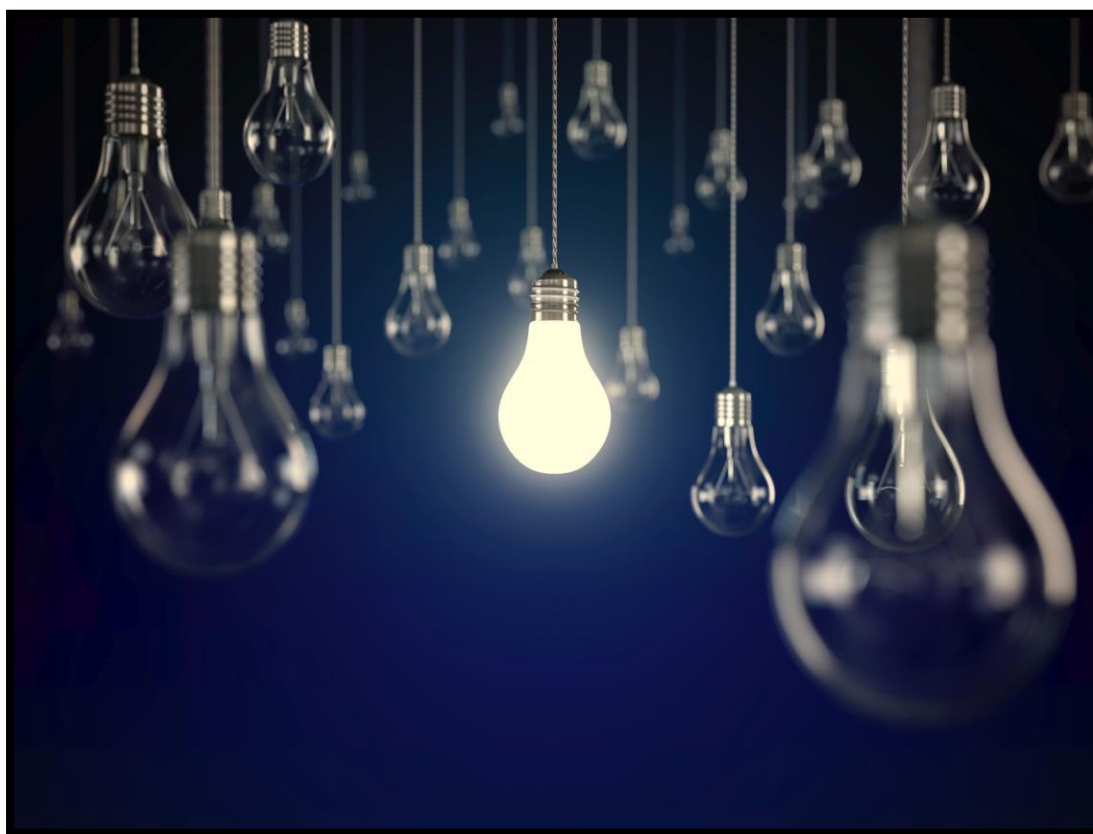


Entrepreneur-Stars in Deutschland – was zeichnet die Top 100 Unternehmer aus?



Prof. Dr. Julian M. Kawohl – Julia Heinrichs – Florian Nöll

**Professur für Strategisches
Management**

Prof. Dr. Julian Kawohl

www.juliankawohl.de

julian.kawohl@htw-berlin.de

htw.
**Hochschule für Technik
und Wirtschaft Berlin**
University of Applied Sciences

 Bundesverband
**Deutsche
Startups** e.V.



Prof. Dr. Julian M. Kawohl

Julian Kawohl ist Professor für Strategisches Management an der Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW) Berlin.

Er verfügt über mehrjährige Strategie-Praxiserfahrung bei verschiedenen Euro-Stoxx-Unternehmen, zuletzt als Leiter Konzernentwicklung und CEO-Assistent. Im Rahmen seiner Forschungstätigkeit beschäftigt er sich u.a. mit den Themenschwerpunkten Digitales Management und Corporate Entrepreneurship.



Julia Heinrichs

Julia Heinrichs ist Bachelorstudentin der Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW) in Berlin.

Sie besitzt großes Interesse an den Themen Innovation und Unternehmensgründung. Durch ihre Praxiserfahrung in Konzernen, wie beispielsweise der Daimler AG und verschiedenen Berliner Startups konnte sie ihr theoretisches Wissen in Bereichen des Operation Managements sowie Business Development vertiefen.



Florian Nöll

Florian Nöll studierte ohne Abschluss Betriebswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin, sowie Unternehmensgründung und -nachfolge an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin.

Der ersten Gründung als Schüler folgten Startups wie das Internet-Reverse-Auktionshaus smartorder.de und spendino. Im Herbst 2012 gründete er aus der Idee heraus, einen Verein als politisches Sprachrohr der Startups in Deutschland zu etablieren, den Bundesverband Deutsche Startups e.V. mit. Seit 2013 ist er Vorsitzender des Verbandes.

Immer mehr deutsche Startups erregen mit ihren innovativen Produkten und Geschäftsmodellen weltweit Aufsehen. Unternehmen wie Delivery Hero oder die Auto1 Group erreichen eine Unternehmensbewertung von über einer Milliarde US-Dollar und zählen damit zu den wertvollsten Unicorns Europas. Ihre Gründer werden in der Startupszene als Stars gefeiert.

Fest steht, es gibt zahlreiche Unternehmer in Deutschland. Dennoch sind nur die wenigsten öffentlich bekannt. Geht man von der Bezeichnung „Star“ aus, steht dies für Personen, die Inspiration schaffen, eine gewisse Wirksamkeit in der Öffentlichkeit haben und oftmals erfolgreich sind.

Wir stellen uns dementsprechend Fragen wie bspw.: Wer sind die Top 100 Entrepreneur-Stars in Deutschland? Sind es intrinsische Faktoren, die aus einem üblichen Unternehmer einen Entrepreneur-Star machen? Oder bedarf es gewisser Grundlagen und Erfolgsfaktoren wie beispielsweise Bildung und beruflicher Erfahrung? Und wie ist die Wirkung der Entrepreneur-Stars in der Öffentlichkeit?

Um darauf eine Antwort geben zu können, haben wir in einer umfassenden Studie untersucht, was diese inspirierenden Jungunternehmer in Bezug auf ihren Background auszeichnet.

Forschungsgrundlage ist ein umfassendes Screening der Biographien aller Top 100 Entrepreneur. Messlatte für die Auswahl ist ihr Erfolg beim Einwerben von Risikokapital.

Als **Key Findings** der Untersuchung lassen sich die folgenden **8 Punkte** zusammenfassen:

1 Fintech und E-Commerce-Gründungen aus Berlin werden von den Top-Entrepreneuren favorisiert

Von den insgesamt 40 Startups, die von den Top-100 Entrepreneurern gegründet wurden, kommt knapp ein Viertel (22,5%) aus dem Fintech-Bereich, ca. ein Fünftel (17,5%) sind E-Commerce-Startups. Knapp 70% der Startups haben ihren Sitz in Berlin gefolgt von München (10%) und Hamburg (7%).

2 Die Gruppe der Top-Entrepreneure wird von Männern dominiert

96% der Entrepreneurern sind Männer, Frauen sind die absolute Ausnahme.

3 Top-Entrepreneure verfügen über ein hohes Maß an Bildung und beruflicher Erfahrung

Zu 87 der 100 Entrepreneurern kann eine eindeutige Aussage zu deren Bildungsgrad getätigt werden, 99% verfügen über einen Hochschulabschluss. Aufbauend auf ihrem hohen Bildungsgrad haben diese zusätzliche Berufserfahrung in durchschnittlich 3,7 Angestelltenverhältnissen gesammelt.

4 Mehr als die Hälfte der deutschen Entrepreneur-Stars besitzt einen Masterabschluss im Bereich der Wirtschaftswissenschaften

53% der Entrepreneurern können einen Master aus dem Wissenschaftsgebiet der Wirtschaftswissenschaften vorweisen. Studienabschlüsse aus dem Bereich der Wirtschaftswissenschaften werden zudem über alle Bildungsgrade hinweg am häufigsten genannt.

Die Bildungsstätte, die über die verschiedenen Bildungsgrade hinweg, am häufigsten genannt wurde, ist die WHU - Otto Beisheim Graduate School of Management.

5 Mehr als ein Drittel der Top 100 Entrepreneure Deutschlands verfügt über Erfahrung in einer geschäftsführenden oder leitenden Tätigkeit

Neben allgemeiner Berufs- und Praxiserfahrung befanden sich 37% der Unternehmer vor der Entstehung des Top-Startups bereits in einer geschäftsführenden Tätigkeit. Als ebenso relevante Komponente ist hier die Erfahrung von 26% der Gründer in einer leitenden Position zu nennen.

6 Vor der Gründung arbeiteten die Entrepreneur-Stars häufig als Consultants bzw. Banker

Eine gängige Kombination in Bezug auf die vorhergehenden Tätigkeiten war die des Consultants oder Associates in einer Unternehmensberatung wie McKinsey & Company oder The Boston Consulting Group (insgesamt zusammen 19 Gründer). Auch (Investment-)Banken wie Goldman Sachs und Deutsche Bank stehen im Lebenslauf der Top-Gründer hoch im Kurs (insgesamt zusammen 10 Gründer).

7 Mehr als ein Drittel der Entrepreneur-Stars ist Seriengründer

43% der Unternehmer ließen vor der Gründung des jetzigen Top-Startups andere Unternehmen entstehen. Die Seriengründer konnten damit aus der Erfahrung des Scheiterns, Erkenntnisse erlangen, die ihnen für die Entstehung eines erfolgreicherer Startups, weiterhalfen.

8 Fast jeder zweite Gründer nahm an einer reichweitestarken Konferenz teil und vergrößerte sein Netzwerk durch Advisor-Tätigkeiten

Fast die Hälfte (48%) der Entrepreneure waren bereits Teilnehmer an einer der großen etablierten Startup- und Tech-Konferenzen. Knapp ein Drittel (29%) der Top 100 Entrepreneure besitzt eine Rolle als Advisor oder eine Position im Board eines Unternehmens.

Empfehlungen für die Praxis

Handlungsempfehlungen für potentielle Gründer:

- Erarbeiten von theoretischen Grundlagen mithilfe eines Hochschulabschlusses, z.B. in Wirtschaftswissenschaften.
- Sammeln von Berufserfahrung in verschiedenen Angestelltenverhältnissen, vor der Gründung eines eigenen Unternehmens.
- Ausüben einer Tätigkeit in einer geschäftsführenden oder leitenden Position.
- Risikobereitschaft und Durchsetzungsfähigkeit auch nach Rückschlägen

Handlungsempfehlungen für Entrepreneure:

- Steigerung des Bekanntheitsgrades durch die Teilnahme an Startup- Konferenzen
- Vergrößerung des Netzwerkes durch Advisor- Tätigkeiten

Handlungsempfehlungen für Wirtschaft, Politik und Gesellschaft:

- Verstärkung des Angebots und Erleichterung des Zugangs zu gründer-spezifischer Bildung
- Etablierung eines positiven Gründergeistes und eines Verständnisses von Unternehmensgründungen als Chance nicht als Risiko

Empfehlungen für die Forschung

Weiterer Forschungsbedarf besteht insbesondere darin, die Gründerpersönlichkeit noch detaillierter zu untersuchen.

