

DIGI HEALTH START


DIGITAL HEALTH START-UPS IN NRW

Entwicklung, Stand und
Perspektiven 2024 mit dem Fokus
auf Female Entrepreneurship

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Die Zahl der Digital Health Starts-ups steigt in Nordrhein-Westfalen kontinuierlich. Das ist ein erfreuliches Ergebnis des diesjährigen Monitorings. Die Start-ups nutzen die Unterstützungsangebote des Projekts DigiHealthStart.NRW und bewerten diese positiv. Die Gründerinnen und Gründer im Bereich Digital Health leisten einen wesentlichen Beitrag zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung und stellen sich den besonderen Herausforderungen, die speziell im Bereich der Regulatorik und der Erstattung digitaler Produkte und Dienstleistungen liegen.

Diese Anforderungen sind hoch und lassen sich besser meistern, wenn Kontakt zu Forschenden, Patientinnen und Patienten, Krankenkassen, Herstellerinnen und Herstellern sowie Anwenderinnen und Anwendern von digitalen Produkten angeboten werden kann. Die Start-ups müssen sich auf die Komplexität des Digital Health-Sektors und dem damit verbundenen Zeit- und Geldaufwand einlassen. Ich freue mich, dass immer mehr Start-ups sich diesen Herausforderungen stellen.

Im Bereich Digital Health gibt es deutlich weniger weibliche als männliche Start-up-Gründende. Auch wenn die Lücke nicht so groß ist wie in anderen Branchen, liegt hier ein ungenutztes Potenzial. Digital Health-Anwendungen müssen sich ausreichend an den Bedürfnissen von Patientinnen und Patienten und von Anwenderinnen

und Anwendern orientieren. Frauen sind in Gesundheits- und Pflegeberufen als auch im informellen Care-Bereich überdurchschnittlich vertreten und sollten ihre Erfahrungen und ihre Perspektiven auch in die Gestaltung der Gesundheitswirtschaft und -versorgung einbringen. Dies gilt besonders auch vor dem Hintergrund, dass die für das diesjährige Monitoring befragten Start-up-Gründerinnen überdurchschnittlich qualifiziert sind. Sie haben die Motivation, einen positiven Einfluss auf das Gesundheitswesen zu nehmen.

Die Gesundheitswirtschaft in Nordrhein-Westfalen braucht engagierte Gründerinnen und Gründer, die innovative Ideen zur Anwendung bringen. Ich bin zuversichtlich, dass zahlreiche weitere Start-ups im Bereich Digital Health erfolgreich gründen. Dem Projekt DigiHealthStart.NRW wünsche ich viele Erfolg und gutes Gelingen, um mit den Unterstützungsmaßnahmen weitere Gründungsinteressierte entlang der Start-up-Journey erfolgreich zu begleiten.

Mona Neubaur, Ministerin für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen



Liebe Leser:innen,

wir freuen uns, Ihnen bereits zum dritten Mal seit 2022 den jährlichen Digital Health Start-up Monitor NRW zu präsentieren. Auch dieses Jahr konnten wir wieder spannende Erkenntnisse aus dem Digital Health Gründungsökosystem in Nordrhein-Westfalen (NRW) sammeln und aufbereiten.

Es ist sehr erfreulich zu beobachten, dass das Gründungsgeschehen im Bereich digitale Gesundheit in NRW nach wie vor sehr dynamisch ist. Viele Gründer:innen entscheiden sich bewusst für das bevölkerungsreichste Bundesland als Standort – aus unterschiedlichen Motiven. So zeigt die Befragung, dass Gründer:innen NRW – wie auch in den Jahren davor – gute Noten hinsichtlich der Unterstützungsangebote für (angehende) Start-ups, der Verfügbarkeit von Fachkräften und der Infrastruktur verteilen. Der Zugang zu Kapital bleibt weiterhin die größte Herausforderung. Und das, obwohl der Gesundheitssektor auch über NRW hinaus weiterhin die Wachstumsbranche bleibt.

Gleichwohl gibt es Strukturen und Entwicklungen, die der besonderen Beachtung verdienen, einmal mehr in einer nach wie vor (stark) männlich geprägten Gründungslandschaft. Den Schwerpunkt bildet dieses Jahr female Entrepreneurship: Nach wie vor gibt es – auch im Gesundheitsbereich – deutlich weniger weibliche Gründer:innen als männliche. Daher haben wir dieses Jahr einen besonderen Fokus darauf gesetzt, wie weibliche und männliche Gründer:innen die Bedingungen zum Gründen teils unterschiedlich wahrnehmen.

Wir möchten uns bei den zahlreichen Gründer:innen bedanken, die an diesem Report mitgewirkt haben, indem sie den Fragebogen ausgefüllt oder sich für ein Interview zur Verfügung gestellt haben.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß mit der 2024er Ausgabe und freuen uns auf den weiteren Austausch mit Ihnen.

Ihr DigiHealthStart.NRW-Team

Inhaltsverzeichnis

1- Digital Health Gründer:innen in NRW

- 07 DigitalHealthStart.NRW – Was ist bislang passiert?
- 08 Digital Health Start-up Monitor NRW 2024 – Hintergrund und Zielsetzung
- 09 Executive summary (DE)
- 10 Executive summary (EN)
- 11 Methodik
- 13 Definition Start-ups
- 14 Entwicklung im Zeitverlauf (2022 bis 2024)

- 19 Soziodemografische Hintergründe der Gründer:innen
- 20 Hintergründe der befragten Gründer:innen
- 21 Gründungserfahrungen
- 22 Motivation der Gründer:innen
- 31 Key Facts zum Kapitel

2-Digital Health Start-ups in NRW

- 35 Teamfindung
- 36 Teamgröße
- 37 Gründungsjahr und -typ
- 38 Geschäftsidee
- 39 Unternehmensgröße
- 40 Finanzierung
- 42 Herausforderungen
- 44 Digital Health Ökosystem NRW
- 45 Nutzung von Unterstützungsangeboten
- 46 NRW als Gründungsstandort
- 48 Nutzung von Förderprogrammen
- 49 Key Facts zum Kapitel

3-Gründung und wahrgenommene Einflüsse von Geschlecht

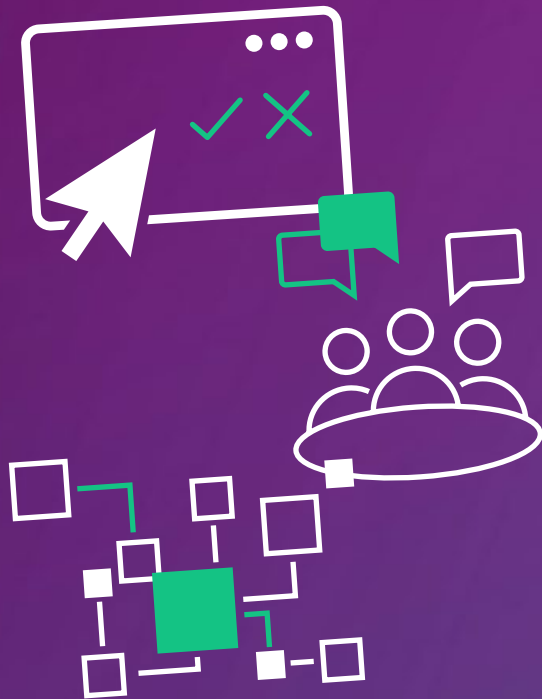
- 51 Team und Sologründungen nach Geschlecht
- 52 Einfluss von Geschlecht
- 54 Wahrgenommene Hindernisse nach Geschlecht
- 55 Benachteiligung
- 56 Förderung weiblicher Gründer:innen
- 58 Investor:innen und Geschlecht
- 60 Role Models
- 61 Gründungen und Care-Arbeit
- 62 Key Facts zum Kapitel

- 63 Literatur
- 63 Impressum

Jährliche Datenaufbereitung und -auswertung speziell zu Digital Health Start-ups in NRW

Basierend auf:

- 1 Einer **Online-Befragung** von Gründer:innen aus NRW
- 2 Einem **Start-up-Panel** mit zwölf Start-ups
- 3 Weiteren **Datenquellen** wie u.a. www.DigiHealthStart.NRW





**Jährliche Datenaufbereitung und -auswertung
speziell zu Digital Health Start-ups in NRW**



Ein jährliches
wechselndes Modul

*(in 2024: Wahrgenommener Einfluss von
Gender auf Gründungen)*



Alle Reports können über
www.DigiHealthStart.NRW
abgerufen werden.

DigitalHealthStart.NRW – Was ist bislang passiert?

Der Digital Health Start-up Monitor NRW entsteht als Teil des Projektes DigiHealthStart.NRW, welches im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Innovation, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (MWIKE) durchgeführt wird. Neben der Erstellung dieses Reports bieten wir eine Vielzahl an Angeboten zur Unterstützung von Digital Health Start-ups an.

Übergeordnetes Ziel des Projektes war und ist es, eine **zentrale Anlaufstelle** zu bieten, die als „Kompass“ innerhalb des Digital Health Ökosystems in NRW fungiert und Gründer:innen hilft, Herausforderungen des Gesundheitsmarktes zu überwinden.

Das Vorhaben arbeitet dabei landesweit und ohne regionale Begrenzung, die es oft in der klassischen Gründungsförderung gibt.

Das Projekt stützt sich dabei auf vier Säulen:

1. Mit dem **jährlichen Monitoring**, dessen zentrales Ergebnis dieser Report darstellt, schaffen wir eine solide und jährlich aktualisierte Wissensbasis über das Digital Health Start-up Ökosystem in NRW. Wir

untersuchen, wer die Gründer:innen der Branche sind, welchen Herausforderungen sie begegnen und vieles mehr.

2. **www.digihealthstart.NRW** ist der zentrale Anlaufpunkt für Akteur:innen im Digital Health Ökosystem in NRW. Match-Making und die Vernetzung stehen hierbei im Vordergrund. Über die Plattform erhält man Zugang zu unterschiedlichen Angeboten (z. B. Eventplan) und redaktionellen Inhalten (wie z. B. dem Newsletter).

3. Um Gründer:innen auf die Herausforderungen des Gesundheitsmarkts vorzubereiten, haben wir mehrere **E-Learning-Kurse** entwickelt, z. B. zum Einsatz Künstlicher Intelligenz oder der Frage, wie digitale Produkte

und Anwendungen in die Kostenerstattung gelangen. Die Angebote können über DigiHealthStart.NRW kostenlos abgerufen werden. Bereits 189 Teilnehmer:innen haben an diesem Angebot teilgenommen.

4. Da die Zusammenarbeit mit Akteur:innen aus der gesundheitlichen Versorgung eine zentrale Herausforderung für viele Start-ups darstellt, haben wir mehrere **Co-Creation-Formate** zu unterschiedlichen Themen wie u. a. Brustkrebs umgesetzt. Hier können Start-ups ihre Produkte mit Patient:innen und/oder Leistungserbringer:innen zusammen weiterentwickeln. Bereits elf Gründer:innen und 35 Nutzer:innen haben dieses Angebot genutzt.

Digital Health Start-up Monitor NRW 2024 – Hintergrund und Zielsetzung

Auch in 2024 nehmen Gründungen im Gesundheitsbereich einen hohen Stellenwert ein. Nach 2022 (10,6%) und 2023 (9,2%), konnten in 2024 11,0 % aller Gründungen im Bereich „Gesundheit und Medizin“ verzeichnet werden. Die Branche belegt damit den zweiten Platz nach Informations- und Kommunikationstechnologien (Deutscher Startup Monitor, 2024)¹. Gleichzeitig schreiben die befragten Gründer:innen dem Gesundheitssektor weiteres Potenzial zu und sehen diesen als Wachstumsbereich Nummer 1 an (ebd.).

Die Gesundheitsbranche gilt nicht nur unter Start-ups als Zukunftsbranche. Ihr kommt eine zentrale volkswirtschaftliche Bedeutung zu, im Hinblick auf Exporte, Beschäftigungswachstum und Bruttowertschöpfung (Dashboard GGR).² Gesundheit ist ein Gut, dessen Bedeutung nicht nur wirtschaftlich, sondern auch individuell bewertet wird. Die Gesundheitsbranche ist dabei sehr heterogen und umfasst, je nach Verständnis, die medizinische Versorgung in z. B. Krankenhäusern oder Praxen für Ergotherapie ebenso wie Apotheken, die medizintechnische Industrie oder Angebote für Wellness.

Je nachdem, welchem dieser Bereiche sich Gründer:innen zuwenden, bestehen unterschiedliche Herausforderungen. Vor allem im Kernbereich, der ambulanten und stationären Versorgung, finden sich hohe Hürden,

die einen Marktzugang erschweren können. Nicht nur müssen digitale Produkte Anforderungen an Sicherheit und Datenschutz erfüllen, auch spielen Kosteneffizienz und der Nachweis medizinischer Evidenz eine wichtige Rolle. Dabei haben für die unterschiedlichen Stakeholder jeweils andere Aspekte eine entscheidende Bedeutung. Diese gilt es zu kennen und zu adressieren – und das bereits möglichst früh im Innovationsprozess. Andernfalls besteht die Gefahr, Zeit und Ressourcen nicht zielgerichtet zu investieren.

Gründer:innen und solche, die es werden wollen, brauchen somit, neben den grundsätzlichen entrepreneurial skills, Branchenkenntnis – und mit einer steigenden Bedeutung des Gesundheitssektors umso mehr. Aus diesem Grund veröffentlichen wir zum dritten Mal in Folge einen Branchenmonitor, der sich speziell Digital Health Start-ups im bevölkerungsreichsten Bundesland widmet. Ziel ist es, die komplexe Gründungslandschaft in der Gesundheitsbranche zu beleuchten, um Herausforderungen ebenso wie Potenziale zu identifizieren und zu analysieren. Auf dieser Basis werden nicht nur politische Handlungsempfehlungen formuliert, sondern auch handfeste Hilfestellungen für Gründer:innen bereitgestellt, ebenso wie für Einrichtungen der Gründungsförderung.

Executive summary (DE)

Das Digital Health Start-up Ökosystem in NRW wächst immer noch dynamisch, auch in diesem Jahr gab es weiterhin viele Neugründungen. Sehr erfreulich ist auch die hohe Anzahl an Gründer:innen, welche an unserer Befragung und den Interviews teilgenommen haben und so diesen Report ermöglichen.

Das Land Nordrhein-Westfalen wird als Standort von den Gründer:innen nach wie vor positiv wahrgenommen. Insbesondere die vielfältige Landschaft an Unterstützungsangeboten wird gelobt. Die Start-ups nehmen die Angebote zur Gründungsberatung und -unterstützung gerne und zahlreich in Anspruch. Trotzdem werden der fehlende Zugang zu Fördermitteln und die Bürokratie als Hindernis bei der Gründung gesehen.

Eine sehr große Herausforderung für junge Start-ups bleibt die Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten. Obwohl die Gründer:innen mit ihren innovativen Ideen häufig eine Verbesserung der Gesundheitsversorgung finanziellen Interessen voranstellen, bleibt die Generierung von Umsätzen eine existentielle Notwendigkeit.

Der Anteil weiblicher Gründer:innen ist in der Branche höher als in anderen, ist aber nach wie vor deutlich geringer als der Anteil männlicher Gründer. Aus diesem Grund haben wir uns genauer angeschaut, in welchen Aspekten sich die Wahrnehmungen von männlichen und weiblichen Gründer:innen unterscheiden. Große Unterschiede gibt es hier vor allem bezüglich der Vereinbarkeit von Beruf und Familie, sowie des Zugangs und der Wahrnehmung von Investor:innen. Weibliche Gründer:innen fühlen sich hier häufiger aufgrund ihres Geschlechts benachteiligt.

Die Gründer:innen im Bereich Digital Health sind hochqualifiziert und verfügen größtenteils über einen Hochschulabschluss. Aufgrund der branchenspezifischen Herausforderungen des Gesundheitsmarkts benötigen die Start-ups Kompetenzen im medizinischen, technischen und betriebswirtschaftlichen Bereich. Dies spiegelt sich in den beruflichen Hintergründen der Gründer:innen wider.

Executive summary (EN)

The digital health start-up ecosystem in NRW is still growing dynamically, with many new start-ups continuing to emerge this year. We are also very pleased about the high number of founders who took part in our survey and interviews, making this report possible.

The state of North Rhine-Westphalia continues to be perceived favourably by start-ups.

In particular, the diverse landscape of support services is recognised. Start-ups are happy to make use of the start-up counselling and support services in large numbers. Nevertheless, the lack of access to funding and bureaucracy are seen as an obstacle to starting up.

The search for funding opportunities remains a major challenge for young start-ups. Although the founders often prioritise improving healthcare over financial interests with their innovative ideas, generating revenue remains an existential necessity.

The proportion of female founders in the sector is higher than in others, but is still significantly lower than the proportion of male founders. For this reason, we took a closer look at the aspects in which the perceptions of male and female founders differ. There are major differences particularly with regard to the compatibility of work and family, as well as access to and the perception of investors. Female founders often feel disadvantaged here due to their gender.

The founders in the digital health sector are highly qualified and most of them have a university degree. Due to the industry-specific challenges of the healthcare market, start-ups require expertise in the medical, technical and business management fields. This is reflected in the professional backgrounds of the founders.

Methodik

Um ein möglichst aussagekräftiges Bild des Digital Health Start-up Ökosystems in NRW zeichnen zu können, bedienen wir uns verschiedener Datenquellen:

1

Auswertung von **DigiHealthStart.NRW**: Hier sind, neben weiteren Akteur:innen aus dem Digital Health Ökosystem, über 160 Digital Health Start-ups registriert, hier kann man sich einen guten Überblick über die Entwicklung der Gründungslandschaft verschaffen.

