten Wissenstransfer und einer hohen Innovationsfähigkeit profitieren.

6.3 Bewertung der Machbarkeit

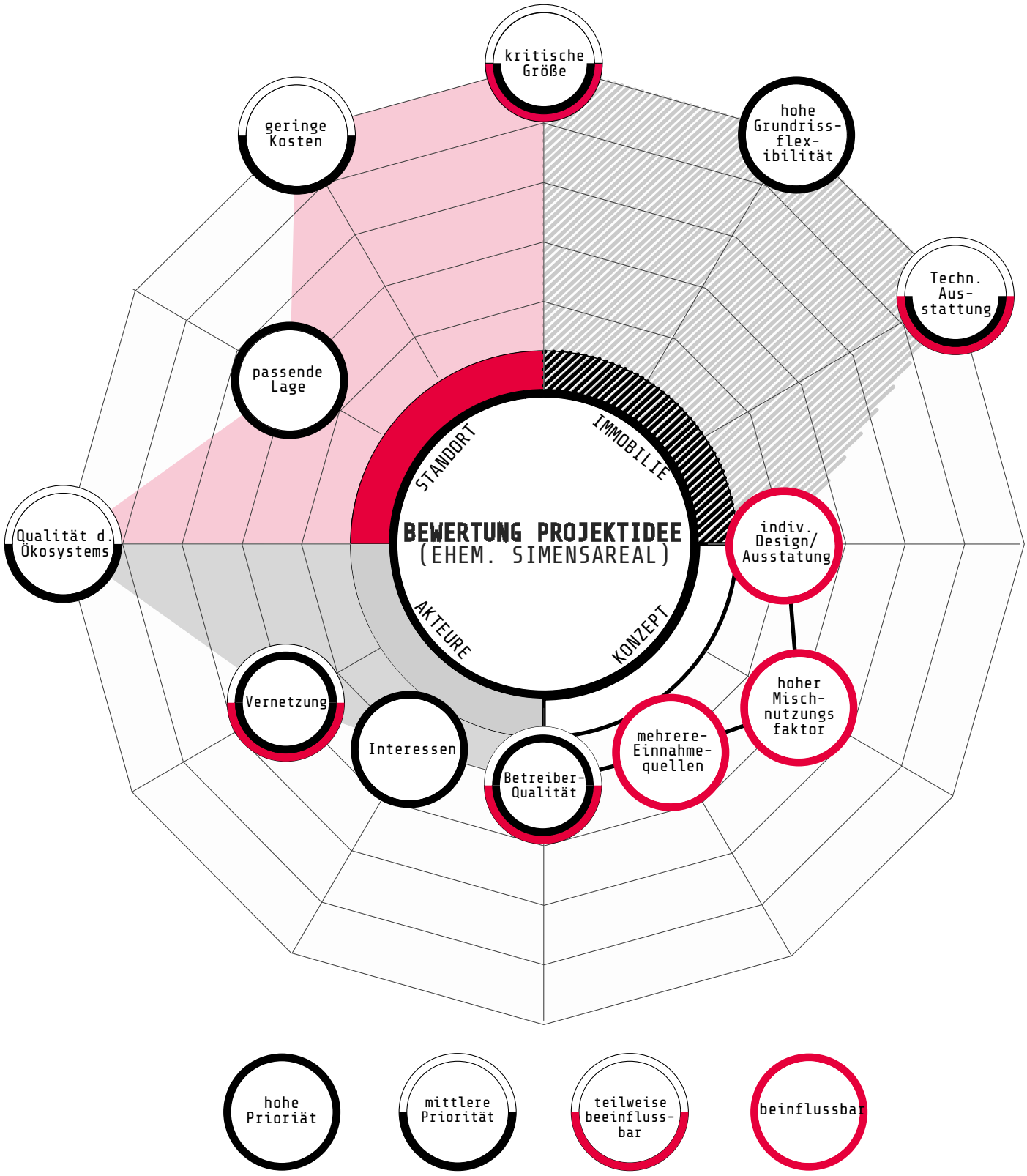

Abbildung 30: Bewertung Projektidee ehem. Siemensareal (eigene Darstellung)

Die Grafik veranschaulicht die im vorangegangenen Kapitel identifizierten Erfolgsfaktoren, die zur erfolgreichen Gründung und zum Betrieb eines Startup-Zentrums notwendig sind. Je nachdem ob die jeweiligen Faktoren erfüllt wurden, können anhand des Modells in weiterer Folge Handlungsempfehlungen abgeleitet werden.
Die Frage ob der Standort Wien ein weiteres Startup-Zentrum verträgt, lässt sich nur schwer beantworten. Obwohl eine Neueröffnung auch immer zu einer Stärkung des gesamte Startup-Ökosystems führt, könnte die vorhandene Infrastruktur zum aktuellen Zeitpunkt jedoch bereits ausreichend sein. Angesichts der Tatsache, dass Wien zwar über eine aufstrebende, aber immer noch eher schwache Startup-Landschaft verfügt, ist eine Ergänzung der Infrastruktur auch weiterhin notwendig, um das Ökosystem zu stärken.

EIGNUNG DER LAGE

Dem Standort fehlt für eine optimale Erreichbarkeit, die direkte Anbindung an eine U-Bahn.
Eine Verbesserung der Anbindung ist jedoch nur schwer beeinflussbar. Dagegen bieten das nahe gelegene Sonnwendviertel und die Ankerbrotfabrik ein hohes Potential das Areal und den Stadtteil in naher Zukunft deutlich stärker in die Stadt zu integrieren. Bei einem Projekterfolg würde sich das Image des Standorts zwangsläufig verbessern. Es bedarf jedoch zusätzlicher Maßnahmen um diesen Prozess zu beschleunigen.

KOSTEN FÜR GRUNDSTÜCK UND MIETE

Wie bereits erwähnt, werden die Einnahmen von Startup-Immobilien über mehrere Quellen generiert. Die Finanzierung erfolgt dabei sehr individuell und unterscheidet sich offenkundig von anderen Immobilientypen. Eine Wirtschaftlichkeitsanalyse ist deshalb nicht Teil dieser Arbeit. Im Vergleich zu innerstädtischen Lagen, ist davon auszugehen, dass hier günstigere Mieten angeboten werden können und sich dadurch Vorteile im Vergleich zur Konkurrenz ergeben.