Autoren	2
Management Summary.....	2
Inhaltsverzeichnis.....	6
1 Bedeutung der Entrepreneur-Stars	6
1.1 Motivation, Problemstellung & Zielsetzung.....	6
1.2 Gang der Untersuchung.....	7
2 Studiendesign und Ergebnisse	7
2.1 Forschungsmethodik	9
2.2 Analyse der Entrepreneur-Stars.....	9
3 Zusammenfassung und Empfehlungen	27
3.1 Ableitung für Gründer und Öffentlichkeit.....	27
3.2 Implikation für die Forschung bzw. zukünftige Studien	28
Literatur- und Quellenverzeichnis	29

1 Bedeutung von Entrepreneurstars

1.1 Motivation, Problemstellung & Zielsetzung

Das Startup Ökosystem in Deutschland bietet einen fruchtbaren Nährboden für innovative Ideen. Doch auch umgekehrt kann die Wirtschaft von den innovativen Produkten und Dienstleistungen der Startups profitieren. Unternehmensgründungen bedeuten neue Arbeitsplätze, eine verstärkte Herausforderung für die Etablierten und lancieren einen ständigen Innovationsprozess. Diese Entwicklungen führen zu einer positiven Veränderung der Wirtschaftsstruktur des Landes. Folglich zeigt auch die Politik zunehmendes Interesse am Thema Entrepreneurship.¹

Initiator einer innovativen Idee ist der Entrepreneur, der den Umsetzungsprozess trotz hohem Risiko und knapper Ressourcen antreibt. Ein sogenannter „World-Changer“, der mögliche unternehmerische Gelegenheiten erkennt und in der Lage ist wichtige Interessensgruppen von seiner Vision zu überzeugen. Die Überzeugungskraft eines Unternehmers ist besonders zu Beginn der Gründungsphase ausschlaggebend, wenn es um das Akquirieren möglicher Investoren geht. Somit ist der Entrepreneur als Impulsgeber maßgeblich für den Erfolg des Startups verantwortlich. Bei geschätzten ca. 7000 Startups in Deutschland schaffen es jedoch nur die wenigsten in der Öffentlichkeit bekannt zu werden, bzw. „Star-Ruhm“ zu erzielen. Die Unternehmerstars aus dem Silicon Valley, allen voran Tesla-Gründer Elon Musk oder Facebook-Entrepreneur Mark Zuckerberg dominieren hingegen Medien und Presse zu einem viel bedeutenderen Ausmaß als deutsche Startup-Unternehmer.

Mit der vorliegenden Untersuchung wird dementsprechend angestrebt, „Licht ins Dunkel“ zu bringen und aufzuzeigen, wie es gleichwohl um die deutschen Entrepreneur-Stars bestellt ist.

Vor diesem Hintergrund möchte unsere Studie eine Antwort auf folgende Fragen liefern:

1. Wer sind die Top 100 Entrepreneurstars in Deutschland, gemessen an der Fähigkeit, umfassend Risikokapital einzuwerben?
2. Was zeichnet diese Stars hinsichtlich ihrer Bildung und beruflichen Erfahrung aus?
3. Wie ist die Wirkung der Entrepreneurstars in der Öffentlichkeit?

¹ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Existenzgründung

1.2 Gang der Untersuchung

Im zweiten Kapitel werden sowohl konzeptionelle Grundlage als auch die Erhebungsmethodik vorgestellt. Darauf basierend werden die Entrepreneur-Stars in Deutschland analysiert. Im abschließenden dritten Kapitel werden Empfehlungen für Unternehmer und Öffentlichkeit vorgestellt und Implikationen für zukünftige Studien aufgezeigt.

2 Studiendesign und Ergebnisse

2.1 Forschungsmethodiken

Die Datenerhebung dieser Studie erfolgt auf Basis von Sekundärforschung. Folglich wurden sekundäre Quellen in Form von bestehenden Datenbanken im Internet aufbereitet und ausgewertet. Diese sogenannte Desk Research wird im Folgenden weiter konkretisiert.

Den Forschungsumfang dieser Studie bilden die 100 Gründer der erfolgreichsten deutschen Startups gemessen an der Total Funding Summe. Die Total Funding Amount gilt als Messgröße für den Erfolg. Dabei wird die gesamte Funding-Summe über alle Finanzierungsrunden betrachtet, d.h. der Gesamtbetrag, den das Startup zum jetzigen Zeitpunkt bei Investoren akquirierte. An erster Stelle der Rangfolge steht demzufolge das Unternehmen, welches die höchste Total Funding Amount generierte. Die Entrepreneurstars sind im Umkehrschluss die erfolgreichsten „Fundraser“ und Gründer der Startups, in die am meisten investiert wurde. Diese Größe ist aus unserer Sicht das höchste externe Gütesiegel, da es zeigt, wieviel Vertrauen Dritte (Investoren) in die Fähigkeiten der Gründer haben.

Für die Beantwortung der zu Beginn definierten Forschungsfragen wurden fünf verschiedene Sekundärquellen als zuverlässig und fundiert erachtet und dementsprechend ausgewählt.

Die Grundlage für die Erstellung der Startup Rangfolge und die damit verbundene Identifikation der Top Entrepreneure bildet die webbasierte Datenbank Crunchbase.²

Aufbauend auf diesen Informationen wurden im nächsten Schritt weitere Quellen hinzugezogen, um eine valide und repräsentative Analyse durchzuführen. Zur Überprüfung der Quellen auf Relevanz und Aussagekraft, wurde zudem im Vorfeld ein Pretest für 20% der Entrepreneure durchgeführt.

² Vgl. Crunchbase, Ranking

Dieser ergab ein positives Ergebnis, sodass der restliche Teil der Stichprobe ebenfalls nach dieser Vorgehensweise untersucht werden konnte. In der folgenden Übersicht werden die ausgewählten Quellen dargestellt.

Tabelle 1: Beschreibung der Sekundärquellen

(Quelle: eigene Darstellung, in Anl. an Crunchboard, About us; Crunchbase, About us; LinkedIn, About LinkedIn; Xing, About Xing; Gruenderszene, Über uns)

Sekundärquellen	Quellenart	Aktualität und Richtigkeit	Art der Informationen	Repräsentativität
Crunchbase	- webbasierte Datenbank zu Startup-Unternehmen, Gründern und Investoren - existiert seit 2007 und ist Teil des Unternehmens Techcrunch - Techcrunch ist das weltweit führende Medien- und Technologieunternehmen für die Profilierung von Startups, die Bewertung neuer Internetprodukte sowie der Berichterstattung zu neuesten Technologie-News	- die Reports werden durch die Zusammenarbeit verschiedener externer Partnern und interner Experten generiert - die Größe des Netzwerkes nimmt stetig zu, sodass auch die Informationsmenge wächst - das IT- und Tech-Nachrichtenportal pflegt und aktualisiert die Daten regelmäßig	- Die Crunchbase-Datenbank stellt unter anderem Informationen zu Unternehmensbewertungen, Finanzierungsrunden und Events zur Verfügung	- In Bezug auf diese Studie wird vor allem die Crunchbase- Ranking Funktion genutzt - diese ermöglicht es nach verschiedenen Kriterien zu filtern und somit eine benutzerspezifische Übersicht zu erstellen - neben dem Ranking wurden für die Studie Informationen über die Founder und das Startup selbst genutzt.
LinkedIn	- LinkedIn ist in Bezug auf berufliche Communities das größte soziale Netzwerk weltweit - laut Aussage des Unternehmens sind derzeit 546 Millionen Nutzer aus 200 verschiedenen Ländern registriert	- da die Nutzer ihre Profile selbst pflegen, kann von einer Aktualität und Richtigkeit der Daten ausgegangen werden	- die Nutzer stellen unter anderem Informationen über ihre berufliche Laufbahn und Ausbildung zur Verfügung und können damit selbst entscheiden wie viel sie ihrem Netzwerk von sich preisgeben	- bei dieser Studie wurden hauptsächlich Informationen aus den Profilen der einzelnen Gründer, wie z.B. berufliche Laufbahn und Ausbildung, für die Analyse herangezogen
Xing	- Xing ist ein karrierespezifisches Netzwerk zum Knüpfen und Pflegen von Geschäftskontakten. - die webbasierte Plattform wurde 2003 entwickelt und bildet das deutsche Gegenstück zu LinkedIn - In der D-A-CH Region zählt das Unternehmen 14 Millionen Mitglieder	- Die Aktualität und Richtigkeit der Daten ist durch das selbstständige Pflegen der Nutzer selbst gegeben	- neben der Ausbildung und der beruflichen Erfahrung findet man Daten zu Qualifikationen und Fähigkeiten der Nutzer	- bei dieser Studie wurden hauptsächlich Informationen aus den Profilen der einzelnen Gründer, wie z.B. berufliche Laufbahn und Ausbildung, für die Analyse herangezogen (siehe LinkedIn) - Hinzunahme zusätzlicher Informationen und zum Abgleich der vorangegangenen Quellen
Gründerszene	- Eines der bekanntesten Onlinemagazine und Websites in Deutschland, das sich mit Themen der Startup- Welt auseinandersetzt - Die Website hat eine Reichweite von 1.400.000 Usern pro Monat	- das Gründerszene-Team setzt sich aus verschiedenen Experten und Redakteuren der digitalen Wirtschaft zusammen - die Website verfügt über tagesaktuelle Informationen - das Unternehmen hat sich über acht Jahre etabliert und ist Teil der Vertical Media GmbH, die mittlerweile zur Axel Springer SE gehört	- das Onlinemagazin verfügt über eine umfassende Datenbank aus Informationen zu beispielsweise Gründern und Investoren - Darüber hinaus ist Gründerszene ein Online-Lexikon, welches Begriffe aus der Digitalisierung und Entrepreneurship erklärt	- im Rahmen dieser Studie wurde diese Quelle hauptsächlich genutzt um die erhobenen Daten zu u.a. Investments, Jobfunktionen erneut zu verifizieren - Außerdem wurde die Datenbank von Gründerszene für die Prüfung der Öffentlichwirksamkeit der Gründer herangezogen
Unternehmenswebsites	- unternehmensspezifische Websites bzw. internetbasierte Datenbanken	- Auf den einzelnen Websites der Unternehmen können die Gründer sich und ihr Team vorstellen - ähnlich wie bei LinkedIn und Xing werden bei dieser Sekundärquelle die Informationen durch die Unternehmer eigenständig gepflegt und demzufolge ist von der Richtigkeit und Aktualität der Daten auszugehen	- Oftmals werden den Besuchern der Unternehmenswebsites Informationen zum Unternehmen, dessen Produkt und Team präsentiert - In einigen Fällen findet man ebenfalls Portraits zu den Gründern	- für diese Studie wurden Unternehmenswebsites hauptsächlich verwendet um Daten und Informationen erneut zu prüfen

Um die Datenerhebung möglichst strukturiert durchzuführen, wurden im Vorfeld der Untersuchung die wichtigsten Kriterien für die Analyse der deutschen Top-Entrepreneure festgelegt. Danach konnte die Datenerhebung nach diesen selektierten Kriterien erfolgen.

2.2 Analyse der Entrepreneur-Stars

Im Folgenden werden wichtige Rahmendaten zu den 40 Startups vorgestellt, welche von den 100 Entrepreneurstars gegründet wurden.

22,5% der Unternehmen kommen aus der **Finanzdienstleistungsbranche** und machen den größten Anteil aller Unternehmen aus. Darunter fallen unter anderem die Fintech- Startups N26 auf Rang sieben und Spotcap auf Rang 11. Die am zweithäufigsten-vorkommende Branche ist die **E-Commerce** Branche mit einem Anteil von **17,5%**. Startups wie z.B. das Unicorn Delivery Hero, sowie das ebenfalls von Rocket Internet finanzierte Berliner Unternehmen Foodpanda, sind aus dem Bereich Food Delivery, welcher am dritthäufigsten vorkommt. Den dritten Platz teilt sich diese Branche mit der Energiebranche mit ebenfalls 7,5%. Branchen wie beispielsweise Gesundheit und Fitness sowie Internet und Reisen sind mit jeweils 2 Unternehmungen im Ranking vertreten. Dies macht einen Anteil von 5% aller Startups aus. In Abb. 2 wird die beschriebene Verteilung dargestellt.

