

SCHWERPUNKT

**START- &
SCALE-UP
ÖKO-
SYSTEM**



Standort im Fokus 2023

Region Aachen, Düren, Euskirchen

Gewerbeflächen und Gewerbeimmobilien im Überblick

KURZFASSUNG



Gewerbeflächen



Wirtschaftsimmobilien



Unternehmen

AGIT
Gründen. Ansiedeln. Fördern.



2023

Standort im Fokus

Region Aachen, Düren, Euskirchen

Gewerbeflächen und Gewerbeimmobilien im Überblick

KURZFASSUNG

Liebe Leser:innen,

mit der Kurzfassung des „Standort im Fokus 2023“ erscheint auch in diesem Jahr der Bericht in gebündelter Form und beinhaltet zusammengefasst die wesentlichen Erkenntnisse der Analyse des regionalen Gewerbeflächenmarktes sowie Entwicklungen und Trends des Immobilienmarktes der vergangenen fünf Jahren in der Region Aachen. Die detaillierte Analyse auf kommunaler Ebene kann der Langfassung des vorliegenden Berichtes entnommen werden. Außerdem haben wir nach fünf Jahren die Umfrage unter den regionalen Technologie- und Gründerzentren wiederholt und somit aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen wesentlicher Akteure im Start- und Scale-up Ökosystem der Region Aachen analysiert.

Seit über 20 Jahren betreiben wir das Gewerbeflächen-Informationssystem gisTRA® um den gewerblichen Nutzungsstand zu erfassen und monitoren zu können. Dabei machten erstmals seit Erfassung der Gewerbeflächenverkäufe, die drei größten Flächenverkäufe im Jahr 2023 mit insgesamt über 36 ha mehr als die Hälfte der Gesamtverkäufe (51 Grundstücke auf 68 ha) aus, wobei sich diese über die gesamte Region verteilten. Trotz vorhandener multipler Krisen ist die Nachfrage nach Gewerbeflächen in der Region weiterhin konstant hoch. Dabei stellen wir regelmäßig fest, dass neu entwickelte, vor allem kleinteilige Flächen bereits frühzeitig vermarktet sind. Auf der anderen Seite setzte sich der langjährige Trend, dass größere, autobahnahe Anfragen insbesondere von GI-Flächen nicht angemessen bedient werden können, auch in diesem Jahr fort.

Um dem Flächenengpass in der Region zu begegnen, wird zukünftig der Aktivierung untergenutzter Flächen im Sinne eines sparsamen Umgangs mit Grund und Boden sowie einer Senkung des Flächenverbrauchs, der Revitalisierung und Transformation ehemaliger industrieller Produktionsstandorte, eine besondere Relevanz zukommen.

Nicht zuletzt sollten dabei auch die Anforderungen von Start- und Scale-ups an die benötigten Wirtschaftsflächen mitgedacht und berücksichtigt werden. Denn ich bin fest davon überzeugt, dass das in der Region Aachen existierende Start- und Scale-up Ökosystem mit seinen verschiedensten Akteuren aus Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlichen Institutionen einen wesentlichen Beitrag dazu leisten



v. l. n. r.: Nicolas Gastes, Nina Walkenbach, Sven Pennings, Nils von Hoegen (Foto: AGIT mbH)

wird, die zukünftigen Herausforderungen zu meistern und die Wirtschaftskraft der Region zu stärken. Gemeinsam mit unseren Partner:innen unterstützen wir als Impulsgeberin, Initiatorin, Koordinatorin, Moderatorin und Umsetzerin die Entwicklung des Start- und Scale-up Ökosystems in der Region.

Dieser Bericht soll Ihnen die Informationsgrundlage für eine faktenbasierte Entscheidungsfindung bei einer effizienten, bedarfsorientierten und nachhaltigen Standortentwicklung liefern.

Mein besonderer Dank gilt den kommunalen Anwender:innen für die Datenpflege von gisTRA®.

Viel Spaß beim Lesen und auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit!

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'Sven Pennings'. The signature is stylized and fluid.

Ihr Sven Pennings

Inhalt

1. Gewerbeflächen	10
1.1 Überblick der regionalen Gesamtreserven	11
1.2 Überblick der regionalen Gewerbeflächenverkäufe	12
1.3 Regionale Herausforderungen	14
2. Gewerbeimmobilien	16
2.1 Überblick zu den regionalen veräußerten und vermieteten Immobilien im Jahr 2023	18
2.2 Rückblick auf die letzten 5 Jahre des gewerblichen Immobilienmarktes in der Region Aachen	20
3. Start- und Scale-up-Ökosystem	26
3.1 Einleitung	28
3.2 Ergebnisse der Onlinebefragung unter den regionalen Technologie- und Gründerzentren	30
3.3 Regionales Potenzial: Das Start- und Scale-up-Ökosystem in der Region Aachen	39
3.4 Anforderungen von Scale-ups an Dienstleistungen und Wirtschaftsflächen	44
3.5 Optionen zur bedarfsgerechten Unterstützung für Scale-ups	48
3.6 Ausblick	51
Literatur	52
Ausblick	54
Abbildungsverzeichnis	56
Tabellenverzeichnis	57
Kartenverzeichnis	57
Impressum	58

Gewerbeflächen



2023

68,2 ha
51 Grundstücke

Im Jahr 2023 wurden in der Region auf 51 Grundstücken 68,2 ha verkauft. Bezogen auf die verkaufte Fläche war dies der vierthöchste Wert der vergangenen Dekade.



Kreis Düren



StädteRegion Aachen



Kreis Euskirchen



Stadt Aachen

Sofort verfügbare Flächen in ha (Veränderung seit 2019)



Kreis
Düren



StädteRegion
Aachen



Kreis
Euskirchen



Stadt
Aachen



Gewerbeimmobilien

23



Stadt Aachen



StädteRegion
Aachen

1.415 Vermietungen **181** Verkäufe

Im Jahr 2023 wurden in der Region
181 Gewerbeimmobilien verkauft
und 1.415 vermietet.



Kreis Düren



Kreis Euskirchen

Durchschnittliche Kaltmiete

11,72 €



Stadt Aachen

8,12 €



StädteRegion
Aachen

7,81 €



Kreis Düren

6,87 €



Kreis Euskirchen

1

Gewerbeflächen

Bereits seit dem Jahr 2003 veröffentlicht die Aachener Gesellschaft für Innovation und Technologietransfer (AGIT) mbH den Gewerbeflächen-Monitoringbericht. Dieser ermöglicht die systematische und kontinuierliche Beobachtung von Gewerbeflächenbestand, -entwicklungen und -verkäufen in der Region Aachen (StädteRegion Aachen, Kreis Düren, Kreis Euskirchen). Ziel ist es, größere Transparenz auf dem Gewerbeflächenmarkt zu schaffen, die sowohl der Planung und Entwicklung als auch der Vermarktung von Gewerbestandorten zugutekommt. Grundlage bilden hierbei die parzellenscharfen, gewerblichen Flächendaten aus gisTRA®, einem der führenden, webbasierten Systeme der Gewerbeflächenbeobachtung und -vermarktung in Deutschland. Die Datenpflege und -aktualisierung des Systems erfolgt durch die kommunalen Anwender:innen sowie interessierte private Vermarkter:innen. Aktuell erfasst das System für alle 36 Kommunen der Region Aachen insgesamt 340 Gewerbegebiete, welche in den kommunalen Flächennutzungsplänen eine gewerbliche Nutzung vorsehen. Wobei im Jahr 2023 von den 340 Gewerbegebieten lediglich 40 Standorte sofort vermarktbar Flächen aufwiesen.

1.1 Überblick der regionalen Gesamtreserven

Die Nettofläche der erfassten Gewerbegebiete betrug zum 01.01.2024 in der gesamten Region Aachen 5.378 ha, von denen 677 ha in 109 Gewerbegebieten mit unterschiedlichen planerischen Entwicklungsständen verfügbar waren. Dementsprechend waren 86 % der gewerblichen Flächen bereits veräußert. Insgesamt wies nur noch jedes dritte der 340 Gewerbegebiete in der Region Reserven auf, d. h. 231 Gewerbegebiete sind reine Bestandsgebiete.

Die nachfolgende Abbildung gibt einen Überblick der Flächenkategorien der in den Flächennutzungs- und Bebauungsplänen der Kommunen als Gewerbefläche ausgewiesenen und verfügbaren Gewerbeflächen.