KRITISCHE GRÖSSE

Die Immobilie stellt mit einer Nutzfläche von ca. 14.000 m2 ausreichend Platz für einen Startup-Campus zur Verfügung. Aufgrund der Größe besteht bei einem Projekterfolg die Möglichkeit, den Campus ohne große Aufwendungen zu erweitern. Bei einer anfänglichen Teilnutzung sollte aber darauf geachtet werden, dass die restlichen Flächen nicht für Nutzungen vermietet werden, die dem Image des Standorts entgegenwirken.

GRUNDRISSFLEXIBILITÄT UND TECHNISCHE AUSSTATTUNG

Das Gebäude bietet hinsichtlich der Flexibilität und technischen Ausstattung beste Voraussetzungen für einen Startup-Campus. Darüber hinaus sollte eine zusätzliche Nutzung durch ein Labor oder eine Prototypenwerkstatt (FabLab) geprüft werden. In Verbindung mit der Ansiedlung von Startups könnte dies innerhalb von Wien ein Alleinstellungsmerkmal darstellen.

INDIVIDUELLES DESIGN

Das architektonische Erscheinungsbild des Gebäudes wirkt zwar durchaus ungewöhnlich, allerdings können noch weitere Maßnahmen durchgeführt werden, um den Standort optisch wie konzeptionell zu verbessern. Im Innenbereich wurden diesbezüglich noch keine Maßnahmen umgesetzt.
Mit Hilfe von Holzinstallationen wurden die Außenbereiche bereits aufgewertet und unter dem Namen „Kempelenpark“ neu positioniert. Durch die hohen Zäune schottet sich das Areal städtebaulich noch immer stark von seiner Umgebung ab. Das Gelände wirkt dadurch eher privat als öffentlich bzw. halböffentlich zugänglich. Dies wirkt sich jedoch nicht nur auf den Coworking Space oder die Events vor Ort, sondern insbesondere auch auf die gesamte Attraktivität des Standorts eher negativ aus. Gerade diese Nutzungen sollen von einer „einladenden“ Erscheinung des Geländes profitieren.

HOHER MISCHNUTZUNGSFAKTOR UND MEHRERE EINNAHMEQUELLEN

Das Gebäude wird aktuell für Fortbildungseinrichtungen genutzt und von der Caritas im 4. und 5.OG genutzt. Obwohl im Konzept bereits verschiedene Nutzungen wie Coworking Space, Restaurants, Eventbereiche und Büros vorgesehen sind, ist derzeit jedoch noch keine Durchmischung vorhanden.
Darüber hinaus sollten die Einnahmequellen auch eher breit gestreut sein. So sollten Mieteinnahmen wie im vorliegenden Konzept nicht nur durch Startups, sondern auch durch große Unternehmen, Events oder Gastronomie generiert werden.

AKTEURE

Nach den gewonnenen Erkenntnissen aus den Case Studies, lässt sich festhalten, dass für den Betrieb eines Startup-Zentrums mit Inkubator- bzw. Acceleratorfunktion, die Nähe zur Startup-Community Entscheidend ist. Demnach treten häufig Venture Capitalisten und Business Angels als Initiatoren auf. Andere Modelle werden von Universitäten oder große Unternehmen initiiert. Der Betrieb erfolgt durch Gesellschaften mit eben jenen Akteuren und durch junge Startup-affine Mitarbeiter. Für den Technopark Wien ist mit dem I2C ein erfahener universitärer Betreiber vorgesehen.

6.4 Handlungsempfehlungen

Im folgenden Kapitel werden auf Grundlage der ermittelten Stärken und Schwächen des Konzepts zum Technopark Wien, kurze Handlungsempfehlungen für den Standort Gudrunstraße beschrieben. Dabei sollen sich die Maßnahmen insbesondere auf die beeinflussbaren erfolgskritischen Faktoren auswirken.

M1: ÜBERARBEITUNG DER ORGANISATIONSSTRUKTUR

Für das weitere Vorgehen sind verschiedene Organisationsstrukturen denkbar. Eine Möglichkeit könnte die Suche nach einem externen, internationalen Betreiber sein, der bereits Erfahrung mit dem Betrieb eines Startup-Campus hat. Abgesehen davon könnte auch eine eigene Betreiberstruktur entwickelt werden, die in jedem Fall aus Experten innerhalb des Startup-Ökosystems zusammengesetzt werden sollte. Im Idealfall sollte auch die TU Wien weiterhin mit einbezogen werden. Zudem soll die frühzeitige Einbindung von etablierten Unternehmen als Partner für den Campus oberste Priorität erhalten. Darauf aufbauend sollen die Startup-Zielgruppen bestimmt und akquiriert werden.

Eine mögliche Organisationsstruktur könnte wie folgt aussehen:

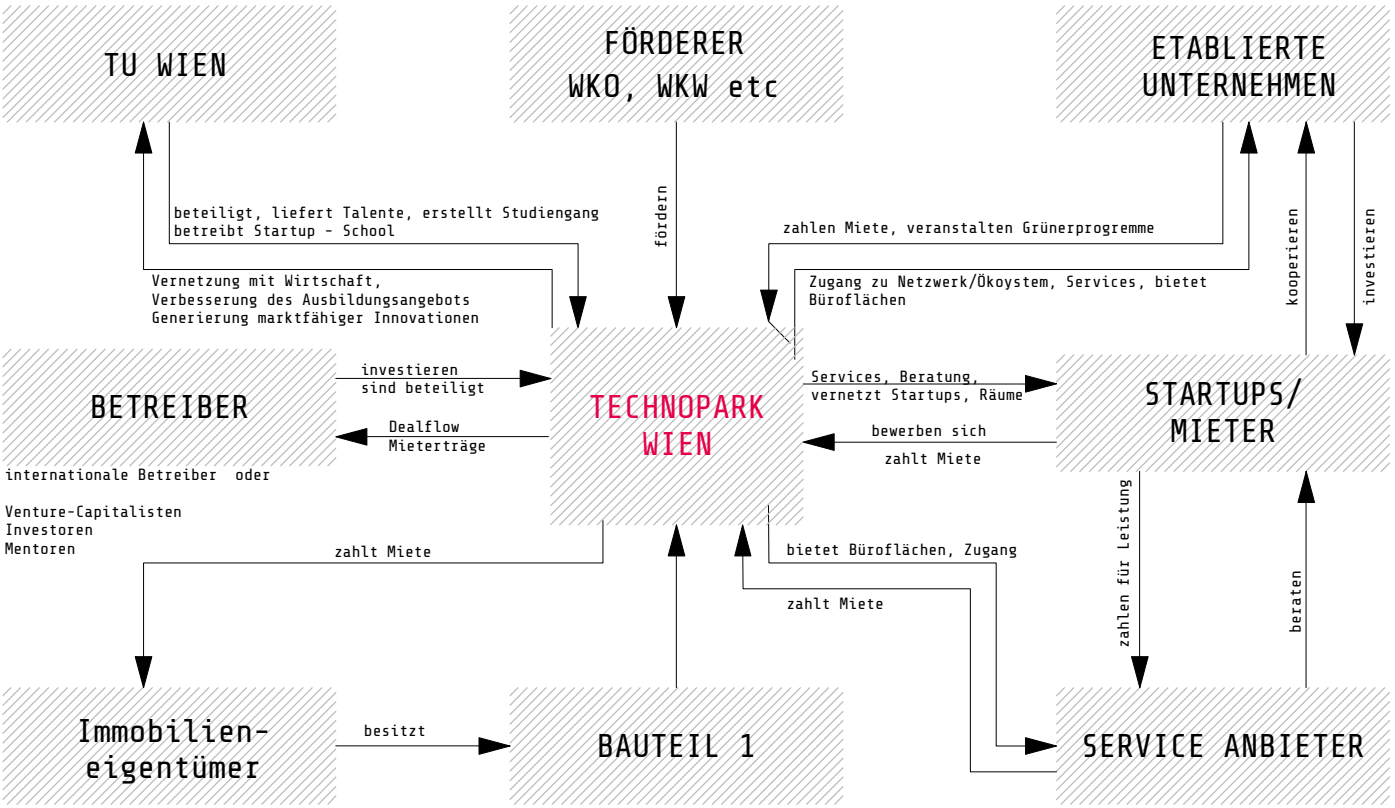

Abbildung 31: Mögliche Organisationsstruktur Technopark Wien (eigene Darstellung)

M2: ÜBERARBEITUNG DES NUTZUNGSKONZEPTS

Das Nutzungskonzept soll im Hinblick auf die Vor- und Nachteilen des Areals weiterentwickelt werden. Als besonderer Vorteil wurde vor allem das großzügige Platzangebot identifiziert. Zudem können an dem Standort konkurrenzfähige Mieten angeboten werden. Darin unterscheidet sich der Standort deutlich von den innerstädtischen Startup-Zentren.
Darauf aufbauend sollen folgende Nutzungen auf eine Machbarkeit untersucht werden:

· Prototypenwerkstatt

Im Rahmen einer Prototypenwerkstatt könnte nicht nur der Community, sondern auch Studenten der TU Wien, der Zugang zu High-Tech Maschinen, Werkzeugen und Software ermöglicht werden. Damit könnte der Technopark sicherlich auch für Hardware-orientierte Startups interessant werden. Als Vorbild hierzu könnte der MakerSpace in München dienen.[132] Der MakerSpace ist eine Tochtergesellschaft der UnternehmerTUM, der TU München. Die Prototypenwerkstatt ist mit Laserschneider, 3D Drucker, Wasserstrahlschneidemaschienen etc. ausgestattet. Diese Maschinen haben einen gewissen Platzbedarf, ein hohes Gewicht und sind kostenintensiv. Daher sollten die Räumlichkeiten am ehemaligen Siemensareal dahingehend untersucht werden ob die Geräte dort auch aus technischer Sicht untergebracht werden können. Darüber hinaus soll der Bedarf nach einer solchen Werkstatt in Wien sowie die Finanzierungsmöglichkeiten untersucht werden.

· Community Kitchen

Die große Geschossfläche der Mensa mit ca. 2.300 m2 bietet die Möglichkeit, etwa 1.000 m2 davon auch für Besucher nutzbar zu machen. Zudem sollte auch eine Eignung für Food-Startups geprüft werden und dann im Anschluss vermarktet werden. So könnte gleichzeitig auch das erforderliche Gastronomieangebot für den Campus gedeckt werden.

· Startup WG

Im Bauteil 1 wurden bereits Studentenappartements mit mäßigem Erfolg getestet. Sobald der Technopark in Betrieb ist, könnten stattdessen WGs für junge Unternehmer sowie
temporäre Unterkünfte für Eventbesucher oder auch internationale Startups angeboten werden.

132) https://www.maker-space.de/index.html, zuletzt aufgegriffen am 06.07.2017

M3: ENTWERFEN EINER MARKETINGKAMPAGNE ZUR STÄRKUNG DES STANDORTS

Die Marketingmaßnahmen für den Technopark sollen auf zwei Säulen aufgebaut werden. Zum einen soll der Technopark als innovativer und vor allem kreativer Ort beworben werden, zum anderen soll aber aktiv mehr Aufmerksamkeit auf den Stadtteil gelenkt werden.
In der nachfolgenden Tabelle wird eine mögliche Marketingstrategie anschaulich dargestellt:

M4: AUFWERTUNG DER IMMOBILIE UND DES AREALS

Startup-Immobilien fallen in den meisten Fällen durch ein individuelles und sehr kreatives Design auf. Damit sowohl der Standort wie auch die Immobilie selbst, für Startups und Kreative interessanter werden, müssen ausgefallene Konzepte entwickelt werden. Dies umfasst vor allem Maßnahmen hinsichtlich der Innenraumeinrichtung, der Fassade und der Freiräume. Des Weiteren soll geprüft werden, inwieweit das Areal zugänglicher gestaltet werden kann. Hierzu konnte die Umzäunung teilweise oder zur Gänze entfernt werden. Die aufgeführten Handlungsempfehlungen könnten noch vielfach ergänzt werden. Allerdings sollte insbesondere die Überarbeitung der Organisationsstruktur oberste Priorität erfahren. Erst im Anschluss daran können weitere mögliche Maßnahmen identifiziert werden, die dann an das neue
Konzept angepasst werden sollten. Die weiteren vorgeschlagenen Maßnahmen zeigen jedoch bereits auf, wie zu einem späteren Zeitpunkt auf die Stärken und Schwächen des Standorts Bezug genommen werden kann.