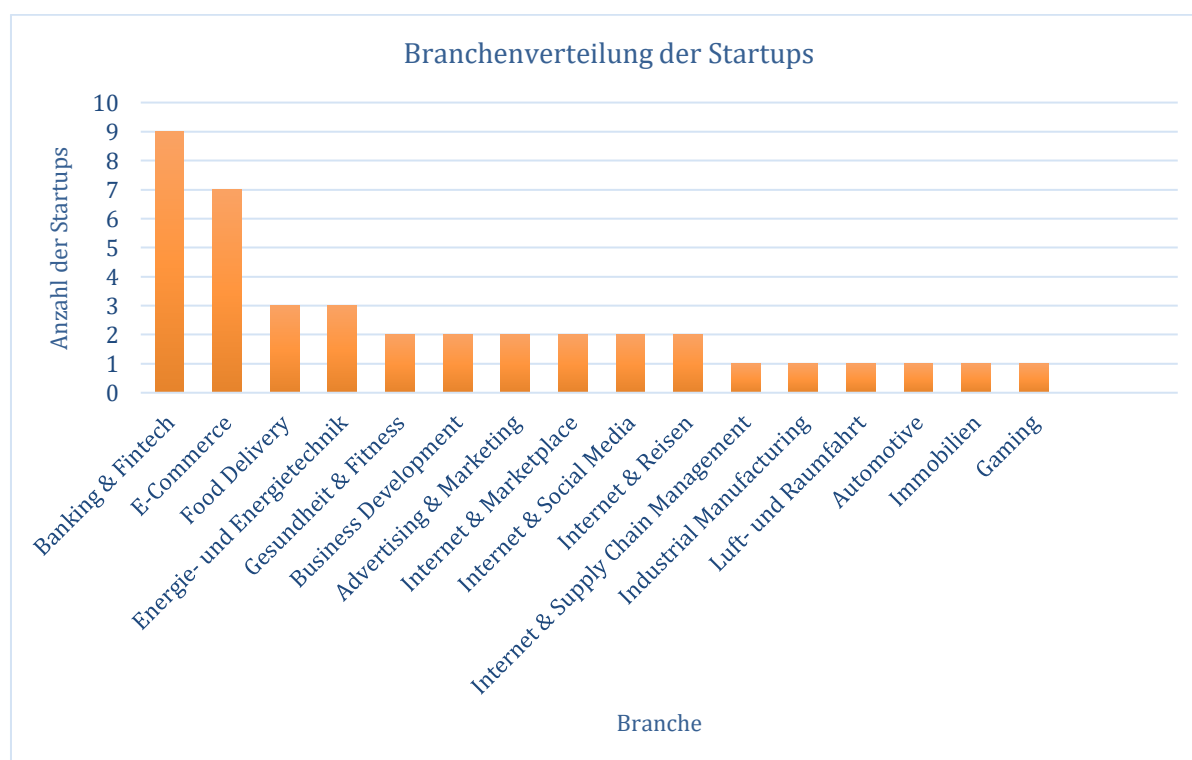


Abbildung 1: Branchenverteilung der Top 40 Startups

Bezogen auf den Hauptsitz der Unternehmung ist **Berlin** mit 28 Nennungen mit Abstand **am häufigsten** vertreten. Vier der Startups (10%) kommen aus München und drei der Top-Unternehmen aus Hamburg.

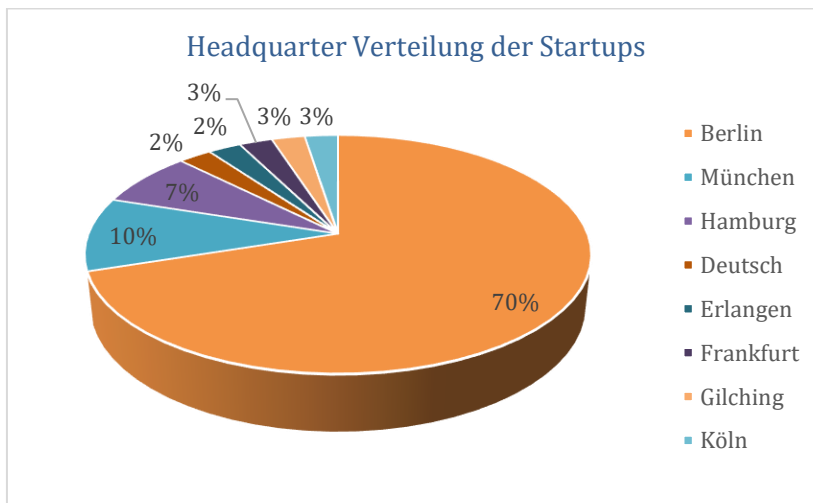


Abbildung 2: Headquarter Verteilung der Top 40 Startups

Das Gründerteam der Top 40 Startups besteht **im Durchschnitt** aus **2,6 Gründern**. 32% der Gründungen wurden durch zwei Personen vollzogen, kurz gefolgt von einer Teamgröße von drei Gründern, welche einen Anteil von 31% ausmacht. Jede fünfte Gründung wird durch vier Gründer angestoßen. Abb. 4 zeigt die Zusammensetzung des Gründerteams noch einmal im Detail.

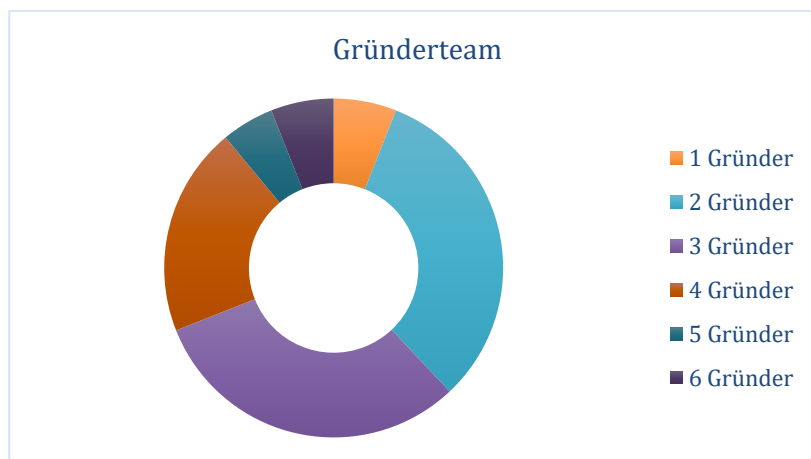


Abbildung 3: Zusammensetzung des Gründerteams

Zu 38 der 40 Startups kann eine eindeutige Aussage zur **Mitarbeiterzahl** getroffen werden. Jeweils 32,5% der Unternehmen haben eine Mitarbeiterzahl **zwischen 101 und 250 Mitarbeitern**, sowie **251 und 500 Mitarbeitern**. Dies ergibt zusammen einen Anteil von fast zwei Drittel der gesamten in dieser Studie betrachteten Startups. Mehr als 5000 Mitarbeiter haben

lediglich drei der Unternehmen. Dazu gehört unter anderem das an Rang eins des Rankings liegende Unicorn, Delivery Hero.

In der folgenden Abb. 5 wird die Mitarbeiterzahl der Ranglistenfolge bzw. der Total-Funding-Summe gegenübergestellt. Die Ergebnisse dieser Analyse zeigen eine volatile Ausprägung. Das sich an Rang sieben des Rankings befindende Fintech- Startup N26 hat bspw. trotz einer hohen Total-Funding Summe, eine vergleichsweise geringe Mitarbeiterzahl von 251 bis 500 Mitarbeitern.

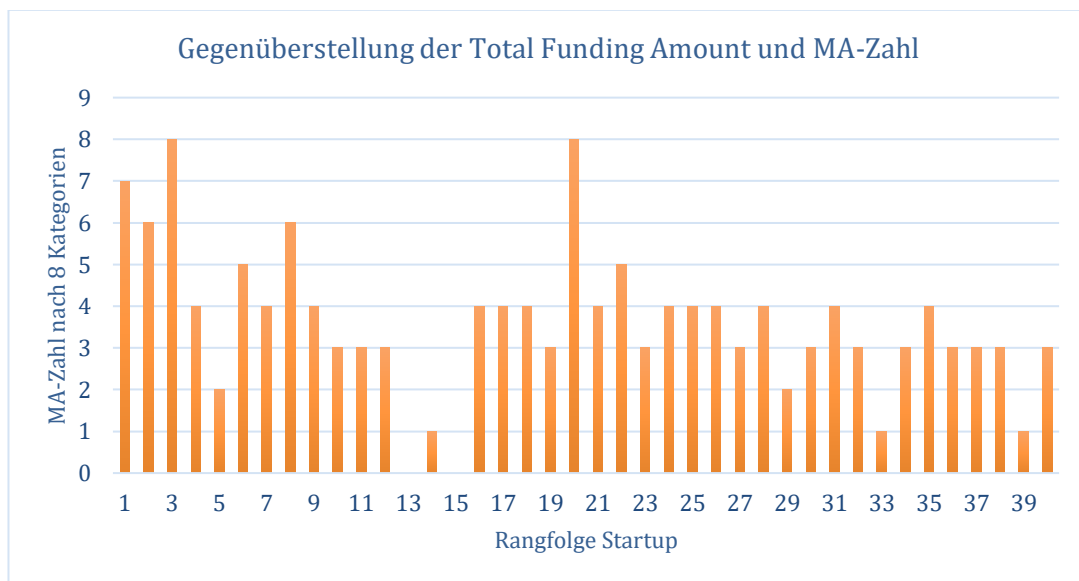


Abbildung 4: Gegenüberstellung der Total Funding Amount und Mitarbeiterzahl

Tabelle 2: Legende Kategorien MA-Zahl

1	2	3	4	5	6	7	8
11-50	51-100	101-250	251-500	501-1000	1001-5000	5001-10000	10001+

Die Top 40 Startups sind **im Durchschnitt 6,2 Jahre alt**. Das Internet- und Social Media Unternehmen ResearchGate ist in dieser Betrachtung mit 10 Jahren das Älteste. Das jüngste Startup der Rangfolge ist die solarisBank. Das Finanzdienstleistungs-Unternehmen wurde erst vor etwas mehr als 2 Jahren gegründet. Ähnlich wie bei der Mitarbeiterzahl zuvor, wird in dieser Studie das Unternehmensalter mit der Total Funding Summe ins Verhältnis gesetzt. Ein älteres Unternehmen hat nicht automatisch mehr Total Fundings als ein Unternehmen, welches erst vor kurzem gegründet wurde. Der Diagrammverlauf ist dementsprechend wie bei der vorherigen Gegenüberstellung volatil.

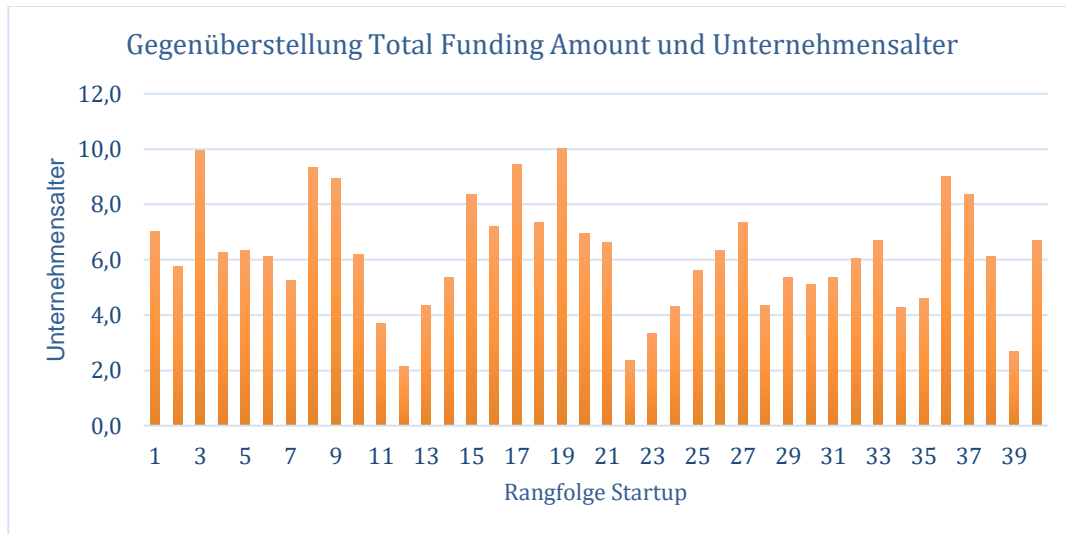


Abbildung 5: Gegenüberstellung Total Funding Amount und Unternehmensalter

Personen- und Umfeldanalyse der Entrepreneur-Stars

Im folgenden Abschnitt der Datenanalyse werden verschiedene Kriterien untersucht, die Aufschlüsse über die Gründerpersonen sowie deren Aufgaben und bisherigen Erfahrungen vor der Gründung des jetzigen Top-Startups geben.