2

Jährliche **Online-Befragung** von Gründer:innen: 55 Personen haben diese 2024 vollständig ausgefüllt, 42 im Jahr 2023*. Der Fragebogen unterteilt sich in mehrere Blöcke und enthält Fragen u. a. zu

- ▶ dem Unternehmen (u. a. Entwicklungsphase, Team, Umsatz, Finanzierung);
- ▶ den Gründer:innen (u. a. beruflicher Hintergrund, Soziodemographie, Motivation);
- ▶ dem Standort NRW (u. a. Wahrnehmung des Umfeldes, Unterstützungsangebote);
- ▶ weiterhin enthält die Befragung in 2024 ein Modul zur Wahrnehmung des Einflusses von Gender auf den Gründungserfolg. Unsere Befragung findet anonym statt, und bildet nur einen Teil der Digital Health Gründer:innen ab. Vergleiche der Ergebnisse aus den verschiedenen Jahren können daher größtenteils nicht dargestellt werden. Aus diesem Grund verzichten wir bei vielen Themen darauf.

Methodik

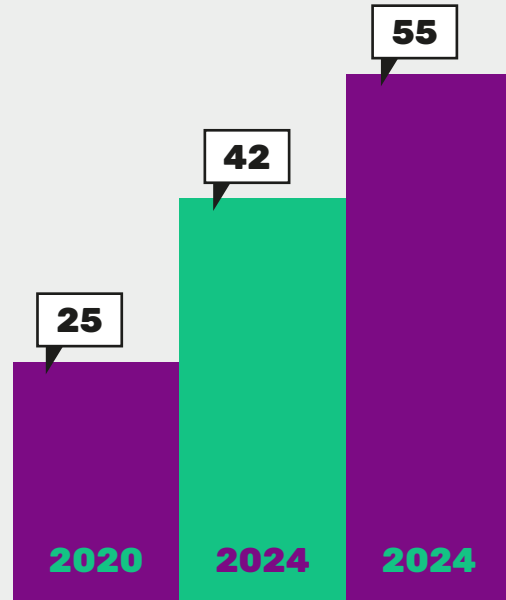
Um ein möglichst aussagekräftiges Bild des Digital Health Start-up Ökosystems in NRW zeichnen zu können, bedienen wir uns verschiedener Datenquellen:

3

Jährliche **qualitative Interviews** mit einem Panel von 13 Gründer:innen von zwölf Digital Health Start-ups aus NRW. Die Teilnehmer:innen werden jährlich in leitfadengestützten Interviews befragt. So können wir genaueres darüber erfahren, wie sich Gründungen im Laufe der Zeit entwickeln. Die befragten Start-ups befinden sich in verschiedenen Phasen der Start-up-Journey, die Gründer:innen haben diverse Hintergründe. Eventuell auftretende Änderungen bspw. in Teamzusammensetzung, Geschäftsmodell oder Finanzierung können hierbei in die Untersuchungen einfließen. Durch diese Langzeitbeobachtung können wichtige Erkenntnisse über die Faktoren einer (erfolgreichen) Gründung gewonnen werden.

Definition Start-ups

” Digital Health Start-ups sind Neugründungen von Unternehmen oder Vorhaben, mit dem klaren Ziel einer Unternehmensgründung, die ein **innovatives digitales Produkt** oder eine innovative digitale bzw. **digital unterstützte Dienstleistung** mit einem (stark) skalierbaren Geschäftsmodell hervorbringen. Start-ups sind nicht älter als zehn Jahre und weisen in ihrer Entwicklung ein überdurchschnittliches Mitarbeiter- und Umsatzwachstum sowie starkes Markt- und Kundenakquisepotenzial auf.“³



Vollständig ausgefüllte Fragebögen in unserer jährlichen Online-Befragung unter Digital Health Gründer:innen

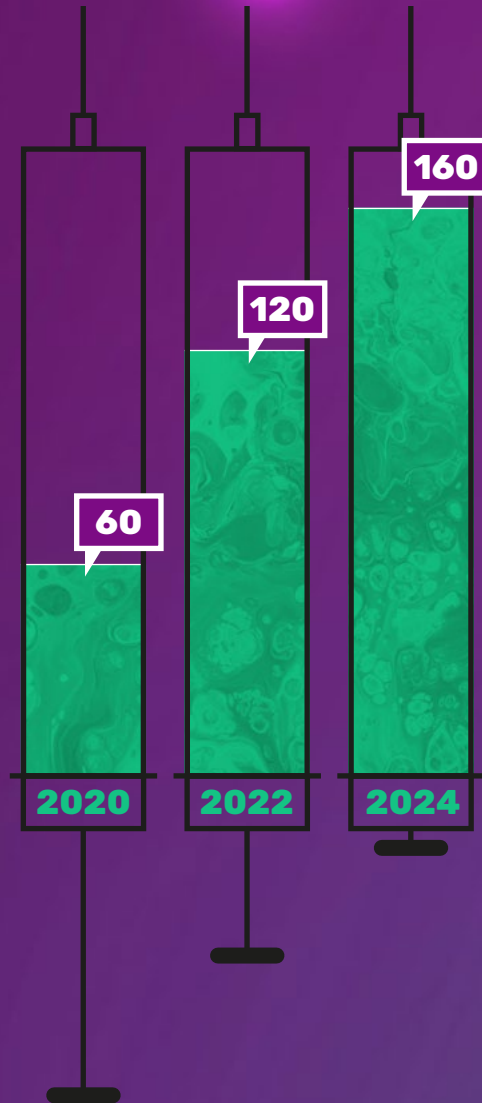
Entwicklung im Zeitverlauf (2022 bis 2024)

Dieser Digital Health Start-up Monitor NRW stellt die **dritte Befragung** nach 2022 und 2023 dar.

Nicht nur ist die Anzahl an Digital Health Start-ups **kontinuierlich gestiegen**, auch die Anzahl der Personen, die an der Befragung teilgenommen haben, wächst immer weiter.

1- Digital Health Gründer:innen in NRW

Hintergründe, Erfahrungen und Motivation



Seit 2020 beobachten wir eine **vermehrte Zunahme an Gründungen*** im Bereich Gesundheit und Medizin bzw. Digital Health.

Damit bestätigt das Monitoring einen **bundesweiten Trend**, der in Gesundheit und Medizin die zentrale Zukunftsbranche für Gründungen ansieht.

* Der Wert basiert auf Auswertungen von www.digihealthstart.nrw unter Verwendung der zuvor genannten Definition. Die Zahl versteht sich als konservative Schätzung und stellt eine Momentaufnahme dar (Stand: Oktober 2024).

75%
haben keinen
Migrationshintergrund

70%
sind männlich



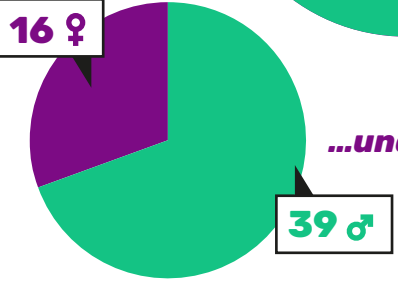
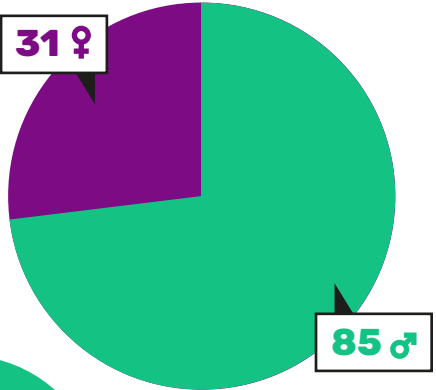
Sind durchschnittlich
36 Jahre alt

89%
haben einen Hoch-
schulabschluss



Damit unterscheiden sich die befragten Gründer:innen auf einen ersten Blick nicht grundsätzlich im Hinblick auf andere Branchen.

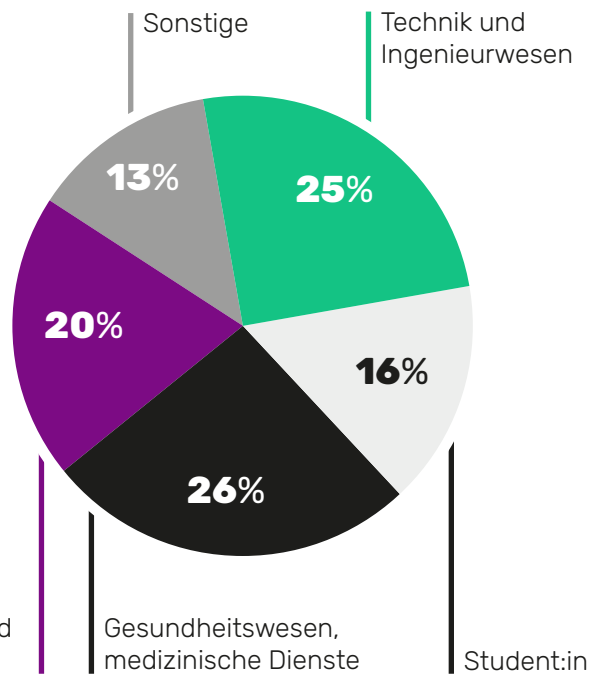
Geschlecht inkl. Co-Founder (N=116) ...



...und ohne (N=55)

WER sind die befragten Gründer:innen?

Die Gründer:innen haben verschiedene **berufliche Hintergründe**, hauptsächlich aber medizinische (26%), technische (25%) oder betriebswirtschaftliche (20%).



30% der befragten Personen sind weiblich, branchenübergreifend liegt der Wert bei 18,8% im Jahr 2024 (Deutscher Startup Monitor 2024).

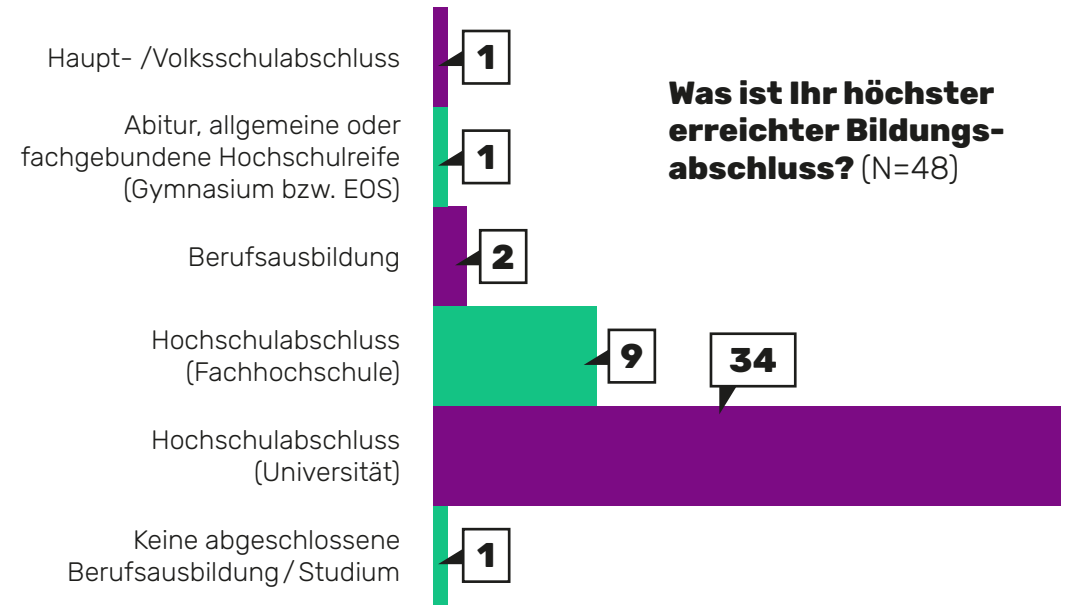
Soziodemografische Hintergründe der Gründer:innen

Die befragten Gründer:innen sind im Schnitt 36 Jahre alt, haben keinen Migrationshintergrund (75%), sind männlich (67%) und verfügen über einen Hochschulabschluss (89%). Damit unterscheiden sich die befragten Gründer:innen auf einen ersten Blick nicht grundsätzlich von denen anderer Branchen.

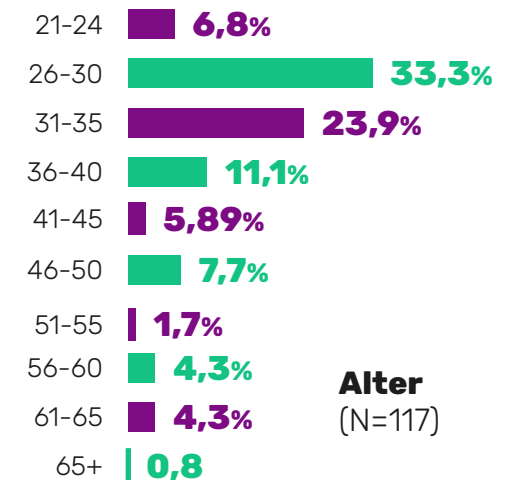
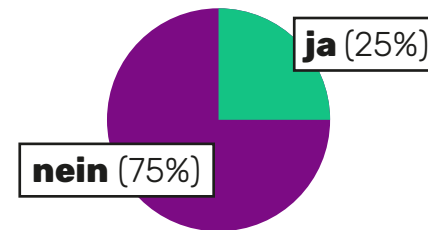
Nach 21% im letzten Jahr sind dieses Jahr 29% der befragten Personen sind weiblich. Bezieht man ihre Co-Founder mit ein, liegt der Anteil weiblicher Gründer:innen in unserem Sample bei 27%. Branchenübergreifend liegt der Anteil weiblicher Gründer:innen bei 18,8% (DSM, 2024).

Branchenübergreifend ist der Anteil an weiblichen Gründer:innen 2024 zurückgegangen (Deutscher Startup Monitor, 2024). Obwohl diese Beobachtung auf die von uns befragten Gründer:innen nicht zutrifft und der Anteil weiblicher Gründer:innen in dem Bereich höher ist als in anderen Branchen, liegt er insgesamt weiter hinter den männlichen zurück.*

* von den Teilnehmenden wurden ausschließlich die Optionen „männlich“ und „weiblich“ als Geschlechtsidentität gewählt. Aus Gründen der Lesbarkeit, werden wir an den Stellen wo wir zwischen diesen beiden Gruppen vergleichen, die Worte Gründer und Gründerin für männliche bzw. weibliche Gründer:innen nutzen.



Migrationshintergrund (N=48)

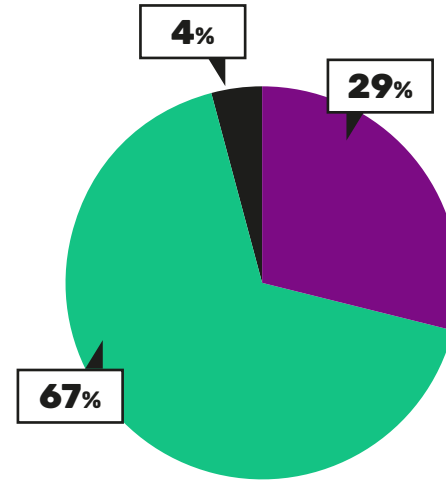


Hintergründe der befragten Gründer:innen

Knapp zwei Drittel der befragten Personen haben bereits ein Start-up gegründet, ein weiteres Drittel plant eine Gründung.

Die Gründer:innen haben verschiedene berufliche Hintergründe, wobei medizinische (26%), technische (25%) oder betriebswirtschaftliche (20%) Ausbildungen oder Hochschulabschlüsse dominieren. Dies spiegelt die unterschiedlichen Anforderungen wider, die an Digital Health Start-ups gestellt werden. Neben betriebswirtschaftlichen und technischen Kompetenzen, benötigen Start-ups im Gesundheitsbereich zudem branchenspezifische Kenntnisse, beispielsweise medizinisches Fachwissen.

„Also, das im Team zu gründen ist schon super gut einfach. Gerade auch interdisziplinär. Wir können super gut unsere **Wissenslücken ausgleichen.**“
Gründer:in im Interview

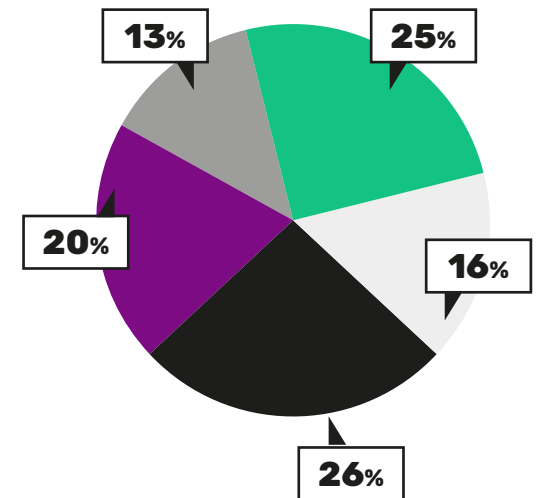


Welche Aussage beschreibt Ihre aktuelle Rolle? (N=55)

- Ich plane ein Start-up zu gründen
- Ich arbeite in einem von mir selbst gegründeten Unternehmen
- Ich bin angestellt in einem Start-up

Berufe der Gründer:innen vor Gründung (N=55)

- Technik und Ingenieurwesen
- Student:in
- Gesundheitswesen, medizinische Dienste
- Betriebswirtschaft und Management
- Sonstige



Gründungs- erfahrungen

Beinahe ein Viertel der befragten Gründer:innen gründet nicht zum ersten Mal.

Über die Hälfte derjenigen Personen, die bereits gegründet haben, gibt an, dass ihre vorherigen Unternehmen noch aktiv sind, oder sie sich durch einen Exit verabschiedet haben.

