NR 14 September 2019

SAP politikbrief

Informationen für Politik und Verwaltung

Schwerpunkt Start-ups

Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier bei der Führung durch das neue SAP Data Center in Walldorf. V. l .n. r.: SAP-Vorstandsmitglied Michael Kleinemeier, Peter Altmaier, SAP-Aufsichtsratmitglied Gerd Oswald, Chief Operating Officer und Mitglied des Vorstands der SAP SE Christian Klein

Die Gründerszene entscheidet die Zukunftsfähigkeit Deutschlands

Jungunternehmen sind tragende Säule der SAP-Strategie

Ina Schlie

Die Anzahl neu gegründeter Unternehmen in Deutschland geht im Vergleich zu anderen OECD-Staaten seit Jahren zurück. Auch die vielversprechenden Start-up-Szenen in Städten wie Berlin, München und Hamburg können nicht darüber hinwegtäuschen, dass der Wunsch nach Selbstständigkeit in Deutschland ein Rekordtief erreicht hat. Tatsächlich droht ausgerechnet im Land der Dichter und Denker der Gründergeist zu erlöschen. Das zeigt die Studie *„Gründungsmonitor 2019“*, den die Förderbank KfW im Mai 2019 veröffentlicht hat. Demnach wäre 2018 nur ein Viertel der Erwerbsbevölkerung gerne ihr eigener Chef gewesen. Im Jahr 2000 belief sich dieser Wert noch auf 45 Prozent.

Dabei sind innovative Unternehmensgründungen wichtige Disruptoren, Treiber und Integratoren der Digitalisierung. Nur mit ihnen kann die deutsche Wirtschaft konkurrenz- und zukunftsfähig bleiben. Wir bei SAP sind uns der Wichtigkeit der Start-ups bewusst, daher sind Jungunternehmen seit mehreren Jahren eine tragende Säule unserer Strategie. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, das intelligente Unternehmen zu verwirklichen. Ein starkes Partnernetzwerk von Start-ups, die SAP-Technologie nutzen, ist dafür entscheidender denn je. Die im Jahr 2017 ins Leben gerufenen Programme SAP.iO Fund und die SAP.iO Foundry helfen uns dabei, das Potenzial auszuschöpfen. Um das Potenzial deutscher Start-ups besser zu heben, ist es allerdings dringend notwendig, die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen zu erleichtern und Gründer stärker zu fördern. Dafür plädieren wir nicht nur, sondern wollen auch unsere Expertise zur Verfügung stellen.

Lassen Sie uns gegenseitig inspirieren und nach neuen Wegen suchen, um aus Deutschland den Vorreiter der Gründerszene zu machen!

Ihre

Ina Schlie
Senior Vice President Digital Government -
Head of Government Relations MEE

Unternehmensführung neu denken

von Bill McDermott, Vorstandssprecher der SAP SE

Bill McDermott

Für jeden in der Wirtschaft – vom Unternehmer bis zur Führungskraft – ist eine Sache absolut konstant: Wir leben in einer Welt, in der das Kundenerlebnis über Erfolg oder Misserfolg entscheidet.

Das Zusammenspiel aus Daten und zahlreichen Kommunikationskanälen bedeutet, dass Unternehmen und Dienstleistungen aufgrund der Erfahrungen ihrer Kunden permanent bewertet und immer wieder neu eingestuft werden. Verbraucher bewerten alles – vom Essen und der Atmosphäre in einem Restaurant bis zur digitalen Interaktion mit einem Unternehmen oder der Qualität und Schnelligkeit einer Lieferung. Da das Kundenerlebnis spontan und ständig neu bewertet wird, ist es sehr riskant für Unternehmen, diese wichtige Messgröße zu ignorieren. Das konstante Feedback bietet die Möglichkeit, ein bestimmtes Produkt oder einen bestimmten Geschäftsvorgang zu verbessern und so Kunden an sich zu binden sowie neue zu gewinnen.

Das Kundenerlebnis war schon immer wichtig für mich – schon seit ich als Teenager mein eigenes Geschäft hatte. Ich habe aus eigener Erfahrung gelernt, dass Loyalität entsteht, wenn ein Kunde weiß, dass seine Wünsche und Anliegen für ein Unternehmen höchste Priorität haben.

Heute, als Vorstandsprecher der SAP, ist das nicht viel anders. Wir haben Kunden in 28 Branchen – kleine, mittelständische und große –, die wir in den Mittelpunkt stellen. Die speziellen Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen und Produkte und Erlebnisse zu bieten, die unsere Wettbewerber nicht haben, hebt uns ab und entscheidet über den Erfolg. Wir haben uns das Ziel gesetzt, jeden Kunden zu einem leistungsfähigen und effizienten Unternehmen zu machen – einem best-run Business. Denn das ist die zentrale und wichtigste Voraussetzung für Erfolg. Kunden zu helfen, erfolgreich zu sein – sei es mit einer Softwarelösung oder indem man einen Arbeiter, der ein Sandwich braucht, anschreiben lässt – ist das, worauf sich jeder Unternehmer, Gründer, Eigentümer und Vorstandschef tagtäglich, rund um die Uhr, sieben Tage die Woche und an 365 Tagen im Jahr konzentrieren sollte.

Um sich ständig auf die Idealvorstellung eines Kunden einstellen zu können, ist Beweglichkeit sehr wichtig. Man wird sich nur dann lange halten können, wenn man schnell Misserfolge erkennt, sich erholt und wieder neu anfängt, neue Innovationen schafft und aus seinen Fehlern lernt. Erfolgsentscheidend für jeden Unternehmer ist es, zu führen und immer wieder das beste Kundenerlebnis zu bieten.

Natürlich sind nicht alle Unternehmenslenker gleich, aber einige wichtige Aspekte haben sie alle gemeinsam: Sie haben eine ehrgeizige Vision, die von einer durchdachten Strategie getragen wird und sie konzentrieren sich voll und ganz auf deren Umsetzung. Jedes erfolgreiche Start-up baut auf dieser Formel auf und kann wegen seiner Größe viel schneller agieren. Sie haben keine Angst vor dem Scheitern, denn wenn man aus seinen Fehlern lernt, führt das unweigerlich zu Innovation und diese ist jetzt auch relevant für das Kundenerlebnis. Die Dinge ändern sich schnell und das gilt auch für die Bedürfnisse der Kunden. In die Zukunft zu blicken, gibt einem Unternehmen die Möglichkeit, die Anforderungen seiner Kunden vorherzusehen und sie überzuerfüllen. Das ist das Modell von praktisch jedem erfolgreichen Start-up und Innovator.

2017 gab die SAP die Einrichtung des SAP.iO Fund und der SAP.iO Foundry-Programme bekannt, die Innovationen in Start-up-Unternehmen fördern sollen. Unser SAP.iO Fund investiert in Software-Start-ups in der Frühphase, um dadurch das SAP-Ökosystem weiter auszubauen. Nur sehr wenige Unternehmen haben versucht, was der SAP.iO Fund und die SAP.iO Foundries machen: Investitionen in Start-up-Unternehmen in der Frühphase mit einem globalen Netzwerk an Accelerators zu kombinieren, die keine finanzielle Förderung bieten. Dieses Konzept wurde von der Start-up- und Venture-Capital-Welt als „einmalig" bezeichnet, ich hingegen bezeichne es als „führend". Mit der Initiative *„SAP.iO No Boundaries"*, die wir im Januar 2019 gestartet haben, sind wir diesem Prinzip gefolgt. Wir haben ein umfangreiches Programm für inklusives Unternehmertum in der Unternehmenssoftware-Branche entwickelt und fördern damit Gründerinnen und Gründer aus unterrepräsentierten Gruppen. In Europa gehen nur sieben Prozent des Risikokapitals an Start-ups mit mindestens einem weiblichen Gründungsmitglied. Und nur zwei Prozent fließen in von Frauen gegründete Start-ups. Diese Zahlen können nicht so bleiben. Deshalb haben wir uns entschieden, bis zu 40 Prozent des investierbaren Kapitals aus dem SAP.iO Fund für die Förderung von inklusivem Unternehmertum einzusetzen. Durch den Ausbau und verstärkte Aktivitäten bei unserem Pro-

ERFOLG IN ZAHLEN:

- Start-ups, die Investitionen aus dem SAP.iO Fund erhalten haben: 26
- Start-ups, die durch die SAP.iO Foundries betreut und gefördert werden: 123
- SAP.iO Foundries: an 8 Standorten weltweit – einschließlich der 4 neuen Standorte, die in 2019 eröffnet wurden (München, Singapur, Tel Aviv, Tokio)
- 34 Prozent der durch SAP.iO Fund & Foundries geförderten Start-ups sind von Unternehmerinnen und Unternehmern aus unterrepräsentierten Gruppen gegründet/geführt (seit der Einführung des Programmes *„SAP.iO No Boundaries"* im Januar 2019)

Stand: September 2019

gramm SAP.iO Foundries wollen wir in den nächsten fünf Jahren mindestens 200 Start-ups weltweit unterstützen. Der SAP.iO Fund und die SAP.iO Foundry-Programme zur Förderung von inklusivem Unternehmertum spiegeln die Vision der SAP wider, die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern.