Startend mit allgemeinen Informationen zu den Gründern, ergab die Untersuchung des Geschlechts eine eindeutige Verteilung. **96%** der Gründer sind **männlich**. Damit beträgt die **Frauenquote** der Top 100 Fundraser in Deutschland lediglich **4%**.

Zu den Frauen zählen unter anderem Anna Alex und Julia Bösch, die Gründerinnen des E-Commerce Unternehmens Outfittery. Die Co-Founderinnen stechen mit ihrem Frauen-geführten Unternehmen heraus und bilden eine absolute Ausnahme in der männerdominierten Startup-Szene. Andere weibliche Gründerinnen sind zwar im Ranking enthalten, haben aber keine geschäftsführende Position inne.

In der Analyse der Entrepreneur wurde darüber hinaus die Unternehmensfunktion zum Zeitpunkt der Gründung untersucht. Dabei konnte allen 100 Gründern eine eindeutige Funktion zugeordnet werden.

Insgesamt wurden 19 verschiedene Job-Bezeichnungen herausgefiltert. **Jeder zweite** Entrepreneur besaß zum Gründungszeitpunkt eine **geschäftsführende Position** im Unternehmen. Unter diese Funktionsbezeichnung fallen Positionen wie CEO und Managing Director. 13% der Co-Founder und Co-Founderinnen haben die Funktion des COO inne, gefolgt

von 12% die als CTO's fungierten. Spezifische Bezeichnungen wie „Co-Founder & Head of Calculation and Design“ oder „Co-Founder & Head of Special Projects“ kommen lediglich jeweils einmal vor und bilden die Ausnahme.

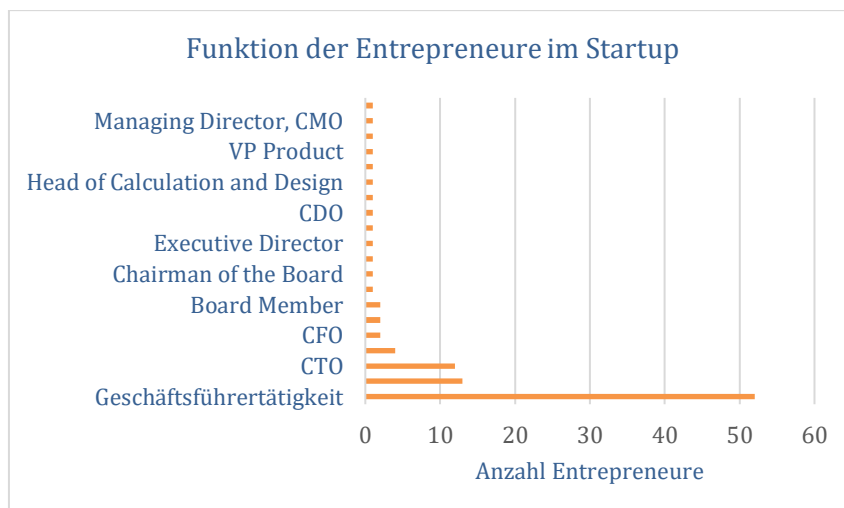


Abbildung 6: Funktion der Entrepreneurure im Startup

In Bezug auf die **Fluktuation** der Gründer kann zu 94 Personen eine eindeutige Aussage getroffen werden. Bei sechs der Entrepreneurure hat sich die Unternehmenssituation und die damit verbundene Aktivität des Unternehmers aufgrund von Akquisitionen verändert. Ein Beispiel ist das Unternehmen Foodpanda. Im Jahr 2016 hat Delivery Hero seinen Lieferdienst-Konkurrenten Foodpanda akquiriert.³ Folglich haben sich die Aufgaben und Funktionen der Gründer von Foodpanda unter dem neuen Unternehmensdach verändert.

Betrachtet man die Ergebnisse der restlichen 94 Gründer, ist erkennbar, dass 76% und damit **mehr als zwei Drittel** immer noch im Unternehmen **aktiv** sind. Zu einer aktiven Tätigkeit, zählen operative Anstellungen wie beispielsweise die des CEO's oder COO's sowie beratende Positionen bzw. Board-Rollen, wie Chairman of the Board of Directors oder Member of the Supervisory Board. Sechs der Entrepreneurure führen sowohl operative, als auch beratende Tätigkeiten aus. Dazu zählen unter anderem der CEO von Delivery Hero, Niklas Östberg und der Managing Director der Zalando SE, Robert Gentz. Bei einem kleinen Anteil von 4% der Top-Entrepreneurure hat sich die Funktion innerhalb des Unternehmens verändert. Alexander Graubner-Müller war bspw. zum Zeitpunkt der Gründung COO der Kreditech Holding und übernahm dann 2015 die Rolle des CEO's von Sebastian Diemer.

³ Vgl. Crunchbase, Overview Foodpanda

Bildung

Die Analyse des Bildungshintergrundes der Gründer hat eine große Vielfalt an Bildungsabschlüssen ergeben. Zu 87 Gründern konnten eindeutige Daten zu den jeweiligen Bildungsabschlüssen gesammelt werden. Unter den Ergebnissen waren eine Ausbildung und eine hohe Anzahl an Bachelor-, Diplom-, und Masterabschlüssen. Einige der Entrepreneurere promovierten. In den folgenden Absätzen wird zuerst jeder Bildungsabschluss für sich analysiert. Am Ende erfolgt eine gesamtheitliche Betrachtung des Bildungshintergrundes der Top 100 Entrepreneurere.

Nur ein Entrepreneur aus dem Ranking hat sich für eine Ausbildung zum Berufsstart entschieden. So absolvierte der Mitgründer und CTO der Frontier Car Group, André Kussmann eine Ausbildung zum Kaufmann für Bürokommunikation bei den Berliner Wasserbetrieben.

Einen **Bachelorabschluss** können mit **44%** weitaus mehr Gründer vorweisen. Abb. 8 zeigt die Verteilung der Bachelorabschlüsse nach dem Wissenschaftsgebiet.

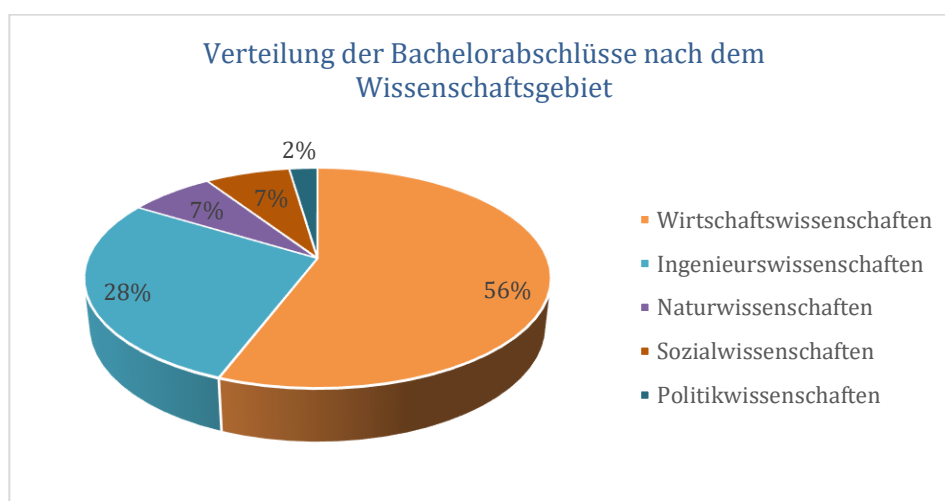


Abbildung 7: Verteilung der Bachelorabschlüsse nach dem Wissenschaftsgebiet

Jeder zweite Bachelorabsolvent hat ein Studienfach aus dem Wissenschaftsbereich der **Wirtschaftswissenschaften** belegt. Der am häufigsten vorkommende Bachelorabschluss in diesem Bereich ist der B.Sc. in Internationaler BWL und Management, den insgesamt fünf der Entrepreneurere abgeschlossen haben - darunter der Co-Founder und CEO des Retail- und E-Commerce Unternehmens, Lesara, Roman Kirsch.

Nach den Wirtschaftswissenschaften haben viele deutsche Entrepreneur-Stars Studiengänge aus dem Bereich der **Ingenieurwissenschaften (27,3%)** besucht. Unter den Ergebnissen waren

Bachelorabschlüsse in beispielsweise Energie- und Umwelttechnik oder Luft- und Raumfahrttechnik. Natur- und Sozialwissenschaften waren mit jeweils 6,8% und Politikwissenschaften mit lediglich 2,3% eher selten vertreten.

Unabhängig von der Analyse der Bachelorabschlüsse nach den einzelnen Wissenschaftsgebieten, kann herausgestellt werden, dass **fast ein Drittel** der Gründer einen **Bachelor of Science** abgelegt haben. 17,7% hat den akademischen Grad des Bachelor of Arts erreicht. Abb. 9 zeigt die Verteilung der Bachelorabschlüsse nach ihrem akademischen Grad.

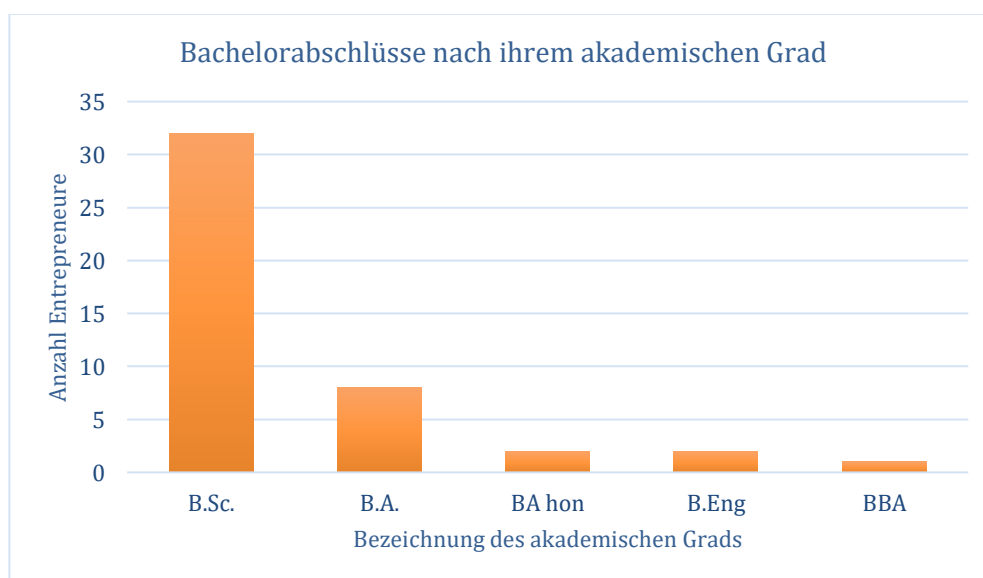


Abbildung 8: Bachelorabschlüsse nach ihrem akademischen Grad

Die Analyse der Universitäten und Hochschulen ergab 35 verschiedene Ergebnisse. Die **am häufigsten** genannte Bildungsstätte ist die Private Hochschule für Wirtschaft und Management: **WHU - Otto Beisheim Graduate School of Management**. Acht der Gründer schlossen unter anderem an den verschiedenen Standorten der Management School den bereits erwähnten B.Sc. in Internationaler Bwl und Management ab.

Unter den Universitäten sind auch renommierte, internationale Universitäten zu finden, wie beispielsweise die Harvard- und Oxford University. Der Mitgründer und CEO der Frontier Car Group, Sujay Tyle, absolvierte seinen B.Sc. bspw. in Environmental Sciences und Public Policy an der Harvard University.