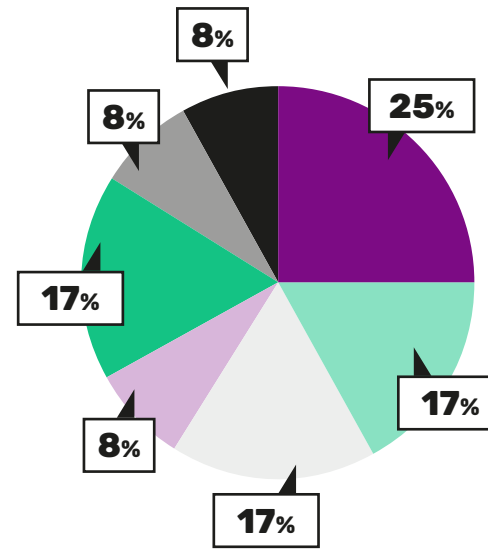
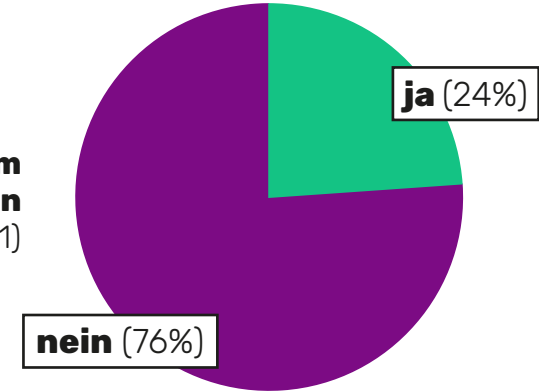
Manche Befragte haben ihr vorheriges Unternehmen aufgegeben oder konnten es nicht mehr fortführen. Dies zeigt auch, dass das Scheitern eines Start-ups nicht das Ende der Selbstständigkeit für die Gründer:innen bedeuten muss.



Und auch, [...] wenn dann es sich für einen anfühlt, als zerbricht gerade alles oder von zehn Ideen, die du hattest, funktionieren neun nicht, dass das nicht heißt, dass es danach nicht weitergeht. **Sondern dass es sich lohnt, nochmal alles auf links zu drehen.**

Gründer:in im Interview

Haben Sie vor Ihrem aktuellen Start-up schon einmal gegründet? (N=51)



Was ist aus Ihrer/n vorherigen Gründung(en) geworden? (N=12)

- Start-up
- Growth
- Exit
- Insolvenz
- Geschäftsausgabe
- Geschäftsausgabe nach Streit im Team
- Sonstiges

Motivation der Gründer:innen (I)

Gründer:innen im Bereich digitale Gesundheit wollen vielfach einen **positiven Einfluss** auf das Gesundheitssystem nehmen.

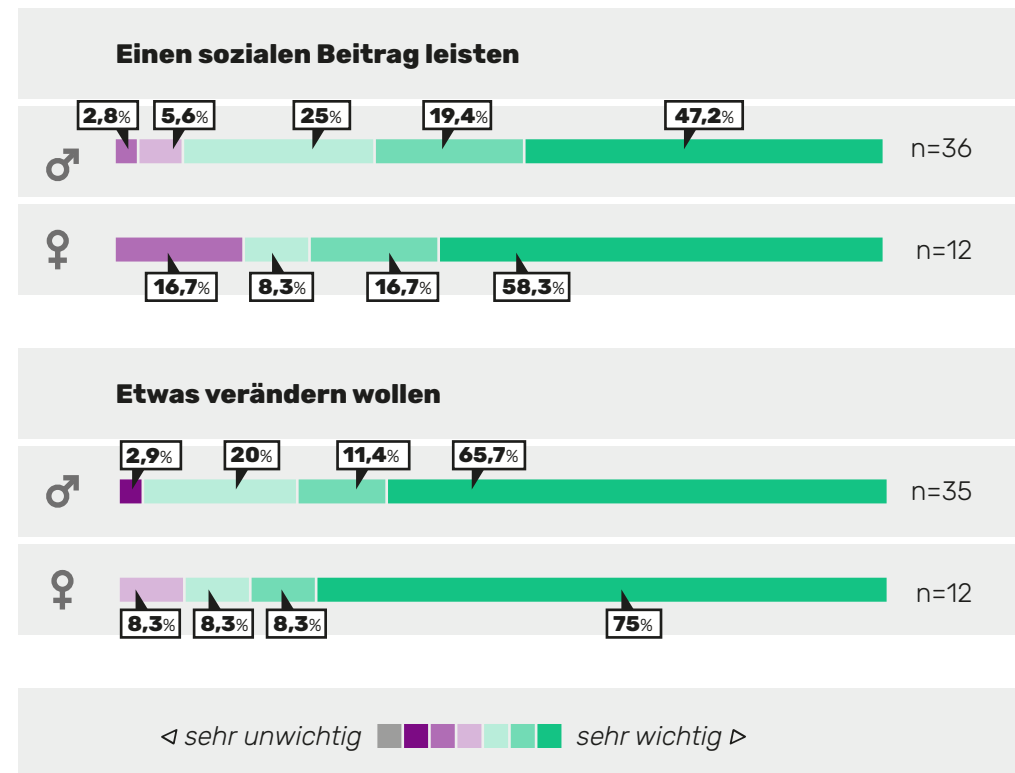
Einen **sozialen Beitrag** zu leisten, und **etwas verändern** zu wollen, wird von den meisten Gründer:innen als sehr wichtig empfunden. Der Anteil weiblicher Gründer:innen, denen diese Aspekte wichtig sind, ist noch etwas höher als der Anteil der männlichen Teilnehmer:innen.



Also, mir war das immer wichtig, wirklich Ergebnisse meiner Arbeit zu sehen und kein Teil von irgendeinem großen Zahnradsystem zu sein. **Sondern ich will meine Spuren sehen und was verändern.** Und da war mir relativ schnell klar, das kann ich nur in einer Selbstständigkeit.“

Gründer:in im Interview

Geben Sie bitte auf einer Skala von 1 bis 7 wobei 1 = sehr unwichtig und 7 = sehr wichtig, an, wie wichtig jeder der folgenden Punkte bei der Gründung Ihres Unternehmens war (%)



Gründer:innen im Bereich digitale Gesundheit wollen vielfach einen **positiven Einfluss** auf das Gesundheitssystem nehmen

”

Uns geht es nicht darum, irgendwas zu verkaufen. Sondern es geht darum, ein Produkt zu entwickeln, wo im besten Fall alle von profitieren [...]. Und wenn es dann wirtschaftlich erfolgreich ist umso besser.“

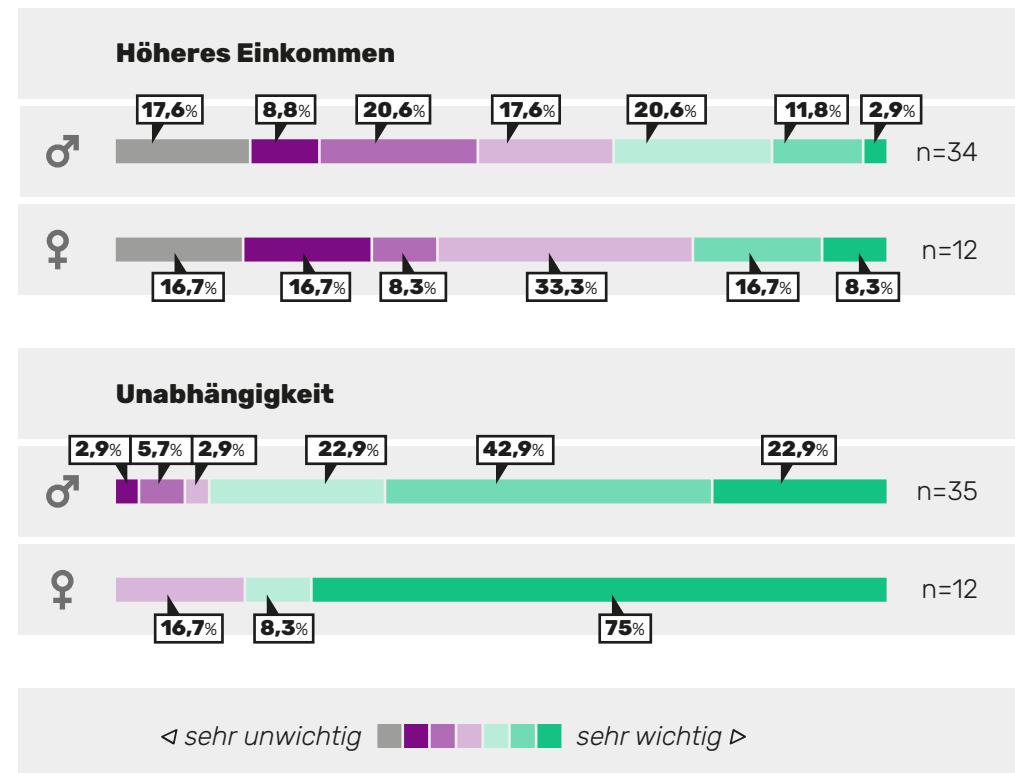
Gründer:in im Interview

Motivation der Gründer:innen (I)

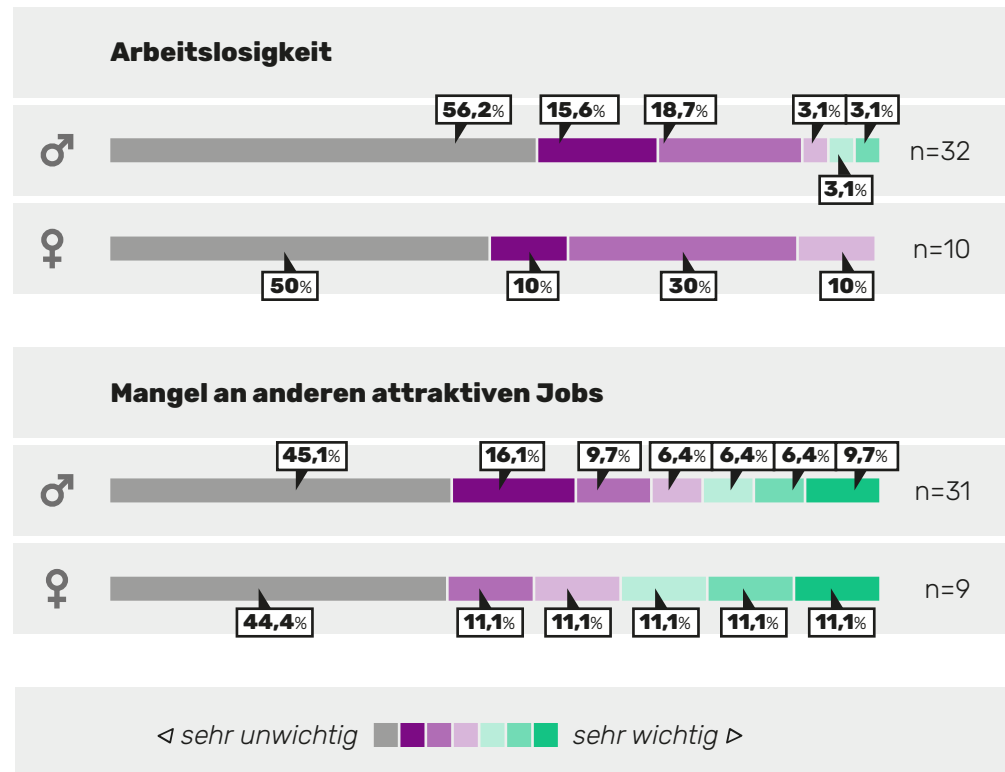
Während **Unabhängigkeit** für 75 % der weiblichen Teilnehmerinnen „sehr wichtig“ in Bezug auf ihre Gründung war, war es dies für nur 23 % der Männer. Ein **höheres Einkommen** war nur für ca. die Hälfte aller Teilnehmer:innen eine wichtige Motivation.

„Also, war es jetzt nicht unbedingt eine Notsituation, mich selbstständig zu machen, sondern wirklich die Chance, **von einer tollen Ausgangslage einfach jetzt kreativ werden zu können**, etwas umsetzen zu können, etwas gestalten zu können. Den Wunsch hatte ich. Und eigentlich immer das Gefühl, was soll mir passieren, wenn es schiefgeht, mache ich schon was anderes, irgendwas wird schon kommen.“
Gründer:in im Interview

Geben Sie bitte auf einer Skala von 1 bis 7 wobei 1 = sehr unwichtig und 7 = sehr wichtig, an, wie wichtig jeder der folgenden Punkte bei der Gründung Ihres Unternehmens war (%)



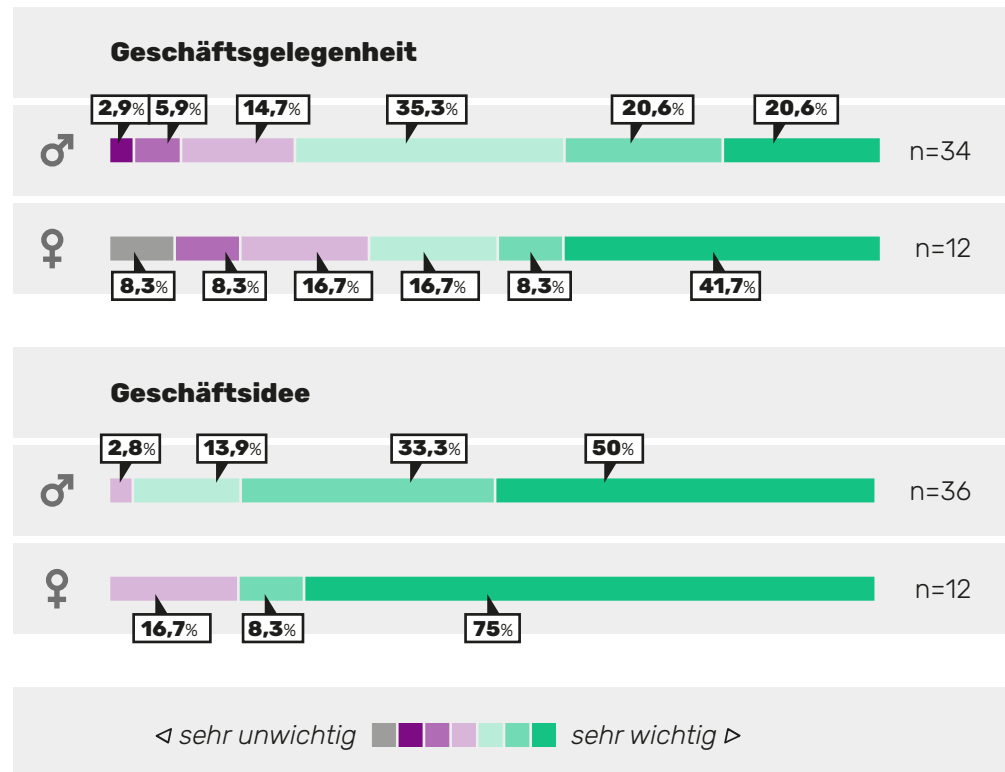
Geben Sie bitte auf einer Skala von 1 bis 7 wobei 1 = sehr unwichtig und 7 = sehr wichtig, an, wie wichtig jeder der folgenden Punkte bei der Gründung Ihres Unternehmens war (%)



Motivation der Gründer:innen (II)

Digital Health Gründer:innen sind **hochqualifiziert**. Daher spielt Arbeitslosigkeit bei der Entscheidung ein Unternehmen zu gründen meist keine Rolle. Ein **Mangel an anderen attraktiven Jobs** spielt insbesondere bei den weiblichen Teilnehmer:innen zwar eine minimal größere Rolle, für den Großteil ist aber auch dies kein wichtiger Faktor bei der Entscheidung zur Gründung.

Geben Sie bitte auf einer Skala von 1 bis 7 wobei 1 = sehr unwichtig und 7 = sehr wichtig, an, wie wichtig jeder der folgenden Punkte bei der Gründung Ihres Unternehmens war (%)



Motivation der Gründer:innen (II)

Für viele Gründer:innen ist die **Geschäfts-idee** einer der zentralen Motivatoren für ihre Gründung. Die Gründer:innen glauben an ihre Geschäftsidee. Eine **Geschäftsgelegenheit** ist auch für viele Gründer:innen ein wichtiger Aspekt bei ihrer Gründung.

”

Mir war damals klar, also ich würde nur den Schritt in die / ins Unternehmertum wagen, **wenn es irgendeine Idee gibt, wo ich 100 Prozent hinter stehe**. Und das ist aktuell, muss man sagen, wirklich der Fall.“

Gründer:in im Interview

”

„Also wir standen so oft im Prinzip in den vier Jahren vorm Aus. Und wäre das Produkt nicht so gut gewesen, wäre das auch vorbei gewesen.“

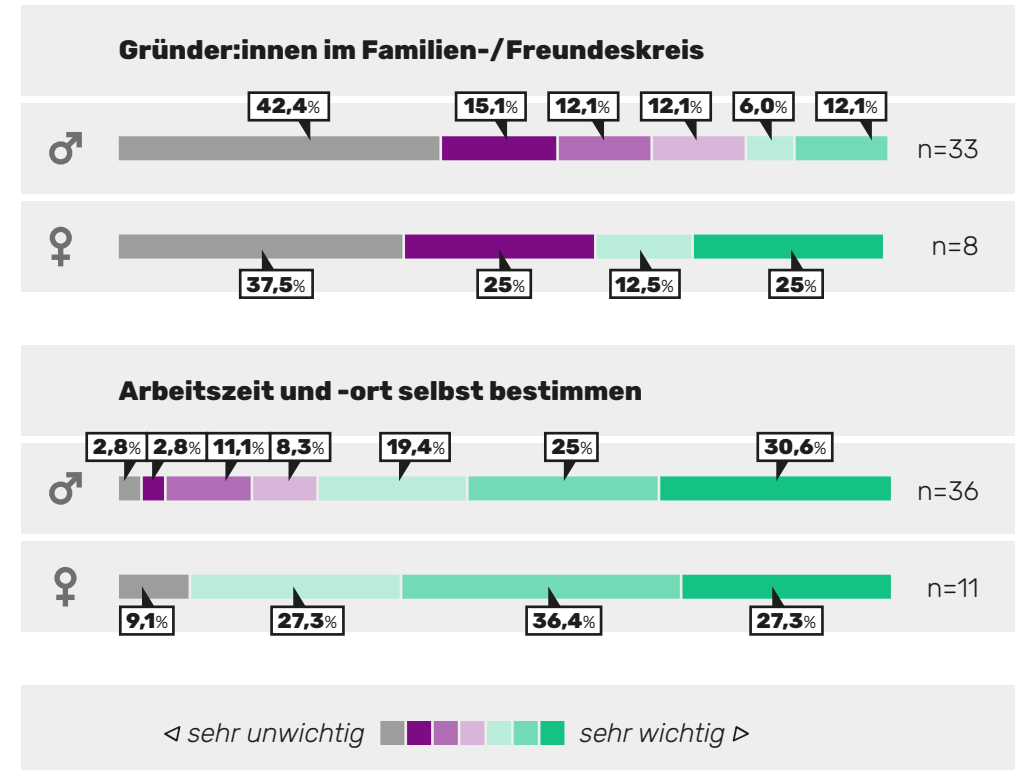
Gründer:in im Interview

Motivation der Gründer:innen (III)

Generell ist es für wenige Gründer:innen entscheidend gewesen, ob sie in ihrem **privaten Umfeld andere Gründer:innen** haben. Unter den weiblichen Teilnehmer:innen scheint dieser Grund aber wichtiger gewesen zu sein.