Durch die Zusammenarbeit mit Innovatoren, die bisher benachteiligt wurden, wie beispielsweise Frauen, Angehörige ethnischer Minderheiten oder Gründer in Schwellenländern, bewirkt SAP mit SAP.iO bereits grundlegende Veränderungen im B2B-Start-up-Umfeld. Soziales Engagement ist ein zentraler Bestandteil von SAP.iO und wird jetzt in gezielten Programmen zu Themen wie Arbeitswelt der Zukunft, mehr Gleichstellung im Unternehmen, Förderung von Wohlbefinden oder Nachhaltigkeit umgesetzt.

SAP engagiert sich für die dynamische Gründerszene in Europa. Eng mit diesen innovativen Start-up-Unternehmen zusammenzuarbeiten bedeutet: Wir helfen SAP-Kunden, bessere Geschäftsergebnisse und einen optimalen Mehrwert zu erzielen. 2017 wurde in Berlin eine SAP.iO-Repräsentanz eröffnet – als Vorzeige-Standort in Europa. Danach folgten weitere Accelerator-Programme, unter anderem in Paris, München und Tel Aviv.

Im Unternehmergeist Europas steckt enormes Potenzial, so wie auch in all den dynamischen Märkten, in denen SAP tätig ist. Ganz gleich wie der Traum des jungen Unternehmers aussieht, meine Botschaft ist dieselbe: Wenn Du einen kühnen Traum hast, ein bestimmtes Problem oder eine Herausforderung zu lösen, komm zu uns und lass uns diesen Traum zusammen verfolgen!

Hardskills – Fachkräfte fit machen für den digitalen Wandel

Technologiegeführte Lösungen für das Training von Verhaltensfähigkeiten

Shoba Purushothaman

Die Digitalisierung, die Branche für Branche grundlegend verändert, erzeugt einen umfassenden Bedarf an neuen Fähigkeiten. Dabei liegt die große Herausforderung nicht in der Technologie selbst, sondern vielmehr in der Frage, wie Arbeitskräfte für diesen Wandel fit gemacht werden können, damit sie von den Chancen der Digitalisierung profitieren können. *„Hardskills“* ist eine Online-Lernlösung, mit der Unternehmen ihre Mitarbeiter in neuen, nicht technischen Kompetenzen schulen können. Hierzu gehören die verhaltensorientierten Fähigkeiten, die in der modernen Wirtschaftswelt benötigt werden, u. a. Teamfähigkeit, flexibles Denken und Handeln, Anpassungsfähigkeit, effektive Kommunikation usw. Mit diesen Fähigkeiten können Mitarbeiter sich auf wertschöpfende Tätigkeiten konzentrieren, während zeitraubende Routineaufgaben von automatisierten Systemen und Technologielösungen ausgeführt werden. Die Weiterentwicklung dieser Fähigkeiten war traditionell den oberen zehn Prozent in der Unternehmenshierarchie vorbehalten und erfolgte meist in Präsenz-Workshops. Heute müssen ganze Teams Schulungen absolvieren, um sich für die Aufgaben in der digitalisierten Wirtschaft zu rüsten. Nur so können sie das eigene Fortkommen und das ihres Unternehmens sichern. Eine 2018 vom Stifterverband und McKinsey durchgeführte Studie[1] sowie OECD-Untersuchungen haben ergeben, dass in Deutschland schätzungsweise über 2 Millionen Menschen Fortbildungsmaßnahmen benötigen. Die einzige wirklich machbare Option ist Online-Lernen. Dank der Integration mit dem Personalmanagementsystem *„SAP SuccessFactors“* bietet *„Hardskills“* eine Komplettlösung, die moderne Lerninhalte – gestützt auf neueste wissenschaftliche Erkenntnisse über Lernprozesse und Verhaltensmodifikation bei Erwachsenen – mit Datenanalysen und Funktionen zusammenführt und so jedem Menschen eine Verbesserung seiner Fähigkeiten um mehr als 60 Prozent ermöglicht.

Innovationsschub durch Weiterbildung

Die Lösung von *„Hardskills“* bietet Folgendes:

- Fortschrittliche und interaktive Inhalte auf Grundlage der neuesten kognitionswissenschaftlichen Erkenntnisse über Lernprozesse und Verhaltensmodifikation bei Erwachsenen
- Eine technologiegestützte Online-Lösung, mit der jeder Mensch an jedem Ort im eigenen Tempo lernen kann. Unternehmen können 2.000 oder 20.000 Mitarbeiter gleichzeitig schulen
- Personalisiertes Feedback, sodass jeder Mensch individuell erkennen kann, wie er seine Fähigkeiten ausbauen kann

Berlin: DER Standort!

„Hardskills“ ist ein Start-up von internationalen Jungunternehmern, die zuvor bereits Unternehmen in London und New York gegründet hatten, aber für ihr neues Projekt Berlin als europäische Drehscheibe wählten, und das aus mehreren Gründen: Berlin ist ein Eldorado für Start-ups und zieht Kreative, Entwickler und Digital Natives aus der ganzen Welt an. Der Standort wird weltweit als wichtig und relevant angesehen, wovon eine Marke profitiert.

In der deutschen Wirtschaft wird Wert auf qualifizierte Arbeitskräfte gelegt und der Zusammenhang zwischen erstklassiger Ausbildung und Leistung verstanden. *„Hardskills“* stellt sich damit direkt vor den Toren der „idealen“ Kunden auf.

Autorin: **Shoba Purushothaman**
Gründungsmitglied Hardskills

[1] *Quelle: Den vollständigen Bericht finden Sie unter https://www.stifterverband.org/medien/future-skills-welche-kompetenzen-in-deutschland-fehlen*

Digitalisierung der Industrie

Wie etablierte Unternehmen und Start-ups im Team gewinnen können

Prof. Dr. Ann-Kristin Achleitner

Amerikanische und chinesische Technologiekonzerne dominieren mit ihren digitalen Plattformen das Business-to-Consumer-Geschäft (B2C). Das Rennen um die Digitalisierung der Industrie und das Business-to-Business-Geschäft (B2B) ist dagegen noch offen. Die traditionell starke industrielle Basis hierzulande versetzt deutsche Unternehmen in eine gute Ausgangslage. Um diese zu nutzen, müssen sie jedoch schnell genug die Potentiale neuer Technologien erschließen – allen voran der Künstlichen Intelligenz – und auf digitale Geschäftsmodelle umschalten.

Konzerne und Start-ups profitieren voneinander

Als Beschleuniger für diese Transformation steht eine neue Generation von Hightech-Start-ups in Deutschland bereit. Unternehmen wie Konux oder Relayr zum Beispiel, die Lösungen für das Internet der Dinge entwickeln. Mit ihrer Hilfe können die Industrie-Champions von heute zu den Digital-Champions von morgen werden.

Die Start-ups profitieren ebenfalls von einer Zusammenarbeit. Sie erzielen nicht nur Lerneffekte, wenn sie unmittelbar im industriellen Anwendungskontext arbeiten können, sondern generieren auch Einnahmen, um ihr Wachstum zu finanzieren.