7.0. Fazit

Ziel dieser Arbeit war es anhand der gewonnenen Erkenntinsse, festzustellen ob ein Startup-Zentrum mit Inkubator- bzw. Acceleratorfunktion am Standort des ehemaligen Siemensareals machbar ist.
Um eine aussagekräftige Bewertung und umsetzbare Maßnahmen formulieren zu können, sind zunächst genauere Kenntnisse über den Hintergrund von Startups sowie deren Ökosysteme notwendig. Dahingehend wurde die Vorgehensweise von einem stark konzeptionell-entwerferischen Zugang zu einem analytisch-empirischen, angepasst. Im Rahmen einer kurzen theoretischen Betrachtung wurden dazu die Begriffe Innovation, exponentielle Organisation und Startup-Ökosystem untersucht. Dabei wurde deutlich, dass bei der Analyse der Fallstudien insbesondere die Konzepte der jeweiligen Projekte und die beteiligten Akteure untersucht werden müssen.
Im Anschluss wurde im Kapitel „Case Studies“ konkret auf das Thema „Immobilien für Startups“ eingegangen. Um eine bessere Vergleichbarkeit zu erzielen, wurden für die Fallstudien ausschließlich europäische Beispiele gewählt. Zu den untersuchten Startup-Zentren zählen die Station F in Paris, die Factory in Berlin sowie weXelerate und Talent Garden in Wien.
Durch die Fallstudien konnte herausgearbeitet werden, dass das wesentliche Geschäftsmodell von Startup-Immobilien darin besteht, Akteure in einem Startup- bzw. Innovationsökosystem zusammenzuführen. Durch diese Bündelung der Akteure an einem Ort entstehen Synergieeffekte. Das Ziel dabei ist es Innovationen auf den Markt zu bringen, um damit eine Wertschöpfung zu erzeugen. Die Projektinitiatoren werden so in vielen Fällen selbst zu Investoren bzw. Venture-Capitalisten.
Die ausgewählten Beispiele sind durchwegs junge Unternehmen, die privatwirtschaftlich organisiert sind. Daraus könnte unter Umständen bereits ein Trend abgeleitet und identifiziert werden. Da sich die Startups jedoch auch in alternativen Räumlichkeiten angesiedelt haben, wie z.B. in Coworking Spaces, Innovations- und Gründerzentren sowie Inkubatoren, ist dies nicht eindeutig belegbar.
Da in der vorliegenden Arbeit die Frage, ob diese Beispiele auf eine neue Typologie hindeuten, nur am Rande behandelt werden konnte, empfiehlt es sich diesen Aspekt in einer weiteren Untersuchung zu überprüfen. Dabei sollte beachtet werden, dass für die Einrichtungen häufig auch keine einheitlichen Bezeichnungen verwendet werden: u.a. Startup-Zentrum, Startup-Hub, Startup-Campus oder Startup-Cluster.

Zusammenfassend kann die Umsetzung eines Startup-Zenrums am Standort des ehemaligen Siemensareals nach den Erkenntnissen der vorliegenden Arbeit zwar als möglich aber auch vor allem als risikoreich bewertet werden. Das ehemalige Siemensareal weist viele Stärken aber auch einige Schwächen im Bezug auf die Umsetzung eines Startup-Campus auf. Als wesentliche Schwäche kann das Fehlen einer direkten U-Bahn-Anbindung genannt werden. Nachdem im Rahmen dieser Arbeit u.a. eine gute öffentliche Anbindung als erfolgskritischer Faktor identifiziert werden konnte, stellt dieser Umstand ein Projektrisiko dar, welches durch besondere Maßnahmen ausgelichen werden müsste.

Dennoch birgt das Areal aufgrund von aktuellen Projekten im Umfeld jedoch auch ein hohes Entwicklungspotential. Daneben zählen im Vergleich zur Konkurrenz in Wien nicht nur das großzügige Platzangebot, sondern auch die günstigen Mietpreise zu den wesentlichen Vorteilen des Standorts. Darüber hinaus fallen auch keine hohen Kosten für eine gute technische Ausstattung des Gebäudes notwendig. Sollte das Projekt eines Startup-Clusters am ehemaligen Siemensareal tatsächlich weiter verfolgt werden, so sind dennoch weitere Investitionen vor allem zur Aufwertung der Immobilie notwendig.
Demnach kann der Standort zwar als risikoreich eingeschätzt werden, sollte aber dennoch nicht zur Gänze ausgeschlossen werden. Infolgedessen dienen auch die weiteren vorgeschlagenen Maßnahmen dazu, vor allem auf die beschriebenen Stärken und Schwächen des Standorts zu reagieren. Bevor jedoch weitere Maßnahmen sinnvoll erscheinen, müssen in einem ersten Schritt zunächst potentielle Partner aus der Wirtschaft und der Startup-Szene gefunden werden.