Die **eigenen Arbeitszeiten und -orte selbst bestimmen** zu können, ist für viele Gründer:innen ein wichtiger Faktor. Unter den weiblichen Teilnehmer:innen wurde dieser noch stärker gewichtet.

Geben Sie bitte auf einer Skala von 1 bis 7 wobei 1 = sehr unwichtig und 7 = sehr wichtig, an, wie wichtig jeder der folgenden Punkte bei der Gründung Ihres Unternehmens war (%)



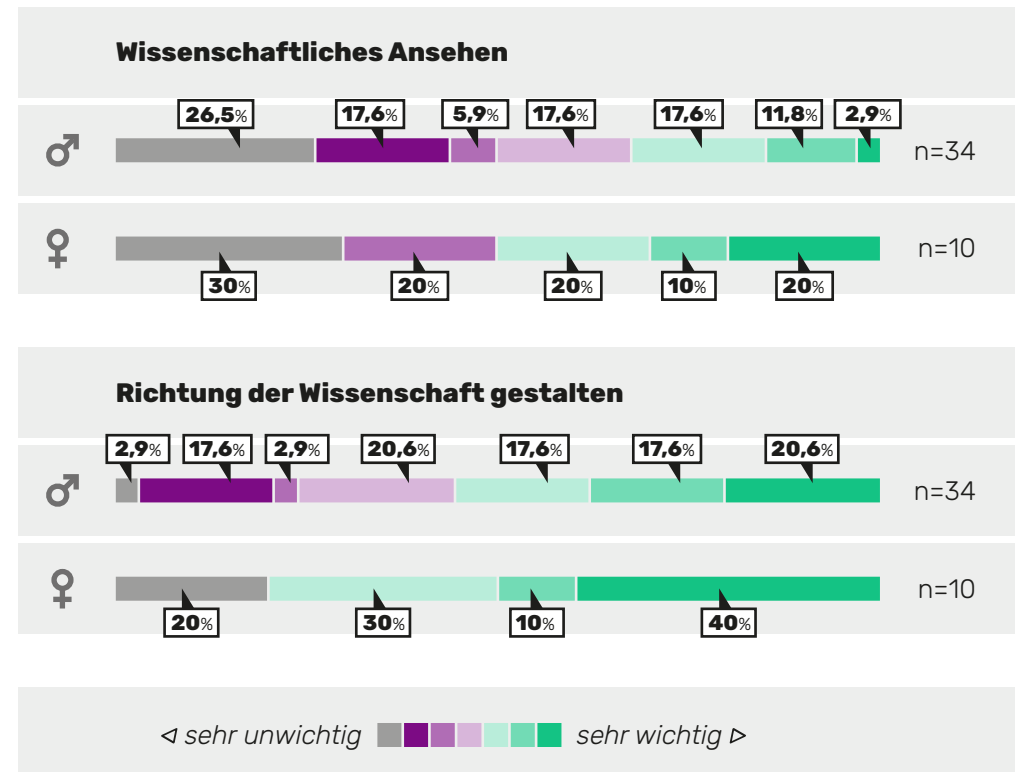
Motivation der Gründer:innen (III)

Wissenschaftliches Ansehen war für die meisten der von uns befragten Gründer:innen nicht besonders wichtig, hatte für die weiblichen Teilnehmer:innen aber einen etwas höheren Stellenwert als für die männlichen.

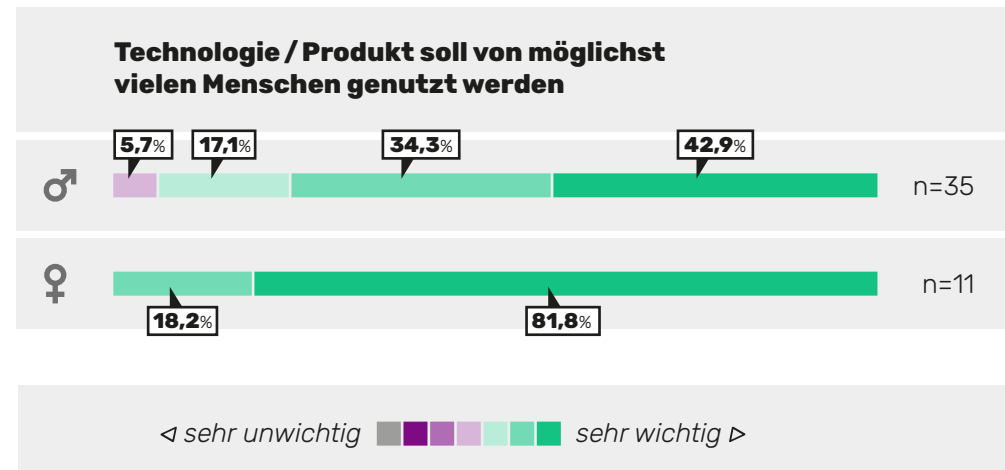
Für die Hälfte der weiblichen Gründer:innen in unserer Befragung war es bei ihrer Gründung außerdem ein wichtiger Faktor die **Richtung der Wissenschaft** zu gestalten. Im Gesundheitsmarkt spielt Evidenz eine besondere Rolle, da ein Marktzugang ohne Wirksamkeitsnachweis nur schwer möglich ist.

„Aber ich meine, am Ende des Tages sind wir an der Stelle Wissenschaftler, ja? Ich glaube, **dann lieber die Dinge wirklich ernsthaft evaluieren**, gucken, ob es funktioniert. Und wenn man am Ende dasteht und sagt, man hat alles getan, dass es funktioniert, und das hat es nicht, und wir konnten kein Benefit sein [...]. Dann ist das die Realität, mit der wir klarkommen müssen.“ *Gründer:in im Interview*

Geben Sie bitte auf einer Skala von 1 bis 7 wobei 1 = sehr unwichtig und 7 = sehr wichtig, an, wie wichtig jeder der folgenden Punkte bei der Gründung Ihres Unternehmens war (%)



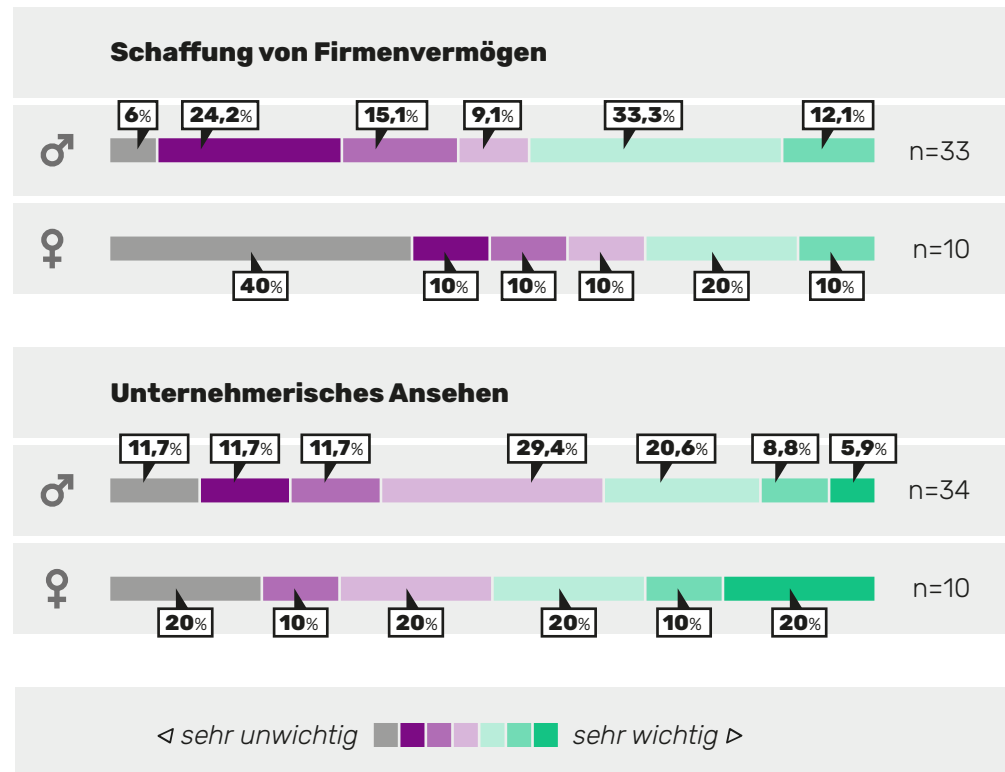
Geben Sie bitte auf einer Skala von 1 bis 7 wobei 1 = sehr unwichtig und 7 = sehr wichtig, an, wie wichtig jeder der folgenden Punkte bei der Gründung Ihres Unternehmens war (%)



Motivation der Gründer:innen (VI)

Der Großteil der Gründer:innen sieht es als sehr wichtig bei der Entscheidung ein Unternehmen zu gründen an, dass ihr Produkt von **möglichst vielen Menschen genutzt** werden soll.

Geben Sie bitte auf einer Skala von 1 bis 7 wobei 1 = sehr unwichtig und 7 = sehr wichtig, an, wie wichtig jeder der folgenden Punkte bei der Gründung Ihres Unternehmens war (%)



Motivation der Gründer:innen (VI)

Firmenvermögen aufzubauen wird vor allem bei weiblichen Gründer:innen nicht als wichtiger Aspekt bei der Gründung angesehen. Hier geben 40 % der weiblichen Gründer:innen an, dies sei „sehr unwichtig“.

Unternehmerisches Ansehen zu erlangen, war für einige Gründer:innen durchaus ein Faktor,

Key Facts zum Kapitel „Die NRW Digital Health Gründer:innen“

Gründer:innen im Bereich Digital Health haben häufig **viel gemeinsam**. Es gibt kaum Gründer:innen ohne Hochschulabschluss, und über die Hälfte aller Befragten ist zwischen 26 und 35 Jahre alt.

Durch die **hohe berufliche Qualifikation** der Gründer:innen spielten Gründe wie ein Mangel an attraktiven Jobs oder eine (drohende) Arbeitslosigkeit bei der Entscheidung ein Unternehmen zu gründen kaum eine Rolle. In unserer Stichprobe finden sich zwar insgesamt weniger Frauen als Männer; dennoch liegt der Wert über branchenübergreifenden Ergebnissen.

Hinsichtlich der **Motivation** der Gründer:innen finden sich zum Teil unterschiedliche Ergebnisse, zwischen den Geschlechtern. So scheint Frauen Unabhängigkeit und die Möglichkeit, ihre Zeit frei einteilen zu können etwas wichtiger zu sein als Männern.

Übergreifend besonders wichtig für die Entscheidung einer Unternehmensgründung wurde der Wunsch genannt, etwas **Positives zu bewirken**.

2-Digital Health Start-ups in NRW

Entwicklung, Standorte und Herausforderungen



Gründungsstandort NRW

Wie bereits in den Jahren davor, finden sich **Gründungs-Hotspots** in Düsseldorf (10), Köln (8) und Bochum (5)

Dies deckt sich mit z.T. den Ergebnissen von DigiHealthStart.NRW, hier sind es Köln (31), Düsseldorf (32), Bonn (16).

Standorte

Obwohl Gründer:innen aus allen Regionen in NRW an der Umfrage teilgenommen haben, lassen sich Hotspots in der Gründungslandschaft erkennen.

Wie bereits in den Jahren zuvor, finden sich Gründungs-Hotspots in **Düsseldorf** (10), **Köln** (8) und **Bochum** (5).

Dies deckt sich z. T. mit den Ergebnissen von DigiHealthStart.NRW, hier sind es Düsseldorf (32), Köln (31), Bonn (16).

Neben dem Wohnort der Gründer:innen können verschiedene Faktoren für die Wahl des Standortes entscheidend sein. Dies schließt gründungsunabhängige Faktoren wie die wahrgenommene **Lebensqualität in einer Stadt**, aber auch Faktoren, welche konkret mit einer Gründung zu tun haben ein. Die Landschaft der Gründungsförderung und Unterstützung ist vielfältig. Hier spielen die Standorte von **Hochschulen** (teilweise mit Exzellenz-Startup Center), die Aktivitäten der **Wirtschaftsförderungen**, und das Vorhandensein von **Digital Hubs oder Acceleratoren** eine Rolle. Aus diesen Gründen entscheiden sich Gründer:innen teilweise für einen Standort ihres Unternehmens, welcher von ihrem Wohnort unabhängig ist.

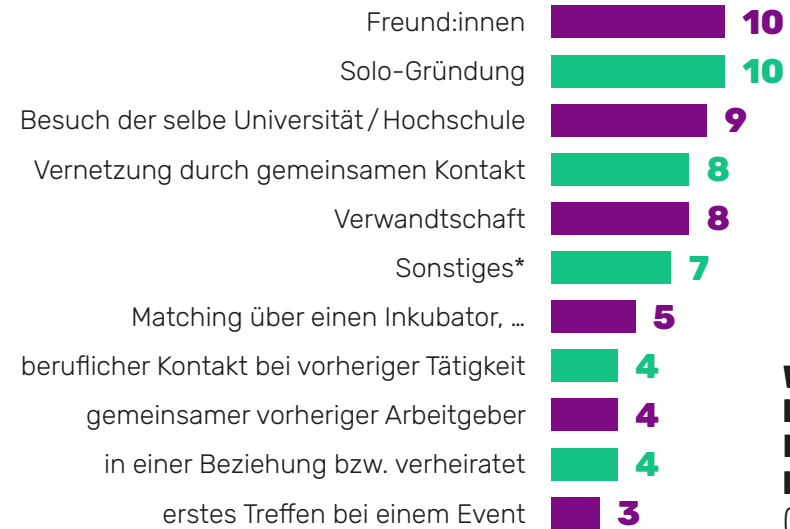
Teamfindung

Ein Team zur Gründung eines Start-ups entsteht oft im **privaten Rahmen**. Zwar gibt es auch Gründer:innen, die ihr Team gezielt über institutionalisierte Angebote wie Matchmaking eines Inkubators o.ä. gefunden haben, die meisten haben aber mit Freund:innen gegründet, oder kennen sich beispielsweise aus dem Studium.

Der Besuch der **gemeinsamen Hochschule** und **Freund:innen** tauschen ihre Ränge im Vergleich zum letzten Jahr. Teampartner:innen aus der Verwandtschaft und Vernetzungen durch einen gemeinsamen Kontakt sind genau wie letztes Jahr auf den darauffolgenden Rängen.

„Es muss ja jetzt nicht dein bester Freund sein, aber vielleicht **eine Person, die dir vertraut**, der du vertraust, ist schon, denke ich, wichtig.“

Gründer:in im Interview



Wie bzw. wo haben Sie ihre Mitgründer:innen kennengelernt?
(N=51)

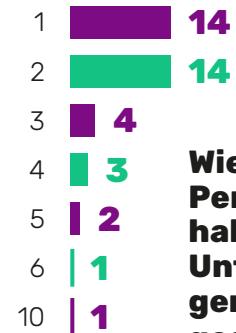
- *Sonstige**
- 1 ■ Stipendium
 - 1 ■ Suche noch
 - 2 ■ Ausschreibung
 - 1 ■ Verbandsarbeit
 - 2 ■ Schule

Teamgröße

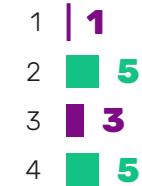
Gegründet wurde meist in **kleinen Teams** mit bis zu drei Personen (Mittelwert = 2,3 inklusive Solo-Gründungen, 2,6 ohne Solo-Gründungen); auch bei den zukünftigen Gründungen wird meist mit kleineren Teams geplant. Damit decken sich die Ergebnisse aus dieser Befragung mit anderen Erhebungen (Start-up Monitor, 2024).

Während 93% der befragten zukünftigen Gründer:innen eine Gründung im Team planen, haben 35% der befragten Gründer:innen angegeben, alleine gegründet zu haben. In der Befragung letztes Jahr betrug der Anteil der Solo-Gründungen 22%.

Nur zwei der Teilnehmenden unserer Befragung haben angegeben in einem rein weiblichen Gründungsteam zu arbeiten. 70% der Teilnehmenden unserer Befragung waren männlich und 62% der Befragten arbeiten in einem rein männlichen Team oder sind männliche Solo-Gründer. 22% der Befragten arbeiten in gemischten Teams.