In einem acatech Projekt haben wir Vorschläge entwickelt, wie sich die Zusammenarbeit junger und etablierter Unternehmen in Deutschland noch besser fördern ließe.

Jump-up-Initiative

Erstens: Wir schlagen eine *„Jump-up-Initiative“* vor, die vielversprechende Hightech-Start-ups handverlesen mit Technikvorständen von Industrieunternehmen, erfahrenen Entrepreneuren aus der Tech-Szene und Spitzenwissenschaftlern zusammenbringt, um projektartig an gemeinsamen Lösungen rund um ausgewählte Zukunftstechnologien zu arbeiten.

Die Initiative sollte drei zentrale Ziele verfolgen:

- Fokus großer Industriekonzerne, die bislang vor allem in den USA und in Asien auf Partnersuche gehen, stärker auf relevante Start-ups in Deutschland lenken
- Basis für eine ernsthafte und nachhaltige Zusammenarbeit schaffen, die über Demo-Projekte hinausgeht
- Kleinen und mittelständischen Unternehmen einen gezielteren Zugang zur Start-up-Szene ermöglichen

Idealerweise würden auch Venture-Capital-Fonds ihre Technologie- und Marktexpertise einbringen und frühzeitig das Wachstum vielversprechender Start-ups mitfinanzieren. acatech könnte sich als Plattform für die *„Jump-up-Initiative“* anbieten.

Dr. Thomas Lange

Regionale Innovationscluster

Zweitens: Wir schlagen vor, professionelle Entrepreneurship-Center an Hochschulen stärker zu fördern – als Nukleus regionaler Innovationscluster. Kurze Wege und persönliche Kontakte helfen nicht nur beim Anbahnen gemeinsamer Projekte. Sie sind auch ein perfekter Nährboden für die nachhaltige Zusammenarbeit von Start-ups, Industrieunternehmen, wissenschaftlichen Einrichtungen sowie Venture-Capital-Gebern im Umfeld neuer technologischer Entwicklungen.

Professionelle Entrepreneurship-Center zeichnen sich dadurch aus, dass sie marktnah agieren, aus klassischen Hochschulstrukturen ausgekoppelt sind und die Wirtschaft effektiv einbinden. Die UnternehmerTUM GmbH der Technischen Universität München ist mit jährlich über fünfzig skalierbaren Tech-Gründungen bislang eines der wenigen Erfolgsmodelle in Deutschland.

Wir sollten mindestens zehn weitere solcher Spitzenzentren aufbauen, damit der Industriestandort Deutschland auch in Zukunft in der Champions League spielt.

Prof. Dr. Ann-Kristin Achleitner ist Inhaberin des Lehrstuhls für Entrepreneurial Finance an der TU München, Mitglied des Präsidiums von acatech – Deutsche Akademie der Technikwissenschaften und Aufsichtsrätin zweier DAX-Konzerne.

Dr. Thomas Lange leitet den Themenschwerpunkt Volkswirtschaft, Bildung und Arbeit bei acatech – Deutsche Akademie der Technikwissenschaften.

Die acatech STUDIE *„Innovationskraft in Deutschland verbessern: Ökosystem für Wachstumsfinanzierung stärken“* ist im Juni 2019 erschienen und steht kostenlos zum Download zur Verfügung:

www.acatech.de/wachstumsfinanzierung.

Neue Perspektiven für Hightech-Start-ups

High-Tech Gründerfonds finanziert Start-ups mit signifikantem Wachstumspotenzial

Dr. Alex von Frankenberg

Gegründet im August 2005 entstand der High-Tech Gründerfonds (HTGF) als Ergebnis einer Arbeitsgruppe aus Vertretern des Bundeswirtschaftsministeriums, der Industrie und Branchenexperten mit dem Ziel, den damals völlig brachliegenden Markt für Gründungsfinanzierung wieder zu beleben. Fokus der Initiative waren Hightech Start-ups mit signifikantem Wachstumspotential. Die erheblichen Risiken der Seedphase hatten im Nachgang der geplatzten *„New Economy"* Bubble zu einem völligen Austrocknen der Finanzierung geführt. Private Geldgeber, sofern es sie überhaupt noch gab, investierten ihr Geld in späteren Entwicklungsphasen der Start-ups, in denen Team, Produkt-/Market Fit und Geschäftsmodell viel klarer als in der Gründungsphase waren. Der Erfolg gab der Initiative Recht: Mit dem erreichten Ziel, 40 Seedfinanzierungen pro Jahr abzuschließen, verdoppelte der HTGF den Markt für diese auf Anhieb.

Der Start-up Boom in Deutschland

Vierzehn Jahre später hat der HTGF 560 Unternehmen finanziert, von denen über 100 erfolgreich verkauft wurden, „nur" 150 gescheitert sind und in die über zwei Milliarden Euro private Mittel in Form von Folgefinanzierungen geflossen sind. Der gesamte Venture- Capital (VC) Markt – über alle Finanzierungsphasen – hat sich in Deutschland sehr positiv entwickelt: Es sind zahlreiche Lehrstühle für Entrepreneurship entstanden und die Förder- und Beratungslandschaft motiviert und unterstützt angehende Gründer bundesweit. Viele neue VC-Fonds sind hierzulande entstanden und internationale Akteure in der Gründungsfinanzierung haben Deutschland als attraktives Investitionsfeld erkannt. Business Angels und auch zunehmend etablierte Unternehmen investieren aktiv und erfolgreich Geld, Zeit und Know-how in deutsche Start-ups. Insbesondere aus dem Rocket-Internet-Universum sind zahlreiche Unicorns – Unternehmen mit Milliarden-Bewertung – entstanden.

Enge Partnerschaft mit der Industrie

Im HTGF III, der ein Volumen von knapp 320 Mio. Euro hat, haben gemeinsam mit dem Bund und der KfW 33 private Unternehmen, darunter auch SAP, insgesamt 110 Mio. Euro investiert. Von ursprünglich 6,2 Prozent im HTGF I ist der private Anteil im HTGF III nunmehr auf 34,3 Prozent gestiegen. Entscheidend dafür war neben einer sehr deutlich über den Erwartungen liegenden Fondsperformance auch der Wissens- und Netzwerk-Mehrwert, der sich für Fondsinvestoren ergibt: Der Zugang zu Unternehmern, die nicht nur Etabliertes in Frage stellen, sondern disruptive Innovationen auch direkt vorantreiben, ist ein unbezahlbarer Zugang zu Innovation.

Der regelmäßige, persönliche Austausch, verschiedene Formen von Partnerschaften, enge Entwicklungs- oder Vertriebskooperationen bis hin zur Möglichkeit, sich direkt an den Portfoliounternehmen des HTGF zu beteiligen, wirken sich als positive Impulse im operativen Geschäft der Fondsinvestoren aus. Das zeigt sich auch daran, dass weit über 100 Mio. Euro über das Fondsinvestments hinaus direkt in das Portfolio investiert wurden – Neun Portfoliounternehmen haben so gut gepasst, dass sie direkt von Fondsinvestoren übernommen worden sind.

Partnerschaften als Erfolgsfaktor

Das Vernetzen von unterschiedlichen Akteuren war von Anfang an tief in der DNA des HTGF verankert. Der Public-Private-Partnership gelang es, sowohl öffentliche als auch private Geldgeber für die drei Fonds zu gewinnen. Das Matchmaking zwischen Portfoliounternehmen und Fondsinvestoren erfolgte sehr systematisch und nicht zuletzt über die jährlich stattfindende High-Tech Partnering Conference wurden Kontakte zu vielen etablierten Unternehmen hergestellt und gepflegt. Mit dem Private Investor Circle wurde ein Kreis sehr vermögender Privatpersonen geschaffen, der jährlich zwischen 50 und 80 Mio. Euro in das Portfolio investiert.

