

Tamara Naulin und Marisa Henn

3 digihub Düsseldorf/Rheinland – Digitale Geschäftsmodelle

Die Bedeutung der digitalen Wirtschaft nahm nicht nur international wie beispielsweise im Silicon Valley, sondern auch in Deutschland rasant zu. In diesem Zuge hielt die Digitalisierung Einzug in alle Branchen, Unternehmen und Geschäftsmodelle – auch in Nordrhein-Westfalen. Besonders für diesen Industriestandort stellten der Strukturwandel und die Digitalisierung eine große Herausforderung dar, gleichzeitig jedoch auch eine große Wachstumschance. Mit der Initiative Digitale Wirtschaft NRW (DWRNW) setzte sich das Land im Jahr 2015 das Ziel, die Rahmenbedingungen für die digitale Wirtschaft zu verbessern, indem es anhand verschiedener Maßnahmen elektronische Geschäftsmodelle und -prozesse stärkte. Eine Schlüsselmaßnahme der DWRNW-Strategie stellen sechs DWRNW Hubs dar. Einer dieser Hubs – der digihub Düsseldorf/Rheinland – hat das Ziel, zum Matchmaker und Accelerator für den Mittelstand, Start-ups, Hochschulen und Konzerne zur Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle, Produkte und Lösungen in Düsseldorf und Umgebung zu werden. Da innovative Start-ups für den digitalen Fortschritt in Deutschland eine wichtige Rolle spielen, ist die Unterstützung der lokalen Gründungsszene ein Schwerpunkt des digihubs Düsseldorf/Rheinland. Nachdem er 2016 den Zuschlag für die Fördermittel als DWRNW Hub erhielt, stand sein Team vor einer zentralen Entscheidungssituation: Wie kann der digihub die Fördermittel sinnvoll einsetzen, um Matchmaker für Start-ups, Mittelstand, Hochschulen und Konzerne zur Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle, Produkte und Lösungen zu werden und die Start-up-Landschaft in Düsseldorf nachhaltig wettbewerbsfähig zu machen?

Nach einer Analyse sinnvoller Maßnahmen zum Aufbau eines Digital Hubs mit den Schwerpunkten Matchmaking und Open Innovation, wie zum Beispiel eigener Co-Working Space, Events, Digital Academy, Workshops, Accelerator-Programm oder Digitalberatung entschied sich der digihub Düsseldorf/Rheinland, mit den Bausteinen „Events“ und „Ignition“, dem eigenen Accelerator zu starten. Durch die Implementierung dieser Bausteine gelang es dem digihub Düsseldorf/Rheinland seit seiner Gründung im Jahr 2016, die Gründerszene in Düsseldorf und Umgebung vielfältig positiv zu beeinflussen.

Digitale Wirtschaft

Die digitale Wirtschaft umfasst alle Wirtschaftszweige, die von der Digitalisierung betroffen sind. „Digitalisierung“ beschreibt die Entwicklung und Veränderung von Produkten, Dienstleistungen, Geschäftsmodellen und unternehmensinternen Kernprozessen durch die Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT). Der digitale Wandel bietet Möglichkeiten für neue digitale Produkte, Dienstleistungen, Prozesse und Geschäftsmodelle, zudem ergeben sich Chancen für mehr Lebensqualität, revolutionäre Geschäftsmodelle und effizienteres Wirtschaften.¹

Die Bedeutung der digitalen Wirtschaft hat sowohl international als auch innerhalb von Deutschland seit den 2000ern rasant zugenommen, sodass neue digitale Lösungen bestehende Branchen, Unternehmen und Geschäftsmodelle gefährdeten. Dementsprechend formulierte die Bundesregierung im Jahr 2014 für Deutschland das Ziel, digitales Wachstumsland Nr. 1 in Europa zu werden, um langfristig international wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Studie „Wirtschaft DIGITAL“ maß mit dem „Wirtschaftsindex Digital“ in einer Zahl, inwiefern die Digitalisierung in deutschen Unternehmen fortgeschritten war. 2018 lagen deutsche Unternehmen im Schnitt lediglich bei einem Index von 54 von 100 Punkten, jedem vierten deutschen Unternehmen bereitete die Digitalisierung noch Schwierigkeiten.²

Neben bestehenden Corporates, mittelständischen Unternehmen und Universitäten spielen vor allem Start-ups eine wichtige Rolle für den digitalen Fortschritt aufgrund ihrer innovativen und disruptiven Ideen. Deshalb wird im digitalen Wandel Deutschlands verstärkt auf die Innovationskraft von Start-ups gesetzt.³ Voraussetzungen hierfür sind kluge Rahmenbedingungen und eine gezielte Förderung. Insbesondere für mittelständische Produktionsunternehmen stellt die Digitalisierung einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil, jedoch auch eine bedeutende Herausforderung dar. Daher sind sie auf Förder- und Beratungsangebote angewiesen. Diese Angebote stellt beispielweise die Initiative DWRNW durch verschiedene Maßnahmen bereit.

¹ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2019), verfügbar unter <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/digitalisierung.html>.

² Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2018), verfügbar unter https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Digitale-Welt/monitoring-report-wirtschaft-digital-2018-langfassung.pdf?__blob=publicationFile&v=4.