Wie viele Personen haben das Unternehmen gemeinsam gegründet?
(N=39)

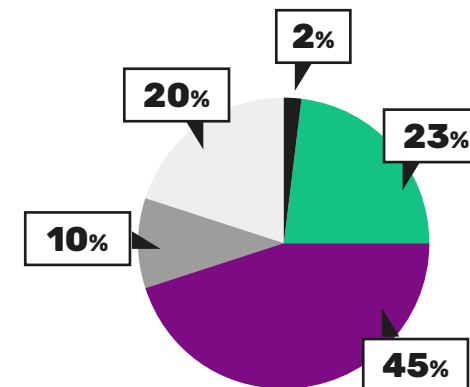


Wie viele Personen werden das Unternehmen gemeinsam gründen?
(N=14)

”

„Ich würde wahrscheinlich / wäre nicht heute hier und an dem Punkt, und so, wenn ich meine beiden Co-Founder nicht hätte. Also, das im Team zu gründen ist schon super gut einfach. Gerade auch interdisziplinär. Wir können super gut unsere Wissenslücken ausgleichen. Wir kommen ganz anders auch in die Ideenfindung auf der einen Seite, aber auch auf der anderen Seite in die Problemlösung. Wir sind viel schneller.“

Gründer:in im Interview



Zusammensetzungen von Gründungsteams (N=51)

- Weibliches Team
- Männliches Team
- Mixed Team
- Solo weiblich
- Solo männlich

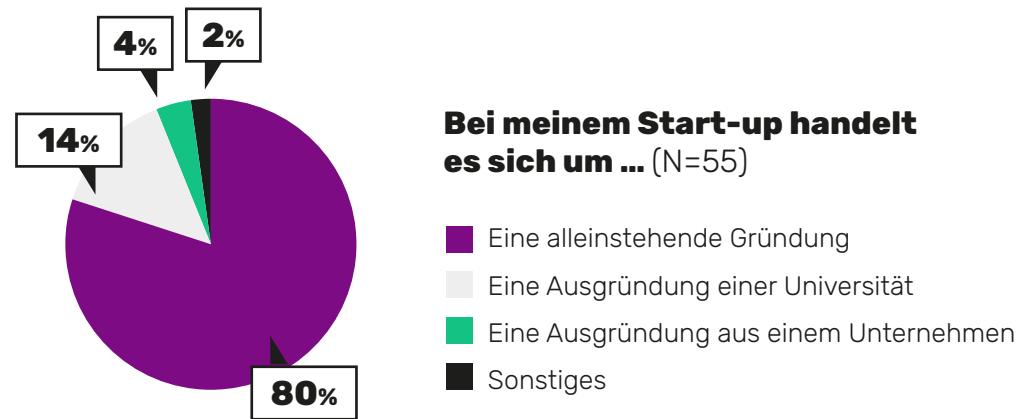
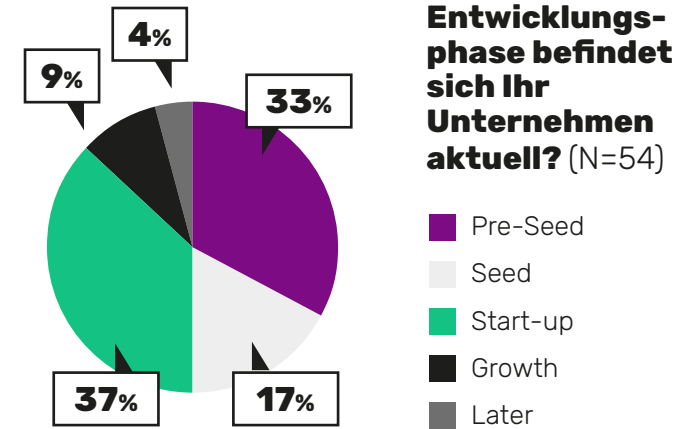
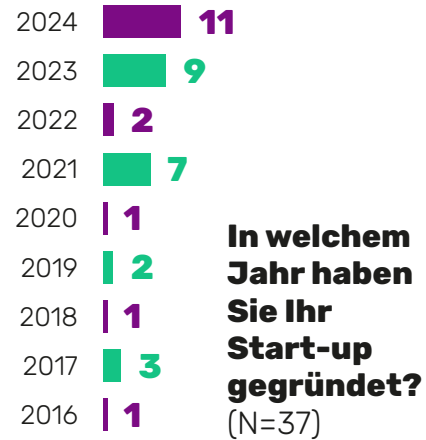
Gründungsjahr und -typ

Die relativ hohe Anzahl der befragten Gründer:innen, welche dieses Jahr gegründet haben, unterstreicht die **Dynamik des Digital Health Gründungsökosystems** in Nordrhein-Westfalen.

Daher überrascht es nicht, dass vor allem die frühen Phasen repräsentiert sind – auch, wenn Gründer:innen von Start-ups in allen Phasen der Start-up-Journey an der Befragung teilgenommen haben.

Der Großteil der Start-ups sind **alleinstehende Gründungen**, gefolgt von Gründungen aus Hochschulen. Damit bewegt sich die Zahl auf dem Niveau des Vorjahres.

Die Rolle der Hochschulen ist dabei vielschichtig: Sie spielen eine Rolle bei der Teamfindung, der Vermittlung von (unternehmerischem) Wissen und unterstützen bei der Produktentwicklung.



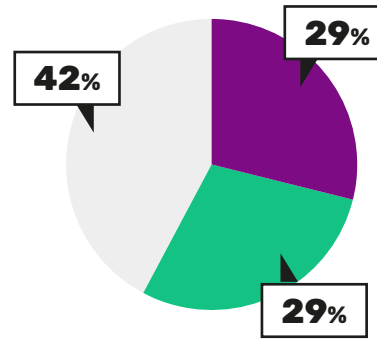
Geschäftsidee

Im Bereich Digital Health kommen vielen Gründer:innen die Ideen für ihr Start-up während der Ausübung ihres Berufs. **Oft arbeiten sie bereits im Gesundheitsbereich** und erkennen hier Potenziale für Innovationen.

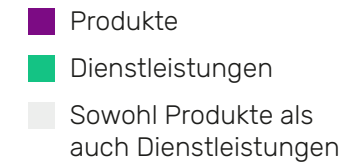
Auch während des Studiums entstehen viele Ideen. Dies verdeutlicht erneut die Rolle der Hochschulen.

Die Digital Health Start-ups in NRW sind vielfältig was ihr Angebot und ihre Zielgruppe(n) angeht. Viele Angebote richten sich gleich an **mehrere Zielgruppen** im Gesundheitsbereich.

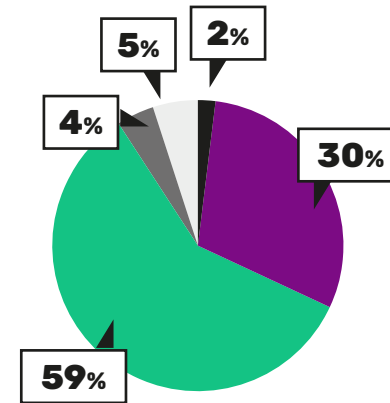
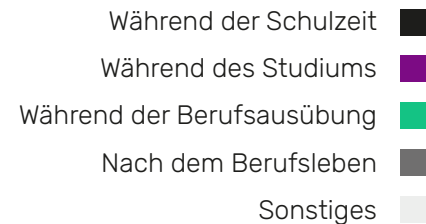
„ Und gar nicht unbedingt, ich glaube, das unterscheidet uns auch von vielen anderen, du entwickelst das geniale Produkt und guckst mal, ob es jemand kauft, sondern es war wirklich vorher klar, da sind **die, die es haben wollen**, wir müssen es auf deren Bedürfnisse hin jetzt fertig entwickeln. Ist eigentlich eine sehr schöne Ausgangslage.“ *Gründer:in im Interview*



Was bietet Ihr Start-up an bzw. was soll zukünftig angeboten werden?
(N=55)



Wann ist Ihre Geschäftsidee entstanden? (N=54)



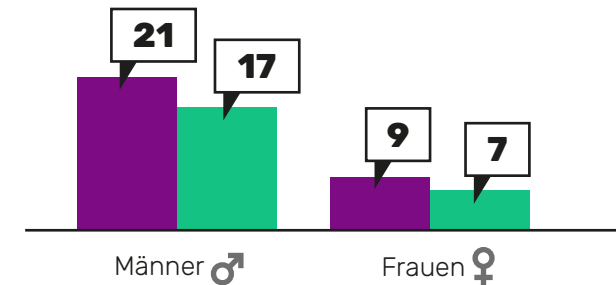
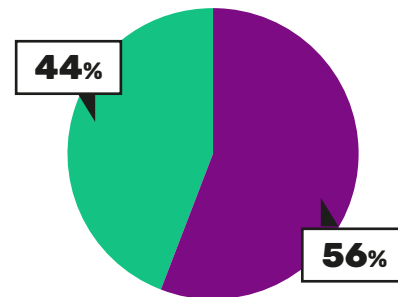
Unternehmensgröße

Bezüglich der bevorzugten zukünftigen Größe ihres Unternehmens sind die Gründer:innen uneins. Obwohl **die Mehrheit ein möglichst großes Unternehmen** anstrebt, gibt es einige, die sich wünschen, ihr Unternehmen weiterhin selber führen zu können.

Im Vergleich zur Befragung 2023, hat sich der Anteil derjenigen, welche sich eine Unternehmensgröße wünschen, die sie selbst noch verwalten können erhöht – von 34 % auf 44 %.

Welche der folgenden Aussagen beschreibt Ihre Präferenz für die zukünftige Größe dieses Unternehmens am besten? (N=54)

- Ich möchte, dass das Unternehmen so groß wie möglich wird.
- Ich möchte eine Unternehmensgröße, die ich selbst oder mit wenigen zentralen Mitarbeiter:innen verwalten kann.

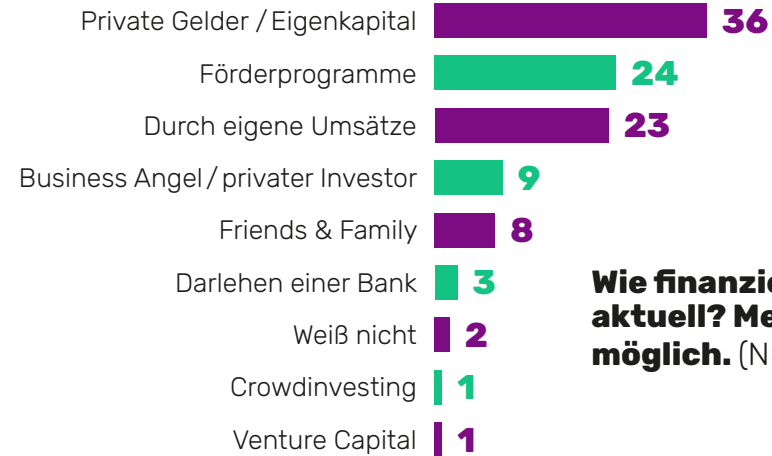


Finanzierung (I)

Die Finanzierung eines Start-ups ist nach wie vor eine der größten Herausforderungen. Einige der von uns befragten Unternehmen können sich bereits über **eigene Umsätze** finanzieren. (Staatliche) Förderprogramme haben aber weiterhin einen hohen Stellenwert bei der Finanzierung von Start-ups. Die meisten Gründer:innen setzen eigene Mittel zur Finanzierung ihres Vorhabens ein. Dies zeigt, dass sie von ihrer Idee überzeugt sind.

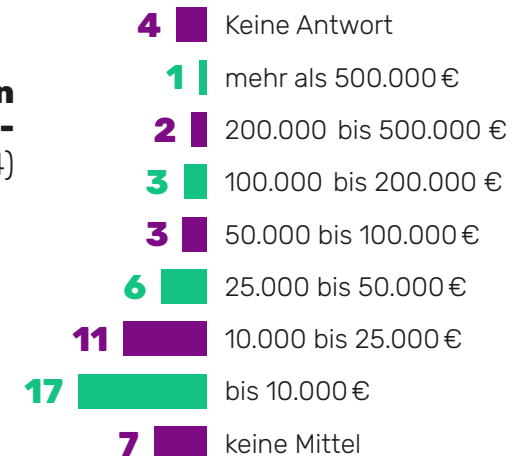
Auch im letzten Jahr waren **Private Gelder** gefolgt von **Förderprogrammen** die häufigsten Finanzierungsquellen der Start-ups. Der Anteil der Unternehmen welche sich durch eigene Umsätze finanzieren hat erfreulicherweise stark zugenommen

Gründen geht teilweise mit einem erheblichen **privaten Kapitaleinsatz** einher. Nur sieben der von uns befragten Gründer:innen gaben an, überhaupt keine privaten finanziellen Mittel in ihr Unternehmen eingebracht zu haben.



Wie finanziert sich Ihr Start-up aktuell? Mehrfachnennungen möglich. (N=55)

Was haben Sie an eigenen finanziellen Mitteln in das Unternehmen eingebracht? (N=54)



”

„Also, ich habe ja Geld verbrannt bisher. Und das alles nur unter der Prämisse, dass es irgendwann in Zukunft funktioniert. Das verstehen viele Leute von der Haltung auch nicht.“

Gründer:in im Interview

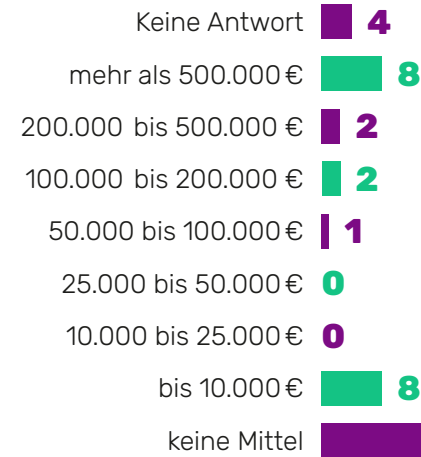
Finanzierung (II)

Die Aufnahme externer finanzieller Mittel ist eine große Herausforderung für Gründer:innen von Digital Health Start-ups. Über die Hälfte der von uns befragten Gründer:innen gab an, überhaupt **keine externen finanziellen Mittel** aufgenommen zu haben.

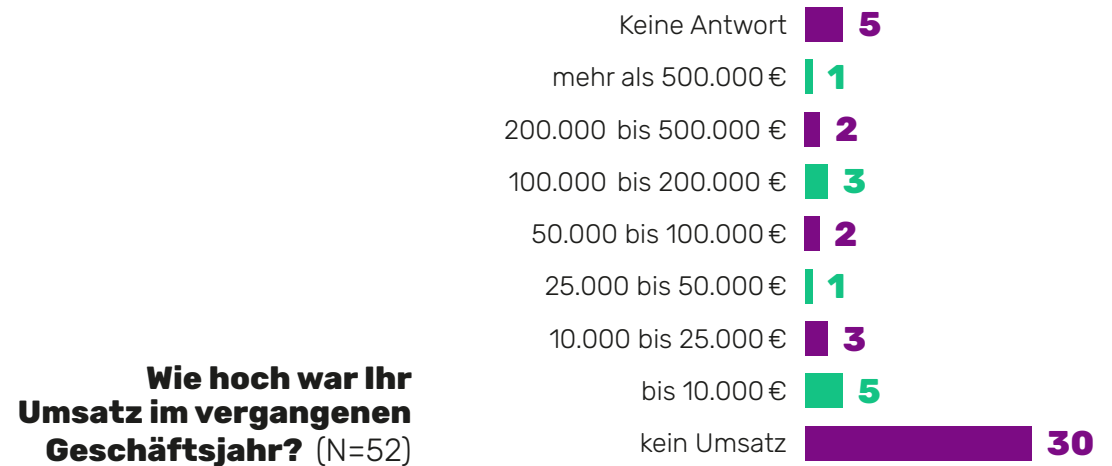
Wie auch im letzten Jahr erzielen die meisten befragten Gründer:innen mit ihren Unternehmen noch **keinen Umsatz**, während sich wenige Unternehmen dafür bereits über Einnahmen freuen können.

„Und deswegen haben wir das quasi alles halt **selber bezahlt**. Die gesamte Preseed-Phase haben wir aus den Geldern, die wir erstens im Hauptjob verdient haben, haben wir dann da reingesteckt.“

Gründer:in im Interview



Was wurde an externen finanziellen Mitteln in das Unternehmen eingebracht? (N=54)



Wie hoch war Ihr Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr? (N=52)

Herausforderungen

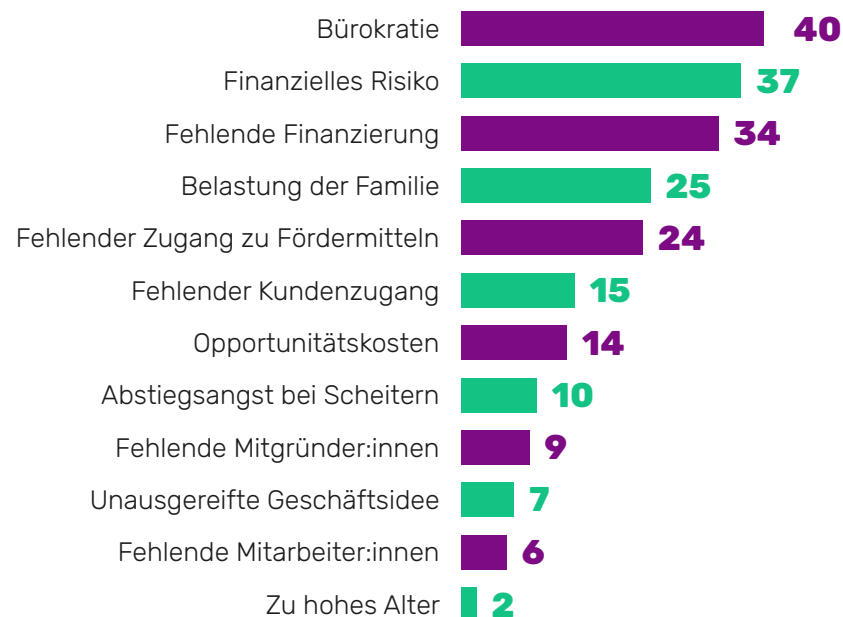
Die größten Hindernisse einer Gründung sind **Bürokratie, finanzielles Risiko** und **fehlende Finanzierung**. Auch eine Belastung der Familie und ein fehlender Zugang zu Fördermitteln werden von vielen Gründer:innen als hinderlich wahrgenommen.