Auch die Einbindung von internationalen Investoren in das Portfolio wurde seit Gründung des HTGF strategisch und nachhaltig angegangen. Mit über 80 Mio. Euro Folgeinvestments sind diese die größte Investorengruppe bei Anschlussfinanzierungen im HTGF Portfolio. Durch vielfältige Gremienarbeit wie im *„Beirat Junge Digitale Wirtschaft"* und vielen anderen Institutionen versucht der HTGF unterschiedliche Themen von Regulierung, Rahmenbedingungen bis hin zu zusätzlichem Förderbedarf bei politischen Entscheidern zu platzieren. Nicht zuletzt durch die Anstrengungen des HTGF hat das gesamte Start-up-Ökosystem in Deutschland erheblich an Fahrt aufgenommen und in vielerlei Hinsicht zu den weltweit führenden Regionen aufgeschlossen. Dieser positive Trend darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Potentiale in Deutschland bei weitem noch nicht ausgereizt sind.

Autor: **Dr. Alex von Frankenberg | Geschäftsführer High-Tech Gründerfonds**

SAP Vorschläge zur Verbesserung der Rahmenbedinungen für Start-ups in Deutschland

Die Anzahl neu gegründeter Unternehmen in Deutschland geht im Vergleich mit anderen OECD-Staaten seit Jahren zurück. Die Anzahl der Liquidationen übersteigt die der Gründungen von Unternehmen. Im Jahr 2018 sank die Zahl der Existenzgründer im Vergleich zum Vorjahr um ca. 2 Prozent auf 547.000. Auch die KfW warnt, dass die Bereitschaft zur Selbständigkeit sinkt. Tatsächlich droht ausgerechnet im Land der Dichter und Denker der Gründergeist zu erlöschen. Das zeigt die Studie *„Gründungsmonitor 2019“*, den die Förderbank KfW im Mai 2019 veröffentlicht hat. Demnach wäre 2018 nur ein Viertel der Erwerbsbevölkerung gerne ihr eigener Chef gewesen. Der Wunsch nach Selbstständigkeit in Deutschland hat damit ein Rekordtief erreicht. Im Jahr 2000 lag der Anteil laut der Studie noch bei 45 Prozent, bevor er zunächst etwas und nach der Finanzkrise stark zurückging. Hinzu kommt die (noch) sehr gute Situation am Arbeitsmarkt, die den Gründergeist in Deutschland zusätzlich schwächt. Von Seiten diverser deutscher Unternehmen – von DAX-Unternehmen bis hin zu Familienunternehmen – wurden deshalb zahlreiche Initiativen ins Leben gerufen. In einigen deutschen Städten, wie zum Beispiel in Berlin, München und Hamburg haben sich auch deshalb vielversprechende Start-up Szenen entwickelt. Trotzdem sind diese bei Weitem nicht ausreichend. Vor diesem Hintergrund sollte die Bundesregierung Unternehmensgründungen erleichtern und stärker fördern. Der Schwerpunkt sollte dabei nicht nur auf Start-ups liegen, die sich auf datenbasierte Technologien wie Künstliche Intelligenz/Machine Learning oder plattformbasierte Geschäftsmodelle fokussieren. Eine flächendeckende Förderung von Innovationen und Vereinfachung der Regularien ist dringend erforderlich, um diese Situation nachhaltig zu verändern.

Im Folgenden möchten wir einige konkrete Vorschläge zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für Start-ups anführen:

1. Finanzierungsbedingungen für Start-ups erweitern

Erfolgreiche Innovationen und Gründungen, insbesondere in forschungs- und entwicklungsintensiven Branchen, erfordern ausreichende Finanzmittel. Staatliche Förderprogramme sind wichtige Bestandteile der Gründungsfinanzierung. Gleichzeitig gilt es, Deutschland als Investitionsstandort für privates Wagniskapital noch attraktiver zu machen. Um die Rahmenbedingungen für Wagniskapitalförderung in Deutschland zu verbessern, hat die Bundesregierung in den vergangenen Jahren zwar zahlreiche Maßnahmen umgesetzt, dennoch kommt die Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI) in ihrem Jahresgutachten 2019 zu dem Fazit, dass der deutsche Wagniskapitalmarkt im weltweiten Vergleich weiterhin unterentwickelt ist. Trotz einiger Verbesserungen in den letzten Jahren steht Wagniskapital in Deutschland nach wie vor nur in begrenztem Umfang zur Verfügung. Der direkte Vergleich mit den USA unterstreicht die schwierige Finanzierungssituation für deutsche Gründer. Während in Deutschland in 2018 rund 0,035 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) in Wagniskapital investiert wurden, belief sich dieser Wert in den USA auf rund 0,4 Prozent des BIP. Diese Lücke verdeutlicht, dass aufgrund mangelnder Finanzierungsmöglichkeiten die Marktchancen erfolgsversprechender Startups in Deutschland vergleichsweise gering ausfallen.

2. Finanzierungen in der Wachstumsphase ausbauen

Vor allem für Unternehmen in der Wachstumsphase bleibt die Anschlussfinanzierung eine zentrale Herausforderung. Frühe Finanzierungsprogramme (Seed, Series A, Series B) sind mittlerweile besser etabliert. Späte Finanzierungsprogramme (Later Stage) für die Finanzierung der Ausweitung der Geschäftstätigkeit werden in Deutschland jedoch nur unzureichend gefördert. Insgesamt werden in der Seed- und Start-up-Phase deutlich höhere Venture-Capital-Investitionen als in der Later Stage bereitgestellt (Seed- und Start-up-Phase: 795 Mio. Euro; Later Stage: 344 Mio. Euro). Laut einer Studie von Roland Berger[1] erhält ein deutsches Unternehmen im Mittel in der Wachstumsphase rund 3,3 Mio. Euro. In den USA sind es rund 24 Mio. Euro. Zudem sind in den vergangenen fünf Jahren die Investitionen in der Later Stage nur leicht angestiegen, anteilig am gesamten deutschen VC-Markt sind sie von 36 Prozent auf 30 Prozent gesunken. Hauptgrund hierfür sind die zu kleinen Fondgrößen in Europa. Start-ups in der Later Stage müssen sich für Anschlussfinanzierungen somit oft auf Investorensuche im außereuropäischen Ausland begeben. Um Abwanderungstendenzen von innovativen Start-ups ins außereuropäische Ausland entgegenzusteuern, gilt es seitens der Bundesregierung, bestehende Maßnahmen entsprechend weiterzuentwickeln.
Als eine konkrete Maßnahme sollte der High-Tech Gründerfonds um ein Segment erweitert werden, welches besonders risikoreiche, aber potentiell wachstumsstarke Gründungen, insbesondere im KI-Bereich, fördert. Dies wurde in der KI-Strategie der Bundesregierung bislang nicht berücksichtigt. Für die Förderung von Start-ups sieht die KI-Strategie lediglich 40 Mio. Euro für die Aufstockung des EXIST-Programms[2] vor und eine Aufstockung des bisherigen Investitionsvolumens der KfW in Venture-Capital und Venture-Debt Fonds bis 2020 um jährlich 200 Mio. Euro. Das sind positive Schritte, aber nur Bruchteile dessen, was staatliche Risikokapitalgeber in den USA oder China bereitstellen.

3. Öffentliche Förderungen für Start-ups bündeln

In Deutschland mangelt es Gründern nicht an direkten staatlichen Unterstützungsmaßnahmen per se (EIF, INVEST-Zuschuss für Business Angels, EXIST, KfW, High-Tech Gründerfonds). Die bestehenden Instrumente sind allerdings sehr fragmentiert und jedes Portfolio ist für sich genommen zu klein. Daher wäre eine Bündelung der verfügbaren öffentlichen Mittel und eine langfristige risikoorientierte Strategie empfehlenswert. Ein erster Schritt in die richtige Richtung ist die Bündelung des Finanzierungsangebotes der KfW im Bereich Wagniskapital durch die KfW Capital.