Kategorie	Definition	Regional verfügbare Fläche
Sofort verfügbar	Diese voll erschlossenen Flächen können sofort einer gewerblichen Nutzung zugeführt werden. Die bauplanungsrechtlichen Voraussetzungen sind gegeben, so dass ein Bauantrag gestellt und genehmigt werden kann.	112,6 ha
Kurzfristig verfügbar	Die Verfügbarkeit der Flächen wird in einem Zeitraum von 2 Jahren angenommen, i.d.R. existiert ein rechtskräftiger Bebauungsplan, aber es müssen z. B. noch Erschließungsmaßnahmen vorgenommen werden.	109,3 ha
Mittelfristig verfügbar	Diese Flächen sind planungsrechtlich i.d.R. im Rahmen der vorbereitenden Bauleitplanung durch einen Flächennutzungsplan gesichert. Bestehen keine außergewöhnlichen Nutzungsbeschränkungen, so ist für die Aufstellung eines Bebauungsplanes und die Flächenmobilisierung ein Zeitraum von 3 bis 5 Jahren anzusetzen.	335,5 ha
Langfristig verfügbar	Bei diesen im Flächennutzungsplan (FNP) dargestellten gewerblichen Bauflächen besteht ein erhöhter Handlungsbedarf zum Abbau von Nutzungsbeschränkungen oder eine langfristige Entwicklungsabsicht (Zeitraum von mindestens 5 Jahren).	120,4 ha
Optionen	Flächen, die durch einen Vertrag zwischen Kommune und Unternehmen für eine gewerbliche Nutzung reserviert sind.	49,7 ha

Abb. 1

Definition Flächenverfügbarkeiten

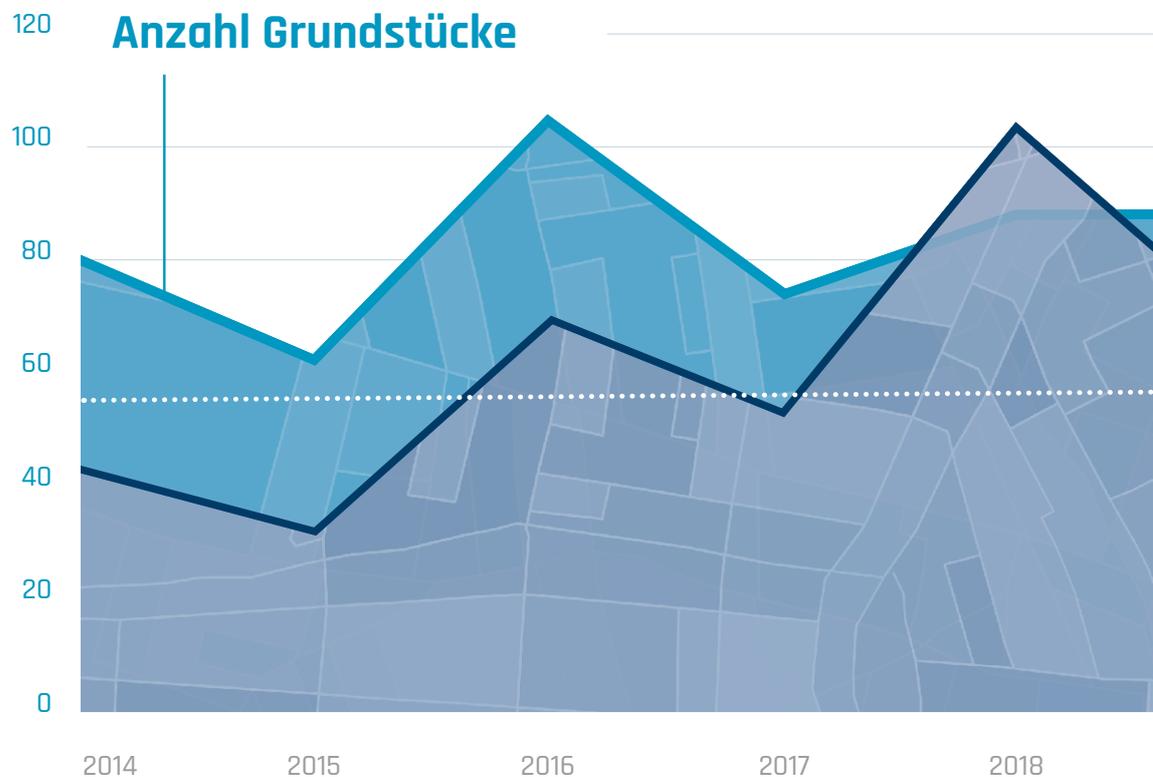
Von den insgesamt 677,7 ha verfügbare Gewerbefläche waren 250,9 ha mit einem Mobilisierungshemmnis behaftet und 383 ha befanden sich in Privatbesitz. Für die sofortige Vermarktung standen insgesamt lediglich 112,6 ha (17%) zur Verfügung, wobei sich hiervon 35,6 ha ebenfalls in Privatbesitz befanden, sodass die 36 betrachteten Kommunen eine faktische, direkt vermarktbare Reserve von 76,9 ha im Jahr 2023 aufwiesen (2022: 93,1 ha).

1.2 Überblick der regionalen Gewerbeflächenverkäufe

Im Jahr 2023 wurden in der Region auf 51 Grundstücken 68,2 ha verkauft. Bezogen auf die verkaufte Fläche war dies der vierthöchste Wert der vergangenen Dekade, wobei durchschnittlich 56,2 ha verkauft wurden. Lediglich in den Jahren 2016 (70,1 ha), 2018 (104,4 ha) und 2019 (68,2 ha) wurde mehr Fläche verkauft als im Jahr 2023. Betrachtet man die Anzahl der Grundstücke, liegt dieser Wert unter dem Durchschnitt der vergangenen 10 Jahre (74 Grundstücke). Allerdings entfielen von den 68,2 mehr als die Hälfte (36,5 ha) auf drei großflächige Verkäufe.

Etwa die Hälfte (46%) der verkauften Grundstücke der letzten 10 Jahre waren in der StädteRegion Aachen verortet (338), weitere 30% im Kreis Euskirchen (221) und 24% im Kreis Düren (181). Wird die Flächengröße betrachtet, so wurden 38% (214 ha) in der StädteRegion Aachen veräußert, 33% (185 ha) im Kreis Euskirchen und 28% (157 ha) im Kreis Düren.

Unternehmen aus dem Bereich Logistik machten mit 18,5 ha 29% der im Jahr 2023 verkauften Fläche aus. Gefolgt von Unternehmen des Baugewerbes mit 14,6 ha und Handelsunternehmen mit 14,4 ha (je 23%).



Dienstleistungsunternehmen erwarben 17% der Flächen (11,0), gefolgt von Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes mit 4,6 ha bzw. 7% der Flächenverkäufe. Bei weiteren 5,1 ha (8%) wurden keine Angaben zur Branchenzugehörigkeit getätigt.

Mehr als die Hälfte (55%) der Flächenverkäufe ging dabei an Unternehmen aus der gleichen Kommune (innergemeindliche Verlagerung oder Erweiterung am Standort) und weitere 14% an Unternehmen aus einer anderen Kommune innerhalb der Region Aachen (innerregionale Verkäufe). Fünf Flächenverkäufe gingen im Betrachtungszeitraum an Unternehmen außerhalb der Region, weitere zwei an Existenzgründungen. Zu neun Verkäufen wurden von den Kommunen keine Angaben zur Herkunft gemacht. Die durchschnittliche Grundstücksgröße der verkauften Flächen im Jahr 2023 ist mit 1,34 ha die größte der vergangenen 10 Jahre, wobei der Durchschnitt in der gesamten Region bei 0,76 ha lag. Der Wert in der StädteRegion Aachen lag bei 0,63 ha, im Kreis Euskirchen bei 0,86 ha und im Kreis Düren bei 0,87 ha.

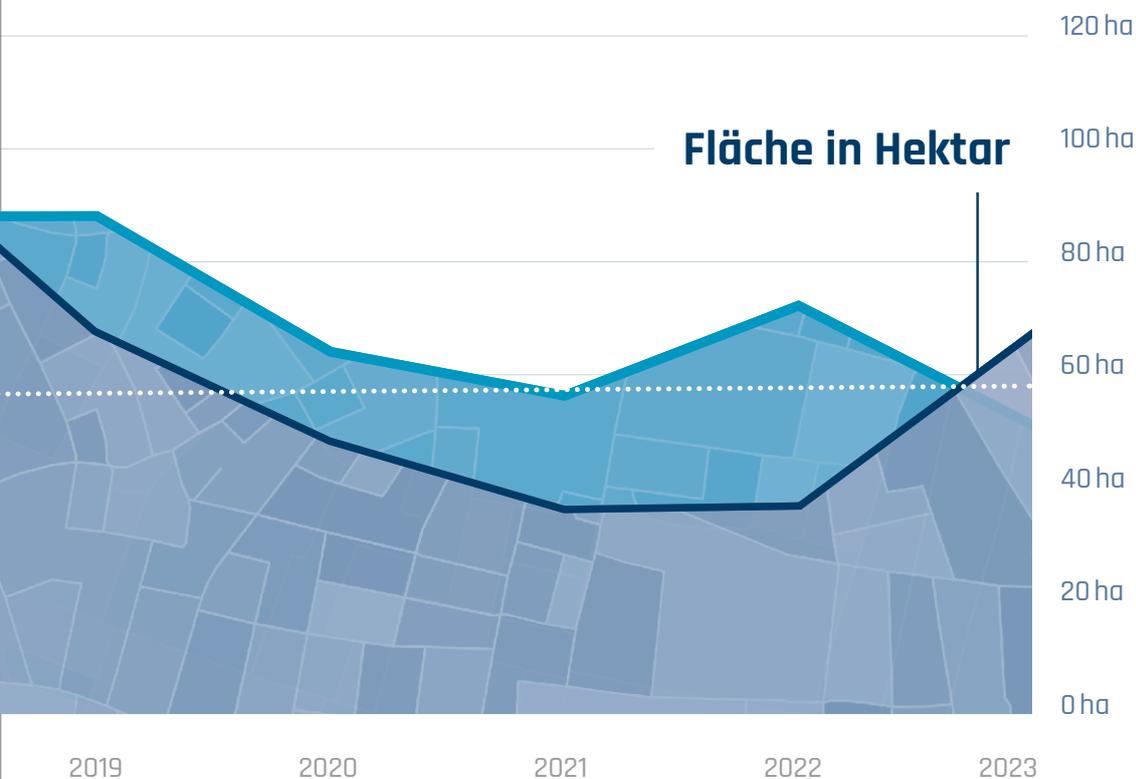


Abb. 2

Regionale Gewerbeflächenverkäufe 2014 bis 2023 nach verkauften Grundstücken und Fläche (Anzahl/in ha)

- Fläche in ha
- Anzahl Grundstücke
- ⋯ Trendlinie

Quelle: AGIT/gfm 2023

1.3 Regionale Herausforderungen

Insgesamt ist seit Jahren zu beobachten, dass Flächenanfragen von Unternehmen aus der Region, aber auch überregionale **Ansiedlungsanfragen**, oftmals nicht bedient werden können, weil schlichtweg keine geeigneten Flächen mehr zur Verfügung stehen. So nimmt der Wert der sofort und kurzfristig zur Verfügung stehenden Flächen stetig ab und lag im Betrachtungszeitraum auf dem niedrigsten Niveau seit über 10 Jahren. Das Ungleichgewicht zwischen gewerblicher Flächennachfrage und dem qualitativen Angebot wird somit zunehmend größer.