7.1 AUSBLICK

Der Schwerpunkt dieser Arbeit sollte streng genommen nicht nur auf „Immobilien für Startups“ beschränkt werden. Das liegt vor allem daran, dass diese Einrichtungen nicht ausschließlich dazu dienen die Startups zu fördern, sondern auch noch weit mehr Funktionen einnehmen.
Demzufolge sind diese Einrichtungen nicht nur Räumlichkeiten in denen ein ganzes Startup-Ökosystem daran arbeitet neue Innovationen auf den Markt zu bringen, sondern auch eine Möglichkeit bietet, um eine neue moderne Organisationskultur in den Unternehmen zu etablieren. Ein wichtiger Bestandteil dieses Veränderungsmanagements besteht für Unternehmen darin, das in den Startup-Zentren vorhandene Ökosystem und die damit verbundene Interaktion mit den anderen Akteuren zu nutzen. Dies wirft allerdings die Frage auf, was mit diesen Zentren passiert, wenn der wirtschaftliche Wandel abgeschlossen ist?
Im Vergleich zum Silicon Valley hat sich in Europa ein dezentralisiertes Innovationssystem bzw. ein Startup-Ökosystem durchgesetzt. Die ursprünglichen Gründerzentren sind demnach auch mit dem Ziel einer Standort- und Regionalentwicklung entstanden. Im Gegensatz zu staatlichen Initiativen können die Privatwirtschaftlich organisierten Zentren allerdings auch international agieren und haben damit das Potential, um ein gesamtes vernetztes europäisches Startup-Ökosystem zu etablieren. Zukünftig könnten die Startup-Zentren auch eine Hub-Funktion innerhalb eines internationalen Startup- bzw. Innovationsökosystems übernehmen. Meiner Meinung nach wird dies jedoch in absehbarer Zeit zur Folge haben, dass auch die Startup-Zentren ihre eigene Rolle in dem System hinterfragen müssen, um ihr Geschäftsmodell gegebenenfalls entsprechend anzupassen.
Der aktuelle Trend zeigt deutlich, dass es in Zukunft noch beträchtlich mehr solcher Startup- Zentren bzw. -Hubs geben wird. Es gibt zweierlei Gründe für diese Entwicklung: zum einen hat sich die Innovationsgeschwindigkeit spürbar erhöht und zum anderen erfüllen Coworking Spaces und Startup-Zentren als Anlaufstelle für international agierende Unternehmen bereits heute eine wichtige Hub-Funktion.
Bei der Analyse der beiden Wiener Startup-Zentren von Talent Garden und weXelerate fällt auf, dass noch keine ausreichende Vernetzung mit den österreichischen Universitäten, einer der wichtigsten Akteure in einem Startup-Ökosystem, vorhanden ist. Darin besteht jedoch das größte Potential für die Weiterentwicklung von Startup-Zentren oder von zukünftigen Einrichtungen. Aus meiner Sicht sollte die TU Wien als größte technische Universität in Österreich zum Vorreiter in diesem Bereich werden und demnach „Entrepreneurship“ sowie Innovation in allen Studienfächern etablieren. Eine enge Kooperation mit einem Startup-Campus würde nicht zuletzt das gesamte Startup-Ökosystem in Wien stärken.

Danksagung

Ein besonderer Dank gilt meinem Betreuer Univ. Prof. Dipl.-Ing. Architekt Dietmar Wiegand, der meine Aufmerksamkeit auf das Thema gelenkt hat und mich während der Erstellung dieser Arbeit stets mit hilfreichen Ratschlägen und inspirierenden Gesprächen gefördert hat. Ebenfalls bedanken möchte ich mich bei meinen Interviewpartnern Mag. Dominik Greiner und Mag. Berthold Baurek-Karlic sowie bei Andreas Danzer vom Startup Magazin „der Brutkasten“, der mich beratend unterstützt hat. Danke auch an Dinah Mirbeth und Tanja Rücklinger.

Verzeichnisse

Literaturverzeichnis

ALBERTI, Jan (2011): Geschäftsmodelle für Inkubatoren: Strategien, Konzepte, Handlungsempfehlungen. Wiesbaden: Gabler

ARCHITEKTEN KAMMER BADEN-WÜRTTEMBERG (2015), Neue Bürokonzeptionen – Moderne Arbeitswelten

AYDALOT, Philippe; Keeble; David (1988): High Technology Industry and Innovative Environments: The European Experience. London

BEISE Marc; SCHÄFER Ulrich (2016): Deutschland digital: Unsere Antwort auf das Silicon Valley. Frankfurt, Campus Verlag

BLAAS, W. und SCHAUSBERGER, B.: (1995) „Wirtschaftsparks – Ökonomische Analysen“; erschienen als Heft 2 der Zeitschrift "Der öffentliche Sektor – Forschungsmemoranden", 21. Jg., Wien 1995

BLANK, Steve; DORF, Bob (2014): Das Handbuch für Startups – Schritt für Schritt zum erfolgreichen Unternehmen; Köln: O´Reilley

DELOITTE DIGITAL (2015): Design-Prinzipien für den Aufbau eines erfolgreichen Corporate Accelerators

FELD, Brad (2012): Startup Communities, Building an Entrepreneurial Ecosystem in your City. New York: Wiley

FLORIDA, Richard (2002): The rise of the creative class, and how its transforming work, leisure, community and everyday life. New York: Basic Books

FREY, Oliver (2006): Abschlussbericht zur Exkursion EX273056 „Sozialwissenschaftliche Aspekte der Raumplanung“

FRITSCH, Michael; STÜTZER, Michael (2007): Die Geographie der Kreativen Klasse in Deutschland. Raumforschung und Raumordnung, Vol 65

GEBIETSBETREUUNG STADTERNEUERUNG (6/2016), Kreta – Strukturerhebung

ISMAIL, Salim (2014): Exponential Organizations: Why new organizations are ten times better, faster, and cheaper than yours (and what to do about it). Diversion Books

NUHN, H (1989): Technologische Innovation und industrielle Entwicklung: Silicon Valley – Modell zukünftiger Regionalentwicklung? Geographische Rundschau, Band 41, Heft 5

PORTER, Michael E. (1998): Clusters and the new Economics of Competition. Boston: Harvard Business Review

SAXENIAN, Anna Lee (1996): Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. Harvard University Press

SCHÜRMANN, Matthias (2013): Coworking Space, Geschäftsmodell für Entrepreneure und Wissensarbeiter. Wiesbaden: Springer-Gabler