4. Anreize für private Investoren entwickeln

Potenzielle Ankerinvestoren, wie zum Beispiel Lebensversicherer, haben sich aufgrund restriktiver Regelungen im Bereich der Gründungsfinanzierung in Deutschland bislang oft zurückgehalten. Diese Investoren füllen in Staaten mit kapitalgedeckter Altersvorsorge oft die Rolle eines Ankerinvestors aus, der gegenüber ausländischen Investoren Signale zu möglichen

[1] Roland Berger GmbH (2018): Venture Capital: Treibstoff für Innovationen, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit.
[2] https://www.exist.de/DE/Home/inhalt.html

Investitionen auf dem Inlandsmarkt sendet. Aufgrund der Umlagefinanzierung des deutschen Rentensystems fehlen Ankerinvestoren in Deutschland. Demnach gilt es, die Regulierungen für institutionelle Investoren in Deutschland so zu lockern, dass Investitionen in Wagniskapitalfonds zur Finanzierung von Start-ups unterstützt werden können. Gleichzeitig sollte es Ziel der Bundesregierung sein, Anreize zu schaffen, die es für private Investoren attraktiv machen, in Wagniskapitalfonds und junge Unternehmen zu investieren, anstatt primär auf öffentliche Mittel zur Gründungsfinanzierung zu setzen.

Zudem sollte beispielsweise von einer grundsätzlichen Umsatzbesteuerung von Verwaltungsleistungen bei Wagniskapitalfonds abgesehen werden (siehe auch nachfolgende Ausführungen unter 5). Auch das dänische Modell eines staatlichen Dachfonds könnte ein geeignetes Modell sein, um institutionelle Investoren mit einzubeziehen. Ein solches Instrument könnte die langfristigen Investitionszyklen für Venture Capital mit den kurzfristigen Auszahlungsfristen von Versicherungen und Pensionskassen in Einklang bringen.

5. Liquide Exit-Kanäle für Wagniskapital schaffen

Neben der staatlichen Förderung müssen liquide Exit-Kanäle für junge Unternehmen geschaffen werden. Dazu zählt vor allem ein Börsensegment, an dem Wagniskapitalunternehmen ihre Anteile an jungen, expandierenden Technologieunternehmen veräußern können. Bislang sind Börsenexits deutscher Start-ups selten. Deutsche Start-ups mit Erfolgsaussichten werden somit häufig von ausländischen Unternehmen oder Investoren übernommen. Um die Aussichten für Anschlussfinanzierungen von Start- ups zu verbessern, sind liquide Sekundärmärkte unumgänglich. Sie sind allerdings dringend notwendig, um Investoren Anreize für Kapitalbeteiligungen und variable Exit-Kanäle zu bieten. Es empfiehlt sich ein gesamteuropäischer Ansatz von Börsensegmenten, um wachstumsorientierte Unternehmen zu unterstützen. In Deutschland verbindet die vorbörsliche IPO-Plattform *„Deutsche Börse Venture Network“* Unternehmen mit Erfolgsaussichten mit Kapitalgebern und verhilft wachsenden Unternehmen zu Finanzierungsrunden. Diese Plattform könnte langfristig dazu beitragen, mehr Start-ups in Deutschland an die Börse zu bringen. Um dieses Ziel zu erreichen, gilt es, weitere Hemmnisse abzubauen. Publizitätsregeln und bürokratische Hürden sollten besser austariert werden, um Start-ups den Börsenzugang zu erleichtern. Vorschläge der Europäischen Kommission, Prospektanforderungen zu verringern, die gerade für Start-ups eine hohe finanzielle Hürde darstellen, sollten geprüft und umgesetzt werden.

Zudem müssen Spin-Off-Gründungen aus der Wissenschaft gefördert werden. Es sollte sichergestellt werden, dass Grundlagenforschung nicht im Widerspruch zur Verwertung von Forschungsergebnissen steht. Daher gilt es Verwertungsmöglichkeiten, die aus Grundlagenforschungsergebnissen entstehen, zu fördern und bei Mittelzuweisungen zu berücksichtigen. Aus Sicht von SAP muss auch die Gründerkultur an den Hochschulen weiter gefördert werden. In möglichst allen Studiengängen sollte eine Gründerausbildung fester Bestandteil des Curriculums werden.

6. Steuerrechtliche Rahmenbedingungen anpassen und administrative Hürden senken

Seit der in 2008 umgesetzten Unternehmenssteuerreform existiert in Deutschland eine im internationalen Kontext betrachtet restriktive Auslegung der Nutzung von Verlustvorträgen. Die im Dezember 2016 angepassten gesetzlichen Maßnahmen zur Weiterentwicklung der steuerlichen Verlustverrechnung bei Körperschaften setzen bislang nur bedingt zusätzliche Impulse (z.B. Finanzierungsanreize) für Wagniskapitalinvestitionen. Das Gesetz zur steuerlichen Förderung von Forschung und Entwicklung (FuE) ist zwar zu begrüßen, allerdings ist die Begrenzung des Fördervolumens nur ein schwaches Signal an die Wirtschaft. Eine steuerliche FuE Förderung sollte als Steuergutschrift ausgestaltet werden, z.B. in Form einer FuE-Steuergutschrift für Personalkosten in Höhe von 50 Prozent für Unternehmen mit bis zu 20 Mitarbeitern. Für KMU und große Unternehmen zum Beispiel kann die Förderung auf 10 Prozent begrenzt werden. Die Verwaltungstätigkeiten von Fondsmanagern in Deutschland unterliegen – anders als in vielen Staaten der EU – weiterhin der Umsatzsteuer. Die Gründung und Entwicklung von Wagniskapitalfonds ist in Deutschland demzufolge im Vergleich zu diesen europäischen Staaten nur bedingt attraktiv. Die Umsatzsteuerpflicht für Verwaltungsleistungen von Fondsmanagern abzuschaffen, würde hier ein positives Signal setzen. Ein häufig beklagter Punkt von Gründern in Deutschland sind die hohen administrativen Hürden zur Gründung eines Unternehmens. Im Vergleich zu anderen Industriestaaten ist der bürokratische Aufwand bei Unternehmensgründungen in Deutschland erheblich. Die Weltbank sieht Deutschland im weltweiten Vergleich der administrativen Kosten für eine Unternehmensgründung nur auf Platz 114 von 190 erfassten Staaten. Um diesem Trend entgegenzusteuern, gilt es bürokratiesenkende Anstrengungen über bisherige Maßnahmen, wie Erleichterungen von Meldepflichten, Schwellenwerte und Grenzbeträge, auszuweiten. Die Bürokratiebelastung für Start-ups sollte insbesondere in den ersten Jahren nach der Gründung auf ein Minimum reduziert werden. Konkret sollten Genehmigungs-, Antrags- und Besteuerungsverfahren für Start-ups vereinfacht und nach Möglichkeit zusammengeführt werden.

7. Digitale Kompetenzen an Schulen und Hochschulen stärken

Die Entwicklung neuer Technologien, wie zum Beispiel im Bereich Machine Learning stellt neue Anforderungen an die Arbeitswelt und an das Bildungssystem. Bund, Länder sowie Bildungseinrichtungen und Unternehmen müssen daher künftige Beschäftigungsmöglichkeiten antizipieren und die Förderung der zukünftig erforderlichen Kompetenzen vorantreiben, um Schüler und Studierende zukunftsgerecht zu qualifizieren. Digitale Kompetenzen müssen bereits in der Schule ausgebildet und gefördert werden, zum Beispiel durch die Einführung eines Computational Science Curriculums. Auch die Gründerkultur sollte an Schulen und insbesondere Hochschulen stärker gefördert werden, wie zum Beispiel durch fachübergreifende Gründerausbildungen. Und auch um dem Fachkräftemangel von Start-ups und etablierten Unternehmen entgegenzusteuern, sollten Schüler mit Neigung zu MINT-Fächern gezielter unterstützt werden. Abschließend lässt sich zusammenfassen, dass es vielfältige Möglichkeiten zur Förderung von Unternehmertum gibt. Diese gilt es zeitnah und ergebnisorientiert umzusetzen, um die wirtschaftliche Relevanz Deutschlands nachhaltig zu sichern.