Auch im Jahr 2023 konnte man beobachten, dass neu entwickelte Gewerbeflächen direkt verkauft werden und die Nachfrage nicht gedeckt werden kann. Stellt man die sofort vermarktbareren Flächenreserven von 113 ha den durchschnittlichen Verkäufen der vergangenen 5 Jahre (51 ha) gegenüber, so würde es bei angenommen ausbleibenden Baureifmachungen, in 2,2 Jahren keine vermarktbareren Gewerbeflächen mehr in der Region geben. Auch wenn in den zurückliegenden Jahren eine verstärkte Anstrengung der Kommunen in der Region Aachen zu beobachten ist, die in den Flächennutzungsplänen als gewerbliche Flächenreserven dargestellten Bereiche zur Marktreife (Bebauungsplanung/Erschließung) zu bringen, wird die **Revitalisierung** vorhandener „in die Jahre gekommener“ Gebiete eine der wichtigsten Zukunftsaufgaben. Dabei haben insbesondere Themen der Nachhaltigkeit, der Energieeffizienz sowie der Resilienz eine herausragende Bedeutung.



Neben den vielfältigen wirtschaftlichen Unsicherheitsfaktoren für Unternehmen im Jahr 2023, wie Störungen der Lieferketten, dem anhaltenden Krieg in der Ukraine und den damit verbundenen steigenden Energiekosten, einer hohen Inflationsrate in der ersten Jahreshälfte und anhaltend hohen Leitzinsen, ist seit geraumer Zeit ein Mangel an adäquaten Flächenangeboten festzustellen. Dementsprechend wächst der Handlungsdruck für die Kommunen in der Region, angesichts der zu beobachtenden (wieder) steigenden Nachfrage nach marktreifen Gewerbeflächen **die nachhaltige Entwicklung neuer Gewerbeflächen** unter Berücksichtigung **ökonomischer, ökologischer und sozialer Aspekte** voranzutreiben. Ein wesentlicher Ansatz zur Bewältigung dieser Herausforderung ist die interkommunale Flächenentwicklung, bei der mehrere Kommunen kooperieren, um gemeinsam Gewerbeflächen zu planen und zu entwickeln. Diese Zusammenarbeit ermöglicht eine effizientere Nutzung vorhandener Ressourcen, die Vermeidung von Flächenkonkurrenzen und eine bessere regionale Ausgewogenheit. Eine nachhaltige Gewerbeflächenentwicklung fördert die Ressourcenschonung, reduziert den Flächenverbrauch, unterstützt die Klimaziele der Region und steigert langfristig die Attraktivität und Lebensqualität der Kommunen. Hinzu kommt die Notwendigkeit, den Anforderungen des Strukturwandels zur Schaffung neuer zukunftsfähiger Arbeitsplätze durch erfolgreiche Unternehmensansiedlungen zu begegnen.

Abgesehen von der reinen Verfügbarkeit von adäquaten Gewerbeflächen, erfährt demnach auch die Auswahl von geeigneten Unternehmen bei der Ansiedlung eine zunehmend höhere Relevanz für die wirtschaftliche Entwicklung der Region. So sollten für die knapper werdende Ressource „Fläche/Boden“ durch einen objektiven **„Flächenvermarktungsprozess“** jene Unternehmen ausgewählt werden, die den höchsten Grad an Wertschöpfung generieren, die Standortentwicklung positiv beeinflussen und den größten Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung der Kommunen – und somit der Region insgesamt – leisten. Der für die jeweiligen Standorte individuell festzulegende Kriterienkatalog für die Flächenvermarktung kann somit ein Hilfsinstrument darstellen, um zu entscheiden, welche Ansiedlungsanfrage den Zuschlag bekommen, beziehungsweise welches Unternehmen sich in dem Gewerbegebiet ansiedeln sollen. Gerne unterstützt die AGIT die regionsangehörigen Kommunen bei der Erarbeitung eines transparenten und objektiven Flächenvergabeverfahrens zur aktiven Steuerung der Unternehmensansiedlung.

Die **Nutzung von Entwicklungspotenzialen** durch Aufwertung und Erneuerung von Bestandsgebieten sowie deren Nachverdichtung ist neben der nachhaltigen Entwicklung neuer Gewerbebestände unabdingbar, um ein adäquates Flächenangebot bereithalten zu können und rückt zunehmend in den Fokus der kommunalen Fachämter. Um dem schonenden Umgang mit Flächenressourcen und der Nachverdichtung Rechnung zu tragen, wird im Rahmen des Gewerbeflächen-Monitorings verstärkt ein Augenmerk auf Brachflächen und gewerbliche Flächen, die mit einem Mobilisierungshemmnis behaftet sind, gelegt. Wobei tatsächliche Nutzungspotenziale bzw. die Wirtschaftlichkeit einer Wiedernutzung jeweils im Einzelfall durch Recherchen und Gutachten vertieft werden müssen (Abstimmung von kommunalen Zielvorstellungen und privaten Interessen des Alteigentümers bzw. potenziellen Investoren, Lösungswege durch Bauleitplanung, Erschließung, ggf. Umlegungsmaßnahmen). Hier gilt es zunächst, diese Restriktionsflächen systematisch und vollständig zu erfassen, um eine Informationsgrundlage für qualitative Analysen und spezifische Handlungsempfehlungen zu schaffen. Für eine entsprechende Darstellung in gisTRA® ist die AGIT dabei, genau wie bei den Verkäufen und Änderungen bei der Reservesituation, auf die Mitarbeit und Zurverfügungstellung der Informationen durch die kommunalen gisTRA® Anwender:innen angewiesen. Eine ausbleibende Informationsbereitstellung führt unweigerlich zu verzerrten Werten des gewerblichen Nutzungsstandes in den jeweiligen Kommunen.

2

Gewerbeimmobilien

Seit 2018 stellt die AGIT in der Publikation „Standort im Fokus“ neben aktuellen Entwicklungen auf dem Gewerbeflächenmarkt auch Informationen und Analysen im Bereich der gewerblichen Immobilien in der Region Aachen zur Verfügung. Das Kapitel „Gewerbeimmobilien“ basiert hierbei auf einer Datenbankauswertung der Gewerbeimmobilienanzeigen aus dem Jahr 2023 auf ImmobilienScout24®, dem Marktführer unter den Online-Immobilienportalen, mit einem Marktanteil von über 80 % in Deutschland. Die Ergebnisse der Analyse erheben demnach nicht den Anspruch, den gesamten gewerblichen Immobilienmarkt widerzuspiegeln, sondern bilden vielmehr einen Auszug der Aktivitäten auf dem gewerblichen Immobilienmarkt im Kreis Düren, Kreis Euskirchen und in der StädteRegion Aachen ab, der Rückschlüsse auf den gesamten Immobilienmarkt zulässt.

Der jährlich publizierte „Standort im Fokus“ gibt neben einer fundierten Analyse des Gewerbeflächen-Monitorings in der Region Aachen auch Aufschluss über die regional veräußerten sowie vermieteten Gewerbeimmobilien. Angesichts dieser Kontinuität ist es angebracht, einen Blick auf ausgewählte Entwicklungen und Trends des gewerblichen Immobilienmarktes der vergangenen 5 Jahre (2019 bis 2023) zu werfen.

Die Region Aachen zeichnet sich insbesondere durch ihre heterogene Struktur aus. Ballungszentren wie die Stadt Aachen sowie die Städte Düren und Euskirchen stehen zum Teil stark ländlich geprägte Regionen gegenüber. Auch die wirtschaftliche Aktivität konzentriert sich hauptsächlich auf die Zentren der einzelnen Gebietskörperschaften. Beinahe 61 % aller städteregional getätigten Veräußerungen von Gewerbeimmobilien im Jahre 2023 wurden in der Stadt Aachen getätigt. Die Stadt Düren verzeichnete 59 % aller im Kreis Düren getätigten Veräußerungen von Gewerbeimmobilien. Etwas weniger als die Hälfte (47,4 %) aller vermieteten und verkauften Gewerbeimmobilien im Kreis Euskirchen wurden 2023 in der Stadt Euskirchen getätigt.