STARTUP EVERYWHERE (2017), Startup Guide Vienna. The Entrepreneur´s Handbook

WIEGAND Dietmar (2016), Technopark Wien, Konzeption und Ersteinschätzung der Machbarkeit. Wien, TU Wien

Internetquellen

4GAMECHANGER: https://4gamechanger.com

A1STARTUP: http://www.a1startup.net/, zugegriffen am 15.06. 2017

AIRBNB: https://press.atairbnb.com/app/uploads/2017/08/4-Million-Listings-Announcement-1.pdf, zugegriffen am 20.05.2017

AMKEMPELENPARK: http://amkempelenpark.at, zugegriffen am 05.05.2017

ARCHDAILY: http://www.archdaily.com/537049/the-factory-berlin-julian-breinersdorfer-architecture, zugegriffen am 20.03.2017

AUSTRIANSTARTUPS: https://www.austrianstartups.com/events/, zugegriffen am 25.02.2017

AUSTRIANSTARTUPS: https://www.austrianstartups.com/ecosystem/, zugegriffen am 15.05.2017

BERLIN: http://www.berlin.de/projektzukunft/standortinformationen/coworking-spaces-in-berlin/, zugegriffen am 20.03.2017

BETAHAUS: https://www.betahaus.es, zugegriffen am 20.04.2017

BETAHAUS: https://www.betahaus.com/berlin/space, zugegriffen am 20.04.2017

BLUEMINDS: http://www.blueminds-company.com, zugegriffen am 15.04.2017

BUNDESMINISTERIUM FÜR BILDUNG UND FORSCHUNG, http://www.kooperation-international.de/laender/hightech-regionen/sophia-antipolis/, zugegriffen am 26.03.2017

BUTCHER, Mike (2009): Interview with Dave Mc Clure – Europe needs more capital, more mentors; https://techcrunch.com/2009/11/13/interview-with-dave-mcclure-europe-needs-more-capital-more-mentors/, zugegriffen am 03.04.2017

CAISSEDESDEPOTS: http://www.caissedesdepots.fr/en/arc-de-linnovation-caisse-des-depots-mobilizes-eu300mn-start-companies, zugegriffen am 03.03.2017

COCOQUADRAT: http://www.cocoquadrat.com, zugegriffen am 15.04.2017

COFFECIRCLE: http://www.coffeecircle.com/#seo, zugegriffen am 20.04.2017

CRUNCHBASE: https://www.crunchbase.com/person/adam-neumann-2#/entity, zugegriffen am 21.04.2017

DCMWORLD: https://dcmworld.com/, zugegriffen am 02.03.2017

DERSTANDARD: http://derstandard.at/2000038309446/Design-Tower-am-Donaukanal-wird-verkauft, zugegriffen am 10.04.2017

DERSTANDARD: https://www.derstandard.de/story/2000065229761/bad-news-fuer-wiener-start-ups-sektor5-sperrt-zu , zugegriffen am 03.10.2017

DEUTSCHE-STARTUPS: https://www.deutsche-startups.de/2016/05/17/mit-dem-partnership-modell-wird-die-factory-ein-digitaler-business-club/, zugegriffen am 25.03.2017

DIEIMMOBILIE: http://www.dieimmobilie.de/udo-schloemer-von-factory-wir-haben-keine-mieter-sondern-mitglieder-1458139615/, zugegriffen am 01.03.2017

DIGITALCITYINDEX: https://digitalcityindex.eu, zugegriffen am 02.04.2017

DILLET, Romain (2017): Facebook to open Startup Garage at Station F Paris. https://techcrunch.com/2017/01/17/facebook-to-open-startup-garage-at-station-f-in-paris/, zugegriffen am 01.03.2017

EUROPEAN STARTUP INITIVATIVE (2016), Startup Heatmap Europe. http://www.startupheatmap.eu, zugegriffen am 06.05.2017

FACTORY BERLIN: https://factoryberlin.com, zugegriffen am 25.03.2017

FACTORY BERLIN: http://factory.co/wp-content/uploads/2017/07/201302-Factsheet.pdf, zugegriffen am 26.02.2017

FEILMAYR, Wolfgang (03/2017), Immobilienindex 1. Quartal 2017. www.srf.tuwien.ac.at/feil/immobilienbewertung/Index117doc.pdf, zugegriffen am 01.06.2017

FOERTSCH, Carsten (2017): Mehr als eine Million Menschen arbeiten in Coworking Spaces: http://www.deskmag.com/de/coworking-prognose-statistik-mehr-als-1-million-menschen-arbeiten-2017-in-coworking-spaces, zugegriffen am 20.04.2017

FREQUENTIS: http://www.frequentis.com/en/at/group/offices-and-locations/Startup-centre/, zugegriffen am 15.06. 2017

FREYSSINET: http://www.freyssinet.com/freyssinet/wfreyssinet_fr.nsf/sb/l-entreprise.halle-freyssinet---le-batiment-construit-par-notre-fondateur-accueillera-un-lieu-dedie-a-l-innovation, zugegriffen am 03.03.2017

GERMAN STARTUP ASSOCIATION (2016): European Startup Monitor; http://europeanstartupmonitor.com/fileadmin/esm_2016/report/ESM_2016.pdf, zugegriffen am 03.04.2017

GARTNER: http://www.gartner.com/technology/home.jsp, zugegriffen am 15.04.2017

GITTLESON KIM (2012): in BBC News, New York;
http://www.bbc.com/news/business-16611040, zugegriffen am 15.02.017

GOLDSTEIN, Harvey et al. (2016), Making Vienna a Leading Startup Center of Europe. Wien, Modul University Vienna

GRÜNDERKÜCHE REDAKTION (2016): https://www.gruenderkueche.de/gruendertalk/wir-verstehen-uns-als-business-club-udo-schloemer-ceo-und-gruender-der-factory-berlin-ueber-organic-acceleration-coworking-in-berlin-und-die-digitalisierung-der-deutschen-wirtschaft/, zugegriffen am 25.03.2017