Stellenbesetzung in der neuen Erlebniswelt

Bewerber und Unternehmen mit Hilfe von KI zusammenbringen

Mo Moubarak

Der globale Fachkräftemarkt verändert sich rasant. Um mit dem Wandel Schritt halten zu können, investieren Unternehmen Milliarden in Talentgewinnung und -management. Der Nachteil daran liegt in den hohen Istkosten, da Unternehmen einfach nicht alle Bewerber einstellen können, die durch ihren Recruiting-Trichter in ihren Auswahlprozess gelangen. Gleichzeitig streben Unternehmen nach einer Optimierung der Produktivität, um wettbewerbsfähig zu bleiben, und sind dadurch gezwungen, ihre Gemeinkosten zu reduzieren. Dadurch verlieren viele Fachkräfte ihren Arbeitsplatz an automatisierte Systeme. Wir beobachten, dass einsatzbereite Talente in Hülle und Fülle auf dem Markt vorhanden sind. Dem steht jedoch eine alternde Belegschaft gegenüber, die in neuen Fähigkeiten und Kenntnissen geschult werden muss. Wir geben Talente wieder an den Markt zurück, entweder durch Empfehlungen an andere Unternehmen oder durch das Angebot, zusätzliche Schulungen über unsere Partnerinstitute (z. B. CodeDoor) zu absolvieren.

Zwischen Tradition und Innovation

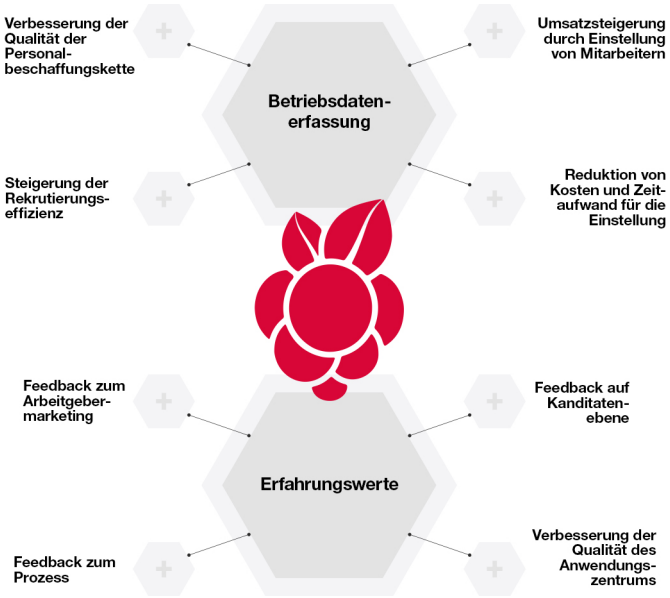
Der automatisierte Bewerberfindungskanal von MoBerries bringt aktiv Stellensuchende mit Unternehmen zusammen, indem er eine auf KI basierende Abgleichs-Engine nutzt. Die Engine passt die Bewerbervorauswahl auf der Grundlage des von HR-Managern generierten Feedbacks an und ermöglicht die Abwicklung des gesamten Einstellungsprozesses. In Deutschland wird MoBerries bereits von 1.000 Unternehmen eingesetzt und findet bei einem Eingang von durchschnittlich 20.000 Bewerberempfehlungen pro Monat über 40.000 passende Stellenzuordnungen. Aus der Kombination von Feedback und Empfehlungen ergibt sich ein Netzwerkeffekt.

In Luxemburg werben Unternehmen mit dem MoBerries-Netzwerk eine Vielfalt von Talenten aus der ganzen Welt an, um die lokalen Arbeitskräfte zu verstärken. Das Netzwerk in Kanada fördert die Integration von Immigranten durch Verkürzen des Einstiegs in den Stellenmarkt im Hinblick auf deren Qualifikation.

Mit einem der fortschrittlichsten Bots für die Stellenfindung auf Facebook koordiniert MoBerries insgesamt über 1,6 Millionen Bewerber weltweit. Länder wie etwa Katar nutzen die Plattform, um aktiv Stellensuchende zu gewinnen und so ihre Belegschaft hinsichtlich Vielfalt und Kompetenzen zu verstärken.

Unsere Lösung schöpft die Synergien zwischen traditionellen operativen Daten (HR-Metriken) und den aussagekräftigen Experience-Daten (Bewerberfeedback) aus und treibt damit den Wandel in der modernen Erlebniswirtschaft voran.

MOBERRIES



MoBerries - eine Plattform zur aktiven Suche nach neuen Talenten und zur Diversifizierung und Stärkung der Mitarbeiter. Dabei werden die Synergien zwischen traditionellen operativen Daten (den Metriken des HR) und den aussagekräftigen Erfahrungsdaten (Feedback der Kandidaten) genutzt, die den Wandel in der heutigen Erfahrungswirtschaft vorantreiben.

Unser Auftrag

Das Ziel von MoBerries besteht darin, einen transparenten Stellenmarkt zu schaffen, der Menschen mit unterschiedlichstem Hintergrund offen steht. Wir sind überzeugt, dass jeder Mensch, der in die Arbeitswelt integriert ist, zur Stärkung der Wirtschaft beiträgt. Gleichzeitig können wir dank unserer Technologie das HR-Umfeld von heute besser verstehen und somit regionale wie auch globale Trends in der Personalbeschaffung vorhersehen.
Im Mai diesen Jahres haben wir an der SAP.iO Foundry in Berlin teilgenommen und an der gemeinschaftlichen Entwicklung einer API mitgewirkt, die in SAP SuccessFactors integriert ist, das weltweit führende Talentmanagementsystem. Durch die Nutzung dieses Personalmanagementsystems können Unternehmen aller Branchen auf unseren Bewerberpool zugreifen. Als SuccessFactors-Kunde können Sie Bewerber jetzt von überall aus direkt in Ihr Dashboard ziehen! So machen wir aus Kosten Gewinne. Dank der großen Verbreitung von MoBerries in der Wirtschaft können wir erkennen, welche Vorgänge für Bewerber nicht erfolgreich waren. Durch Analyse der wertvollen Experience-Daten sind wir in der Lage, diese Kandidaten an Unternehmen weiterzuleiten, bei denen sie von der Bewerbung direkt zum Vorstellungsgespräch gelangen und letztlich auch eingestellt werden.

Autor: **Mo Moubarak | Leiter Geschäftsentwicklung und Gründungsmitglied MoBerries GmbH**

Gemeinsam mit Start-ups ein offenes Partnernetz aufbauen

Ein Interview mit Alexa Gorman, Senior Vice President und Head of SAP.iO Foundries EMEA

Alexa Gorman

Frau Gorman, welche Rolle spielen Start-ups in der Strategie von SAP, und warum arbeitet SAP intensiv mit ihnen zusammen?

Wir bei SAP wissen seit jeher, wie wertvoll ein offenes Partnernetz ist. Das gilt auch für Jungunternehmen, die seit mehreren Jahren eine tragende Säule unserer Strategie sind. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, das intelligente Unternehmen zu verwirklichen und erstklassige Kundenerlebnisse zu ermöglichen, und da ist das Kultivieren eines starken Partnernetzes von Start-ups, die SAP-Technologie nutzen, entscheidender denn je. Aus diesem Grund haben wir 2017 SAP.iO als strategische Geschäftseinheit ins Leben gerufen, die es uns ermöglicht, das Innovationspotenzial von Jungunternehmen im B2B-Sektor für SaaS in ihrer Frühphase auszuschöpfen. SAP.iO und die SAP.iO-Start-ups erarbeiten gemeinsam mit Kunden Möglichkeiten der Nutzung von neuen Technologien wie Künstliche Intelligenz (KI), maschinelles Lernen (ML) und Blockchain zur Bewältigung ihrer wichtigsten geschäftlichen Herausforderungen. Mit den in SAP-Lösungen integrierten Neuentwicklungen, die unser Partnernetz von Jungunternehmen hervorbringt, können wir Kunden helfen, ihre Geschäftsprozesse zu modernisieren und ihre SAP-Technologie als Innovationsplattform zu nutzen. Angesichts der bisherigen Ergebnisse können wir sagen, dass wir beim Aufbau des ursprünglich angestrebten Start-up-Partnernetzes sehr erfolgreich sind. Seit dem Startschuss 2017 hat SAP.iO mehr als 120 herausragende Jungunternehmen gefördert oder in diese investiert.

Wie fördert SAP.iO Jungunternehmen in ihrem Wachstum?