Insgesamt ist der anhaltende Nachfrageüberhang auf die städtischen Zentren in der Region Aachen u. a. auch auf ein höheres Angebot an Gewerbeimmobilien, multifunktionaler Infrastruktur sowie kulturellem Angebot für Mitarbeitende zurückzuführen. Dem gegenüber stehen eher ländlich geprägte Räume in der Region Aachen, die seit 2018 nur einen geringen Anteil an den Veräußerungen von Gewerbeimmobilien haben. Eine Trendwende ist nicht zu erkennen.

Die Corona-Pandemie, die seit Frühjahr 2020 eine globale Herausforderung war, die verheerenden Auswirkungen der Flutkatastrophe im Juli 2021 sowie die Folgen des Kriegs in der Ukraine, der die Aussichten für die Weltwirtschaft zusätzlich belastete, sorgten für größere Schwankungen auf dem wirtschaftlichen Immobilienmarkt in der Region Aachen, insbesondere bis in das Jahr 2022 hinein.

Die im Zuge des Kriegs ergriffenen Sanktionen verschärften die Störungen weltweiter Wertschöpfungsketten und führten zu einer Erhöhung des inflationären Drucks. Die Weltmarktpreise für Öl, Gas, Benzin, einige Industriemetalle und Nahrungsmittel sind im Betrachtungszeitraum stark gestiegen.

Viele Unternehmen mussten im Jahr 2022 aufgrund einer unzureichenden Energieversorgung ihre Produktion drosseln oder einstellen und der anhaltend restriktive Kurs der Zentralbanken führte zu einem Anstieg der Leitzinsen. Zudem belasteten die kriegsbedingten Unterbrechungen der Lieferketten die Erholung des Welthandels. Die Lieferkettenproblematik zeigte sich auch bei den Baumaterialien und führte zu einer deutlichen Kostensteigerung, die den Immobilienmarkt maßgeblich beeinflusste. Darüber hinaus veränderte 2022 die seit Jahren höchste Inflationsrate und damit einhergehend eine Zurückhaltung des privaten Konsums, das Geschehen auf dem Immobilienmarkt.

Die trotz der jüngsten Rückgänge nach wie vor hohen Preise von Waren und Dienstleistungen dämpften die Konjunkturerwartungen. Hinzu kamen ungünstige Finanzierungsbedingungen durch steigende Zinsen und eine geringere Nachfrage aus dem In- und Ausland. Damit setzte sich die Erholung der deutschen Wirtschaft vom tiefen Einbruch im Corona-Jahr 2020 nicht weiter fort. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt sank im Gesamtjahr 2023 um 0,1 % im Vergleich zum Vorjahr.

Diesen Herausforderungen steht ein insgesamt positives Jahr 2023 für den wirtschaftlichen Immobilienmarkt in der Region Aachen gegenüber. Sowohl für die StädteRegion Aachen, als auch für die Kreise Düren und Euskirchen konnten in einigen Bereichen, wie bspw. den Vermietungen von Gewerbeimmobilien, neue Höchstwerte erzielt werden. Mitsamt den Schwankungen ist eine positive Dynamik auf dem gewerblichen Immobilienmarkt seit 2019 festzustellen.

2.1 Überblick zu den regionalen veräußerten und vermieteten Immobilien im Jahr 2023

Insgesamt wurden in der StädteRegion Aachen sowie den Kreisen Düren und Euskirchen 1.415 Objekte vermietet und 181 Objekte verkauft. Für die Vermietungen ergibt dies einen Zuwachs um 47,8 % zum Vorjahr (957 in 2022) sowie für die Verkäufe einen leichten Zuwachs um 26,5 % im Vergleich zum Vorjahr (143 in 2022).

Dabei gliedert ImmobilienScout24® die Gewerbeimmobilien in vier Kategorien, unter welchen entsprechende Anzeigen auf dem Portal veröffentlicht werden:

/ **Büro / Praxis** umfasst Einzelbüros, Lofts und Ateliers, Büroetagen, Bürohäuser, Bürozentren und Arztpraxen. Hierunter fallen nur abgegrenzte Büroflächen. Arbeitszimmer in Privatwohnungen oder Ladenflächen, die für Schreibtischarbeit genutzt werden, gelten nicht als Bürofläche.

/ Die Immobilien der Kategorie **Einzelhandel** dienen in erster Linie dem Einkauf von Waren. Hierzu zählen unter anderem Läden, Convenience Shops, Waren- oder Kaufhäuser, Supermärkte und Einkaufszentren.

/ Zu den **Gastronomieimmobilien** zählen Bars, Cafés, Kioske, Diskotheken, Restaurants, und Imbisse. Hotelimmobilien umfassen Immobilien zur Beherbergung und Verpflegung von Gästen. Neben Hotels zählen hierzu Pensionen und Jugendherbergen.

/ Unter **Hallen / Produktion** fallen Lagerimmobilien und Produktionshallen für kleine bis mittlere Unternehmen. Es kann sich sowohl um abgetrennte Flächen als auch um Gewerbeeinheiten in Stadtlagen handeln.

Wie auch im vergangenen Jahr wurden 2023 Büro- und Praxisimmobilien in Summe (805) am stärksten nachgefragt, gefolgt von Hallen- und Produktionsimmobilien (372) sowie dahinter Immobilien der Kategorie Einzelhandel (304). Gastronomie- und Hotelimmobilien wurden am seltensten vermarktet (115). Die heterogene Struktur der Region Aachen spiegelt sich auch in den einzelnen Kennziffern für Gewerbeimmobilien wider.

Die Spanne der einzelnen Kennziffern für Gewerbeimmobilien lag in der Region dabei weit auseinander:

- / Die Nutzfläche lag zwischen 6 m² und 66.869 m².
- / Die Kaltmietpreise lagen zwischen 99 € und 150.000 €.
- / Die Kaufpreise betragen zwischen 45.000 € und 12,3 Mio. €.

Die Nutzfläche lag zwischen 6 m² (Büro/Praxis im Kreis Düren) und 66.869 m² (Halle in der Stadt Aachen). Dabei lag die Spanne der Kaltmietpreise zwischen durchschnittlich 3,09 €/m² für Gewerbeimmobilien in Hellenthal im Kreis Euskirchen und durchschnittlich 11,72 €/m² für Gewerbeimmobilien in der Stadt Aachen. Auch bei den Kaufpreisen gab es erhebliche Differenzen. Diese betragen zwischen 45.000 € (38 m²) für eine Büroimmobilie in der Stadt Aachen und 12,3 Mio. € für eine Einzelhandelsimmobilie (9.773 m²) in der Stadt Euskirchen.

Auffällig bei der Verteilung der veräußerten Gewerbeimmobilien in der Region Aachen ist deren Konzentration auf die Kreisstädte Düren und Euskirchen bzw. die kreisfreie Stadt Aachen.

Die Kategorie der Gewerbeimmobilien gilt als ein inhomogener Immobilienmarkt. Als Anlagegut für Investoren sind sie insbesondere in ihren Unterkategorien einem stetigen Wandel unterworfen, der sich an der Marktgängigkeit und allgemeinen Trends respektive Leitbildern orientiert. Infolge der veränderten Rahmenbedingungen und Multikrisen mit dem Krieg in der Ukraine, der Zinswende, wirtschaftlicher Stagnation, hoher Inflation und gestiegenen Baukosten hat sich dieser Wandel für einige Branchen und Unterkategorien noch verstärkt und dynamisiert.

Für das Jahr 2023 war zu beobachten, dass trotz des steigenden Zinsniveaus sowie der allgemeinen konjunkturellen Entwicklung, die Nachfrage auf dem gewerblichen Immobilienmarkt wieder zugenommen hat.

2.2 Rückblick auf die letzten 5 Jahre des gewerblichen Immobilienmarktes in der Region Aachen

Um das durchaus positiv zu bezeichnende Jahr 2023 auf dem gewerblichen Immobilienmarkt in der Region Aachen in einen umfassenden Kontext zu setzen und um Trends, Herausforderungen und Entwicklungen zu beleuchten, bietet sich ein Blick auf die Entwicklungen des Gewerbeimmobilienmarktes der vergangenen 5 Jahre an.

Ein Rückblick auf diesen Zeitraum (2019-2023) ermöglicht es, langfristige Trends zu identifizieren, zyklische Muster zu erkennen und insbesondere Auswirkungen wirtschaftlicher und politischer Ereignisse auf dem Markt zu bewerten. Wie zuvor beschrieben, werden sowohl die makroökonomischen Rahmenbedingungen als auch spezifische lokale Faktoren berücksichtigt, die den gewerblichen Immobilienmarkt in der Region Aachen geprägt haben.

Vermietungen von Gewerbeimmobilien im Zeitraum 2019-2023

Die **StädteRegion Aachen** konnte im Zeitraum von 2019 bis 2023 die höchste Aktivität auf dem gewerblichen Immobilienmarkt verzeichnen. Insbesondere in den Jahren 2019 (842) und 2020 (898) war eine hohe Aktivität bei den vermieteten Gewerbeimmobilien in der StädteRegion Aachen zu beobachten. Gleichzeitig kann das Jahr 2020, in dem die Corona-Pandemie und damit einhergehend die wirtschaftliche Unsicherheit begann, als Peak identifiziert werden. Bis zum Jahr 2022 wurde ein Rückgang um 31 % dokumentiert. Demgegenüber stehen 964 vermietete Gewerbeimmobilien im Jahr 2023, welche gleichzeitig die höchste Aktivität der vergangenen 5 Jahre bedeuten.