GRÜNDERKÜCHE: https://www.gruenderkueche.de/gruendertalk/wir-verstehen-uns-als-business-club-udo-schloemer-ceo-und-gruender-der-factory-berlin-ueber-organic-acceleration-coworking-in-berlin-und-die-digitalisierung-der-deutschen-wirtschaft/, zugegriffen am 02.03.2017

GRÜNDERSZENE: https://www.gruenderszene.de/lexikon/begriffe/startup, zugegriffen am 15.05.2017

GRÜNDERSZENE: http://www.gruenderszene.de/galerie/factory-berlin-eroeffnung?pid=5363, zugegriffen am 25.03.2017

HAEP, Timo (2016): Mieterzuwachs im Upper West. http://www.strabag-real-estate.com/databases/internet/_public/content30.nsf/web30?Openagent&id=CE97732BD446DF2BC12580820036ECB1&men1=5&sid=5110, zugegriffen am 21.04.2017)

HILTON Hospitality (2016): 2016 Annual Report; http://ir.hilton.com/~/media/Files/H/Hilton-Worldwide-IR-V3/annual-report/2016-annual-report.pdf; zugegriffen am 20.05.2017

I5INVEST: http://i5invest.com, zugegriffen am 15.04.2017

IMMOBILIEN-ZEITUNG: http://www.immobilien-zeitung.de/1000041937/hamburg-wework-mietet-im-hanseforum-7-800-qm, zugegriffen am 21.04.2017)

ISENBERG, D (2011): The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economy policy: principles for cultivating entrepreneurship, Babson Entrepreneurship Ecosystem Project, Babson College, Babson Park: MA http://entrepreneurial-revolution.com/2011/05/11/the-entrepreneurship-ecosystem-strategy-as-a-new-paradigm-for-economic-policy-principles-for-cultivating-entrepreneurship/

JLL, (2015) Berliner Start-Ups als Büronutzer … auf dem Weg zum Establishment? http://www.jll.de/germany/de-de/Research/Start-Up-Berlin-Germany-JLL.pdf, zugegriffen am 25.03.2017

KELLHOFER, Bastian (2017): https://www.trendingtopics.at/wexelerate-fuer-start-ups-100-tage-kostenlos-unternehmen-zahlen-bis-zu-250-000-euro-pro-jahr/. zugegriffen am 15.04. 2017

KRÜGER, Daniel (2016): Die große Trennung der Berliner Start-up-Gurus. https://www.welt.de/wirtschaft/webwelt/article151956735/Die-grosse-Trennung-der-Berliner-Start-up-Gurus.html, zugegriffen am 01.03.2017

KYRIASOGLOU, Christina (2016): Mit Schreibtisch-Vermietung und Bier Flatrate zur 16-Milliarden-Company. http://www.gruenderszene.de/allgemein/wework-portrait-adam-neumann-miguel-mckelvey zugegriffen am 22 .04.2017

LOFTCITY: http://www.loftcity.at/index.php/ueber-uns-loftcity, zugegriffen am 01.06.2017

LOIZOS, Connie (2017): WeWork´s Adam Neumann is coming to Disrupt. https://techcrunch.com/2017/03/16/weworks-adam-neumann-is-coming-to-disrupt/, zugegriffen am 21.04.2017

MA 23, Stadt Wien (1/2014), Wien Wächst... Bevölkerungsentwicklung in Wien und den 23 Gemeinde- und 250 Zählbezirken. https://www.wien.gv.at/statistik/pdf/wien-waechst.pdf, zugegriffen am 01.06.2017

MAKERS-SPACE: https://www.maker-space.de/index.html, zuletzt aufgegriffen am 06.07.2017

MHACKS: https://mhacks.org, zugegriffen am 01.04.2017

PARISRIVEGAUCHE: http://www.parisrivegauche.com/Les-quartiers-et-leurs-projets/Tolbiac-Chevaleret, zugegriffen am 20.02.2017

REISCHL, Gerald (2014): https://futurezone.at/digital-life/techshop-die-garage-fuer-bastler-und-kreative/82.614.408, zugegriffen am 04.03.2017

ROLAND BERGER GMBH (2016): Startup-Hub Wien, Zukunftchancen gezielt nutzen. https://www.roland-berger.com/de/press/Startup-Hub-Wien-Zukunftschancen-gezielt-nutzen.html, zugegriffen am 01.02.2017

QBC: http://www.qbc.at/facts-figures/, zugegriffen am 01.06.2017

SANDLEIN, Jon (2004) The Story of the Stanford Industrial/Research Park; https://otl.stanford.edu/documents/Jsstanfordpark.pdf, zugegriffen am 03.04.2017
SCHRAUBENFABRIK: http://www.schraubenfabrik.at, zugegriffen am 05.04.2017

STARTUP GENOME (2017): Golobal Startup Ecosystem Report 2017; https://startupgenome.com/report2017/, zugegriffen am 02.04.2017

STATION-F: https://stationf.co/fr/, zugegriffen am 01.03.2017

STEINSCHADEN, Jakob (08/2017): weXelerate: Der Wiener Startup-Hub eröffnet im September mit 52 Jungfirmen aus 14 Ländern

T3N: http://t3n.de/news/soundcloud-headquarter-550887/, zugegriffen am 26.03.2017

TALENTGARDEN: https://talentgarden.org, zugegriffen am 12. April. 2017

TECHCRUNCH: https://techcrunch.com/event-info/disrupt-ny-2017/, zugegriffen am 01.04.2017

TRENDINGTOPICS: https://www.trendingtopics.at/talent-garden-vs-wexelerate-trending-talks/, zugegriffen am 14.06.2017

TRENDINGTOPICS: https://www.trendingtopics.at/wexelerate-52-startups-start, zugegriffen am 01.09.2017

UNTERBERGER, Tanja (2016): Unterschiede zwischen Accelerator und Inkubator – Was Startups wissen sollten; https://www.derbrutkasten.com/a/accelerator-inkubator-unterschied/, zugegriffen am 01.04.2017