³ Vgl. Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (o. J.), verfügbar unter https://www.digitale-agenda.de/Webs/DA/DE/Handlungsfelder/2_DigitaleWirtschaft/digitale-wirtschaft_node.html.

Initiative DWRW

Die Digitalisierung war besonders für Nordrhein-Westfalen eine Herausforderung, da im Ruhrgebiet traditionelle Industrien wie beispielsweise die Montanindustrie und der Maschinenbau lange Zeit vorherrschten. Gleichzeitig bedeutete die Digitalisierung jedoch auch eine große Wachstumschance. Das Bundesland verfügte bereits über eine starke industrielle Basis an Unternehmen: die zahlreichen Global Player der Industrie sowie die international erfolgreichen „Hidden Champions“ des Mittelstands. Nordrhein-Westfalen sah deshalb ein hohes Innovationspotenzial sowie einen Wettbewerbsvorteil in der Verbindung dieser bestehenden Unternehmen mit den kreativen Ideen digitaler Start-ups.⁴

Verschiedene Studien ermittelten die Voraussetzungen wie Netzwerke, die Finanzierung sowie Unterstützung von anderen Wirtschaftsakteuren für die erfolgreiche Entstehung von Start-ups. Deshalb wurde im Jahr 2015 die „Digitale Wirtschaft NRW“, eine Initiative des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes NRW, gegründet. Das Ziel war es, die Rahmenbedingungen für die digitale Wirtschaft zu verbessern. Deshalb stellte das Land einen konkreten Maßnahmenkatalog mit einem Volumen von bis zu 42 Millionen Euro vor, um die Digitalisierung hinsichtlich elektronischer Geschäftsmodelle und -prozesse zu stärken. Unter dem Leitmotiv „Köpfe, Kapital und Kooperation“ von und für Start-ups, Mittelstand und Industrie für digitale Geschäftsprozesse und -modelle in Nordrhein-Westfalen wurden sechs konkrete Unterstützungsmaßnahmen entwickelt. Eine dieser sechs Maßnahmen waren die DWRW Hubs als regionale Zentren für die „Digitale Wirtschaft NRW“.⁵

DWRW Hubs

Schlüsselmaßnahme und Herzstück der DWRW-Strategie waren sechs Hubs in Aachen, Bonn, Düsseldorf, Köln, im Münsterland und im Ruhrgebiet (Abb. 3.1). Die Hubs stellen, als gemeinsamer Verbund für NRW, Plattformen für die Kooperation von Start-ups, Mittelstand, Konzernen, Universitäten und Investoren bei Digitalprojekten dar. Als übergeordnete Zielsetzung galten die Aspekte Kapitalaktivierung, Kooperationswerkstatt sowie ein Flächen- und Regionalbezug, der spezifische digitale Stärken, Strukturen und Perspektiven verbinden sollte. Ne-

⁴ Vgl. Ministerium für Wirtschaft, Innovationen, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (o. J.), verfügbar unter <https://www.wirtschaft.nrw/digitale-wirtschaft>.

⁵ Vgl. Ministerium für Wirtschaft, Innovationen, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (o. J.), verfügbar unter <https://www.wirtschaft.nrw/digitale-wirtschaft>.

ben der Tätigkeit als Anlaufstelle und Kooperationsvermittler für die handelnden Akteure ermöglichten die DWNRW Hubs es den Unternehmen digitale Prototypen und White-Label-Lösungen für Geschäftsmodelle im Netz zu erarbeiten.⁶

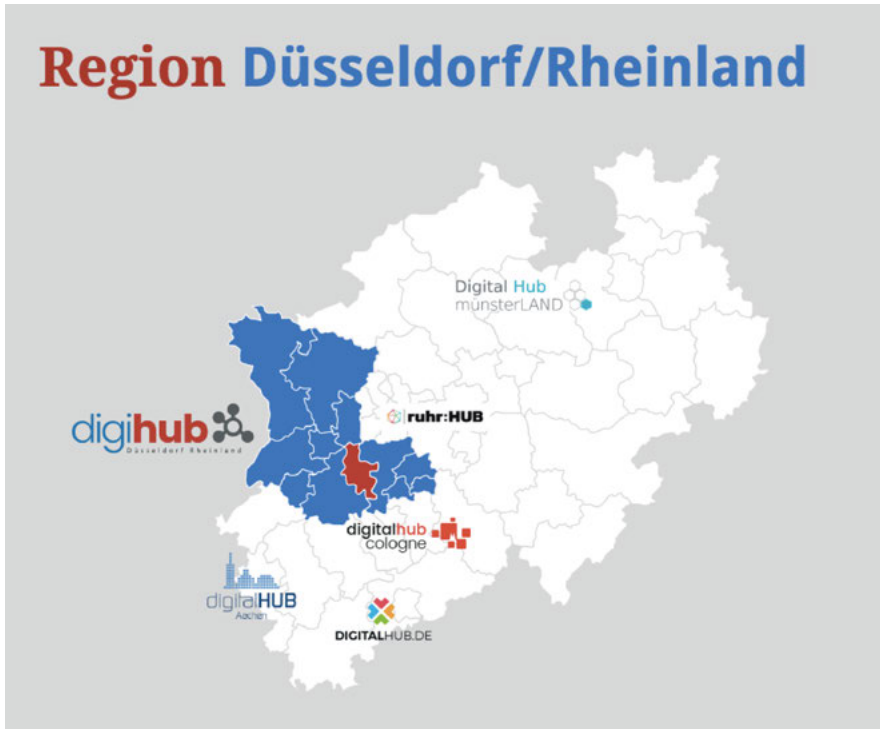


Abb. 3.1: Der digihub Düsseldorf/Rheinland und fünf weitere DWNRW Hubs (Quelle: <https://digihub.de/>)