Dies unterstreicht, dass die Finanzierung eines Unternehmens gerade in den frühen Phasen der Start-up-Journey ein Problem zu sein scheint.

Weniger problematisch scheint die **Suche nach Co-Founder:innen** und Mitarbeiter:innen zu sein.

Ein **zu hohes Alter** wird Gründer:innen kaum als Hindernis wahrgenommen. Auch eine unausgereifte Geschäftsidee scheint für die meisten Gründer:innen kein Problem gewesen zu sein.

Welche Hindernisse nehmen Sie bei der Gründung war? (N=51)





”

Mit dentinostic sehen wir täglich, wie wir die Versorgungssituation verbessern können. **Und dennoch bleibt die Integration digitaler Lösungen in das Gesundheitssystem ein steiniger Weg.** Besonders die vielen Selektivverträge mit Krankenkassen sind eine Herausforderung, die enorm viel Zeit und Geduld erfordert – Ressourcen, die Start-ups oft nicht in ausreichendem Maß zur Verfügung haben.“

Tina Mandel, Gründerin dentinostic



”

Schluss mit reiner Versorgung – unser Gesundheitssystem braucht einen **Fokus auf Früh-Sorge.**“

Eike Kottkamp und Agnes Musiol,
Gründer pheal

”

Die Zusammenarbeit mit dem Projekt DigiHealthStart.NRW bietet uns als AOK Rheinland/Hamburg einen enormen Mehrwert. **In dem komplexen System von Akteuren mit ganz unterschiedlichen Ausrichtungen und Schwerpunkten ist es nahezu unmöglich den Überblick zu bewahren.** Durch die Zusammenführung der Start-ups auf der durch das Projekt implementierten Plattform lassen sich interessante Unternehmen deutlich schneller identifizieren. Gleichzeitig können wir uns als innovative Gesundheitskasse am Markt positionieren.“

Felix Maul, Teamleiter
Versorgungsinnovationen,
AOK Rheinland/Hamburg

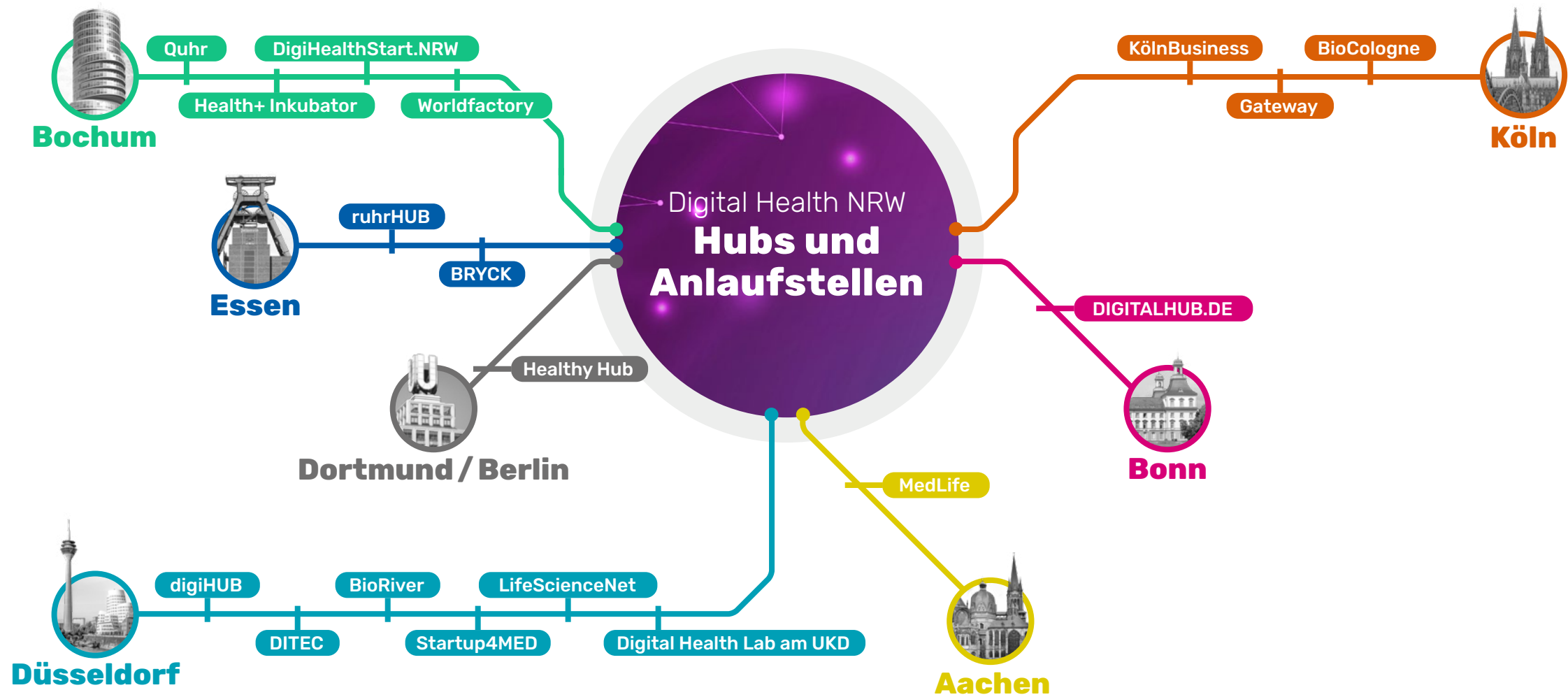


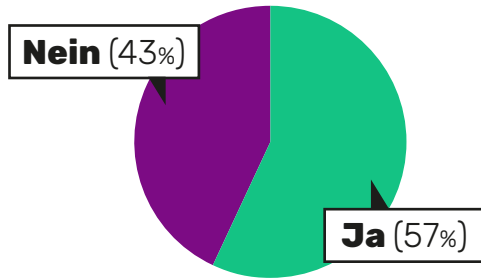
”

Digital Health Startups benötigen jetzt dringend Kapital und Zugang zu Märkten, um die Regelversorgung im Gesundheitssystem zu sichern und die Zusammenarbeit zwischen allen Akteuren nachhaltig zu stärken. Die bestehenden Rahmenbedingungen sind unzureichend und müssen ohne Verzögerung neu definiert werden, um Innovationen voranzutreiben und das volle Potenzial dieser Branche zu entfalten.“

Zerrin Börcek, Gründerin Teresa.AI

Digital Health Ökosystem NRW





Haben Sie bereits Gründungsberatung in Anspruch genommen, oder nehmen Sie aktuell Gründungsberatung in Anspruch?
(N=51)



Welche der folgenden Unterstützungsangebote haben Sie mit Ihrem Unternehmen bereits genutzt? (N=51)

Nutzung von Unterstützungsangeboten

Der Großteil der befragten Personen hat **Gründungsberatung** in Anspruch genommen. Dies unterstreicht die Relevanz der vielfältigen Angebote für (angehende) Gründer:innen.

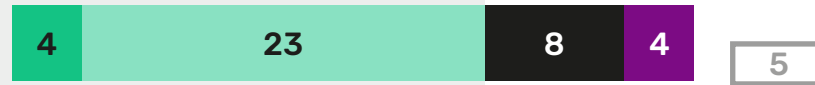
Die meistgenutzten Angebote sind Meetups, Coworking Spaces bzw. Treffpunkte sowie Gründer:innen und Businessplanwettbewerbe.

Wie im vorherigen Kapitel erwähnt, sind die Gründer:innen mit dem Unterstützungsangebot in NRW zufrieden.

NRW als **Gründungsstandort**

Wie würden Sie das Geschäftsumfeld in NRW bewerten in Bezug auf ... (N=47)

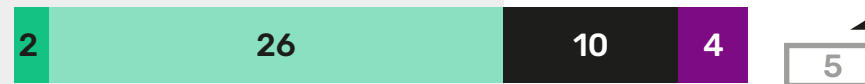
Infrastruktur wie verfügbare Büroflächen, Internetverbindungen, etc.



Rechtliche und administrative Bedingungen



Verfügbarkeit von kompetentem Personal



Mit der Verfügbarkeit von **kompetentem Personal und der Infrastruktur** sind die Gründer:innen sehr zufrieden.

Qualität der Unterstützungsangebote für Gründer:innen



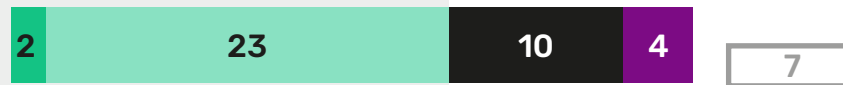
Insgesamt stellen die Gründer:innen dem Land NRW als Standort wie auch in den Jahren zuvor eine **gute Note** aus.

Insbesondere die **Qualität der Unterstützungsangebote** für Gründer:innen wird positiv bewertet.

NRW als **Gründungsstandort**

Wie würden Sie das Geschäftsumfeld in NRW bewerten in Bezug auf ... (N=47)

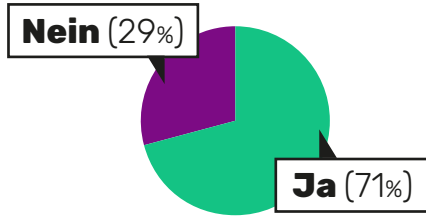
Zugang und Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern, inkl. anderen Unternehmen, öffentlicher Sektor, Bildungs- und ...



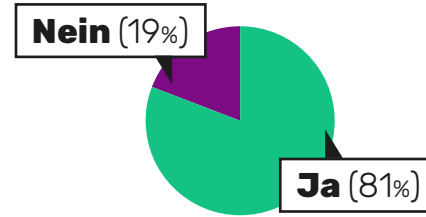
Zugang zu privaten und öffentlichen Geldern



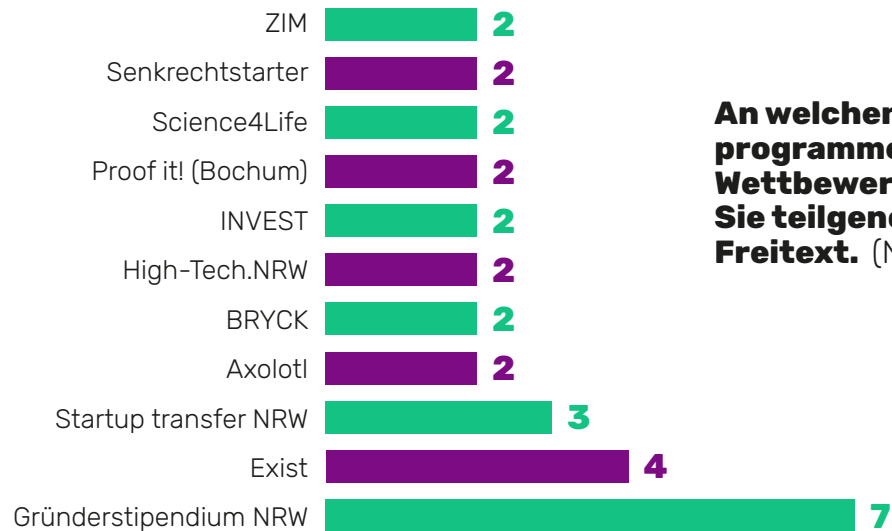
Am wenigsten zufrieden sind die Gründer:innen mit dem **Zugang zu privaten und öffentlichen Geldern.**



Haben Sie mit Ihrem Start-up bereits an Förderprogrammen und/oder Wettbewerben teilgenommen? (N=52)



Planen Sie mit Ihrem Start-up in Zukunft an Förderprogrammen und/oder Wettbewerben teilzunehmen? (N=47)



An welchen Förderprogrammen und/oder Wettbewerben haben Sie teilgenommen? Freitext. (N=31)

Nutzung von Förderprogrammen

Die Landschaft an Förderprogrammen in Nordrhein-Westfalen ist vielfältig und wird von den Gründer:innen gerne angenommen.

Ca. **70 % der befragten Personen haben bereits an einem Förderprogramm teilgenommen**. 80 % der Personen gaben an, in Zukunft an Förderprogrammen und/oder Wettbewerben teilnehmen zu wollen. Diese sind aus Sicht der Gründer:innen also ein wichtiges Mittel in ihrer Start-up Journey.

Das Gründungsstipendium NRW, EXIST und Startup Transfer.NRW wurden bzw. werden am häufigsten in Anspruch genommen. Das unterstreicht die Bedeutung dieser Art von Förderprogrammen auch im Bereich Digital Health.

Key Facts zum Kapitel

Digital Health Start-ups

Das Digital Health Start-up Ökosystem in NRW **wächst weiterhin dynamisch.**

Viele der befragten Gründer:innen haben 2024 oder 2023 den Schritt in die Gründung unternommen.

Eine der **größten Herausforderungen** für die jungen Unternehmen ist nach wie vor die Finanzierung. Viele finanzieren sich durch den Einsatz eigener finanzieller Mittel – teilweise in erheblichem Ausmaß. Förderprogramme helfen einen Teil der Start-ups zu finanzieren, nur wenige haben einen Business Angel oder Investor:in an Bord.

Die Gründer:innen **bewerten den Standort NRW dabei als gut.** Gegründet wird im ganzen Land, Hotspots sind weiterhin Köln und Düsseldorf, finden sich aber auch in Bonn, Aachen und im Ruhrgebiet.

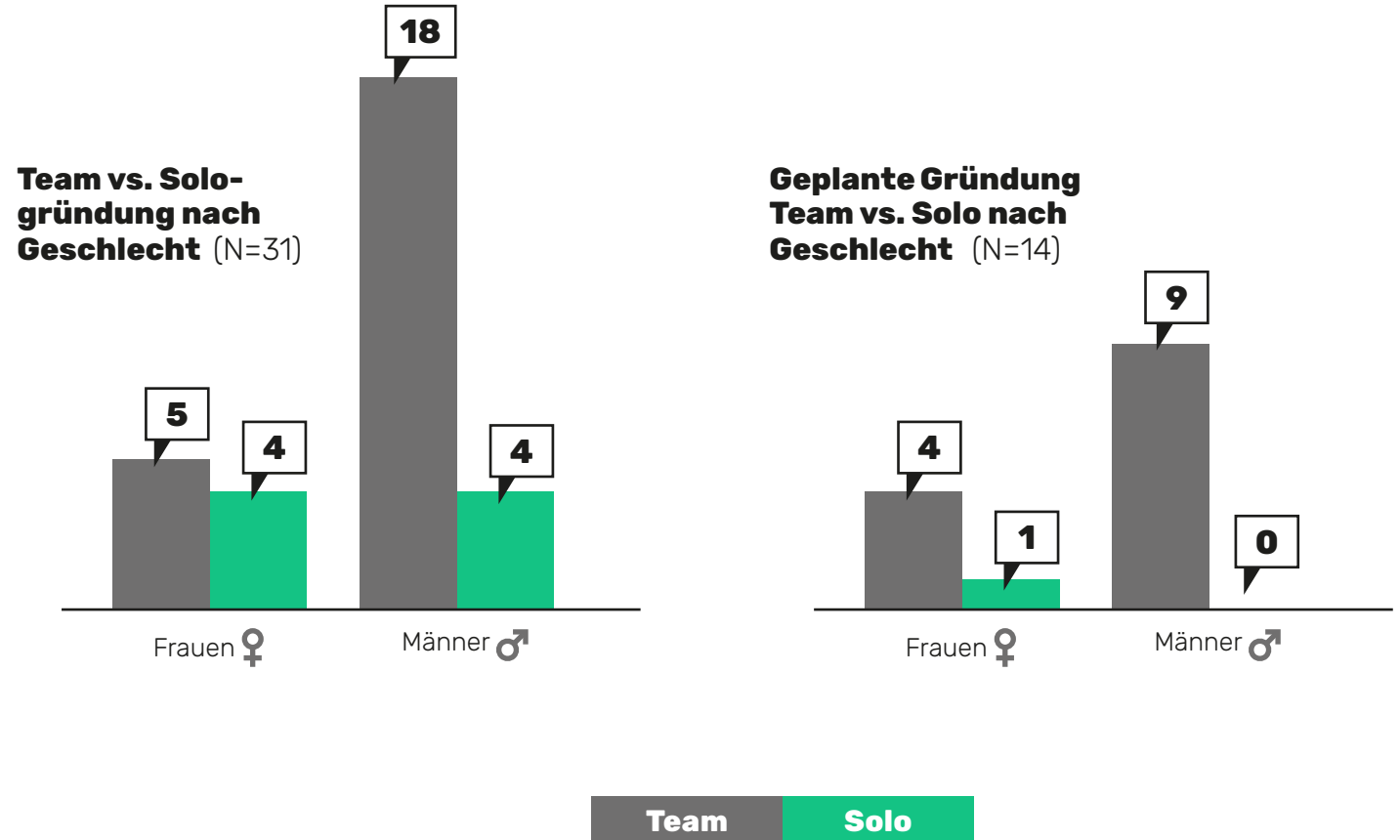
Manche Start-ups können sich erfreulicherweise bereits durch **eigene Umsätze** finanzieren, der Großteil der Start-ups in unserer Befragung hatte allerdings im vergangenen Jahr keinen Umsatz. Neben der fehlenden Finanzierung wurden finanzielle Risiken, Bürokratie, eine Belastung der Familie und fehlender Zugang zu Fördermitteln als häufige Hindernisse genannt. Der Großteil der Gründer:innen hat mit ihrem Start-up bereits Gründungsberatung in Anspruch genommen, oder von einem anderen der vielfältigen Angebote profitiert. Die meisten planen dies auch in Zukunft zu tun.

3- Gründung und wahrgenommene Einflüsse von Geschlecht

Team und Sologründungen nach Geschlecht

In unserer Befragung ist der Anteil der Gründerinnen, welche ohne Team gegründet haben, deutlich höher als der Anteil der Gründer. D.h. es gibt **mehr weibliche Sologründungen** als männliche in unserem Sample.