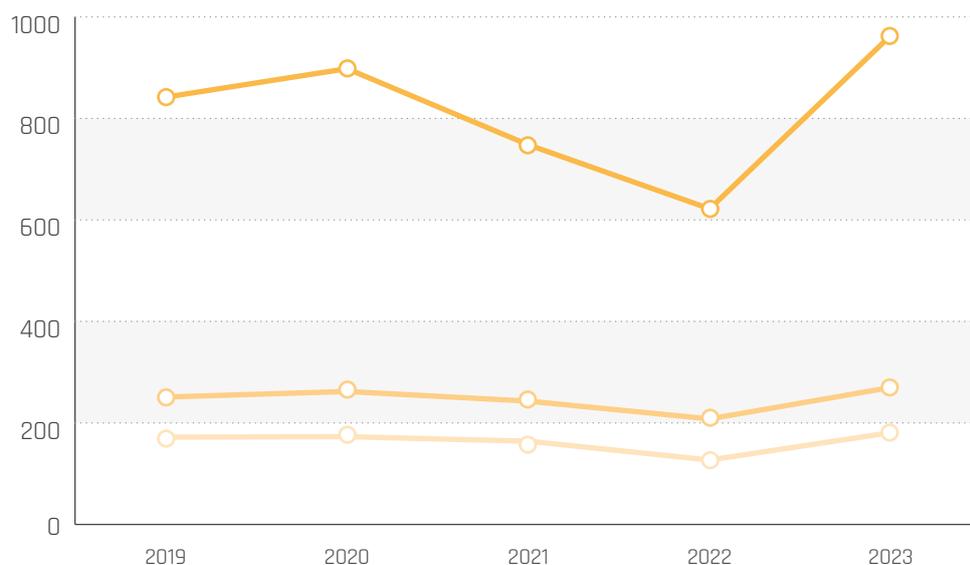
Hinter der StädteRegion Aachen verzeichnete der **Kreis Düren** die zweitgrößte Aktivität auf dem gewerblichen Immobilienmarkt in Bezug auf die Vermietungsfälle. Dabei waren die Schwankungen der Vermietungen etwas größer als im Kreis Euskirchen. Während bis 2020 ein Anstieg (243 Vermietungen) zu erkennen war, ist seit selbigem Jahr ein stetiger Rückgang bis zum Jahr 2022 zu beobachten. Mit 270 Vermietungen auf dem gewerblichen Immobilienmarkt wurde 2023 ein neuer Höchstwert erreicht.

Abb. 3

Entwicklung des gewerblichen Immobilienmarkts - Vermietungen im Zeitraum 2019 bis 2023

- StädteRegion Aachen
- Kreis Düren
- Kreis Euskirchen

Quelle: Immobilien Scout 24*, Auswertung und Darstellung AGIT mbH



Der **Kreis Euskirchen** konnte seit 2019 die geringste Aktivität bei den Vermietungen auf dem gewerblichen Immobilienmarkt in der Region Aachen vorweisen, bietet dabei aber ein nahezu gleichbleibendes Niveau bei den verfügbaren Immobilien. Die Spanne der vermieteten Gewerbeimmobilien lag zwischen 127 (Jahr 2022) und 181 (Jahr 2023). Das Niveau von 127 Vermietungsfällen im Jahr 2022 konnte für Jahr 2023 deutlich gesteigert werden. Insgesamt war ein regionsweites Wachstum von 42,5 % zu verzeichnen.

Verkäufe von Gewerbeimmobilien im Zeitraum 2019 - 2023

Der **Kreis Euskirchen** verbuchte in der Region Aachen sowohl im Jahr 2019 als auch im Jahr 2023, trotz zwischenzeitlich rückläufiger Tendenzen, den zweithöchsten Wert hinsichtlich der Verkäufe von Gewerbeimmobilien. Dabei konnte der Kreis von 2019 bis 2023 seine Aktivität hinsichtlich der Verkäufe um 39,5 % steigern. Mit 53 Verkäufen ist das Jahr 2023 zudem das beste Verkaufsjahr von Gewerbeimmobilien im Kreis Euskirchen.

Sowohl im Jahr 2019 (35) als auch im Jahr 2023 (39) wurden in der **Region Aachen** im Kreis Düren die wenigstens Verkäufe registriert. Im Gegensatz zu den stark positiven Tendenzen in der StädteRegion Aachen sowie im Kreis Euskirchen, konnte der Kreis Düren seine Zahl hinsichtlich verkaufter Gewerbeimmobilien lediglich um 11 % im Vergleich zu 2019 steigern. Im Vergleich zum Jahr 2022 (44) nahm die Aktivität sogar um 11 % ab.

Deutliche Schwankungen bis hin zu einer positiven Entwicklung der verkauften Gewerbeimmobilien waren seit 2019 in der **StädteRegion Aachen** festzustellen. Nach dem mit 77 Verkäufen bis dato stärksten Jahr 2020 reduzierte sich die Zahl an Veräußerungen zum Jahr 2022 um 14 %. Mit 89 verkauften Gewerbeimmobilien im Jahr 2023 – das beste Verkaufsjahr der vergangenen fünf Jahren – liegt die StädteRegion Aachen allerdings weiterhin vor den Kreisen Düren und Euskirchen.

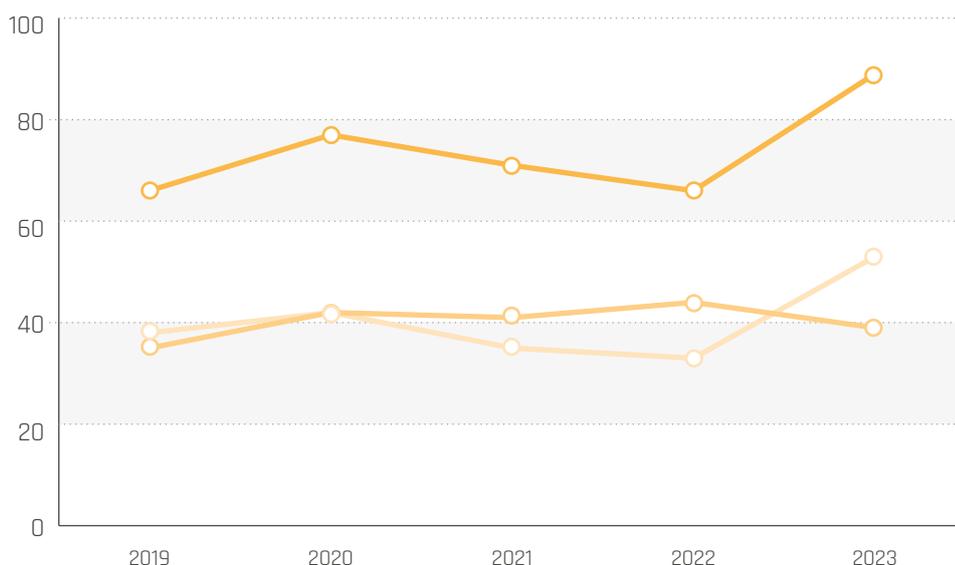


Abb. 4

Entwicklung des gewerblichen Immobilienmarkts - Anzahl Verkäufe im Zeitraum 2019 bis 2023

- StädteRegion Aachen
- Kreis Düren
- Kreis Euskirchen

Quelle: Immobilien Scout 24®, Auswertung und Darstellung AGIT mbH

Durchschnittlicher Quadratmeterpreis für Gewerbeimmobilien im Zeitraum 2019 - 2023

Basierend auf der Datengrundlage der vergangenen 5 Jahre, wird folgend der durchschnittliche m²-Preis für die regional vermieteten Gewerbeimmobilien dargestellt. Auffällig ist insbesondere der durchschnittliche m²-Preis für Hallen- und Produktionsimmobilien. Hier lag die regionale Spanne mit 4,44 € bis 5,58 €/m² nicht so weit auseinander wie bei den übrigen Immobilientypen. Die größten regionalen Unterschiede lagen für Gastronomie- und Hotelimmobilien vor. Während eine Immobilie in dieser Kategorie im Kreis Düren durchschnittlich 6,82 €/m² kostete, waren es in der Städte-Region Aachen 11,72 €/m². Im Zeitraum von 2019 bis 2023 kostete eine Einzelhandelsimmobilie im Kreis Düren durchschnittlich 10,47 €/m² und war somit nur unwesentlich teurer als besagter Immobilientyp im Kreis Euskirchen.