digihub Düsseldorf/Rheinland

Im Januar 2016 erfolgt ein Förderaufruf des Landes Nordrhein-Westfalen, auf welchen hin sich jede Stadt und jede Kommune bewerben konnte. Der damalige Leiter der Wirtschaftsförderung in Düsseldorf verantwortete den Antrag der

⁶ Vgl. Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen (o. J.), verfügbar unter https://www.ptj.de/lw_resource/datapool/systemfiles/cbox/2926/live/lw_bekdoc/web_nrwbrochure_hubs.pdf.

Region Düsseldorf/Rheinland und kontaktierte Peter Hornik und Dr. Klemens Gaida. Beide besaßen bereits jahrelange Erfahrung: Hornik war etablierter Seriengründer, Angel Investor, Mitinitiator der Start-up-Sprints in Düsseldorf und Berater bei einem Energiekonzern. Gaida hatte im Bereich Mobile Kommunikationssysteme und -dienste promoviert und war als Innovationsmanager sowie Unternehmensberater tätig gewesen. 2012 gründeten sie gemeinsam die 1stMover, ein Beteiligungs- und Beratungsunternehmen, durch welches sie mit zwei weiteren Business-Angels-Erstfinanzierungen (ca. 25.000 bis 100.000 Euro) gegen einen Unternehmensanteil für Start-ups tätigten. Diese Tätigkeit betrieben sie mit großer Leidenschaft und gehörten für diesen Bereich zu den ersten Anbietern in Düsseldorf.

Da Hornik und Gaida sich gut vorstellen konnten, die Geschäftsführung eines DWNRW Hubs in Düsseldorf zu übernehmen, stiegen sie in die Antragstellung mit ein. Sie pitchten erfolgreich für die Stadt Düsseldorf, sodass am 8. Juli 2016 der Erhalt des Zuschlags von dem damaligen NRW-Wirtschaftsministers Garrelt Duin verkündet wurde. Daraufhin wurde der digihub Düsseldorf/Rheinland im September 2016 mit einem kleinen Gesellschafterkreis – bestehend aus der Landeshauptstadt Düsseldorf, der IHK Düsseldorf, dem Rhein-Kreis Neuss und der Wirtschaftsförderung Mönchengladbach – gegründet und nahm im Oktober 2016 mit vielen weiteren Kooperationspartnern seine Tätigkeit auf.

Die Finanzierung

Die Finanzierung der DWNRW Hubs, unter anderem des digihubs Düsseldorf/Rheinland, erfolgte durch verschiedene Parteien. Im Rahmen der ausgeschriebenen Fördermittel konnte pro Hub eine Fördersumme in Höhe von bis zu 1,5 Millionen Euro (Förderquote: maximal 50 Prozent, 500.000 Euro pro Jahr bei drei Jahren Förderzeitraum; 50 Prozent Eigenmittel) beantragt werden. Darüber hinaus mussten Eigenmittel akquiriert werden. Die Eigenmittel von 500.000 Euro pro Jahr wurden durch die Partner des digihubs Düsseldorf/Rheinland bereitgestellt. Die Landeshauptstadt Düsseldorf stellte mit 250.000 Euro pro Jahr den größten Teil zur Verfügung. Die weiteren Gesellschafter – IHK Düsseldorf, WFMG Wirtschaftsförderung Mönchengladbach und der Rhein-Kreis Neuss – zahlten jeweils weitere 20.000 bis 50.000 Euro pro Jahr. Alle assoziierten Kooperationspartner wie beispielsweise Vodafone oder der Flughafen Düsseldorf zahlten ebenfalls bis zu 50.000 Euro pro Jahr zur Sicherung der Ko-Finanzierung. Darüber hinaus bestand die Möglichkeit einer Anschlussförderung des digihubs Düsseldorf/Rheinland zu den gleichen Bedingungen für weitere zwei Jahre, sofern im dritten Förderjahr der Hub mit Erfolg evaluiert wurde und darüber hinaus die nötigen Haushaltsmittel

für die Förderung zur Verfügung standen. Hornik zufolge musste der digihub Düsseldorf/Rheinland wie die anderen DWNRW Hubs hierfür durch eine Zwischen-evaluation gehen, einen Folgeantrag einreichen und vor einer Jury pitchten. Außerdem mussten sie jeden einzelnen Partner/jede einzelne Partnerin von ihrem Erfolg überzeugen, sodass sie weitere Fördersummen für den Anschlusszeitraum erhalten würden.

Die Mission und die angebotenen Services

Die Mission lautete: „Der digihub Düsseldorf/Rheinland ist Matchmaker und Accelerator für Mittelstand, Start-ups, Hochschulen und Konzerne zur Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle, Produkte und Lösungen.“⁷ Der Fokus lag dabei auf der digitalen Wirtschaft im Allgemeinen und wurde nicht auf bestimmte Branchen und digitale Technologiefelder ausgerichtet.