31 % der Entrepreneure schlossen laut eigenen Angaben ein **Diplom** ab. Unter Hinzunahme des Wissenschaftsgebietes, erhielten hierbei **mehr als die Hälfte** ein **Diplom im Bereich der Wirtschaftswissenschaften**. Am häufigsten ist die Bezeichnung Dipl.-Kfm./ Kfr. Betriebswirtschaftslehre mit 11 Nennungen vorgekommen.

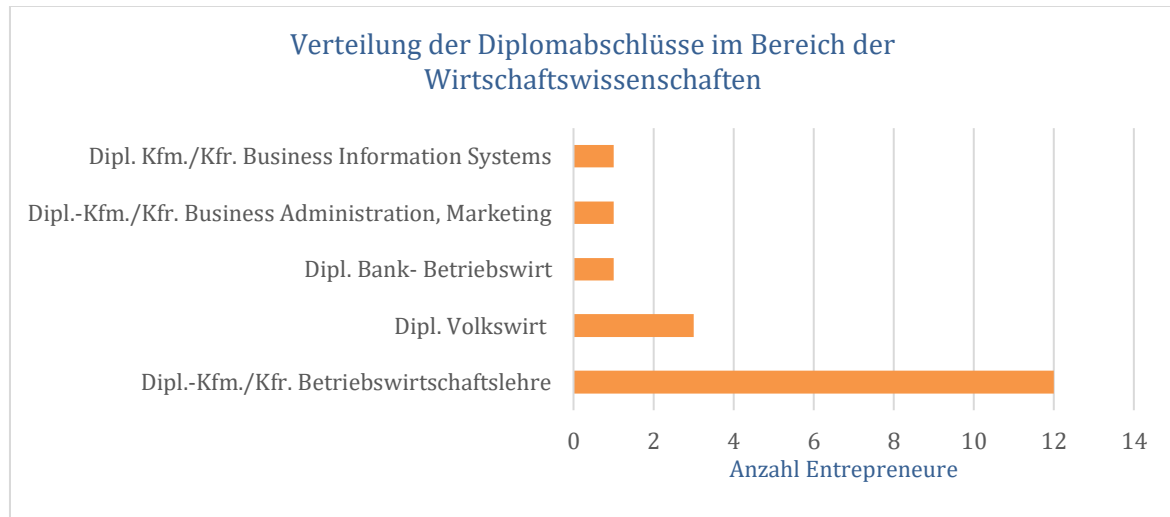


Abbildung 9: Verteilung der Diplomabschlüsse im Bereich der Wirtschaftswissenschaften

Die Verteilung der Studienabschlüsse nach den Wissenschaftsgebieten (Abb. 10) zeigt ähnliche Ausprägungen wie die Bachelorabschlüsse. Nach den Wirtschaftswissenschaften sind Diplome im Bereich der Ingenieurwissenschaften am zweithäufigsten. Bei den besuchten Universitäten ist eine große Streuung zu erkennen. Die Technische Universität in Berlin wurde bei den besuchten Bildungsstätten in Verbindung mit dem Diplom-Bildungsgrad am häufigsten angegeben. Gefolgt von der WHU - Otto Beisheim Graduate School of Management und der Ludwig-Maximilians-Universität München mit jeweils 3 Absolventen.

Zwei Entrepreneurere, die ihren Diplom Kaufmann in Betriebswirtschaftslehre bspw. an der WHU ablekten, sind die Gründer des Unicorns Zalando, David Schneider und Robert Gentz.

52% der Entrepreneurstars geben an, einen **Masterabschluss** zu besitzen. Von den Masterabsolventen erlangten **mehr als die Hälfte** aller Unternehmer einen Master im Bereich **Wirtschaftswissenschaften**. Der am häufigsten genannte Master-Studiengang ist der „Master of Business Administration“ (MBA), der von den Entrepreneurere unter anderem an internationalen Universitäten wie der University of Michigan und der Harvard Business School absolviert wurde. Die Ergebnisse der Analyse zeigen, dass 25% der Masterabsolventen ihren M.Sc. in beispielsweise Mechanical Engineering oder Software Engineering im Bereich Ingenieurwissenschaften abschlossen. Die Sozial-, Politik- sowie Naturwissenschaften, machen nur einen geringen Anteil der Ergebnisse aus.

14% der Entrepreneur-Stars **promovierten** und weisen damit den höchsten Bildungsgrad auf. Hierbei ist die Verteilung der einzelnen Wissenschaftsgebiete und Themen relativ ausgeglichen.

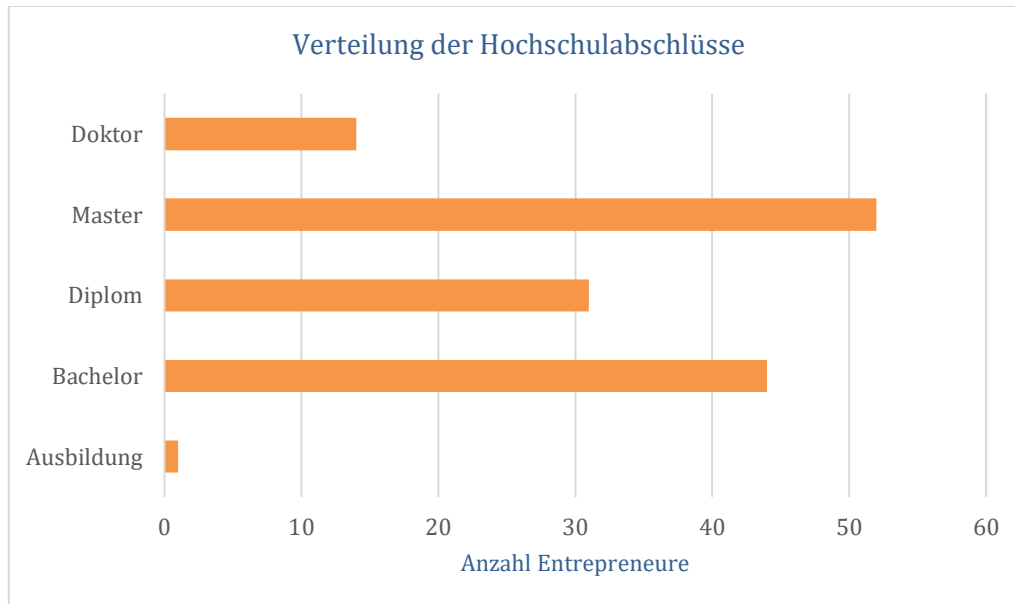


Abbildung 10: Verteilung der Hochschulabschlüsse

Vergleicht man die Anzahl an Bachelor- und Masterabschlüssen, fällt auf, dass die Anzahl der Gründer, die angeben einen Master abgeschlossen zu haben, höher ist als die der Bachelorabsolventen. Diese Erkenntnis lässt Rückschlüsse darauf zu, dass bei Vorliegen eines höheren Bildungsabschlusses, der niedrigere Grad nicht mehr explizit ausgewiesen wird. **27%** der Entrepreneur haben angegeben, **sowohl einen Bachelor als auch einen Master** gemacht zu haben. Dies ist die am häufigsten vorkommende Kombination von Bildungsabschlüssen.

Berufliche Erfahrung

Vor der Gründung des Top-Startups befand sich die Mehrzahl der Entrepreneur bereits in einem oder mehreren Angestelltenverhältnissen. Dazu kann für 93 der Entrepreneur eine eindeutige Aussage getroffen werden. **Im Durchschnitt** hatten die Founder **3,7 Angestelltenverhältnisse vor der Gründung** des jetzigen Top-Unternehmens. Jeder fünfte Entrepreneur kann Erfahrungen in 3 Jobs vorweisen. Die meisten Entrepreneur-Stars waren zuvor in ein bis vier Unternehmen tätig. Die Ausnahme stellen die drei Gründer des Aerospace Startups Lilium Aviation dar. Die Entrepreneur haben nach ihrem Studium noch keine beruflichen Erfahrungen gesammelt. Dennoch hat sich beispielsweise Patrick Nathen, der Co-Founder und Head of Calculation and Design ein fundiertes Wissen durch seinen Ph.D in Turbulance Modeling angeeignet. Im Gegensatz dazu können der Co-Founder und CEO von savedroid, Dr. Yassin Hankir und der Co-Founder von Delivery Hero, Markus Fuhrmann 11 Jobs vor der Gründung des Top Unternehmens vorweisen.

Die folgende Abbildung zeigt die verschiedenen Ausprägungen in Bezug auf die berufliche Erfahrung der Entrepreneurere.

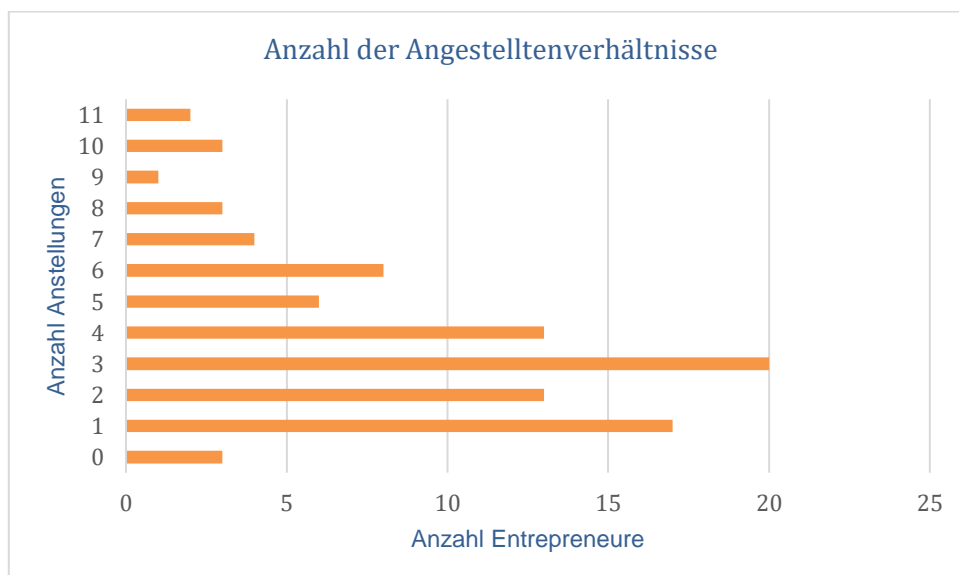


Abbildung 11: Anzahl der Angestelltenverhältnisse vor der Gründung

Die Untersuchung der Berufsbezeichnungen und der damit verbundenen Tätigkeiten, hat ergeben, dass die deutschen Top 100 Entrepreneurere in 185 verschiedenen Angestelltenverhältnissen arbeiteten. Diese Anzahl verdeutlicht die Vielfalt der Jobs. Die Bezeichnung, die mit 33 Nennungen **am häufigsten** vorkommt, ist die des **Founders & CEO's**. Dahinter folgt die Tätigkeit als Consultant, die von 31 Entrepreneurern angegeben wurde. Funktionen des Developers, Associates und Projektmanagers waren ebenfalls unter den Top 10 der Berufsbezeichnungen zu finden. Würde man die Funktion des CEO's und des Managing Directors unter einer geschäftsführenden Tätigkeit zusammenfassen, käme man auf 53 Nennungen. 28,6% der Entrepreneurere hätten demzufolge in einer früheren Anstellung eine Position als Unternehmensleiter innegehabt. Im Hinblick auf diese Ergebnisse wird die Analyse für dieses Kriterium ausgeweitet. Es wird demzufolge darüber hinaus untersucht, wie viel Erfahrung die Entrepreneurere in Bezug auf C-Level bzw. leitende Positionen sammelten.

37% der Entrepreneurere übten bereits **vor der Gründung** des Startups eine **geschäftsführende Tätigkeit** aus. Davon haben 73% zuvor eine Funktion, beispielsweise als CEO ausgeübt. 13,5% sammelten bereits in zwei Angestelltenverhältnissen als Geschäftsführer Erfahrungen. Die höchste Anzahl geschäftsführender Angestelltenverhältnisse vor der Gründung ist fünf. Hinter diesem Wert steht der Co-Founder & Chairman des Fintech Startups Finleap, Jan Beckers.

