



Tech-Hubs in Europa: gemeinsame Merkmale und markante Identitäten

Juli 2014



TMF Group, ein Unternehmen, das andere Unternehmen bei der Expansion und Investitionen über internationale Grenzen hinweg unterstützt, befragte jetzt ihre Geschäftsführer in den Niederlanden, in Großbritannien, in Deutschland und Frankreich zu den Faktoren, die das Wachstum von Tech-Clustern in diesen Ländern vorantreiben.

Wenn es um Tech-Hubs geht, steht Europa Amerika nicht mehr nach. Dynamische Start-up-Gemeinschaften in Städten wie München, London, Paris und Amsterdam locken derzeit viele Investoren, Talente und Investitionen an. Der Kontinent ist endlich aus dem Schatten des Silicon Valley herausgetreten. Dies ist jedoch erst der Anfang. Eine Studie der Europäischen Kommission zu Tech-Clustern Anfang dieses Jahres schloss wie folgt: „Nur eine kleine Anzahl der EU-Regionen zeigt intensive ICT-Aktivitäten und ein Großteil der gesamten ICT-Aktivität in der EU ist darin gebündelt“¹. Diesen „erstrangigen“ Standorten – Paris, München und London – folgt eine Reihe an Städten wie Dublin, Cambridge, Stockholm und Amsterdam, die rasch wachsen, jedoch noch nicht den Rang eines Weltklassezentrums digitaler Exzellenz erreicht haben, so die Europäische Kommission.

Unbestreitbar ist jedoch, dass sich das europäische digitale Ökosystem größtenteils aufgrund seiner einzigartigen Natur rasch entwickelt. Es wuchs um ein Netzwerk aus High-Tech-Clustern herum, die unabhängig voneinander entstanden, mit zum einen jeweils herausragenden, eigenständigen Kulturen, zum anderen finden sich jedoch einige gemeinsame Merkmale. Ein gutes Angebot von günstigen Büroflächen, clevere Regional- oder Landesregierungen, die Verfügbarkeit von Fördergeldern und Steuervergünstigungen sowie der einfache Zugang zu einem Pool talentierter junger Arbeitnehmer sind die Grundvoraussetzungen für Erfolg. Die meisten Tech-Cluster in Europa befinden sich außerdem in der Nähe fest etablierter Universitäten, und viele ziehen

zudem Nutzen aus der technologischen Infrastruktur, die bereits durch ansässige, große inländische multinationale Unternehmen aufgebaut wurde.

Der High-Tech-Campus von Eindhoven, Sitz zahlreicher digitaler Unternehmensgründungen, wurde vom niederländischen Technik-Giganten Philips gegründet, um nur ein Beispiel zu nennen. Zuidoost-Noord-Brabant, die Gemeinde, zu der Eindhoven gehört, belegt in der ICT-Studie der Europäischen Kommission Platz 9. Amsterdam folgt einen Platz dahinter und zieht Vorteile aus zahlreichen bestehenden und bezahlbaren Büroflächen, die jungen Digitalunternehmen eine Minimierung der Gründungskosten ermöglichen. Für den Standort sprechen zudem die kulturellen und Freizeitangebote, die Amsterdam, wie auch andere europäischen Hauptstädte, jungen Berufstätigen bieten können. Huib de Kanter, Geschäftsführer der TMF Group in den Niederlanden, sagt, dass der Erfolg der Stadt auch in erheblichem Umfang auf die Internetverbindung in Amsterdam (AMS-IX) als eine der schnellsten der Welt und auf die Nähe zum Flughafen Schiphol zurückzuführen ist. AMS-IX wurde im Jahr 1994 durch akademische Einrichtungen gegründet und profitierte in der Anfangsphase von öffentlichen Fördergeldern, merkt Huib de Kanter an. „Die Lokalverwaltung von Amsterdam begann relativ früh, in diese Einrichtung zu investieren. Das ist einer unserer optimalen Innovationsbereiche“. Amsterdam ist die Heimat der inländischen Reise-Website Booking.com (jetzt im Besitz des US-Unternehmens Priceline), des Herstellers von Satelliten-Navigationsgeräten TomTom und der europäische Hauptsitz von Cisco Systems. Huib De Kanter fügt hinzu, dass die Niederlande einen „sehr kleinen Heimatmarkt“ haben, was bedeutet, dass das Land den Blick für Wachstum stets nach Übersee gerichtet hätte, was Städten wie Amsterdam eine globale Perspektive verleiht.

Dasselbe könnte man auch über London sagen, wo die boomende Gründerszene heimisch ist, aber noch in den Kinderschuhen steckt. „London entwickelte sich etwa von 2011 bis Ende 2012 sehr schnell“, kommentiert Dr. Chris Moore, ein ICT-Spezialist bei UK Trade & Investment, einem staatlichen Organ. Hoxton Mix, the Brew und TechHub, Anbieter für Bürogemeinschaften im Osten der Stadt, dem Epizentrum der Tech-Szene, verfügen jetzt über mehrere Standorte und haben Außenstellen in anderen Städten aufgebaut. „Die Betreiber haben das Modell verstanden“, meint Dr. Chris Moore.