Diese Mission sollte erfüllt werden, indem der digihub Düsseldorf/Rheinland folgende Services anbot:

- „Zugang zum Start-up-Ökosystem, neuen Trends und frischen Köpfen,
- Austausch zu Best Practice im Bereich digitale Technologien und Transformation,
- Innovative Events zur Entwicklung neuer Digitalprodukte und Geschäftsmodelle,
- Förderung von Start-up-, Hochschul- und Companyteams.“⁸

Diese Services wurden über verschiedene Bausteine des digihubs Düsseldorf/Rheinland umgesetzt: Events, das Ignition-Programm, welches frisch formierte Teams dabei unterstützte, ihre digitalen Innovationsprojekte voranzutreiben, und Corporate Services für Corporate-Innovation-Teams, zum Beispiel Acceleration-as-a-Service, Bootcamps und Corporate Innovation Challenges. Das Team des digihubs Düsseldorf/Rheinland bestand zu Beginn neben den Geschäftsführern aus vier weiteren Personen und zwei Werkstudenten, die sich um Arbeitsgebiete wie beispielsweise Marketing, Kommunikation, Events, Strategie und Programme kümmerten.

⁷ Digihub Düsseldorf Rheinland (o. J.), verfügbar unter <https://digihub.de/>.

⁸ Digihub Düsseldorf Rheinland (o. J.), verfügbar unter <https://digihub.de/>.

Wettbewerber des digihubs Düsseldorf/Rheinland

Im Rahmen der Initiative DWNRW wurden neben dem digihub Düsseldorf/Rheinland die Hubs in Aachen, Bonn, Köln, im Münsterland und im Ruhrgebiet ins Leben gerufen. Nach Hornik gab es in gewisser Weise unter den Hubs einen „gesunden Wettbewerb“. Da sie alle sehr talentierte Hub-Kollegen/innen waren, forderten sie sich durch neue Ideen und Erfolge gegenseitig heraus. Genau das half den Hubs wie dem digihub Düsseldorf/Rheinland erheblich dabei, „die Spannung hochzuhalten, immer neue Dinge zu testen und nicht aufzuhören Gas zu geben und sich weiter zu entwickeln.“ (Hornik). Gleichzeitig betonte er, dass die DWNRW Hubs als Verbund agierten und ein „Miteinander“ praktizierten. Deshalb standen die Hubs in engem Austausch und unterstützten sich gegenseitig beispielsweise bei Matches zwischen Start-ups und mittelständischen Unternehmen oder Corporates, die sich im jeweiligen „Gebiet“ der anderen Hubs befanden. Diese Kombination aus Kooperation und Wettbewerb wurde auch beim ersten DWNRW Hub Battle, das alle Hubs gemeinsam veranstalteten, offensichtlich.

Nachdem der Wirtschaftsminister im Juli 2016 den Erhalt des Zuschlags als DWNRW Hub verkündet hatte, erfolgte die Gründung der Digital Innovation Hub Düsseldorf/Rheinland GmbH am 22. September 2016. Es stellte sich die Frage, wie die Ziele und Aufgabenstellung als DWNRW Hub am sinnvollsten umgesetzt werden konnten. Das Start-up-Ökosystem in Nordrhein-Westfalen sollte ausgebaut werden, um so gemeinschaftliche Investitionen in eine tragfähige Infra- und Finanzierungsstruktur für Start-ups der digitalen Wirtschaft anzuregen und Anlaufstellen für internationale Start-ups zu bieten.⁹ Die konkrete Aufgabenstellung in Verbindung mit der Fördersumme enthielt die folgenden fünf Punkte:

- Der digihub Düsseldorf/Rheinland sollte
- als Drehschreibe für die Organisation der Zusammenarbeit zwischen Start-ups, Industrie und Mittelstand fungieren,
 - die Anlaufstelle für die handelnden Akteure der digitalen Wirtschaft in NRW sein,
 - ein Ort für die Entwicklung von digitalen Prototypen und White-Label-Lösungen für Geschäftsmodelle im Netz von Start-ups, Mittelstand und Industrie sein,
 - lokale Aktivitäten im Hinblick auf den örtlichen Aufbau von Kooperationen zwischen Start-ups, Mittelstand und Industrie für die digitale Wirtschaft und deren überregionale Vernetzung bzw. Zusammenarbeit unterstützen und

⁹ Vgl. Ministerium für Wirtschaft, Innovationen, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (o. J.), verfügbar unter <https://www.wirtschaft.nrw/dwnrw-hubs>.

- sowohl die Räumlichkeiten, das relevante Netzwerk und die inhaltliche, serviceorientierte und organisatorische Zusammenarbeit zwischen den handelnden Zielgruppen sicherstellen.¹⁰

Aufgrund dieser Aufgabenstellungen stand für den digihub Düsseldorf/Rheinland die folgende Frage im Vordergrund: Wie können wir die Fördermittel sinnvoll einsetzen, um Matchmaker für Start-ups, Mittelstand, Hochschulen und Konzerne zur Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle, Produkte und Lösungen zu werden und die Start-up-Landschaft in Düsseldorf nachhaltig wettbewerbsfähig zu machen?