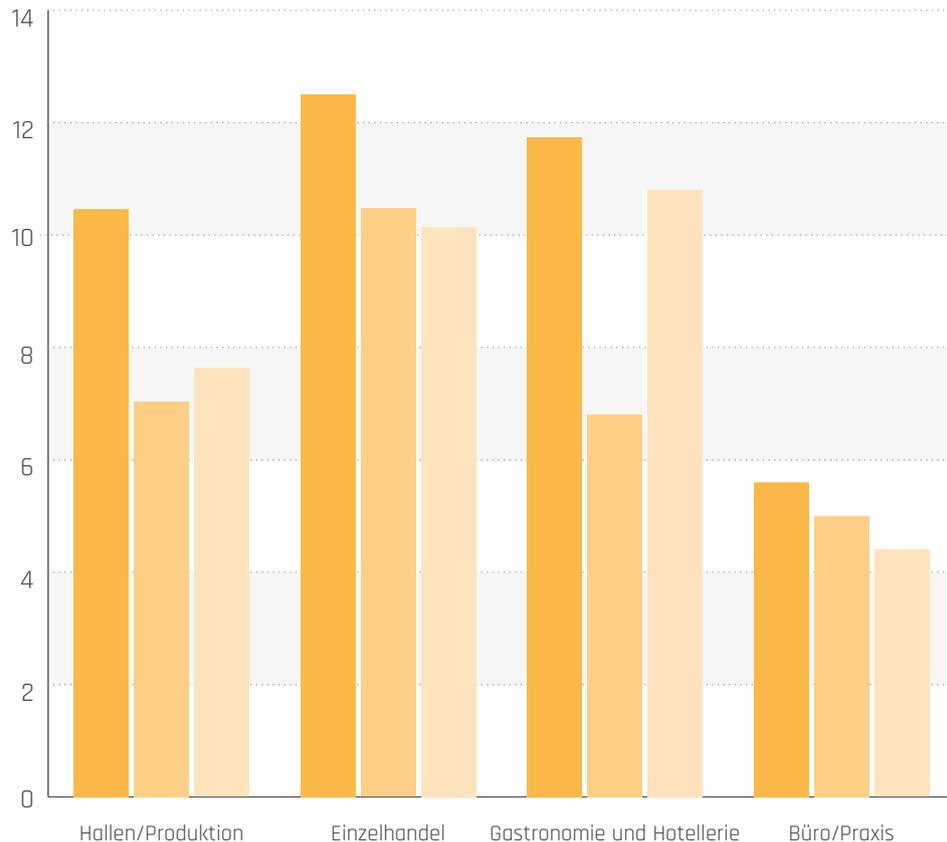
Größere Unterschiede in der Region Aachen waren auch bei den Büro- und Praxisimmobilien zu verzeichnen. Während der m²-Preis für eine Immobilie dieses Typs im Kreis Euskirchen und Kreis Düren annähernd vergleichbar waren, kostete ein Quadratmeter in der StädteRegion durchschnittlich über 2,00 €/m² mehr.

Abb. 5

Durchschnittlicher Quadratmeterpreis für Wirtschaftsimmobilien in der Region Aachen im Zeitraum 2019 bis 2023

- StädteRegion Aachen
- Kreis Düren
- Kreis Euskirchen

Quelle: Immobilien Scout 24®,
Auswertung und Darstellung AGIT mbH



Entwicklung des Quadratmeterpreises für ausgewählte Gewerbeimmobilien im Zeitraum 2019 – 2023

Büro- und Praxisimmobilien

In den vergangenen fünf Jahren konnte sowohl in der StädteRegion Aachen als auch in den Kreisen Düren und Euskirchen ein Anstieg des durchschnittlichen Quadratmeterpreises für Büro- und Praxisimmobilien beobachtet werden.

Die StädteRegion Aachen verzeichnete einen Sprung von 9,27 €/m² auf 12,35 €/m², was einer Steigerung von 33 % entspricht und der mit Abstand größte Anstieg in der Region Aachen war. Kostete ein Quadratmeter Büro- und Praxisfläche 2019 im Kreis Euskirchen noch 6,56 €, so waren es fünf Jahre später bereits 8,34 € und damit eine Zunahme von knapp 27 %. Der Preis für einen Quadratmeter Büro- und Praxisfläche steigerte sich im Kreis Düren bis zum Jahr 2023 um 31 % auf 8,20 €/m². Der Quadratmeterpreis für Büro- und Praxisimmobilien lag 2023 im Kreis Düren und im Kreis Euskirchen (8,20 €/m² bzw. 8,34 €/m²) nahezu gleichauf.

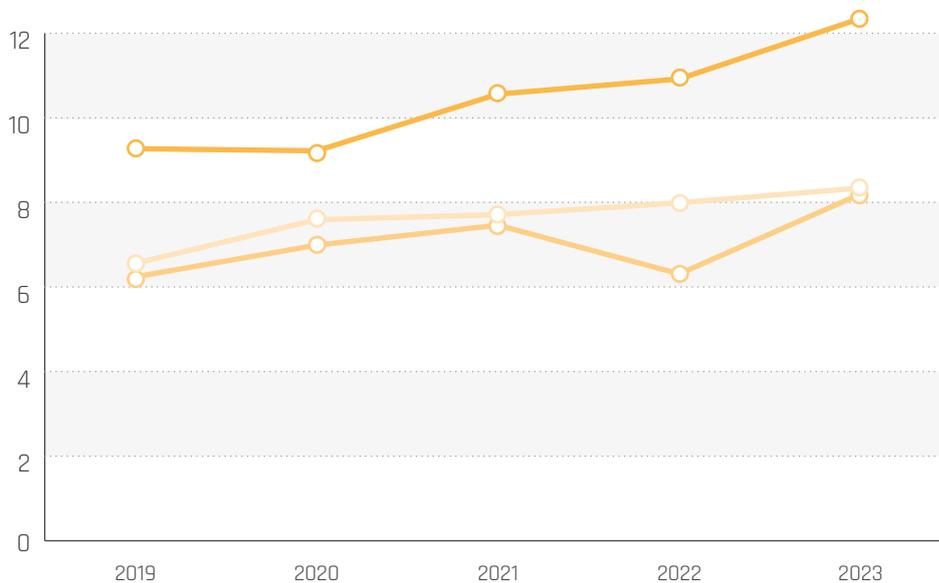


Abb. 6

Entwicklung des Quadratmeterpreises für Büro- und Praxisvermietungen im Zeitraum 2019 bis 2023 – Angaben in €/m²

- StädteRegion Aachen
- Kreis Düren
- Kreis Euskirchen

Quelle: Immobilien Scout 24*, Auswertung und Darstellung ABIT mbH

Einzelhandelsimmobilien

Im Vergleich zu 2019 konnte lediglich für den Kreis Düren eine Steigerung des durchschnittlichen m²-Preises für Einzelhandelsimmobilien festgestellt werden. Während eine Einzelhandelsimmobilie im Jahre 2019 noch 12,32 €/m² kostete, waren es fünf Jahre später 12,06 €/m². Das Niveau zum Vorjahr konnte aber leicht gesteigert werden (11,92 €/m²). Im Kreis Euskirchen ist seit dem Jahr 2020 ein merklicher Rückgang festzustellen. 2023 wurde für einen Quadratmeter Einzelhandelsfläche 9,44 €/m² veranschlagt, was gleichzeitig dem niedrigsten Preis für Einzelhandelsimmobilien in der Region Aachen entspricht. Den größten Zuwachs in dieser Kategorie verzeichnete der

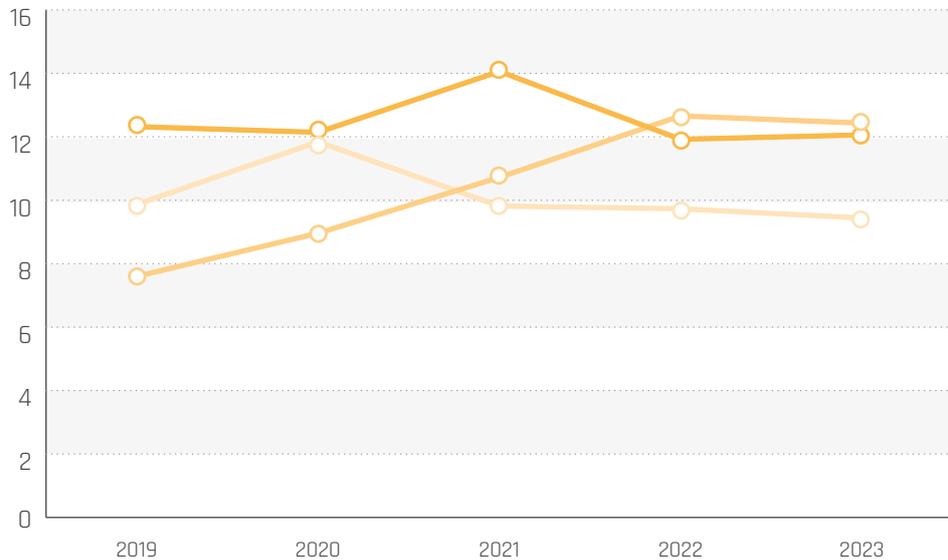
Kreis Düren. Der durchschnittliche m²-Preis stieg seit 2019 um 63,5 % auf 12,43 €/m². Im Jahr 2023 war ein Quadratmeter Einzelhandelsfläche im Kreis Düren damit über 0,35 € teurer als in der StädteRegion Aachen.