Dies deckt sich mit den Erkenntnissen des deutschen Start-up Monitors (2023).⁴ Auch hier war der Anteil der Solo-Gründer:innen unter den Frauen deutlich höher als unter den Männern.



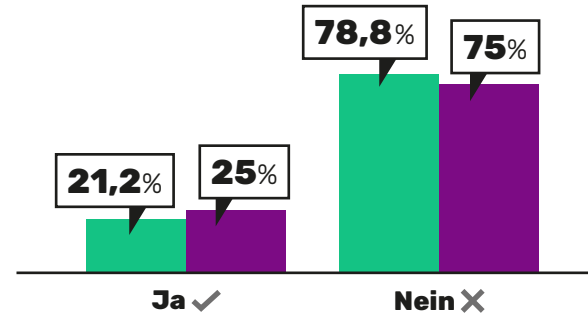
Einfluss von Geschlecht

Generell nehmen die meisten Gründer:innen **keinen Einfluss ihres Geschlechts** auf ihren Erfolg wahr, und der Großteil hat sich auch nicht in Zusammenhang mit der Gründung diskriminiert gefühlt.

Andersherum denkt aber jede vierte Gründerin und mehr als jeder fünfte Gründer, dass ihr Geschlecht einen Einfluss auf ihren Erfolg hat.

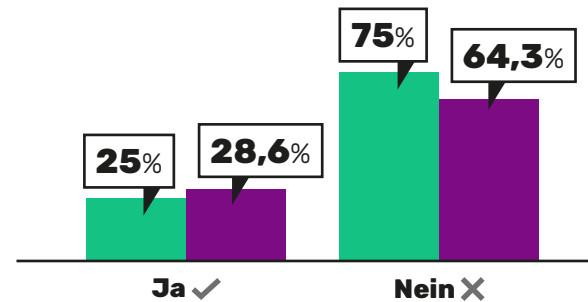
Außerdem haben über 28 % der Gründerinnen und 25 % der Gründer sich als Gründer:in bereits aufgrund ihres Geschlechts benachteiligt gefühlt.

Während die Hälfte der befragten Gründerinnen angibt, ihr Geschlecht sei in Bezug auf ihre Gründung egal, tun dies fast 80 % der männlichen Befragten. Jede fünfte der befragten Gründerinnen berichtet ihr Geschlecht sei in Bezug auf ihre Gründung von Vorteil, während jede dritte es als von Nachteil ansieht. Unter den Gründern ist der Anteil derjenigen die ihr Geschlecht in Bezug auf ihre Gründung für von Vor- oder Nachteil halten deutlich geringer.



Denken Sie, das Geschlecht hat einen Einfluss auf den Gründungserfolg?

♂ männlich (n=33)
♀ weiblich (n=12)



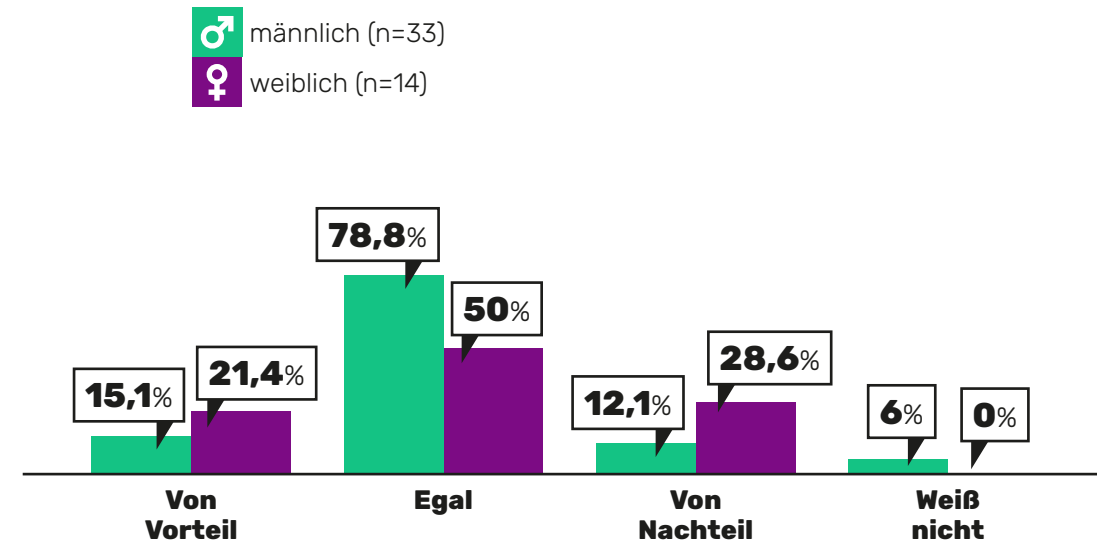
Haben Sie sich als Gründer:in schon einmal aufgrund Ihres Geschlechts benachteiligt gefühlt?

♂ männlich (n=33)
♀ weiblich (n=12)

Einfluss von Geschlecht

Während die Hälfte der befragten Gründerinnen angibt, ihr Geschlecht sei in Bezug auf ihre Gründung egal, tun dies fast 80 % der männlichen Befragten. Jede fünfte der befragten Gründerinnen berichtet ihr Geschlecht sei in Bezug auf ihre Gründung von Vorteil, während jede dritte es als von Nachteil ansieht. Unter den Gründern ist der Anteil derjenigen die ihr Geschlecht in Bezug auf ihre Gründung für von Vor- oder Nachteil halten deutlich geringer.

Ich habe das Gefühl mein Geschlecht ist in Bezug auf meine Gründung ...



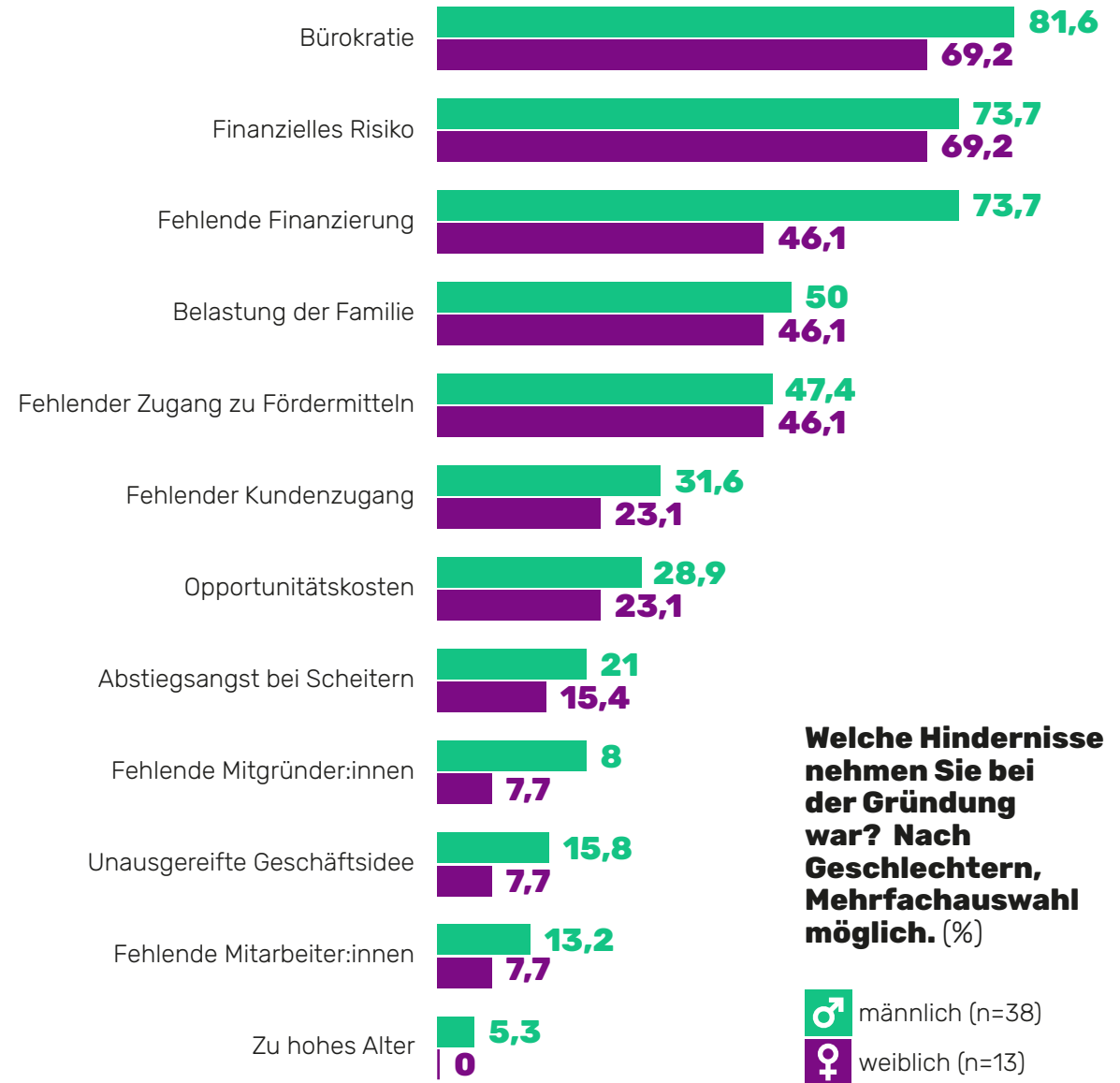
Wahrgenommene Hindernisse nach Geschlecht

Wahrnehmungen der Hindernisse ähneln sich zwischen männlichen und weiblichen Teilnehmer:innen unserer Befragung.

Den größten Unterschied gibt es beim fehlenden Zugang zu Finanzierung. Hier ist der Anteil der männlichen Befragten, welche dies als Hindernis wahrnehmen, deutlich größer als der Anteil der weiblichen Befragten.

Kaum einen Unterschied gibt es bei der Wahrnehmung eines fehlenden Zugangs zu Fördermitteln. Obwohl 23% der von uns befragten Teilnehmer (im Vergleich zu 0% der weiblichen Befragten) sich beim Zugang zu Förderprogrammen auf Grund ihres Geschlechts benachteiligt fühlen, ist der Anteil der Gründer:innen, die einen fehlenden Zugang zu Fördermitteln als Hindernis bei der Gründung wahrnehmen, in beiden Geschlechtsgruppen beinahe gleich.

Während mehr als jeder fünfte männliche Teilnehmer fehlende Mitgründer:innen als Hindernis angegeben hat, ist der Anteil der Teilnehmerinnen deutlich geringer.



Benachteiligung

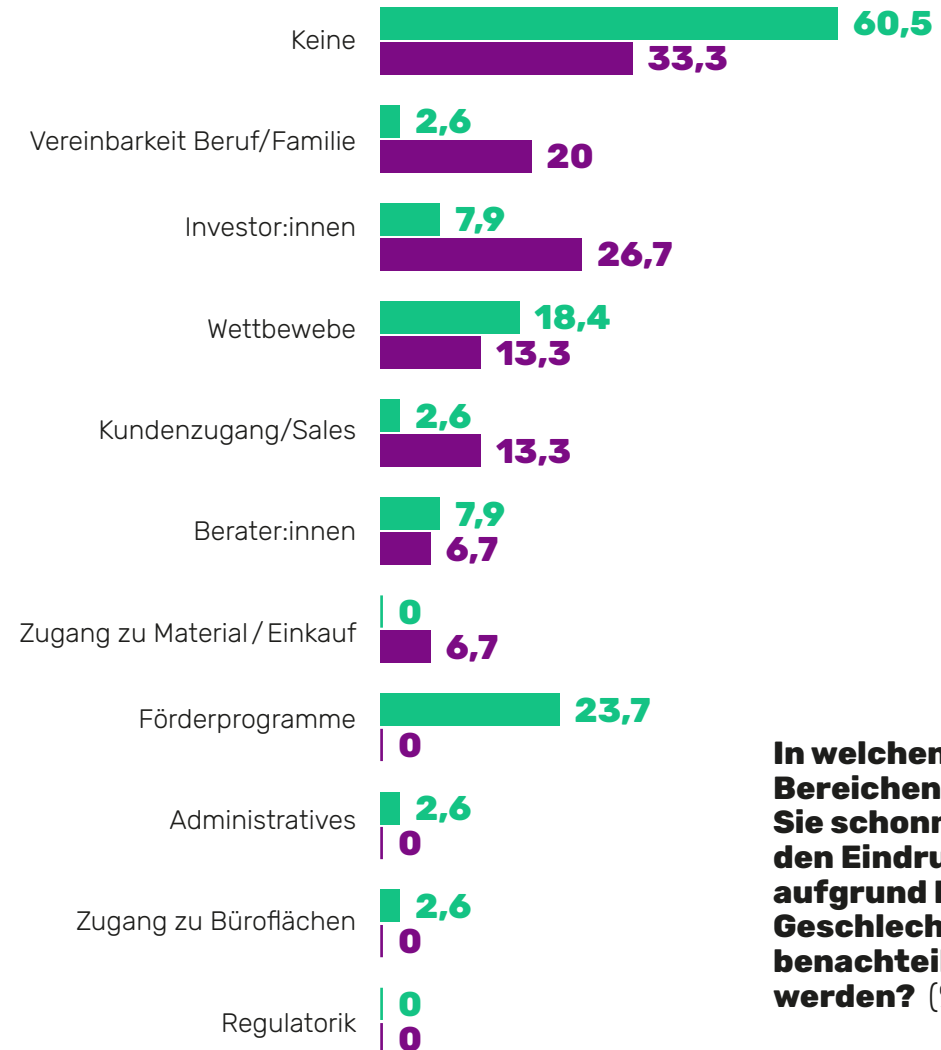
Nur ein Drittel der Teilnehmerinnen gibt an sich in keinem Bereich aufgrund ihres Geschlechts benachteiligt zu fühlen, während 60% der Männer diese Angabe machten.

Große Unterschiede gibt es im Bereich Vereinbarkeit von Beruf und Familie: während jede fünfte Teilnehmerin angab sich hier als Gründer:in benachteiligt zu fühlen, waren es unter 3% der männlichen Teilnehmer.

Ebenfalls häufiger benachteiligt fühlen sich die Gründerinnen beim Kundenzugang und im Umgang mit Investor:innen.

Der Anteil der Gründer, welche sich aufgrund ihres Geschlechts bei Wettbewerben benachteiligt fühlen, ist etwas höher als der der weiblichen Teilnehmerinnen, von denen aber auch Erfahrungen von Benachteiligung angegeben wurden.

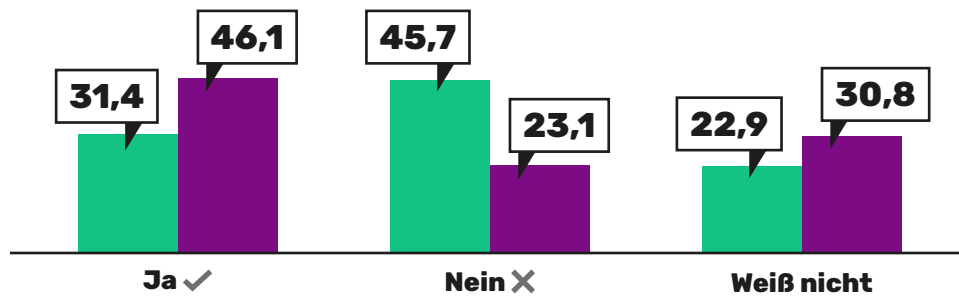
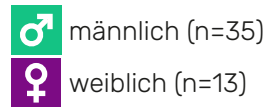
Bei Förderprogrammen gibt es einen großen Unterschied zwischen den Geschlechtern. Während mehr als jeder fünfte Gründer sich bereits aufgrund seines Geschlechts bei Förderprogrammen benachteiligt gefühlt hat, gab keine weibliche Teilnehmerin dies an.



In welchen Bereichen hatten Sie schonmal den Eindruck aufgrund Ihres Geschlechts benachteiligt zu werden? (%)

♂ männlich (n=38)
♀ weiblich (n=15)

Denken Sie eine Förderung speziell für weibliche Gründer:innen ist sinnvoll? (%)



Förderung weiblicher Gründer:innen (I)

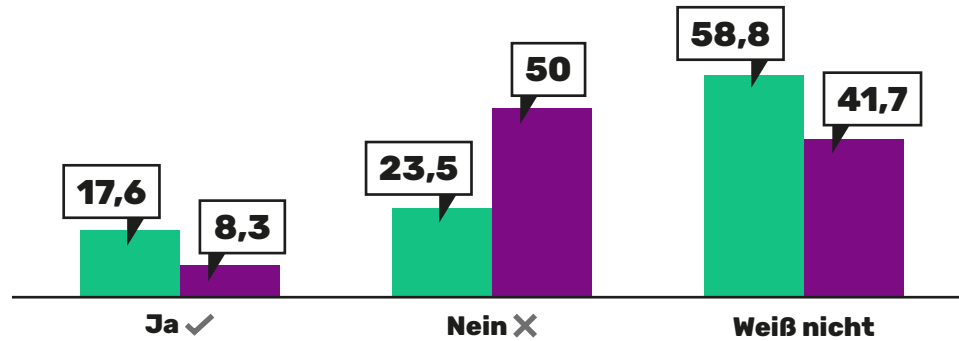
Wie bereits beschrieben, ist der Anteil der Frauen unter den Gründer:innen auch im Bereich Digital Health in NRW nach wie vor recht klein. Unterstützungsangebote speziell für Gründerinnen haben zum Ziel dies zu ändern.

Wir haben die Digital Health Gründer:innen auch zu diesem Thema befragt. Es zeigt sich, dass es einen Unterschied in der Wahrnehmung zwischen Männern und Frauen gibt.

Weniger als ein Drittel der befragten Gründer beantwortet die Frage ob eine Förderung speziell für Gründerinnen sinnvoll ist mit „Ja“, knapp unter 46 % mit „Nein“. Unter den Gründerinnen ist es beinahe komplett umgekehrt. Knapp über 46 % beantworten die Frage mit „Ja“ und immerhin knapp über 23 % mit „Nein“.