¹ De Prato, G. and Nepelski, D. (2014) 'Mapping the European ICT Poles of Excellence. The Atlas of ICT Activity in Europe', JRC Scientific and Policy Reports EUR 26579 EN. Seville: JRC-IPTS. Weitere Informationen finden Sie hier.

Wenn es um Tech-Hubs geht, steht Europa Amerika nicht mehr nach. Dynamische Start-up-Gemeinschaften in Städten wie München, London, Paris und Amsterdam locken derzeit viele Investoren, Talente und Investitionen an.

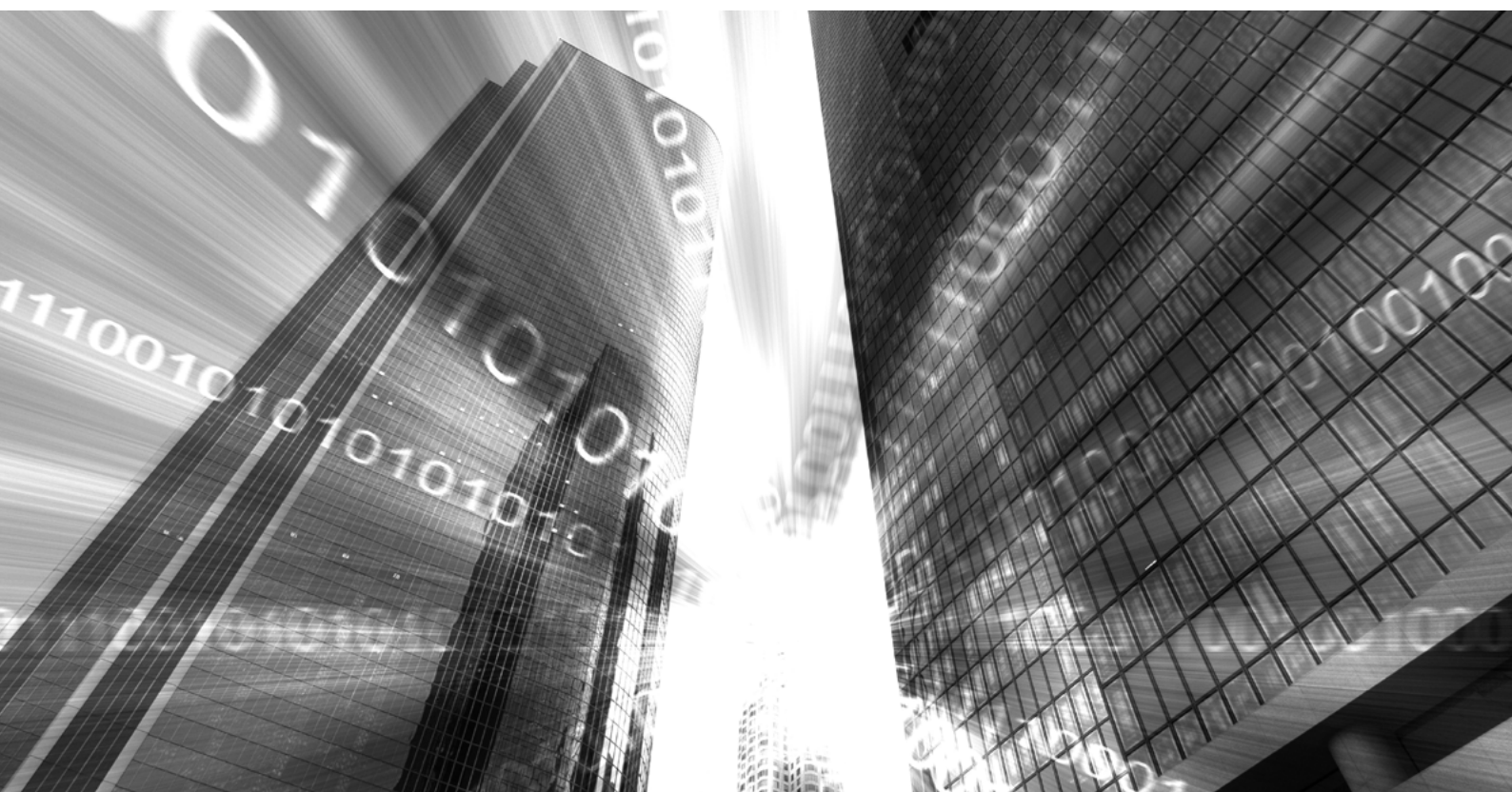


Die Campus-Einrichtung von Google, ein Gemeinschaftsarbeitsplatz im Herzen der Tech-City im Osten von London, die vom britischen Schatzkanzler George Osborne im März 2012 eröffnet wurde, entwickelte sich ebenfalls zu einem Magneten für neue Unternehmen. „Ost-London ist einer der wenigen Orte in London mit bezahlbaren Flächen“ meint Michael Adams, Geschäftsführer der TMF Group in Großbritannien. Er warnt jedoch davor, dass die Unternehmen weiter östlich nach Canary Wharf abwandern werden, da die Büromieten in Tech City rasant steigen. Dr. Chris Moore merkt an, dass andere den Blick nach Süden, auf Londons Vorstädte wie Croydon, richten würden. Gemäß Michael Adams gibt es weitere Herausforderungen, darunter auch die Problematik, Visa für talentierte Entwickler und Programmierer sowie Zugang zu Fördermitteln zu erhalten. „Großbritannien ist im allgemeinen steuerlich günstig – Geschäftsideen lassen sich relativ einfach umsetzen. Doch die Banken unterstützen die KMUs noch nicht ausreichend. Wir benötigen weitere Formen von Startkapital, so beispielsweise geschäftsbezogene Darlehen. Amazon, Facebook und Co. wurden allesamt aus großartigen Ideen heraus geboren. Wir haben diese großartigen Ideen, dürfen aber den Wettbewerb nicht aus den Augen verlieren.“

Die konkurrierende europäische Hauptstadt Berlin, die in der EU-Studie Rang 15 belegt, wurde zu einer etablierten Drehscheibe für Start-up-Unternehmen. Sie hat jedoch noch nicht den ausreichenden kommerziellen Einfluss, und wird ihren wachsenden Status als administratives und kulturelles Zentrum noch erweitern müssen. Angela Bartl, Geschäftsführerin der TMF Group in Deutschland, ist der Auffassung, München würde zur Zeit noch eher als Berlin neue IT-Unternehmen anziehen. Dies sei hauptsächlich auch darauf zurückzuführen, dass München dieser Unternehmenszielgruppe Zugang sowohl zu den florierenden bayrischen Regionen als auch den

angrenzenden wohlhabenden Gegenden von Österreich und der Schweiz bietet. München verfügt über eine gut etablierte Produktions- und High-Tech-Industrie und ist Standort von internationalen Unternehmen wie u.a. Fujitsu, Linde und Siemens, betont Bartl, und obwohl die Mieten relativ hoch sind, werden diese auch bezahlt. „München ist zwar teilweise teurer als andere Städte, aber wenn man die Kosten mit den Möglichkeiten für Wachstum vergleicht, lohnt sich der Standort München auch für Start-ups.“