Der SAP.iO Fund und die SAP.iO Foundry wollen Jungunternehmen im B2B-Sektor für SaaS auf zwei Arten unterstützen: durch Investitionen in der Frühphase und durch Beschleunigung. Die SAP.iO Foundry ist ein Programm für Wachstumsbeschleunigung ohne Eigenkapital, das Start-ups an acht Standorten weltweit fördert: Berlin, München, Paris, Tel Aviv, New York City, San Francisco, Singapur und Tokio. Jeder Foundry-Standort nimmt jedes Jahr ein bis zwei Kohorten von Gründern auf, wobei der Schwerpunkt auf einem bestimmten Sektor der Unternehmenstechnologie liegt, etwa Kundenerlebnis (Customer Experience, CX) oder Mitarbeiterengagement. Über unsere Foundries erhalten Start-ups Zugang zu unserer großen Kundenbasis, zu Mentoren und zu SAP-Technologie. Das hilft ihnen, einen Proof of Concept zu erarbeiten, Integrationen zu entwickeln und ihr Geschäft auszubauen. Darüber hinaus tätigen wir selektive Anschub-Investitionen in Start-ups für Unternehmenssoftware, deren Innovationen es SAP-Kunden ermöglichen, einen hohen Wertzuwachs aus ihren Investitionen in SAP-Lösungen zu erzielen. Zum September 2019 umfasst unser SAP.iO-Fund-Portfolio 29 Jungunternehmen. Über diesen Fonds engagieren wir uns finanziell für das Wachstum dieser Start-ups und eröffnen ihnen Zugang zu Mentoren, Kunden und Technologien.

Welche Bereiche von Unternehmenstechnologie sind für SAP.iO derzeit besonders interessant?

Da es unser Hauptanliegen ist, unseren Kunden die neuesten, wertvollsten Innovationen bereitzustellen, sammeln wir ständig Feedback über ihre zentralen Herausforderungen. Wie wir beobachten, haben wir dieses Jahr eine große Chance, unsere Kunden bei der Nutzung von Technologien wie KI und ML zur Realisierung von attraktiveren Kundenerlebnissen in Echtzeit besser zu unterstützen. Deshalb konzentrieren sich unsere bevorstehenden Foundries in München und San Francisco auf Start-ups im CX-Bereich. Wir wollen unseren Kunden helfen, aussagekräftigere Daten über ihre Endkunden zu gewinnen und diese Daten auszuschöpfen, um einen besseren Informationsaustausch mit ihren Vertriebs-, Marketing- und Serviceprozessen zu erreichen. Außerdem halten wir ständig Ausschau nach Start-ups, deren Entwicklungen uns helfen, die Informationsgewinnung in den zentralen Geschäftsprozessen unserer Kunden in den verschiedenen Sparten oder Branchen zu verbessern. Das kann auf unterschiedliche Art und Weise geschehen. Manche Start-ups entwickeln intelligente Anwendungen, die ML nutzen können und dadurch die in den Kundensystemen vorhandenen Daten anreichern. Andere Start-ups entwickeln intelligente Workflows, die die zentralen Geschäftsprozesse oder Workflows unserer Kunden für deren Branche oder Marktsegment erweitern können. Das sind die Innovationen, die es unseren Kunden ermöglichen, das Beste aus ihren Investitionen in SAP herauszuholen und den betrieblichen Wandel zu vollziehen. Und schließlich sind Vielfalt und Inklusion von Anfang an ein Hauptanliegen von SAP.iO gewesen. Wir wollen ein integratives Partnernetz von Start-ups pflegen, das aus dem kreativen Potenzial von Jungunternehmern mit unterschiedlichstem Hintergrund schöpft. Deshalb haben wir Anfang diesen Jahres unsere Initiative *„No Boundaries“* angekündigt, mit der wir in den nächsten fünf Jahren über 200 Start-ups unter Führung von Frauen und Gründern aus unterrepräsentierten Gruppen finanziell und anderweitig fördern.

Frau Gorman, warum wurde Berlin als erster Foundry-Standort in Europa gewählt?

SAP.iO hat die erste europäische Foundry vor allem deshalb in Berlin eröffnet, weil wir in dieser Metropole ein sehr dynamisches Start-up-Umfeld beobachten. Die Stadt zeichnet sich durch eine einzigartige Dichte von Talenten und moderate Kosten im Vergleich mit anderen europäischen Start-up-Knotenpunkten wie etwa London und Paris aus. Hinzu kommt das breite Spektrum an potenziellen Unternehmenskunden aller Größenordnungen in den unterschiedlichsten Branchen, die Anbietern vielfältige Verkaufschancen eröffnen. Und nicht zuletzt bietet Berlin einen wachsenden Kreis von Investoren. Die

Hauptstadtregion Berlin-Brandenburg blickt auf eine lange Geschichte als eines der weltweit produktivsten Zentren der Hochschulbildung und Forschung zurück. Mit ihren vier öffentlichen Forschungsuniversitäten und 27 privaten Hochschuleinrichtungen verfügt sie über die größte Dichte an Universitäten und Hochschulen in Deutschland. Angesichts der schätzungsweise über 175.000 Studierenden verwundert es nicht, dass die Stadt durch eine lebhafte Gründerszene geprägt ist. Nach Angaben der öffentlich-privaten Förderungspartnerschaft *„Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie“* werden in Berlin pro Jahr durchschnittlich 40.000 neue Unternehmen gegründet, 500 davon sind Technologie-Start-ups.
Diese außergewöhnliche Kombination aus Führungskräftenachwuchs, einem wachsenden Geschäftsumfeld, einem Netzwerk von Mentoren und Unterstützern sowie Zugang zu Wagniskapital und potenziellen Kunden hat Berlin zu einem idealen Standort für die erste SAP.iO Foundry in Europa gemacht.

Wie sehen Sie die Entwicklung bei anderen Start-up Hubs in Deutschland?

Uns ist klar, dass die Gründeraktivitäten in Deutschland nicht auf Berlin beschränkt sind. Wir arbeiten mit Jungunternehmen und Verbänden in ganz Deutschland zusammen, um sicherzustellen, dass wir die vielversprechendsten Start-ups berücksichtigen, die unseren Kunden Innovationen bieten können. Vor Kurzem haben wir in München, einem weiteren Standort mit lebhafter Gründerszene, unsere zweite SAP.iO Foundry in Deutschland eröffnet. Wir haben in München beispielsweise zahlreiche Jungunternehmen im B2B-Sektor mit sehr innovativen Lösungen für Kunden in der Fertigungsindustrie, aber auch im Bereich Customer Experience entdeckt. Die SAP.iO Foundry in München führt ihr erstes Programm mit Schwerpunkt Customer Experience von September bis Dezember durch. Doch auch abseits dieser beiden Innovationsdrehscheiben passiert in Deutschland viel. Da SAP innovative Unternehmen in ganz Deutschland unterstützen möchte, haben wir zum Beispiel eine Kooperation mit Innowerft, einem Start-up Inkubator in der Rhein-Neckar-Region, ins Leben gerufen.

Wie beziehen Sie das Ökosystem in die Start-up Aktivitäten von SAP ein?

Wir bieten Jungunternehmen im Rahmen des Programms Betreuung durch Mentoren von SAP, aber auch durch das Start-up- und Venture-Capital-Partnernetz an. Ehemalige Gründer, Wagniskapitalgeber und erfahrene Führungskräfte arbeiten mit uns zusammen, um Jungunternehmern aus den Startblöcken zu helfen. Diese Mentoren bieten ihr enormes Fachwissen und Zugang zu ihren persönlichen Netzwerken an. Zudem arbeiten SAP-Kunden bei der Auswahl von Start-ups und in der Pilotphase von Lösungen eng mit den SAP.iO Foundries zusammen.

SAP news

Investitionen in die digitale Souveränität Deutschlands

Bundesminister Altmaier besucht SAP in Walldorf

„Das war sehr eindrucksvoll“, sagte Peter Altmaier nach der Führung durch das neue SAP Data Center am 1. Juli in Walldorf. Gemeinsam mit Christian Klein, Chief Operating Officer und Mitglied des Vorstands der SAP SE, SAP-Vorstandsmitglied Michael Kleinemeier, SAP-Aufsichtsratsmitglied Gerd Oswald, weiteren Wirtschaftsvertretern sowie SAP-Kunden und -Partnern machte sich der Bundesminister für Wirtschaft und Energie ein Bild des neuen Rechenzentrums, in das SAP kürzlich 120 Millionen Euro investiert hat, um eine lokale Speicherung und Verarbeitung von Kundendaten garantieren zu können.