26% der Gründer haben unabhängig von der Tätigkeit als Geschäftsführer bereits **vor der Gründung Erfahrungen in einer leitenden Position**, beispielsweise als COO, gesammelt. Davon haben 73% zuvor nur eine leitende Position innegehabt und 15% leiteten bereits in zwei verschiedenen Angestelltenverhältnissen eine Abteilung. Der Co-Founder und CPO von Delivery Hero, Claude Ritter, befand sich vor der Gründung des Unternehmens bereits in 3 Führungs-Jobs.

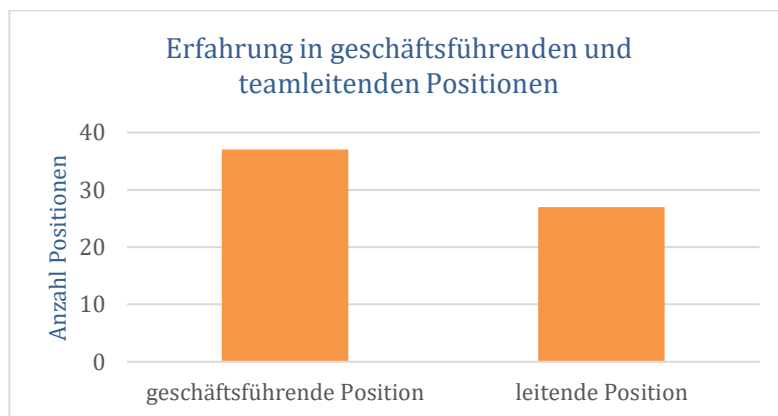


Abbildung 12: Erfahrung in geschäftsführenden und teamleitenden Positionen

Insgesamt waren vor der Gründung des Top-Startups somit bereits mehr Unternehmer in einer geschäftsführenden Position angestellt als in Jobs mit leitender Position.

Über die Unternehmensfunktion hinaus ermöglicht diese Studie einen Einblick, in welchen Unternehmen die Gründer zuvor tätig waren. Die Ergebnisse dieser Analyse sind noch vielfältiger als bei den Jobfunktionen. Die deutschen Top 100 Entrepreneure waren vor der Gründung in 362 verschiedenen Unternehmen angestellt. Trotz vorliegender Unternehmensvielfalt lassen sich bestimmte Häufigkeiten feststellen. Der am **häufigsten genannte Arbeitgeber** ist das Consulting Unternehmen **McKinsey & Company**, bei dem 12 der Entrepreneure angestellt waren. Der Inkubator Rocket Internet gab zehn Unternehmern eine Anstellung, gefolgt von einem weiteren Consulting Unternehmen, der Boston Consulting Group, bei der 7 Gründer beschäftigt waren. Die Unternehmensanalyse zeigt, dass zwei der fünf am häufigsten genannten Unternehmen aus dem Consulting Bereich kommen und zwei weitere bieten Finanzdienstleistungen an (Goldman Sachs und Deutsche Bank).

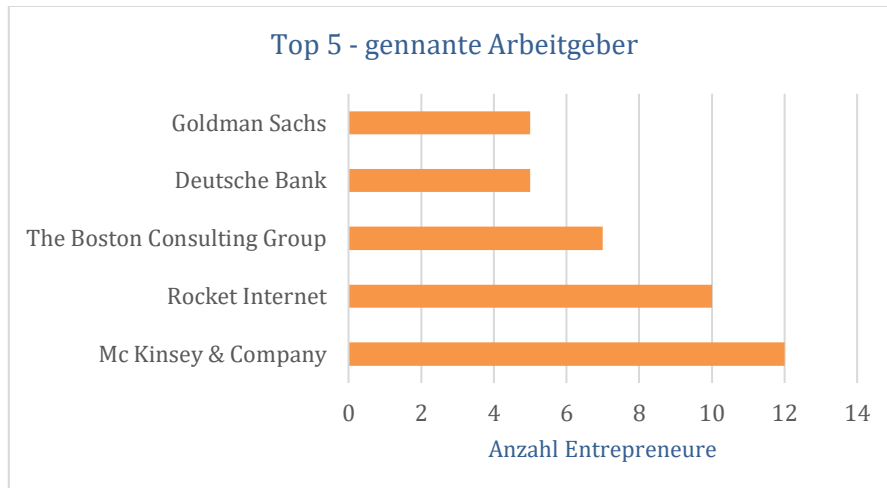


Abbildung 13: Top 5 - genannte Arbeitgeber

Unter Einbeziehung der Ergebnisse der vorhergehenden Analyse zu den Jobfunktionen und Arbeitgebern der Entrepreneurstars, kann eine eindeutige Branchenverteilung abgeleitet werden.

Seriengründer

Zu 99 der 100 Entrepreneurere kann eine Aussage zu vorherigen Gründungen getroffen werden. **43%** sind **Seriengründer** und gründeten neben den Top-Startups weitere Unternehmen. Davon waren 28,3% an der Gründung von zwei Unternehmen beteiligt und 7% sind 3-fache Serial Entrepreneurs. Die höchste Anzahl an Gründungen haben der Founder & Chairman von Finleap, Jan Beckers und der Co-Founder & Head of Special Projects von Delivery Hero, Markus Fuhrmann mit einer Anzahl von 7 gegründeten Unternehmen. Beide Entrepreneurere waren bereits bei der Analyse in Bezug auf die Anzahl ihrer beruflichen Meilensteine und der geschäftsführenden Tätigkeiten positiv auffällig.

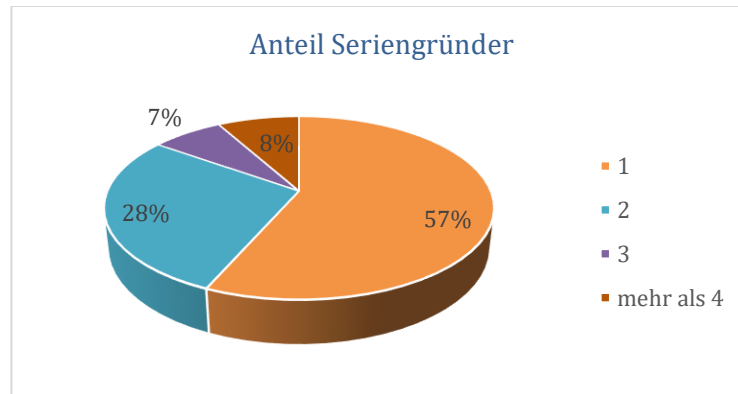


Abbildung 14: Anteil der Seriengründer

Investments

Hinsichtlich der durch die Entrepreneurure getätigten Investments kann zu 93 Gründern eine eindeutige Aussage getroffen werden. 35 % der Gründer investierten persönlich in ein Unternehmen. Davon investierten 21 Entrepreneurure in ein bestimmtes Unternehmen. 6 der Gründer können zwei Unternehmen in ihrem Investment Portfolio vorweisen. Die höchste Anzahl an persönlichen Investments tätigte der Unternehmer und Mit-Gründer von Delivery Hero, Lukasz Gadowski. Er investierte in insgesamt 13 Unternehmen, darunter u.a. in die Lemoncat GmbH und ARZTE.DE.

Neben den persönlichen Investments kann in Partnerinvestments unterschieden werden. Lediglich 6% aller Top-Entrepreneurure sind an einem Partner Investment beteiligt. Lukasz Gadowski erzielt mit 10 Partner-Investments erneut den höchsten Wert. Die folgende **Abb. 16** zeigt die Anzahl der persönlichen Investments der Entrepreneurure.

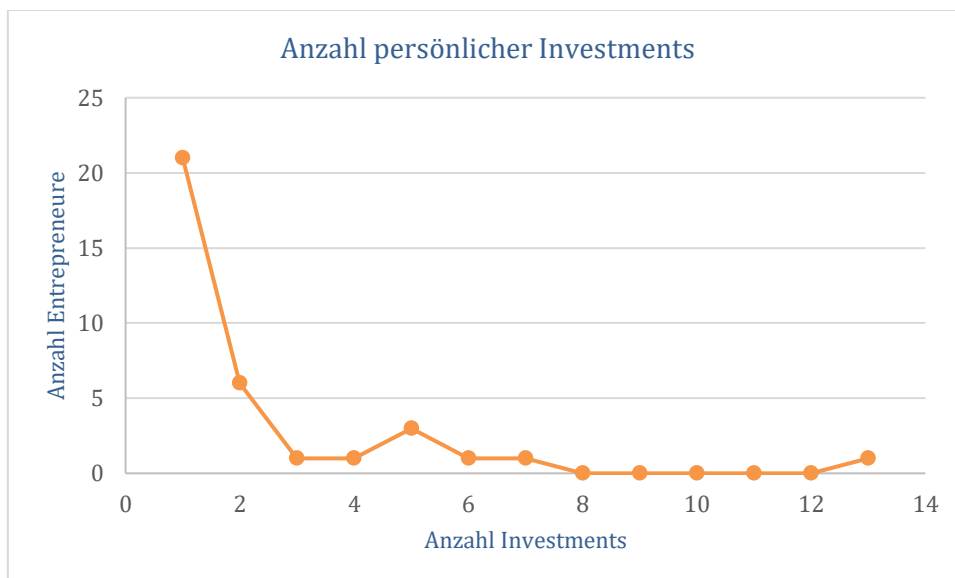


Abbildung 15: Anzahl persönlicher Investments

Wirkungen der Entrepreneur-Stars in der Öffentlichkeit

Konferenzen

Konferenzen geben einen Hinweis auf die Wirksamkeit der Entrepreneurure in der Öffentlichkeit. Die Beteiligung der Gründer an dieser Form der Zusammenkunft und Wissensvermittlung zeigt, wie sehr die Unternehmer in der Öffentlichkeit und außerhalb ihres Unternehmensumfelds involviert sind.

Die Crunchbase- Datenbank stellt wie zuletzt beim Startup-Ranking ein Feature bereit, welches es ermöglicht, Konferenzen zu ranken. Für die Rangfolge der deutschen Konferenzen ist für diese Analyse die Anzahl der Sponsoren die relevante Messgröße. Da die Sponsoren primär an der medialen und öffentlichen Strahlkraft dieser Events interessiert sind, schließen wir daraus, dass dies ein sachgemäßes Auswahlkriterium ist.

Auf Grundlage dieser Priorisierung kann die Aktivität der Top 100 Entrepreneurure in Bezug auf Konferenzen als Teil der Öffentlichkeits-Wirksamkeit beurteilt werden.

48% der 100 Entrepreneurure waren aktive **Teilnehmer an öffentlichkeitswirksamen Konferenzen**. Davon besuchten 23 eine Veranstaltung und acht zwei Veranstaltungen. Nur wenige Gründer nahmen an mehr als drei Konferenzen teil. Absolute Ausnahmen bilden der Co-Founder und CEO von Kreditech Holding, Alexander Graubner-Müller und der Mitgründer und CEO des FinTech Startups N26, Valentin Stalf. Dieser war Teilnehmer von 16 Konferenzen, sowohl national als auch international. Dazu gehören Events wie die NOAH Konferenzen in London und

Berlin und die Bits & Pretzels in München. Unter den Konferenzen, die von den Entrepreneuren am häufigsten besucht wurden, waren die bereits erwähnte NOAH Konferenz in Berlin mit 18 Nennungen, die Bits & Pretzels in München mit 12 Entrepreneuren als Teilnehmer, sowie der Startup Summit in St. Gallen als internationale Konferenz mit 6 Nennungen.

60% der Gründer, **die an Konferenzen teilnahmen**, waren auch an **Veranstaltungen aus dem Ranking** beteiligt. Davon waren 17 Entrepreneur Speaker auf einem dieser Events. Eine absolute Ausnahme bildet erneut der CEO von N26. Valentin Stalf bereicherte fünf der Top Konferenzen mit seinen Vorträgen. Ein Entrepreneur der in Bezug auf die Beteiligung an Konferenzen ebenfalls auffällt, ist der Mitgründer und CEO des Startups Research Gate, Ijad Madisch. Madisch beteiligte sich an insgesamt vier Konferenzen in unserer Betrachtung, darunter das Tech Open Air in Berlin, welches mit 184 Sponsoren auf Platz eins des Rankings wiederzufinden ist.

