

30.01.2019 - 14:10 Uhr

Harter Wettbewerb zwingt Akzeleratoren und Inkubatoren, sich international aufzustellen und auf bestimmte Branchen zu spezialisieren

Zürich/München (ots) -

- Zahl der Akzeleratoren und Inkubatoren hat sich weltweit in den letzten zehn Jahren verfünffacht
- Knapp die Hälfte fokussiert auf eine Branche und verfügt über eine internationale Strategie
- Nur 35 Prozent der Anbieter sind auf eine Technologie spezialisiert

Start-ups gelten als die Innovationstreiber der heutigen Ökonomie. Um Gründer in der Frühphase zu unterstützen, haben sich global tausende Akzeleratoren und Inkubatoren etabliert - Tendenz steigend. So hat sich die Zahl solcher Anbieter in den vergangenen zehn Jahren weltweit beinahe verfünffacht. Allerdings führt dieser rapide Anstieg mittlerweile zu einem intensiven Wettbewerb unter den Programmen. Das sind die Erkenntnisse der neuen Studie "Revisiting the market for innovation" für die Roland Berger international rund 200 Akzeleratoren und Inkubatoren befragt hat.

"Die Zeiten sind vorbei, in denen sich Akzeleratoren und Inkubatoren alleine mit Angeboten wie dem Bereitstellen von Büroflächen oder Mentoring-Programmen behaupten konnten", sagt Jochen Ditsche, Partner von Roland Berger. "Sie können nur überleben, wenn sie sich von der Masse abheben. Das gelingt insbesondere, wenn sie sich konsequent auf eine Branche oder Technologie spezialisieren und ihr Geschäft internationalisieren."

Schweizer Position

"Auch in der Schweiz beobachten wir eine starke Zunahme der Angebote" ergänzt Sven Siepen, Experte von Roland Berger in Zürich und führt weiter aus, "die oft aber nicht über die Bereitstellung von Bürofläche und Netzwerk hinaus gehen. Verbindungen zum Beispiel zu akademischen Institutionen wie ETH/EPFL und Technologieunternehmen differenzieren sowie natürlich der Zugang zu finanzierenden Institutionen, welcher attraktiven Schweizer Start-ups schwerer fällt als wir dies im angelsächsischen Raum beobachten."

Klassische Angebote dominieren den Markt

Bisher konzentrieren sich solche Anbieter überwiegend auf klassische Support-Funktionen wie Coaching (96%), Workshops (90%) oder die Vermittlung von Büroräumlichkeiten (86%). Nur rund die Hälfte gewährt Gründern Zugriff auf spezielle Technologien. 54 Prozent der befragten Einrichtungen sind auf bestimmte Branchen spezialisiert, nur 35 Prozent auf einen Technologiebereich wie Internet of Things, Big Data oder Künstliche Intelligenz. Im internationalen Vergleich fokussieren sich Institutionen in den USA (65%) bereits am stärksten auf einzelne Industrien - gefolgt von Europa (59%) und der Region Nahost und Nordafrika (57%).

Nachholbedarf zeigen solche Anbieter auch auf internationaler Ebene: Nur knapp die Hälfte der Befragten verfolgt bereits eine internationale Strategie, expandiert in weitere Märkte oder geht neue Partnerschaften ein.

"Neue Wettbewerber wie Gründerzentren grosser Unternehmen oder Programme von Venture Capital-Fonds stellen für Akzeleratoren und Inkubatoren zusätzliche Konkurrenz dar. Angesichts der hohen Liquidität an den Finanzmärkten sind Start-ups zudem nicht auf Investitionen dieser Anbieter angewiesen", kommentiert Jochen Ditsche.

Doch Unternehmen, Risikokapitalfonds und staatliche Institutionen sind wiederum potenzielle Kunden für etablierte Anbieter: "Akzeleratoren und Inkubatoren können mit ihrer grossen Expertise in einem sehr dynamischen und unübersichtlichen Markt bei Investitionsentscheidung massgeblich unterstützen", so Ditsche. So können sie sich immer stärker als Schnittstelle zwischen Start-ups, Unternehmen, Kapitalgebern und der Forschung verstehen und als Plattformen für den Technologietransfer etablieren.

Die vollständige Studie können Sie hier herunterladen: www.rolandberger.de/pressemitteilungen

Roland Berger, 1967 gegründet, ist die einzige der weltweit führenden Unternehmensberatungen mit deutscher Herkunft und europäischen Wurzeln. Mit rund 2.400 Mitarbeitern in 34 Ländern ist das Unternehmen in allen global wichtigen Märkten erfolgreich aktiv. Die 50 Büros von Roland Berger befinden sich an zentralen Wirtschaftsstandorten weltweit. Das Beratungsunternehmen ist eine unabhängige Partnerschaft im ausschliesslichen Eigentum von rund 230 Partnern.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Roland Berger Schweiz
Yvonne Brunner
Senior Specialist - Marketing & Communications
Tel.: +41 79 542 46 78
E-Mail: yvonne.brunner@rolandberger.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100058682/100824411> abgerufen werden.