Beim anschließenden SAP Industrie 4.0 Gipfel nahm Christian Klein hierauf Bezug: „Wir sehen in Deutschland ein riesiges Marktpotential, insbesondere bei der Digitalen Transformation der Industrie und beim Cloud Computing. Datenschutz und Vertrauen sind dabei besonders wichtig. Darum möchten wir unseren Kunden die Möglichkeit bieten, dass ihre Daten hier gespeichert und verwaltet werden.“ Auch Dr. Frank Melzer, Sprecher der Plattform Industrie 4.0 und Chief Technology Officer von Festo AG, sieht hier Handlungsbedarf: „Wir brauchen eine digitale Souveränität, wir brauchen Interoperabilität und Standardisierung, und wir brauchen Nachhaltigkeit durch digitale Systeme.“ Melzer hob aber auch die Fähigkeiten der deutschen Industrie heraus: „Wir stehen gut da. Jetzt müssen wir uns aber auf unsere Stärken besinnen, skalieren und auch den Mut haben, als Industrienation nach vorne zu springen.“ Abschließend lobte Bundesminister Altmaier die Investitionen der SAP vor Ort: „Das zeigt, dass SAP auf den Standort Deutschland setzt und modernste Technologie zur Verfügung stellt. Die SAP spielt dadurch auch für die Zukunft der deutschen Wirtschaft eine entscheidende Rolle.“

V. l. n. r.: Christian Klein, Chief Operating Officer und Mitglied des Vorstands der SAP SE; Peter Altmaier, Bundesminister für Wirtschaft und Energie; Michael Kleinemeier, Mitglied des Vorstands der SAP SE und Leiter des Bereichs SAP Digital Business Services; Gerd Oswald, Mitglied des Aufsichtsrates der SAP SE

SAP Run Digital: Digitalisierung als Chance für Afrika

Hochrangige Gäste diskutierten im SAP Data Space in Berlin das Potenzial des digitalen Wandels für die Zukunft des afrikanischen Kontinents

Kann der digitale Wandel Schlüssel zur Entfaltung Afrikas enormen Potenzials sein? Kann die Digitalisierung innovative Wege erschließen, die Wirtschaft in den afrikanischen Ländern zu stärken und sie fair in die globalen Wertschöpfungsketten einzubinden? Wie kann sichergestellt werden, dass auch Afrika von der digitalen Dividende profitiert? Diese und viele weitere Fragen wurden am 26. Juni im SAP Data Space in Berlin diskutiert. Als Teil der mittlerweile sehr gut etablierten SAP Run Digital Reihe bot die Veranstaltung *„Digitalisierung in Afrika“* die Chance, sich Impulsvorträge von prominenten Gästen und Experten zum Thema anzuhören und anschließend mit ihnen, wie immer bei SAP Run Digital, in Diskussion zu gehen.

Die Veranstaltung wurde mit einem Impulsvortrag des Bundesministers für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, Dr. Gerd Müller, eröffnet. Anschließend teilten im Laufe des Abends Michael Kleinemeier, Mitglied des Vorstands der SAP SE, Ursula Owusu-Ekuful, Ministerin für Kommunikation der Republik Ghana, und der kenianische Ökonom James Shikwati ihre Ansichten und Erfahrungen mit dem Publikum und stellten sich in der interessanten Podiumsdiskussion den Fragen der Moderatorin Geraldine de Bastion und des Publikums. Während der Veranstaltung wurde auch das neue gemeinsame Projekt der SAP und des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung *„SAP Skills for Africa Programm“* feierlich angekündigt, in dessen Rahmen 450 qualifizierte Arbeitsplätze im IT-Sektor in zehn afrikanischen Ländern geschaffen werden sollen. Bis bald bei Run Digital im SAP Data Space!

V. l. n. r.: Michael Kleinemeier, Vorstandsmitglied der SAP SE; Ursula Owusu-Ekuful, Ministerin für Kommunikation der Republik Ghana; Dr. Gerd Müller, Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung; James Shikwati, kenianischer Ökonom; Ina Schlie, Senior Vice President Digital Government - Head of Government Relations MEE SAP SE

Nachhaltige Entwicklung gemeinsam gestalten

SAP auf dem Internationalen Wirtschaftsforum in St. Petersburg

Vom 6. bis 8. Juni 2019 fand das 23. Internationale Wirtschaftsforum in Sankt Petersburg (St. Petersburg International Economic Forum, SPIEF) unter dem Motto *„Gestaltung der Agenda für eine nachhaltige Entwicklung“* statt. Mit mehr als 19.000 Teilnehmern aus 145 Ländern unterstrich das Forum erneut seine Bedeutung und den internationalen Charakter.

Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier beim Internationalen Wirtschaftsforum in St. Petersburg im Juni 2019

Die diesjährige Plenarsitzung wurde vom russischen Präsidenten Wladimir Putin geleitet. Weitere Teilnehmer der Sitzung waren Xi Jinping, Staatspräsident der Volksrepublik China, Rumen Radev, Präsident der Republik Bulgarien, Nikol Paschinjan, Ministerpräsident von Armenien, Peter Pellegrini, Ministerpräsident der Slowakei, und António Guterres, Generalsekretär der Vereinten Nationen.

Mit Michael Kleinemeier als Vertreter des Vorstands hatte die SAP neben Mercedes Benz das Privileg, eines von zwei deutschen Unternehmen zu sein, die sich auf dem diesjährigen Wirtschaftsforum mit ihrem eigenen Stand präsentieren konnten. Der im Data-Art-Stil gestaltete SAP-Stand zeigte deutlich sichtbar Grafiken auf Grundlage von operativen Daten und Erlebnisdaten und fand besondere Beachtung während des Besuchs von Peter Altmaier, Bundesminister für Wirtschaft und Energie, Alexander Shokhin, Präsident des Russischen Verbands für Industrielle und Unternehmer, und Mariya Gabriel, EU-Kommissarin für digitale Wirtschaft und Gesellschaft.

SAP-Vertreter hatten die Möglichkeit, an fünf Podiumsdiskussionen als Redner teilzunehmen: *„Steuerliche Überwachung: Vertrauliche Online-Interaktion oder herkömmliche Prüfungen“*; *„Ein strategischer Weg für Energieunternehmen in der Plattformwirtschaft“*; *„Russland–Deutschland: Wirtschaftsdialog IV“*; *„Ermittlung effektiver Strategien für den chinesischen Verbrauchermarkt“* und *„Eine Innovationswirtschaft: Chancen für intelligente Spezialisierungen in den Regionen“*.

Ihre Ansprechpartner

Haben Sie Fragen zu einem Bericht im SAP-Politikbrief oder Interesse an weiteren Hintergrundinformationen? Sprechen Sie uns an:

Senior Vice President Digital Government, Head of Government Relations MEE

Ina Schlie, Walldorf/Berlin
ina.schlie@sap.com

SAP-Headquarters Walldorf

Dr. Karim El Salamoni
karim.el-salamoni@sap.com

Global Head of Business Support

Dr. Caroline King, Berlin
caroline.king@sap.com

Political Business Development

Dr. Pablo Mentzinis, Berlin
pablo.mentzinis@sap.com

SAP-Headquarters Walldorf

Alexandra Seemann
alexandra.seemann@sap.com

Digital Government MEE

Max Pfeifer, Berlin
max.pfeifer@sap.com

SAP-Headquarters Walldorf

Tereza Bartel
tereza.bartel@sap.com

Mehr Infos unter:
www.sap.de/government-relations

IMPRESSUM

SAP SE | ViSdP: Ina Schlie | Rosenthaler Straße 30, 10178 Berlin | Tel. +49 30 41092-100 | www.sap.com

Fotos:
S. 4 (l.): Astrid Eckert | S.4 (r.): David Ausserhofer / acatech | S. 11: Murat Türemis

Gedruckt auf Papier aus nachhaltiger Forstwirtschaft.