Events und Accelerator

Um eine zielführende Lösung zu finden, wurden verschiedene Alternativen erwogen. Zur Debatte standen: Coworking Space, Events, Academy, Bootcamp, Ideenworkshops, Inkubator und Accelerator.

Die Gründung eines Coworking Space wäre eine offensichtliche und naheliegende Lösung gewesen, um die Förderbedingungen zu erfüllen. In einem Coworking Space lassen sich verschiedene Akteure auf einfache Art und Weise zusammenbringen, um das Netzwerken, den Austausch und die Zusammenarbeit zu fördern. Abgesehen von diesen Vorteilen galt es, auch die Nachteile zu berücksichtigen. Sollte ein nicht unerheblicher Teil des Budgets für die Investition in einen Coworking Space verwendet werden? Dem Team wurde nach einigen Beobachtungen und Analysen schnell bewusst, welche große Herausforderung es wäre, einen Coworking Space profitabel zu betreiben. Die ständige Aufgabe würde darin bestehen, genügend Mieter, das heißt Hub-Benutzer, zu akquirieren, um die Miete für den Hub und alle weiteren Fix- und variablen Kosten abzudecken. Zusätzlich müsste der Coworking Space sich als Eventfläche eignen, um durchgehend Events zu hosten. Darüber hinaus erfolgte eine Bestandsanalyse für den Coworking-Markt in Düsseldorf, die ergab, dass er bereits gesättigt war. Seit Ende 2016 bzw. Anfang 2017 gab es als Anbieter und Wettbewerber bereits den Factory Campus, das Gewächshaus und den Startplatz, die insgesamt ca. 15.000 Quadratmeter Coworking-Fläche boten. Deshalb fiel die Entscheidung gegen die Gründung eines eigenen Coworking Space und für die Einmietung in den bestehenden

¹⁰ Vgl. Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen (o. J.), verfügbar unter https://www.ptj.de/lw_resource/datapool/systemfiles/cbox/2926/live/lw_bekdoc/web_nrwbrochure_hubs.pdf.

Coworking Space des Startplatzes in Düsseldorf. Der Standort im Medienhafen profitierte von der Nähe zu anderen Start-ups und Unternehmen wie trivago, sipgate und CUMULOCITY.

Baustein 1: Events

Da das explizite Ziel der DWNRW Hubs die Vernetzung und Kooperation zwischen Start-ups, Mittelstands- und Industrieunternehmen in der digitalen Wirtschaft war, legte das digihub-Team den Baustein „Events“ recht bald fest. Bei den Events wurden die verschiedenen Akteure zusammengebracht, um den Start-ups die Möglichkeit zu bieten, in Kontakt zu wichtigen Entscheidern wie Investoren und Corporates zu treten, transparent zu erscheinen, ihre Produkte und Services bekannt zu machen, Pilotprojekte abzuschließen und Finanzierungen zu erhalten. Darüber hinaus boten die Events den etablierten Unternehmen die Möglichkeit für Reverse Pitches. Denn diese erhielten nicht mehr automatisch die besten Hochschulabsolventen/innen eines Jahrgangs oder die innovativsten Kooperationspartner/innen. Um das Angebot so vielfältig wie möglich zu gestalten, wurden sowohl Events in kleinem Rahmen wie beispielsweise das monatliche Gründerfrühstück als auch große Events mit bis zu 2.500 Besuchern, beispielsweise am „Demo Day“, angeboten. Dabei war die Wahl der Location für die Events von besonderer Bedeutung, um eine entspannte, zielführende Atmosphäre schaffen zu können. Deshalb setzte der digihub Düsseldorf/Rheinland statt auf übliche Locations wie Kongresszentren oder Hotels eher auf außergewöhnliche Orte wie alte Industrieareale. Nach vier Wochen wurden die ersten Events veranstaltet, und im Jahr 2018 war der digihub Düsseldorf/Rheinland mit Events wie „Hackathons“, „Summits“, „NRW Hub Battles“, „Innovation Nights“, „Bar Camps“ und „Demo Days“ nach eigener Aussage regelrecht zu einer „Eventmaschine“ (Hornik) geworden.

Baustein 2: Ignition – der digihub Accelerator

Obwohl der Baustein „Events“ erfolgreich war, bedurfte es weiterer Angebote, um die digitale Wirtschaft in Düsseldorf und Umgebung weiterhin zu fördern. Das Team zog Alternativen in Erwägung, zum Beispiel Bootcamps, Ideen-Workshops und eine Academy. Allerdings hatten diese Ideen einen entscheidenden Nachteil: Es waren alles relativ kleine Bausteine, welche zu wenig Output generieren würden. Deshalb fiel im März 2017 die Entscheidung, ein Accelerator-Programm zu starten. Zu diesem Zeitpunkt war nur der Corporate Accelerator :agile von E:ON