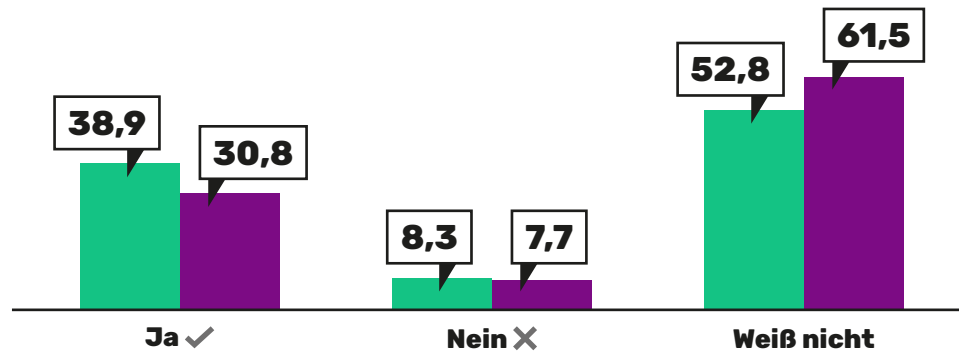
Denken Sie es gibt zu viele geschlechtsspezifische Angebote für Gründer:innen? (%)

♂ männlich (n=34)
♀ weiblich (n=12)



Denken Sie es gibt ausreichend Angebote speziell für weibliche Gründer:innen? (%)

♂ männlich (n=36)
♀ weiblich (n=13)



Förderung weiblicher Gründer:innen (II)

Von 50 % der Gründerinnen wird die Frage, ob es zu viele geschlechtsspezifische Angebote für Gründer:innen gibt mit „Nein“ beantwortet.

Unter den männlichen Teilnehmern ist der Anteil mit knapp über 23 % weniger als halb so groß. Von ihnen gaben über 58 % an, dies nicht zu wissen, was auch über 40 % der Teilnehmerinnen taten.

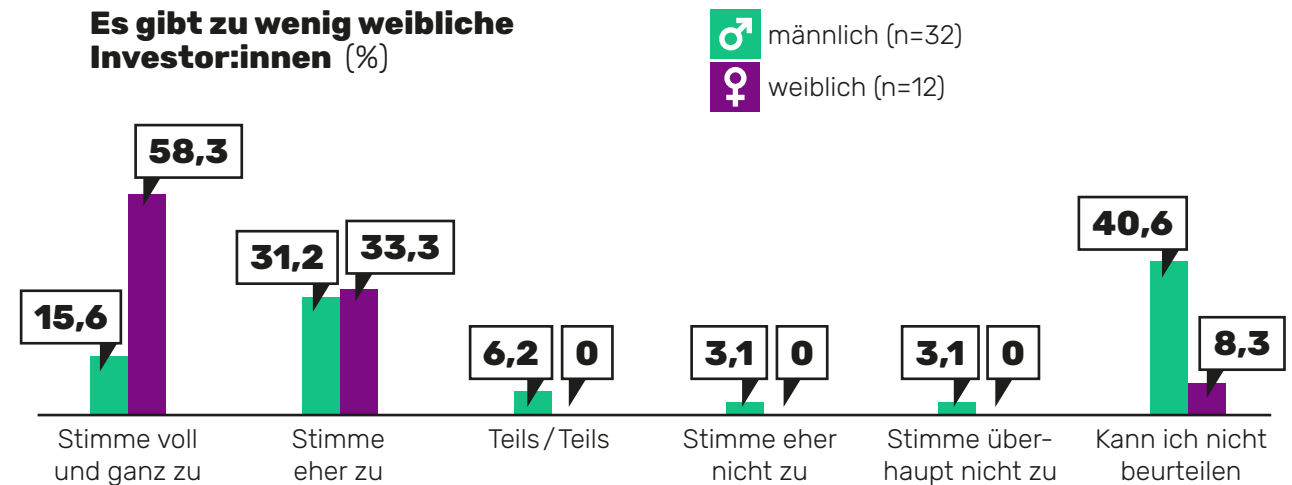
Bei der Frage, ob es ausreichend Angebote speziell für weibliche Gründer:innen gibt, gibt es keinen großen Unterschied zwischen männlichen und weiblichen Befragten. Der Großteil aller Befragten wählte hier die Option „Weiß nicht“ – über 61 % der weiblichen Befragten und knapp unter 53 % der männlichen Befragten.

Investor:innen und Geschlecht

In Bezug auf das Verhalten von Investor:innen scheint sich die Wahrnehmung zwischen männlichen und weiblichen Gründer:innen auf den ersten Blick zu unterscheiden. Dies ist insbesondere von hoher Relevanz, da die Finanzierung mit die größte Herausforderung für die meisten Gründer:innen ist.

Die größten Unterschiede gibt es bei der Frage, ob es **zu wenig weibliche Investor:innen** gibt. Beinahe alle Gründerinnen stimmen diesem Statement zu, beinahe 60% der Befragten voll und ganz. Keine stimmt diesem Statement nicht oder eher nicht zu.

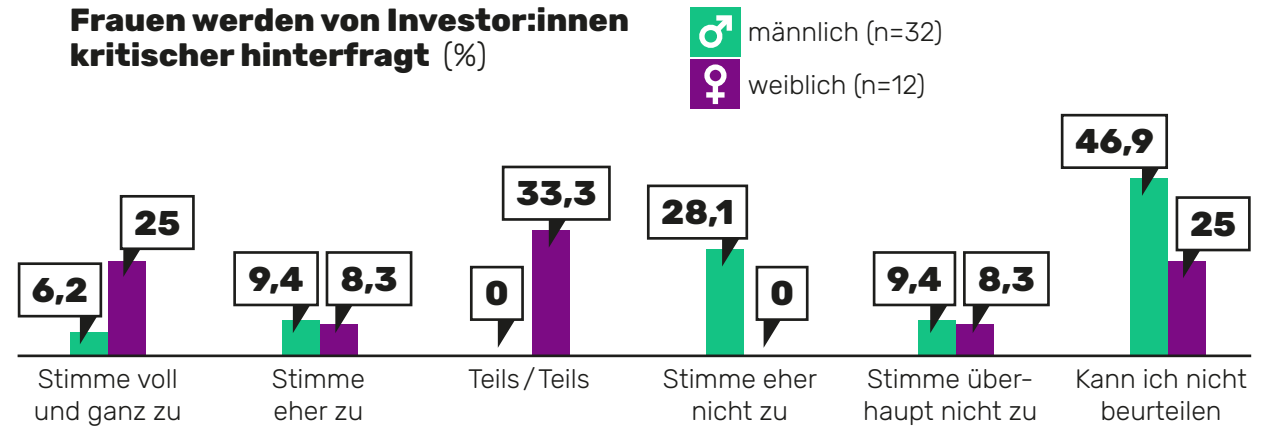
Unter den Gründern gaben die meisten an, dies nicht beurteilen zu können. Beinahe die Hälfte der Gründer stimmt dem Statement aber auch zumindest teilweise zu. Es scheint also größtenteils Einigkeit zu herrschen, dass **mehr weibliche Investor:innen wünschenswert** sind.



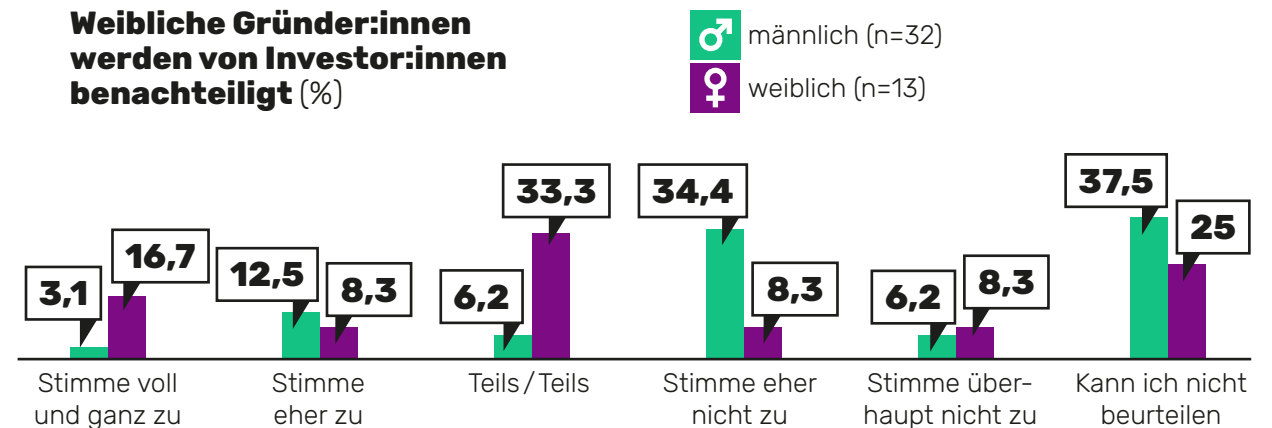
Investor:innen und Geschlecht

Es lässt sich vermuten, dass es einen Zusammenhang mit der Frage geben könnte, ob weibliche Gründer:innen von Investor:innen kritischer hinterfragt werden als männliche. Auch hier gibt beinahe die Hälfte der Gründer an, dies nicht beurteilen zu können. Etwas mehr als jeder vierte männliche Teilnehmer stimmt diesem Statement aber eher nicht zu. Insgesamt ein Drittel der Gründerinnen stimmen diesem Statement teilweise oder voll und ganz zu, und ein weiteres Drittel „teils/teils“. Jede vierte Gründerin gab an, dies nicht beurteilen zu können. Etwas weniger dramatisch schätzen die Gründer:innen die Frage ein, ob weibliche Gründer:innen von Investor:innen benachteiligt werden. Ca. jede vierte Teilnehmerin stimmt diesem Statement ganz oder eher zu, während dies nur ca. jeder sechste männliche Teilnehmer tut. Ca. 40% der männlichen Teilnehmer stimmen der Aussage eher nicht oder überhaupt nicht zu, während dies nur ca. jede sechste weibliche Teilnehmerin tut.

Frauen werden von Investor:innen kritischer hinterfragt (%)



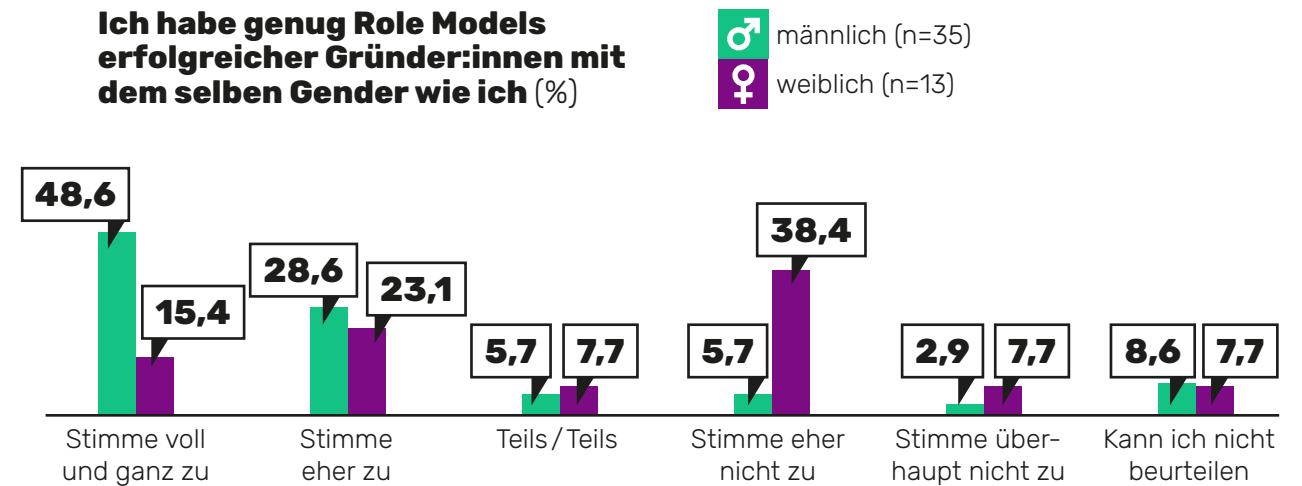
Weibliche Gründer:innen werden von Investor:innen benachteiligt (%)

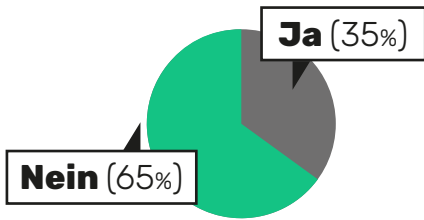


Role Models

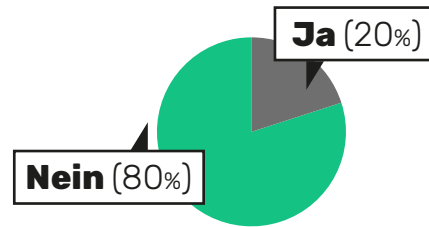
Weniger als die Hälfte der männlichen Teilnehmer stimmen voll und ganz zu, **genug Role Models erfolgreicher Gründer:innen** mit dem selben Gender zu haben. Von den Gründerinnen stimmen nur knapp über 16% voll und ganz zu.

Dies unterstreicht die Bedeutung weiblicher Gründer:innen im Bereich Digital Health, welche als Vorbilder fungieren können.



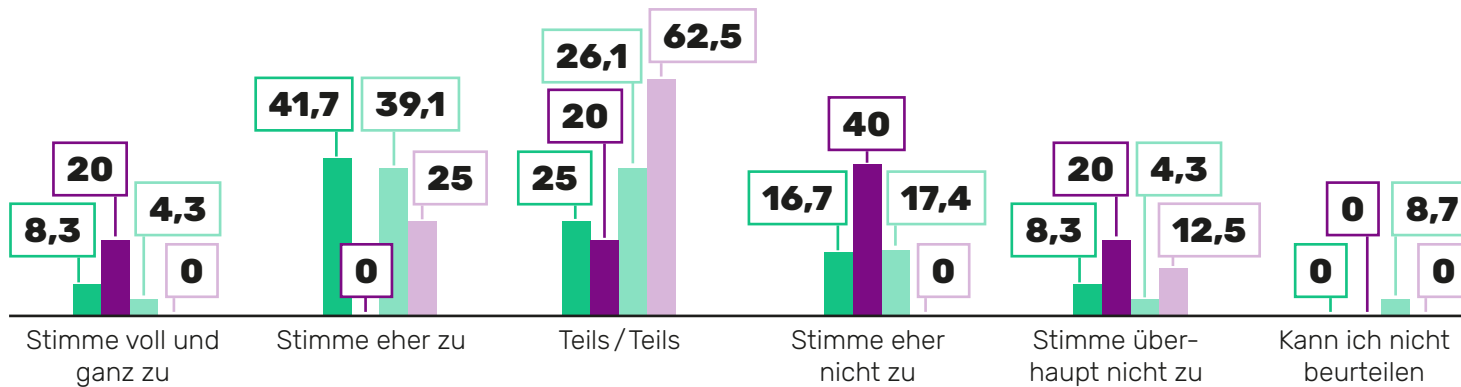


Haben Sie Kinder? (N=48)



Gehen Sie einer sonstigen Care-Tätigkeit (bspw. Pflege von Angehörigen) nach? (N=49)

Gründung und Familie sind gut vereinbar (%)



Gründungen und Care-Arbeit

Beachtlich ist die geringe Anzahl an Teilnehmer:innen, welche angeben dies nicht beurteilen zu können. Ebenfalls beachtlich ist die hohe Anzahl kinderloser Männer welche Gründung und Familie für gut vereinbar hält.

Frauen mit Kindern scheinen sich uneinig zu sein. Während 20% voll und ganz zustimmen, dass Gründung und Familie gut vereinbar sind, stimmt die gleiche Anzahl überhaupt nicht zu. 40% der befragten Frauen mit Kindern stimmen eher nicht zu.

Key Facts zum Kapitel wahrgenommene Einflüsse von Geschlecht

Die meisten Gründer:innen sehen **keinen Einfluss ihres Geschlechts** auf den Gründungserfolg.

Ca. ein Viertel der Gründer:innen hat sich schon einmal auf Grund ihres Geschlechts in Bezug auf ihre Gründung **benachteiligt gefühlt**.

Gründer fühlen sich eher beim **Zugang zu Förderprogrammen und bei Wettbewerben** benachteiligt, während Gründerinnen sich von Investor:innen und bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie benachteiligt fühlen.

Nur 16% der Gründerinnen geben an ausreichend **Role Models** mit dem selben Gender zu haben wie sie.

Viele Gründer:innen sehen einen **Mangel an weiblichen Investor:innen**. Unter Gründerinnen ist diese Wahrnehmung stärker verbreitet als unter Gründern. Dies steht möglicherweise im Zusammenhang damit, dass manche Gründerinnen der Ansicht sind, weibliche Gründer:innen werden von Investor:innen kritischer hinterfragt.

Literatur

- 1 Deutscher Startup Monitor 2022
- 2 Dashboard GGR: <https://ggrdashboard.bmwk.de/shiny/>
- 3 Institut für Innovation und Technik in der VDI/VDE Innovation + Technik im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (2018): Trends in der Unterstützungslandschaft von Start-ups – Inkubatoren, Akzeleratoren und andere. Online: <https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Publikationen/Studien/trends-in-der-unterstuetzungslandschaft-von-start-ups.html>.
- 4 Deutscher Startup Monitor 2023

Impressum

Bochum, November 2024

HERAUSGEBER:

Ruhr-Universität Bochum

Prof. Dr. Sebastian Merkel
Juniorprofessur für Gesundheit und E-Health
sebastian.merkel@rub.de

AUTOREN:

Peter Naeve, Sebastian Merkel

GESTALTUNG:

dithodesign.de

PROJEKTLAUFZEIT:

November 2022 bis Dezember 2025

Gefördert durch das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes, Nordrhein-Westfalen (MWIKE NRW)