Board- und Advisor Rolle

Als weiteres Kriterium für die Wirkung der Gründer in der Öffentlichkeit gilt die Board- und Advisor Aktivität der Entrepreneur. Als Advisor oder Berater teilt man sein Expertenwissen mit anderen Unternehmen und vergrößert nicht nur sein eigenes Netzwerk, sondern gewinnt darüber hinaus an Bekanntheit, vor allem in der Startup-Szene.

Zur Bezeichnung Advisor sind unter anderem auch Business Angels hinzuzuzählen. Für Unternehmensanteile stellen diese ihr Wissen und Netzwerk anderen Unternehmen zur Verfügung.⁴ Bei der Analyse der Board-Rollen konnten vier unterschiedliche Bezeichnungen herausgestellt werden. Unter den Ergebnissen sind Member of the Board, Chairman of the Board, Member of the Advisory Board, sowie Chairman of the Supervisory Board.

⁴ Gruenderszene, Definition Business Angel

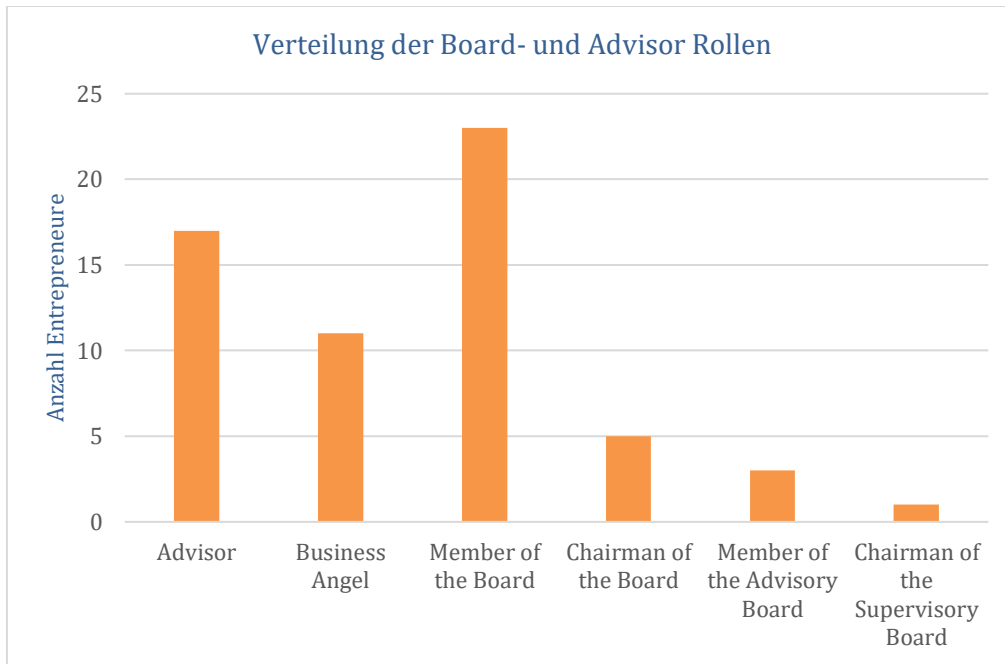


Abbildung 16: Verteilung der Board- und Advisor Rollen

Die folgende **Abb. 18** zeigt die Verteilung der Anzahl an Board- und Advisor Rollen der Entrepreneur-Stars. **29%** der Top 100 Entrepreneurere besitzt eine **Rolle als Advisor** oder eine **Position im Board** eines Unternehmens. Davon hat fast die Hälfte lediglich eine der beiden Rollen inne. 20,7% führt parallel zwei beratende Funktionen in Unternehmen außerhalb des Top-Startups aus. Der Mitgründer und CEO des Startups Helping hat als Business Angel in sieben verschiedenen Unternehmen agiert. Benedikt Franke kann damit eindeutig die höchste Anzahl an Advisortätigkeiten vorweisen und berät unter anderem die Startups Einhorn.my und pflge.de.

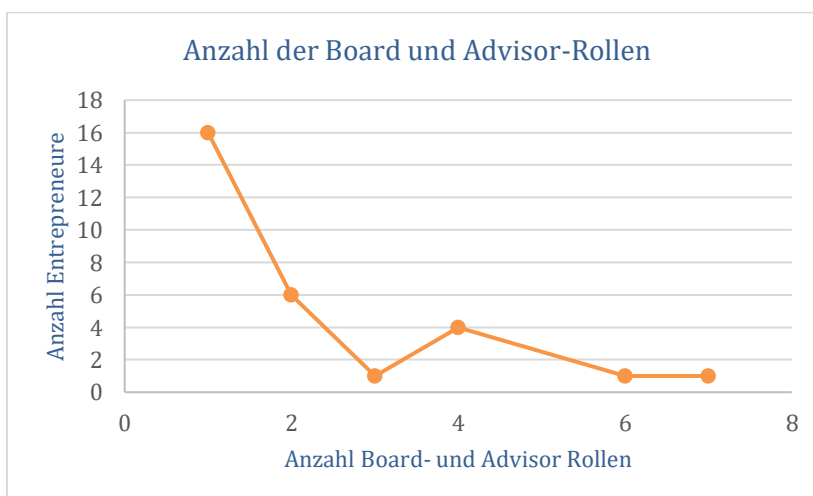


Abbildung 17: Anzahl der Board- und Advisor Rollen

Zwölf der 29 Entrepreneur*innen die als Advisor tätig oder Mitglied eines Boards sind, üben diese Funktionen auch in ihrem eigenen Unternehmen aus. Dieses Phänomen kommt hauptsächlich in Bezug auf Board-Rollen vor. Die Gründer des E-Commerce- und Fashion-Unternehmens Zalando haben über ihre geschäftsführenden Funktionen hinaus beispielsweise Aufgaben und Funktionen als Vorstandsmitglieder der SE.

59% der Entrepreneur-Stars, die als Advisor agieren, **besitzen eine geschäftsführende Tätigkeit** beispielsweise als CEO oder Managing Director im Unternehmen. Rafael Otero, der Co-Founder und CTO des Fintech Startups payleven, sticht mit einer Anzahl von sechs Advisor Rollen aus der Masse heraus. Er ist der einzige Entrepreneur, der keine geschäftsführende Tätigkeit ausübt und trotzdem ausgesprochen aktiv als Advisor tätig ist. Otero ist unter anderem Berater des Berliner Startups KitchenStories.

Online-Präsenz der Entrepreneurstars – Vergleich gründer-spezifisches und universelles Medium

Im folgenden Abschnitt werden die Ergebnisse in Bezug auf die Hit Rate der einzelnen Entrepreneur*innen vorgestellt. Dabei wird die Präsenz der Entrepreneur*innen in einem gründer-spezifischen Medium mit der Präsenz der Person in einem universellen Medium verglichen. Mithilfe der Hit Rate kann zwar nicht automatisch auf die Wirksamkeit der Entrepreneur*innen in der Öffentlichkeit geschlossen werden, gleichwohl erlaubt diese Messgröße ein Grundverständnis für die Internetpräsenz der Gründer.

Gründer-szene als gründer-spezifisches Medium

Das gründer-spezifische Medium, das für diese Analyse ausgewählt wurde, ist das Online-Magazin Gründer-szene. Die Analyse der Ergebnisse erfolgte anhand drei verschiedener Kriterien. Im ersten Schritt wurde geprüft, ob für den jeweiligen Gründer ein Profil in der Datenbank von Gründer-szene existiert. In diesem Personen-Profil sammelt das Team des Online-Magazins unter anderem Informationen zum beruflichen Werdegang oder zu Investorentätigkeiten des Entrepreneur*innen. Im zweiten Schritt wurde die Anzahl von Erwähnungen der Person in Gründer-szene-Artikeln erhoben. Bei diesen Artikeln werden neben dem jeweiligen Entrepreneur*innen beispielsweise Mitgründer des Startups erwähnt. Es geht also nicht ausschließlich um den Unternehmer selbst. Im letzten Schritt wurde geprüft, wie viele explizite Portraits zu den einzelnen Gründern auf der Website von Gründer-szene existieren. Unter diese Kategorie fallen persönliche Interviews und Artikel, bei denen ausschließlich der Name des Entrepreneur*innen im Titel

genannt wird. Vor dem Hintergrund der unterschiedlichen Kriterien, soll eine Nutzwertanalyse Aufschluss darüber geben, welche Entrepreneurinnen am meisten Aufmerksamkeit erhalten. Zur Vorbereitung der Analyse wurde zunächst jeweils die Top 10 aus der Anzahl der Portraits und der Anzahl der Artikel-Erwähnungen gebildet. Fünf der Entrepreneurinnen haben Portraits und werden zusätzlich des Öfteren in Artikeln erwähnt. Für diese Gründerinnen wurde eine Nutzwertanalyse durchgeführt. Die Ergebnisse werden in der folgenden Tabelle präsentiert.

Tabelle 3: Top 5 Entrepreneurinnen aus Gründerszene

Rang	Entrepreneur	Unternehmen	Ergebnis Nutzwertanalyse
1.	Lukasz Gadowski	Delivery Hero	26,4
2.	Niklas Östberg	Delivery Hero	24,2
3.	Sebastian Diemer	Kreditech Holding	22,4
4.	Ijad Madisch	ResearchGate	13
5.	Roman Kirsch	Lesara	12,2

Der Mitgründer und Chairman of the Board des Unicorns Delivery Hero befindet sich auf dem ersten Rang der Analyse. Hinter Lukasz Gadowski liegt der CEO des Top-Startups, Niklas Östberg. Zwischen dem 3. und 4. Rang ist ein großer Abstand zu erkennen. Die drei Entrepreneurinnen die dieses Ranking anführen, gehören den Startups an, welche auch im Startup-Ranking vorne liegen. Es ist demzufolge ein Zusammenhang zwischen der Bekanntheit des Gründers und der Total Funding Amount des Unternehmens zu erkennen.

Google als universelles Medium

Um die Präsenz der Entrepreneurinnen in universellen Medien festzustellen, wird im folgenden Teil der Analyse geprüft, wie viele Suchergebnisse bzw. Hits die Gründerinnen bei Google haben. Mithilfe der erweiterten Suchfunktion von Google wurde der Name des Entrepreneurinnen in Verbindung mit dem jeweiligen Startup eingegeben. Die Ergebnisse, die nach der Eingabe angezeigt werden, enthalten dementsprechend den Namen des Gründers sowie den Namen des Unternehmens. Demzufolge kann ausgeschlossen werden, dass Personen unter den Ergebnissen auftauchen, die keine Verbindung zum Unternehmen haben.

Die Top 5 der Entrepreneurinnen mit der höchsten Anzahl an Google-Hits und damit der höchsten Präsenz, unterscheidet sich deutlich von der Top 5 aus der Analyse des gründerspezifischen Mediums. In der folgenden Tabelle wird das Ergebnis der Google-Analyse präsentiert.

Tabelle 4: Top 5 Entrepreneure aus Google (Quelle: eigene Darstellung)

Rang	Entrepreneur	Unternehmen	Google-Hits
1.	Harald Zapp	Relayr	274.000
2.	Konstantin Urban	Windeln.de	44.400
3.	Naren Shaam	GoEuro	42.200
4.	Anna Alex	Outfittery	27.200
5.	Alexander Graubner-Müller	Kreditech Holding	25.600

Auf dem ersten Rang befindet sich der Co-Founder & COO von Relayr. Harald Zapp hat sechs Mal so viele Suchergebnisse wie der CEO von Windeln.de, Konstantin Urban. Harald Zapp hat im Gründerszene-Ranking vergleichsweise schlecht abgeschlossen. Zu ihm konnte weder ein Portrait in der Datenbank des Online-Magazins gefunden werden, noch wurde der Entrepreneur in Portraits oder Artikeln erwähnt. Die Ergebnisse aus dem gründer-spezifischen Medium und der Google-Analyse unterscheiden sich demnach deutlich.