sowie der STARTPLATZ Accelerator auf dem Markt in Düsseldorf und Umgebung tätig. Es gab noch kein Non-Corporate-Accelerator-Programm, welches die Besonderheiten anbot, die sich das digihub-Team vorstellte: Leistungen bis zu einer Höhe von 25.000 Euro, intensives Mentoring und Coaching, eine On-Boarding-Woche, ein Platz in dem Coworking-Space-Startplatz, ein Fokus auf die digitale Wirtschaft und Offenheit gegenüber Start-ups, Wissenschaftsteams und Companyteams. Die Start-ups sollten für die Teilnahme am digihub Accelerator keine Eigenkapitalanteile abgeben wie bei anderen Accelerators, die zwischen 8 bis 10 Prozent verlangen. Hornik war der Auffassung, dass „gute Gründer/innen, gerade Seriengründer/innen, wissen, dass man in dieser frühen Phase seine Anteile besser nicht abgeben sollte und meiden solche Programme dann einfach“. Da der digihub Accelerator die besten Start-ups finden und unterstützen wollte, bot der digihub Düsseldorf/Rheinland das Programm ohne Gegenleistungen in Form von Eigenkapitalanteilen an. Der digihub Düsseldorf/Rheinland setzt mit seinem Accelerator-Programm Ignition ein intensives Programm um, welches explizit über einen Coworking Space hinausgeht und den geförderten Start-ups drei bis sechs Monate intensives Coaching und Mentoring sowie die Chance auf eine Anschlussfinanzierung nach dem „Demo Day“ zur Verfügung stellt.

Ignition bot zunächst fünf Plätze für Start-ups, die weniger als ein Jahr alt waren. Die zeitliche Begrenzung bezweckte, dass die Start-ups so früh wie möglich mit der benötigten Expertise und der Unterstützung versorgt wurden. Außerdem sollten sie so früh wie möglich auf ein Anschlussinvestment vorbereitet werden. Denn, so Hornik, ein Technologie-Start-up braucht bis zum Erfolg viele Finanzierungsrunden: „Am Ende des Tages geht es bei Technologieunternehmen immer darum, die nächste Finanzierungsrunde zu sichern. [...] Und bis Technologieunternehmen wirklich erfolgreich sind nach sieben, acht oder zehn Jahren – das ist immer so ein großer Trugschluss, dass nach zwei Jahren schon der große Erfolg eintreten würde – dann hast du in der Regel auch bereits sechs bis zehn Finanzierungsrunden hinter dir. Und wir wollen Sie an die Stelle bringen, sodass sie ihre erste vernünftige Finanzierungsrunde, die nächsten 100.000 Euro bis 400.000 Euro einsammeln können. Das ist unser Anspruch, den wir mit einer sehr großen Ernsthaftigkeit verfolgen.“ Außerdem lag die besondere Expertise von Hornik und Gaida in ihren umfangreichen Erfahrungen in der Early-Stage-Phase, weswegen sie die Start-ups bestmöglich unterstützen konnten. Hornik hatte bereits selbst in der Vergangenheit in ein Duzend Start-ups investiert und über 60 Start-ups persönlich begleitet und unterstützt.

Die „Batch #1“, das heißt die erste geförderte Kohorte von fünf Start-ups, wurde im Mai 2017 ausgeschrieben, die Auswahl erfolgte im Juni 2017 und die Förderung begann im Juli 2017. Zunächst bestand das Accelerator-Programm aus drei Monaten Förderung bis zum „Demo Day“ und drei weiteren Monaten Förde-

rung für das beste Projektteam. Dabei wurden die folgenden Services im Wert von 25.000 Euro angeboten:

- Büroplatz im Coworking-Space-Startplatz,
- Entwicklung des Prototyps bzw. des MVP (Minimal Viable Product),
- Coaching, Mentoring, maßgeschneiderte Workshops und Seminare,
- Vernetzung mit Investoren und Business Angels,
- digihub-PR und regionales Netzwerk,
- freier Eintritt für Messen, Branchenevents und digihub-Formaten.

Der digihub Düsseldorf/Rheinland achtete bei der Planung des Ignition-Programms speziell darauf, sich von Wettbewerbern abzuheben und für die Start-ups einen besonderen Mehrwert zu schaffen. Deshalb entwickelten sie folgende spezifische Merkmale:

1. Neben „Standard“-Angeboten wie Coaching, Mentoring und Coworking Space unterstützte das Ignition-Programm die Teams, indem sie das erste MVP oder den Prototyp finanzierten. Dabei bezahlte der digihub Düsseldorf/Rheinland für Entwickler oder Spezialisten, die den ersten Hardware-Prototyp erstellten. Dieser Service allein schaffte einen großen Mehrwert für die Start-up-Teams, da ihnen häufig das spezifische Know-how oder die finanziellen Mittel für die Entwicklung des Prototyps fehlten.
2. Die Teams erhielten Unterstützung bei Verhandlungen mit Dienstleistern.
3. Außerdem wurde das Programm „verschult“, sodass die Teams einen Anreiz erhielten, stetig „am Ball zu bleiben“; alle Teams mussten an mindesten drei Tagen pro Woche im Coworking Space vor Ort sein, an der obligatorischen Onboarding-Woche und den Mentoring Sessions, die alle zwei Wochen stattfanden, teilnehmen. Durch diese Mechanismen stellte der digihub Düsseldorf/Rheinland sicher, dass die Start-ups während der gesamten Programmlaufzeit nicht den Fokus verloren.
4. Die Onboarding-Woche und die Mentoring Sessions betreuten dieselben Trainer, um Stetigkeit und eine enge Zusammenarbeit zu gewährleisten.
5. In den Mentoring Sessions kamen alle Teams aus der Batch zusammen, berichteten über ihre aktuellen Fortschritte und erhielten „Hausaufgaben“ für die folgenden zwei Wochen; hier profitierten die Teams enorm vom Feedback ihrer „Klassenkameraden“, wuchsen als „Klasse“ eng zusammen und unterstützten sich gegenseitig bei ihren Herausforderungen.
6. Das Ignition-Programm machte die Teams bereit für ihr erstes Investment und stellte Kontakte zu potenziellen Investoren her. Da sowohl Hornik als auch Gaida selbst Angel-Investoren waren, wussten sie, worauf es bei einem Investment ankommt und konnten die Start-ups so optimal trainieren.