Abb. 7

Entwicklung des Quadratmeterpreises für vermietete Einzelhandelsimmobilien im Zeitraum 2019 bis 2023 – Angaben in €/m²

- StädteRegion Aachen
- Kreis Düren
- Kreis Euskirchen

Quelle: Immobilien Scout 24®, Auswertung und Darstellung AGIT mbH



Gastronomie- und Hotelimmobilien

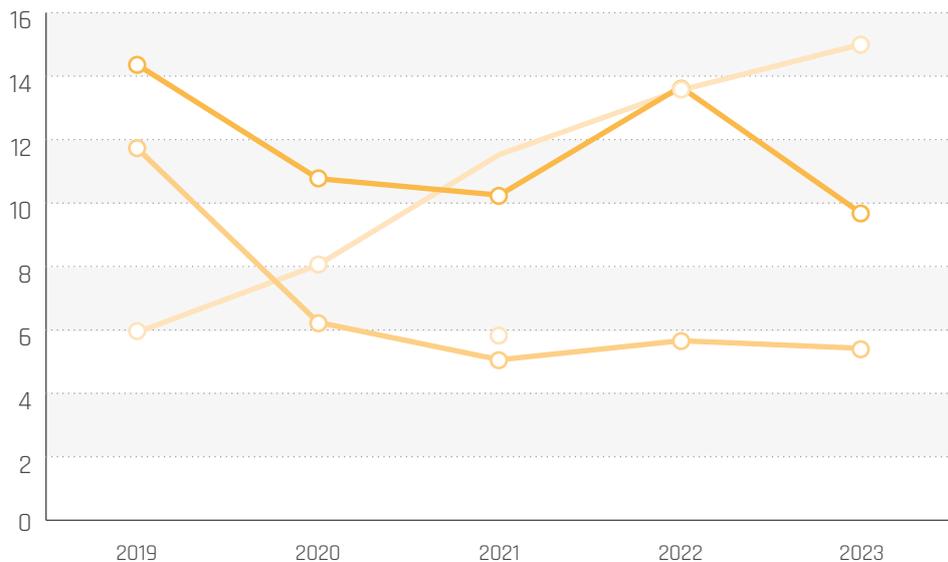
Die Entwicklung des durchschnittlichen m²-Preises für Gastronomie- und Hotelimmobilien war im Zeitraum 2019 bis 2023 deutlich diffuser im Vergleich zu den übrigen Kategorien. Während der m²-Preis in der StädteRegion Aachen in den letzten fünf Jahren von 14,37 €/m² auf 9,66 €/m² und im Kreis Düren von 11,74 €/m² auf 5,42 €/m² sank, stieg der m²-Preis im selben Zeitraum im Kreis Euskirchen von 5,92 €/m² auf 15,01 €/m². Somit ergeben sich deutlich unterschiedliche m²-Preise für die StädteRegion Aachen sowie den Kreis Euskirchen und Kreis Düren.

Abb. 8

Entwicklung des Quadratmeterpreises für Gastronomie- und Hotelimmobilien im Zeitraum 2019 bis 2023 – Angaben in €/m²

- StädteRegion Aachen
- Kreis Düren
- Kreis Euskirchen

Quelle: Immobilien Scout 24®, Auswertung und Darstellung AGIT mbH



Hallen- und Produktionsimmobilien

Die eher großflächigen Hallen- und Produktionsimmobilien haben im Vergleich zu den Büro- und Praxisimmobilien vergleichsweise niedrige durchschnittliche Quadratmeterpreise, wobei auch die regionale Spanne über die vergangenen fünf Jahre deutlich enger zu fassen war (3,70 €/m² – 5,67 €/m²).

Das höchste Mietniveau dieses Immobilientyps wurde mit durchschnittlich 5,59 €/m² in der StädteRegion Aachen veranschlagt – wobei die Quadratmeterpreise seit 2019 nahezu identisch blieben. Insgesamt wurde ein Quadratmeter Hallen- und Produktionsfläche von 2019 bis 2023 lediglich um 3,3 % teurer.

Während der Quadratmeterpreis für eine Hallen- und Produktionsimmobilie im Kreis Euskirchen zwischen 2019 und 2020 nahezu stagnierte, konnte seit 2020 ein Plus von knapp 33 % verzeichnet werden. Mit 4,95 €/m² in der Miete ist eine Halle- und Produktionsimmobilie im Kreis Euskirchen regional betrachtet am preiswertesten.

Nach einem kurzzeitigen Einbruch im Jahr 2020 steigerte sich der Quadratmeterpreis im Kreis Düren seitdem um 32,5 % auf 5,42 €/m², was den höchsten Wert seit 2019 bedeutet. Im regionalen Vergleich pendelt sich der Kreis Düren zwischen der StädteRegion Aachen und dem Kreis Euskirchen ein.

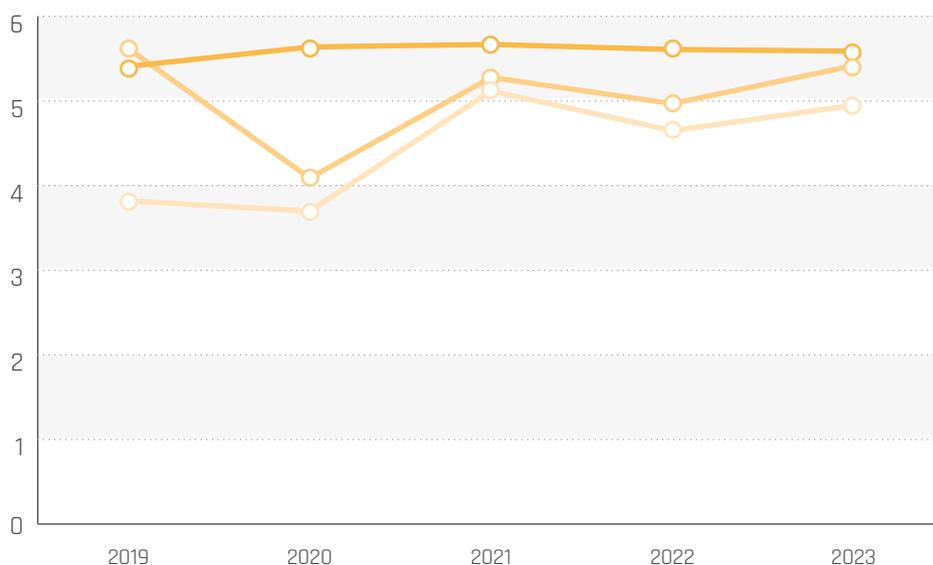


Abb. 9

Entwicklung des Quadratmeterpreises für vermietete Hallen- und Produktionsimmobilien im Zeitraum 2019 bis 2023 – Angaben in €/m²

- StädteRegion Aachen
- Kreis Düren
- Kreis Euskirchen

Quelle: Immobilien Scout 24*, Auswertung und Darstellung AGIT mbH

3

Start- und Scale-up-Ökosystem

Analyse der Technologie- und Gründerzentren und Möglichkeiten zur Unterstützung von Start- und Scale-ups.

Zum zweiten Mal nach 2019 wird ein gesonderter Blick auf die Technologie- und Gründerzentren (TGZ) der Region geworfen. Um die Entwicklungen der vergangenen Jahre zu analysieren und mehr über die Struktur der TGZ in der Region zu erfahren, wurde in Anlehnung an die Befragung aus dem Jahr 2019, erneut eine Onlinebefragung aller Zentren durchgeführt.

Im Rahmen dieses Kapitels wird zudem untersucht, welche Anforderungen Scale-ups an Wirtschaftsflächen stellen und wie diese Anforderungen innerhalb des Start- und Scale-up-Ökosystems in der Region Aachen bedarfsgerecht erfüllt und zukünftig optimiert werden können.