3 Zusammenfassung und Empfehlungen

3.1 Ableitung für Gründer

Der Unternehmer ist das wichtigste Schlüsselement, welches den gesamten Entrepreneurship-Prozess von der Erkennungs- bis zur Umsetzungsphase der Geschäftsidee managt.⁵ Der Erfolg eines Startups bemisst sich unter anderem an der akquirierten Funding-Summe, die wiederum eine wichtige Grundlage für das Wachstum eines jungen Unternehmens darstellt. Das Resultat dieser Ursache-Wirkungskette ist der hohe Stellenwert des Entrepreneurs.

Aus den Ergebnissen der Analyse, können fünf mögliche Handlungsempfehlungen für potentielle Gründer abgeleitet werden:

- Erarbeite dir theoretische Grundlagen mithilfe eines Hochschulabschlusses.
- Sammele Berufserfahrung in mindestens einem Angestelltenverhältnis, bevor du das erste Mal gründest.
- Übe dich in einer geschäftsführenden Tätigkeit, um ein Verständnis für das Managen eines Unternehmens zu erlangen.
- Sei risikobereit und versuche deine Geschäftsidee unter Berücksichtigung der zur

⁵ Vgl. Pott et al. 2008, S. 6-7

Verfügung stehenden Ressourcen, umzusetzen.

- Bist du bereits Gründer eines Unternehmens, dann:
 - Steigere deinen Bekanntheitsgrad durch die Präsenz in Startup- Konferenzen
 - Vergrößere dein Netzwerk durch Advisor- Tätigkeiten

Neben den Handlungsempfehlungen für die Jungunternehmer, sollten Politik, Wirtschaft und Gesellschaft noch mehr Nutzen aus den Erfolgsfaktoren der Entrepreneure schöpfen. Wie eingangs beschrieben, bedeuten Unternehmensgründungen eine positive Veränderung der Wirtschaftsstruktur des Landes.⁶ Mögliche Handlungsempfehlungen sind dementsprechend:

- Verstärkung des Angebots und Erleichterung des Zugangs zu gründer-spezifischer Bildung
- Etablierung eines positiven Gründergeistes und eines Verständnisses von Unternehmensgründungen als Chance nicht als Risiko

3.2 Implikation für die Forschung bzw. zukünftige Studien

Das Thema Entrepreneurstars in Deutschland bietet verschiedene Anhaltspunkte für weitere Analysen. Aufbauend auf den Daten der Sekundärforschung könnte sich qualitativ mit der Gründerpersönlichkeit auseinandergesetzt werden. In dieser Studie wurden Erkenntnisse darüber gewonnen, was die Gründer auszeichnet und wie sich ihr Umfeld charakterisieren lässt, es wurde jedoch nicht auf die intrinsischen Eigenschaften wie beispielsweise Leistungsmotivation oder die Risikoneigung des Entrepreneurs eingegangen.⁷ Mithilfe von Experteninterviews könnte folglich eine Studie zur Charakteristik des Gründers nach dem behavioristischen Ansatz an die bisherigen Ergebnisse anknüpfen.

Neben einer qualitativen Forschung, würde das Thema eine gute Grundlage für einen internationalen Vergleich bieten. Die Top 100 Fundraser in Deutschland könnten in diesem Zusammenhang mit den Top 100 Fundrasern Amerikas verglichen werden.

Für eine noch höhere Repräsentativität der Daten, wäre es außerdem möglich den Forschungsumfang zu vergrößern und weitere Entrepreneure zu analysieren.

⁶ Wirtschaft und Energie, Existenzgründung

⁷ Vgl. Fueglistaller et al. 2008, S. 51-52

Literatur- und Quellenverzeichnis

- **Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2016):** „Existenzgründung – Motor für Wachstum und Wettbewerb“, Online unter URL: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/existenzgruendung.html>
- **Crunchbase (o.J.):** „About us“, Online unter URL: <https://about.crunchbase.com/about-us/>
- **Crunchbase (o.J.):** „Company Ranking“, Online unter URL: <https://www.crunchbase.com/lists/ranking-active-status/670aa954-660a-427c-a1b5-6ae39aca7f23/organization.companies>
- **Crunchbase (o.J.):** „Konferenz Ranking“, Online unter URL: https://www.crunchbase.com/lists/konferenz-ranking-ger-sponsors-20-05/6f06ccf1-a5b7-4d3c-b789-d25b5eb1db11/events?pageId=2_a_81099df8-118a-4634-9175-cb12d5a59087
- **Crunchbase (o.J.):** „Overview Foodpanda“, Online unter URL: <https://www.crunchbase.com/organization/foodpanda#section-overview>
- **Crunchboard (o.J.):** „About Techcrunch“, Online unter URL: <https://www.crunchboard.com/pages/2570-about-techcrunch>
- **Fueglistaller, Urs; Müller, Christoph; Volery Thierry (2008):** Entrepreneurship. Modelle – Umsetzung – Perspektiven Mit Fallbeispielen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. 2. Aufl. 2008, Gabler Verlag, Wiesbaden
- **Gruenderszene (o.J.):** „Definition Business Angel“, Online unter URL: <https://www.gruenderszene.de/lexikon/begriffe/business-angel-ba>
- **Politico (2014):** „Fostering an entrepreneurial spirit-and a bold culture“, von Andy Sieg, Online unter URL: <http://www.politico.com/sponsor-content/2014/09/fostering-an-entrepreneurial-spirit>
- **Pott, Oliver; Pott, André (2008):** Entrepreneurship. Unternehmensgründung, Businessplan und Finanzierung, Rechtsformen und gewerblicher Rechtsschutz. 2. Aufl. 2008, Springer Gabler Verlag, Berlin Heidelberg
- **Statista (o.J.):** „Branchenübersicht“, Online unter URL: <https://de.statista.com/statistik/kategorien/>

Anhang: Ranking der Top 100 Entrepreneur*innen und den dazugehörigen Startups

(Quelle: eigene Darstellung, in Anl. An Crunchbase, Ranking active status)

Rang	Entrepreneur	Organization Name	TFA in Dollar
1	Claude Ritter	Delivery Hero	2,593,527,255
2	Lukasz Gadowski	Delivery Hero	2,593,527,255
3	Kolja Hebenstreit	Delivery Hero	2,593,527,255
4	Markus Fuhrmann	Delivery Hero	2,593,527,255
5	Nikita Fahrenholz	Delivery Hero	2,593,527,255
6	Niklas Östberg	Delivery Hero	2,593,527,255
7	Christian Bertermann	AUTO1 Group	1,084,314,852
8	Hakan Koç	AUTO1 Group	1,084,314,852
9	David Schneider	Zalando SE	546,350,771
10	Robert Gentz	Zalando SE	546,350,771
11	Alexander Graubner-Müller	Kreditech Holding	497,320,437
12	Sebastian Diemer	Kreditech Holding	497,320,437
13	Dominik Richter	HelloFresh	364,459,140
14	Thomas Griesel	HelloFresh	364,459,140
15	Jessica Nilsson	HelloFresh	364,459,140
16	Benjamin Bauer	Foodpanda	318,000,000
17	Felix Plog	Foodpanda	318,000,000
18	Ralf Wenzel	Foodpanda	318,000,000
19	Rohit Chadda	Foodpanda	318,000,000
20	Valentin Stalf	N26	212,793,075
21	Maximilian Tayenthal	N26	212,793,075
22	Felix Jahn	Home24 AG	182,116,924
23	Philipp Kreibohm	Home24 AG	182,116,924
24	Johannes Reck	GetYourGuide	170,500,000
25	Martin Sieber	GetYourGuide	170,500,000
26	Pascal Mathis	GetYourGuide	170,500,000
27	Tao Tao	GetYourGuide	170,500,000
28	Tobias Rein	GetYourGuide	170,500,000
29	Naren Shaam	GoEuro	146,000,000
30	Jens Woloszczak	Spotcap	112,910,761
31	Toby Triebel	Spotcap	112,910,761
32	Andreas Bittner	solarisBank AG	111,092,492
33	Marko Wenthin	solarisBank AG	111,092,492
34	Daniel Wiegand	Lilium Aviation	101,400,000
35	Matthias Meiner	Lilium Aviation	101,400,000
36	Patrick Nathen	Lilium Aviation	101,400,000
37	Sebastian Born	Lilium Aviation	101,400,000

38	Daniel Teichmann	Hydrogenious Technology	100,000,000
39	Alexander Brand	Windeln.de	92,463,372
40	Konstantin Urban	Windeln.de	92,463,372
41	Arne Bleckwenn	Wimdu	90,000,000
42	Hinrich Dreiling	Wimdu	90,000,000
43	Christian Gaiser	Bonial.com	90,000,000
44	Max Biller	Bonial.com	90,000,000
45	Thomas Frieling	Bonial.com	90,000,000
46	Tim Marbach	Bonial.com	90,000,000
47	Philipp Roesch-Schlanderer	eGym	89,436,456
48	Horst Fickenschner	ResearchGate	87,600,000
49	Ijad Madisch	ResearchGate	87,600,000
50	Sören Hofmayer	ResearchGate	87,600,000
51	Sjaak Deckers	Sapiens Steering Brain Stimulation	86,398,346
52	Frank Steuer	Blacklane	82,451,060
53	Jens Wohltorf	Blacklane	82,451,060
54	Peter Lindholm	Frontier Car Group	80,000,000
55	Sujay Tyle	Frontier Car Group	80,000,000
56	André Kussmann	Frontier Car Group	80,000,000
57	Bastian Knutzen	Movinga	75,746,425
58	Chris Maslowski	Movinga	75,746,425
59	Benedikt Franke	Helpling	73,966,050
60	Philip Huffmann	Helpling	73,966,050
61	Felix Schneider	Dreamlines	72,737,470
62	Nils Regge	Dreamlines	72,737,470
63	Kristofer Fichtner	Thermondo	72,075,781
64	Philipp A. Pausder	Thermondo	72,075,781
65	Florian Tetzlaff	Thermondo	72,075,781
66	Charles Abercron	GLOSSYBOX	72,000,000
67	Janna Schmidt-Holtz	GLOSSYBOX	72,000,000
68	Hendrik Krawinkel	FinLeap	70,110,000
69	Jan Beckers	FinLeap	70,110,000
70	Ramin Niroumand	FinLeap	70,110,000
71	Harald Zapp	Relayr	67,188,750
72	Jackson Bond	Relayr	67,188,750
73	Michael Bommer	Relayr	67,188,750
74	Paul Hopton	Relayr	67,188,750
75	Matthias Wilrich	Lesara	66,794,000
76	Robin Müller	Lesara	66,794,000
77	Roman Kirsch	Lesara	66,794,000
78	Frank Freund	Raisin	64,653,105

79	Michael Stephan	Raisin	64,653,105
80	Tamas Giorgadse	Raisin	64,653,105
81	Anna Alex	Outfittery	59,817,542
82	Julia Bösch	Outfittery	59,817,542
83	Christian Deilmann	tado°	58,174,617
84	Johannes Schwarz	tado°	58,174,617
85	Leopold von Bismarck	tado°	58,174,617
86	Anton Gauffin	Huuuge Games	57,199,998
87	Kian Moini	Lamudi	56,400,000
88	Paul Philipp Hermann	Lamudi	56,400,000
89	Alston Zecha	payleven	54,319,672
90	Rafael Otero	payleven	54,319,672
91	Konstantin Wolff	payleven	54,319,672
92	Moritz Thiele	FinanzCheck	53,735,590
93	Dr. Yassin Hankir	savedroid	53,678,076
94	Marco Trautmann	savedroid	53,678,076
95	Tobias Zander	savedroid	53,678,076
96	Gero Decker	Signavio	53,108,600
97	Nicolas Peters	Signavio	53,108,600
98	Torben Schreiter	Signavio	53,108,600
99	Willi Tscheschner	Signavio	53,108,600
100	Christoph Krachten	Mediakraft Networks	52,452,034