Bei der ursprünglichen Implementierung des Ignition-Programms und der anschließenden Durchführung blieb es jedoch nicht. Mit der „Batch #1“ hatte der digihub Düsseldorf/Rheinland eine Erkenntnis gewonnen: Es stellte sich heraus, dass drei Monate Förderung insbesondere für Erstgründer/innen nicht ausreichten. Sie mussten in den ersten zwei bis zweieinhalb Monaten intensiv vom digihub Düsseldorf/Rheinland geführt werden. In dieser Zeit erhielten sie das unternehmerische Rüstzeug. Außerdem musste über Marktforschung herausgefunden werden, ob die angebotene Lösung bei den Kunden/innen auf Resonanz stieß. In der Regel nahmen diese Aktivitäten bereits drei Monate in Anspruch, sodass nicht genug Zeit blieb, um einen Prototyp zu entwickeln und die Start-ups auf die Anschlussfinanzierung vorzubereiten. Um vernünftige Ergebnisse zu erreichen, musste deshalb eine Lösung gefunden werden, die den Start-ups mehr Zeit verschaffte. So entschied der digihub Düsseldorf/Rheinland: Die ersten drei Monate der Förderung wurden auf fünf Monate erhöht. Anschließend fand ein großer „Demo Day“ mit einer Teilnehmeranzahl von 100 bis 170 Personen statt, an welchem jedes Team seine Idee pitchte. Das beste Team erhielt weitere 25.000 Euro und nochmals eine Förderung von fünf Monaten. Diese Lösung wurde direkt bei der „Batch #2“ angewendet.

Die Geschäftsführer des digihubs Düsseldorf/Rheinland legten großen Wert auf diese Art des konstanten Lernprozesses. Regelmäßig wurden Ideen und Prozesse entwickelt, hinterfragt und verbessert, um die Gründer/innen bestmöglich zu unterstützen: „Das machen wir heute immer noch. Hinsichtlich des Ignition-Programms hinterfragen wir: Ist es gut? Fehlt noch etwas? Wo können wir noch etwas besser machen? Das ist, glaube ich, ein niemals endender Prozess.“ (Hornik)

Auswirkungen auf die Gründungsszene in Düsseldorf

Durch die Gründung des digihubs Düsseldorf/Rheinland und des Ignition-Programms stand den Start-ups in Düsseldorf und im Rheinland die Möglichkeit ein Accelerator-Programm zur Verfügung und die Teilnahme an vielen Events im Bereich der digitalen Wirtschaft. 2018 gingen in jeder Batch ca. 30 bis 60 Bewerbungen von neuen Teams mit ihren Start-up-Ideen ein, die sowohl aus Düsseldorf wie auch aus der Region, zum Beispiel von der RWTH Aachen, Universitäten aus dem Ruhrgebiet und Gründer/innen aus dem Bergischen Land kamen. „Offensichtlich haben junge Start-ups eine Anlaufstelle gefunden, wo sie sich wirklich so etwas wie einen Boost erhoffen.“ (Hornik) Der Erfolg war für den digihub Düsseldorf/Rheinland quantitativ anhand einer stetig steigenden Anzahl von Bewerbungen und qualitativ messbar. Unter den Bewerbungen befanden sich kaum wiederkehrende. Stattdessen waren jedes Mal innovative, zukunftssträchtige neue Ideen darunter.

Darüber hinaus war der digihub Düsseldorf/Rheinland im Bereich der Schnittstelle zwischen Mittelstand, Corporates, Universitäten und Start-ups erfolgreich. Neben bereits erfolgten 12.546 Matches zwischen Start-ups, Unternehmen und Investoren zogen Teams aus mittelständischen Unternehmen, Corporates und der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf in das Ignition-Programm ein. Es unterstützte beispielsweise ein Start-up des mittelständischen Unternehmens ABC-Logistik aus Düsseldorf. Nachdem es einen Ignition-Platz bei der Smart-City-Veranstaltung 2017 gewonnen hatte und sein Team in den Startplatz gezogen war, wurde die Incharge GmbH ins Leben gerufen. Auch Vodafone, einer der Partner des digihubs Düsseldorf/Rheinland, schickte bereits ein Innovationsteam in das Ignition-Programm. Darüber hinaus gewann das Start-up innoMMT von der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf zunächst den zweiten Platz beim haus-eigenen Ideenwettbewerb. Im Anschluss erhielt es das Gründerstipendium der Gesellschaft von Freunden und Förderern der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf und zog dann in das Ignition-Programm des digihubs ein. Diese Beispiele zeigen die Vernetzung verschiedener Akteure – digihub Düsseldorf/Rheinland, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf und Unternehmen – in der Düsseldorfer Start-up-Szene.