Frankreich ist bekannt für einen dirigistischeren Ansatz als einige seiner Nachbarn, aber auch Paris floriert im digitalen Zeitalter. Paris brachte mehr Private-Equity-Kapital auf als jede andere Stadt - mit Ausnahme von London im vergangenen Jahr -, kommentierte Yvette van Loon, Geschäftsführerin der TMF Group in Frankreich. Auch wenn ein Geschäftsaufbau in Frankreich nicht unkompliziert ist, garantiert der Zugang zur zweitgrößten Wirtschaft Europas Start-ups von Anfang an eine große Verbraucher- und Geschäftszielgruppe. Anfang des vergangenen Jahrzehnts richtete die französische Regierung eine Reihe von „Innovations-Clustern“ im Land ein, die Forschungsinstitute, Universitäten und den Privatsektor zusammenbringen sollten. Der französische Präsident François Hollande weitet dieses Bestreben sogar auf die USA aus, indem er im Februar 2014 zwei französische Tech-Hubs in San Francisco und Cambridge in der Nähe von Boston aus der Wiege hob. Die Hubs erfüllen zwei Zwecke: sie erleichtern französischen Unternehmen, in den USA Fuß zu fassen, und sie ermutigen junge französische Fachleute aus dem Bereich der Technologie und Unternehmer, die ihr Heimatland verlassen, ihre Bindung zu Frankreich zu pflegen. Wenn sich die Tech-Szene in Europa in dem gleichen Tempo weiter entwickelt wie in den vergangenen Jahren, wird es mehr Gründe für die Unternehmer geben, auf dieser Seite des großen Teichs zu bleiben.





TMF
GROUP

Global reach
Local knowledge



contact@tmf-group.com

Whilst we have taken reasonable steps to provide accurate and up to date information in this publication, we do not give any warranties or representations, whether express or implied, in this respect. The information is subject to change without notice. The information contained in this publication is subject to changes in (tax) laws in different jurisdictions worldwide. None of the information contained in this publication constitutes an offer or solicitation for business, a recommendation with respect to our services, a recommendation to engage in any transaction or to engage us as a legal, tax, financial, investment or accounting advisor. No action should be taken on the basis of this information without first seeking independent professional advice. We shall not be liable for any loss or damage whatsoever arising as a result of your use of or reliance on the information contained herein. This is a publication of TMF Group B.V., P.O. Box 23393, 1100 DW Amsterdam, the Netherlands (contact@tmf-group.com). TMF Group B.V. is part of TMF Group, consisting of a number of companies worldwide. Any group company is not a registered agent of another group company. A full list of the names, addresses and details of the regulatory status of the companies are available on our website: www.tmf-group.com.

© July 2014 TMF Group B.V.



tmf-group.com