WEXELERATE: http://wexelerate.com, zugegriffen am 10.04.2017

WILMOTTE: http://www.wilmotte.com/fr/projet/411/Station-F-Halle-Freyssinet-Start-ups-campus, zugegriffen am 02.03.2017

WIRED: https://wired.de/collection/2016/10/17/what-the-heck-is-station-f-find-out-from-roxanne-varza-at-disrupt-london-dec-5-6/

WIEN: https://www.wien.gv.at/bauen-wohnen/sonnwendviertel.html, zugegriffen am 01.06.2017

WIEN: https://www.wien.gv.at/menschen/integration/grundlagen/daten.html, zuletzt zugegriffen am 01.06.2017
https://www.wien.gv.at/statistik/arbeitsmarkt/tabellen/arbeitslos-bezirk.html, zuletzt zugegriffen am 01.06.2017

WIEN: https://www.wien.gv.at/wiki/index.php/Kreta, zugegriffen am 01.06.2017

WISSENSCHAFT-FRANKREICH: https://www.wissenschaft-frankreich.de/de/forschungspolitik-nodossier/pariser-gruenderzentrum-halle-freyssinet-wird-in-station-f-umbenannt/, zugegriffen am 03.03.2017

WOHLERT, Nora-Vanessa (2012): Google machts mit der Factory. https://www.gruenderszene.de/news/google-factory, zugegriffen am 02.03.2017

YCOMBINATOR: http://www.ycombinator.com, zugegriffen am 21.03.2017

Abbildungsverzeichnis

ABBILDUNG 01: Startup Definition (eigene Darstellung)

ABBILDUNG 02: Startup Ökosystem Akteure (eigene Darstellung)

ABBILDUNG 03: The Ecosystem (eigene Darstellung nach Daniel Isenberg: Isenberg, D (2011a) The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economy policy: principles for cultivating entrepreneurship, Babson Entrepreneurship Ecosystem Project, Babson College, Babson Park: MA http://entrepreneurial-revolution.com/2011/05/11/the-entrepreneurship-ecosystem-strategy-as-a-new-paradigm-for-economic-policy-principles-for-cultivating-entrepreneurship/

ABBILDUNG 04: Abbildung 04: Wert der Startup Ökosysteme Weltweit (eigene Darstellung, nach Global Startup Ecosystem Report 2017: Golobal Startup Ecosystem Report 2017; https://startupgenome.com/report2017/, zugegriffen am 02.04.2017

ABBILDUNG 05: Silicon Valley (eigene Darstellung)

ABBILDUNG 06: Qualität der europäischen Startup Ökosysteme Lt. Startups
(eigene Darstellung, nach Startup Heatmap Europe: EUROPEAN STARTUP INITIVATIVE (2016), Startup Heatmap Europe. http://www.startupheatmap.eu, zugegriffen am 06.05.2017)

ABBILDUNG 07: Coworking Funktionen (eigene Darstellung, nach Schürmann, Matthias (2013): Coworking Space, Geschäftsmodell für Entrepreneure und Wissensarbeiter. Wiesbaden: Springer-Gabler)

ABBILDUNG 08: Beispielgrundriss Coworking Space (eigene Darstellung)

ABBILDUNG 09: Betahaus (http://cafe.betahaus.com, zugegriffen am 05.09.2017)

ABBILDUNG 10: Wework Brooklyn (eigene Darstellung)

ABBILDUNG 11: Factory Berlin (www.archdaily.com537049the-factory-berlin-julian-breinersdorfer-architecture, zugegriffen am 05.08.2017)

ABBILDUNG 12: Factory Berlin Lage (eigene Darstellung, auf Grundlage von www.schwarzplan.eu)

ABBILDUNG 13: Factory Berlin Akteure (eigene Darstllung)

ABBILDUNG 14: Station F (https.: stationf.com/campus, zugegriffen am 10.09.2017)

ABBILDUNG 15: Station F Lage (eigene Darstellung, auf Grundlage von www.schwarzplan.eu)

ABBILDUNG 16: Station F Akteure (eigene Darstellung)

ABBILDUNG 17: (weXelerate: httpswexelerate.comwp-contentuploads201705Design_Tower_quer_0517@72, zugegriffen am 9.10.2017)

ABBILDUNG 18: weXelerate Lage (eigene Darstellung, auf Grundlage von www.schwarzplan.eu)

ABBILDUNG 19: weXelerate Akteure (eigene Darstellung)

ABBILDUNG 20: Talentgarden (https://milano-calabiana.talentgarden.org/#gallery, zugegriffen am 09.10.2017)

ABBILDUNG 21: Talentgarden Akteure (eigene Darstellung)

ABBILDUNG 22: Startup Immobilien Development & Process (eigene Darstellung)

ABBILDUNG 23: Startup Immobilien Erfolgskritische Faktoren (eigene Darstellung)

ABBILDUNG 24: Austrian Startups Ecosystem (https.://www.austrianstartups.com/ecosystem)

ABBILDUNG 25: Startup Spaces Wien (eigene Darstellung)

ABBILDUNG 26: Startup Hotspots Wien (eigene Darstellung)

ABBILDUNG 27: Kempelenpark (amkempelenpark.at/20160611projekt-am-kempelenpark, zugegriffen am 09.10.2017)

ABBILDUNG 28: Kempelenpark Lage (eigene Darstellung, auf Grundlage von www.schwarzplan.eu)

ABBILDUNG 29: Kempelenpark Gebäude (eigene Darstellung)

ABBILDUNG 30: Bewertung Projektidee ehem. Siemensareal (eigene Darstellung)

ABBILDUNG 31: Mögliche Organisationsstruktur Technopark Wien (eigene Darstellung)

Interviewverzeichnis

MAG. BERTHOLD BAUREK-KARLIC (11.April 2017): Interview mit dem Gründungsmitglied von Talent Garden Wien und Geschäftsführer bei Venionaire Capital

MAG. DOMINIK GREINER (13. April 2017): Interview mit dem Gründungsmitglied von WeXelerate, Coco-quadrat und Geschäftsführer bei Camouflage Ventures