Zudem lässt sich die Entwicklung des digihubs Düsseldorf/Rheinland auch anhand von Zahlen darstellen. Bis Ende 2018 wurden fünf Runden des Ignition-Programms¹¹ mit insgesamt 28 Start-up-Teams durchgeführt. An den Events, welche der digihub Düsseldorf/Rheinland veranstaltete, nahmen bis 2018 über 15.468 Gründer/innen teil. Außerdem entstanden 30 neue Digitalprojekte, zum Beispiel durch Events wie Hackathons, bei welchen sich Teams bildeten, um gemeinsam an neuen Digitalprojekten zu arbeiten. Zudem lieferte der digihub Düsseldorf/Rheinland 83 Beiträge zu verschiedenen Veranstaltungen und zählte 45 Kooperationspartner wie beispielsweise das IOX Lab oder Vodafone.

Die Entwicklung der Ignition-Teams war ein weiterer Indikator für den Erfolg des digihubs Düsseldorf/Rheinland. Da die Teams lediglich mit einer Idee starteten, war der erste Erfolg, dass sie nach dem Programm bereit für den Markteintritt und die erste externe Finanzierungsrunde waren. Eins der Ignition-Teams sagte dazu: „Zum einen wurden wir mit 25.000 Euro unterstützt. Mit dem Geld konnten wir unter anderem unseren Konfigurator-Prototyp entwickeln. Außerdem gab es auch einige sehr wertvolle Gruppenworkshops, aus denen wir sehr viel lernen konnten. Am wichtigsten ist jedoch das tolle Netzwerk, das wir aufbauen konnten. Wir haben zu vielen ein sehr freundschaftliches Verhältnis, was sicherlich nicht immer üblich ist.“ Auch Lena Ehrenpreis von innoMMT berichtete über Erfolge

¹¹ Batch 1: Juli 2017 bis Oktober 2017; Batch 2: Oktober 2017 bis März 2018; Batch 3: März 2018 bis Juli 2018; Batch 4: Juli 2018 bis November 2018; Batch 5: Oktober 2018 bis März 2019.

im Ignition-Programm: „Es ist Wahnsinn, was man alles in sechs Monaten schaffen kann, wenn man über seinen Schatten springt. Wir haben unsere komplette Markteintrittsstrategie geändert, um schneller eine größere Community zu erreichen und unser Produkt so mit größerer Statistik zu testen.“ Das Start-up GREEN FOR ME, welches sich nach der ersten Ignition-Förderung eine zweite Runde sicherte, erklärte: „Wir konnten insbesondere vom Netzwerk profitieren, dass der digihub uns auf jegliche Events mitgenommen und eingebunden hat. Das NRW Hub-Battle hat viel PR mit sich gebracht, der WDR hat einen Beitrag über uns gedreht, dadurch haben wir viele Tester für unser Produkt gefunden.“

Kurz und bündig

Der digihub Düsseldorf/Rheinland, der als einer der sechs DWNRW Hubs Teil der Initiative „Digitale Wirtschaft NRW“ war, hatte sich zum Ziel gesetzt, Düsseldorf und die Region im Bereich digitale Wirtschaft zu stärken. Das Land Nordrhein-Westfalen hatte hierfür ein besonderes Alleinstellungsmerkmal aufgrund der zahlreichen Global Player der Industrie sowie der international erfolgreichen „Hidden Champions“ des Mittelstands vorgesehen. Gleichzeitig spielten jedoch vor allem junge, innovative Start-ups eine wichtige Rolle für den digitalen Wandel in Deutschland. Insbesondere diese Unternehmen hatten einen verstärkten Förder- und Beratungsbedarf.

Um dies zu bewerkstelligen und die Fördermittel des Landes für den DWNRW Hub digihub Düsseldorf/Rheinland sinnstiftend zu investieren, wurden verschiedene Möglichkeiten mit ihren Vor- und Nachteilen erwogen. Da das Angebot an Coworking Spaces in Düsseldorf zum Zeitpunkt der Gründung des digihubs Düsseldorf/Rheinland 2016 bereits gesättigt war, schied diese Alternative aus. Auch Ideen wie beispielsweise Bootcamps, Ideenworkshops oder eine Academy hätten zu wenig Output generiert.

Den größten Einfluss konnte der digihub Düsseldorf/Rheinland mit den beiden Bausteinen „Events“ und „Ignition“ – dem Accelerator des Hubs – erzielen. Die Events stellten dabei eine Lösung dar, um verschiedene Akteure, zum Beispiel Start-ups, Corporates, mittelständische Unternehmen und Wissenschaftler/innen, zusammenzubringen und Kooperationen zu vermitteln. Das Ignition-Programm spezialisierte sich auf die Unterstützung von digitalen Start-ups anhand einer finanziellen Unterstützung, einem Platz im Coworking Space, intensivem Coaching und Mentoring, einer Möglichkeit, einen Prototyp zu entwickeln, sowie die Chance auf eine Anschlussfinanzierung nach dem „Demo Day“. Mit diesen beiden Bausteinen wurde der digihub Düsseldorf/Rheinland zu einem erfolgreichen Treiber der Düsseldorfer Gründungsszene.