Karte 1

Die 11 Technologie-, Gründer- und Servicezentren in der Region Aachen

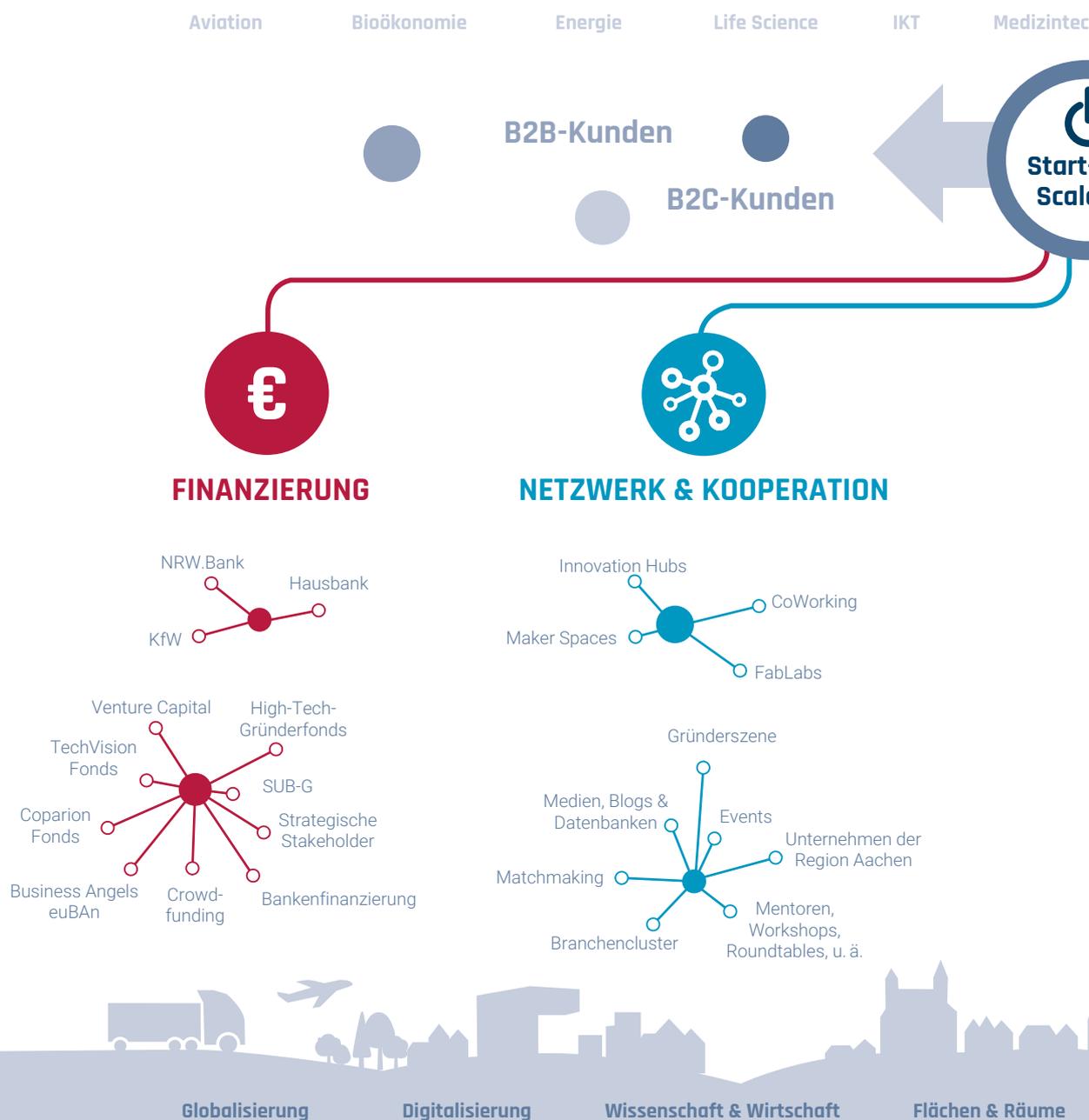


3.1 Einleitung

Die strategische Nutzung neuer technologischer Konzepte, wissenschaftlicher Erkenntnisse und innovativer Verfahren zur Förderung von Unternehmensgründungen spielt in der Technologieregion Aachen eine bedeutende Rolle.

Seit den Anfängen in den 1980er Jahren hat die Region Aachen eine Vorreiterrolle bei der Schaffung eines florierenden Ökosystems für Start-ups und Scale-ups eingenommen. Die Gründung des ersten Technologiezentrum in Westdeutschlands im Jahr 1984 durch die Aachener Gesellschaft für Innovation und Technologietransfer (AGIT) markierte den Beginn einer Entwicklung, die durch den Bau zahlreicher Technologie- und Gründerzentren in den späten 1980er Jahren vorangetrieben wurde. So entstand in der Region Aachen ein bis heute bestehendes Netzwerk von Technologie- und Gründerzentren (TGZ).

Im Allgemeinen sind Technologie- und Gründerzentren maßgeblich an der Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen beteiligt, indem sie umfangreiche Beratungs- und Informationsdienstleistungen anbieten und eine auf die Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnittene Infrastruktur bereitstellen. Ihr zentrales Ziel besteht darin, Flächen für Gründer:innen zu günstigen Konditionen bereitzustellen und den



Wissens-, Informations- und Technologietransfer zwischen den ansässigen Unternehmen und externen Forschungseinrichtungen zu fördern. Dadurch sollen Synergieeffekte entstehen, die die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen sowie der Region stärken.

Die TGZ sind ein wesentlicher Bestandteil der umfassenden Unterstützungslandschaft für Start- und Scale-ups. Um ein wesentliches Ziel, die Förderung von Unternehmensgründungen, zu erreichen, konzentrieren sich die TGZ darauf, Wachstumshemmnisse für technologiebasierte Unternehmensgründungen insbesondere während der ersten drei bis fünf Jahre zu kompensieren und nachhaltig zu beseitigen sowie anfallende Fixkosten für Gründer:innen möglichst gering zu halten.

Das vorliegende Kapitel veranschaulicht, inwieweit Start- und Scale-ups, die spezifische Anforderungen an die Infrastruktur stellen, durch die in der Region Aachen vorhandenen Ressourcen unterstützt werden können. **Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Förderung von Start-ups, die den Übergang zum Scale-up anstreben**, sowie auf der Bereitstellung eines bedarfsgerechten Flächenangebots. Im Fokus stehen insbesondere die TGZ und deren Beitrag zum Start- und Scale-up-Ökosystem. Ziel des Kapitels ist es, vorhandene Ressourcen zu identifizieren, bestehende Engpässe aufzuzeigen und Handlungsempfehlungen für eine verbesserte Unterstützung von Start- und Scale-ups zu entwickeln.

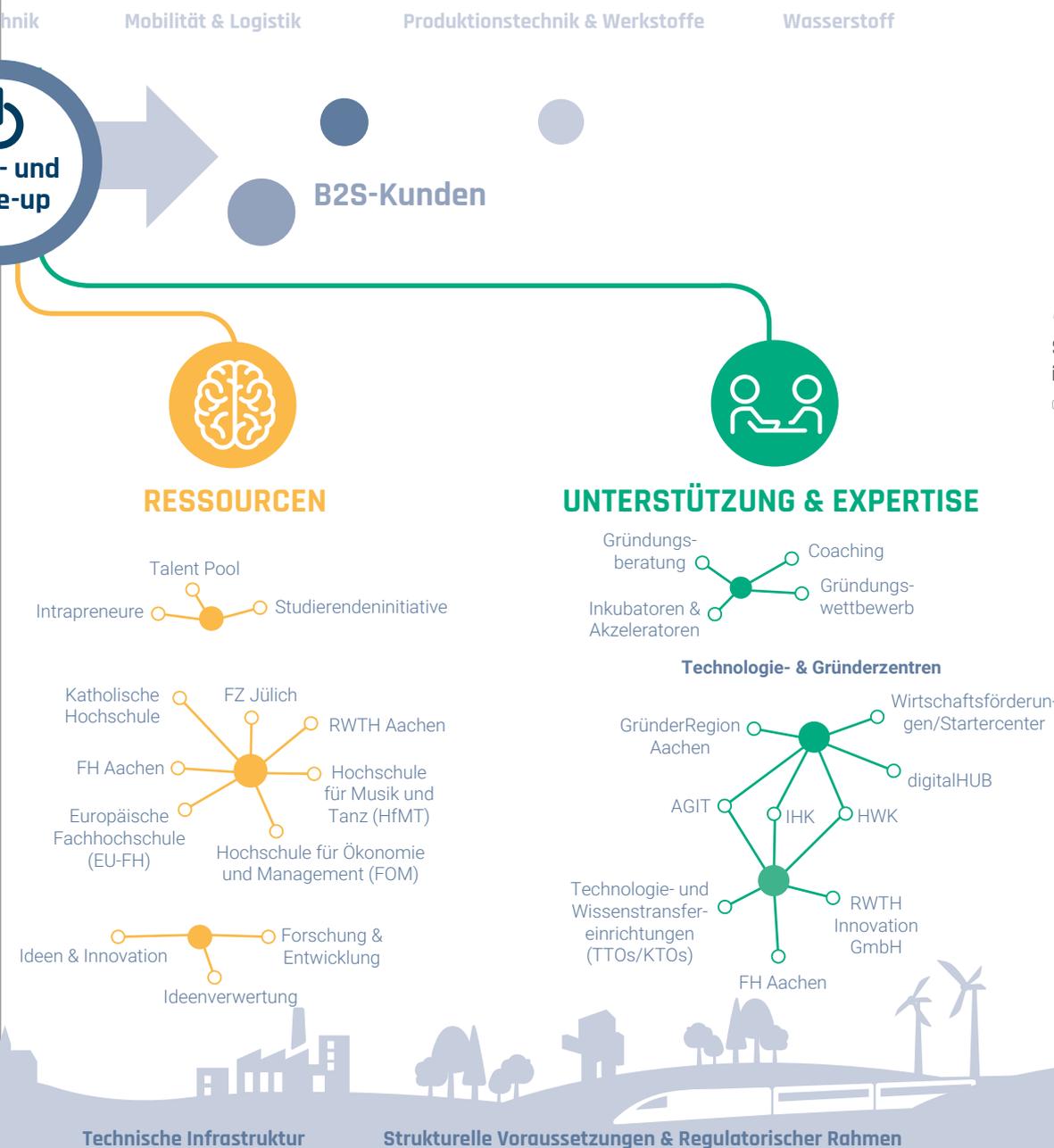
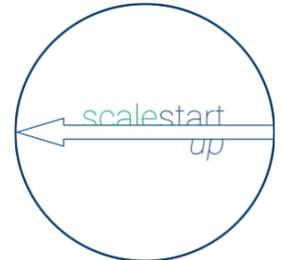


Abb. 10

Start- und Scale-up-Ökosystem in der Region Aachen 2.0

Quelle: AGIT / gfm® 2024

3.2 Ergebnisse der Onlinebefragung unter den regionalen Technologie- und Gründerzentren

Um Einblicke in die Entwicklung der zehn Technologie- und Gründerzentren (TGZ) in der Region Aachen im Zeitraum von 2019 bis 2023 zu gewinnen, wurde eine Onlinebefragung durchgeführt. Diese Befragung knüpfte an die vorherige Erhebung von 2019 an und wurde um spezifische Fragen zum Thema „Scale-up“ erweitert. Während im Jahr 2019 noch 13 TGZ in die Analyse einbezogen wurden, reduzierte sich die Zahl bis 2023 auf 10 teilnehmende TGZ. Dies ist auf den Verkauf des Technologiezentrums am Europaplatz an einen privatwirtschaftlichen Investor, die zukünftig nur noch gewerbliche Nutzung des Euro-Service-Centers (ESC) in Geilenkirchen sowie auf eine Umstrukturierung der Business Park Alsdorf GmbH zurückzuführen. Die Teilnahmequote der Zentren an der Umfrage betrug 100%.

Nutzfläche

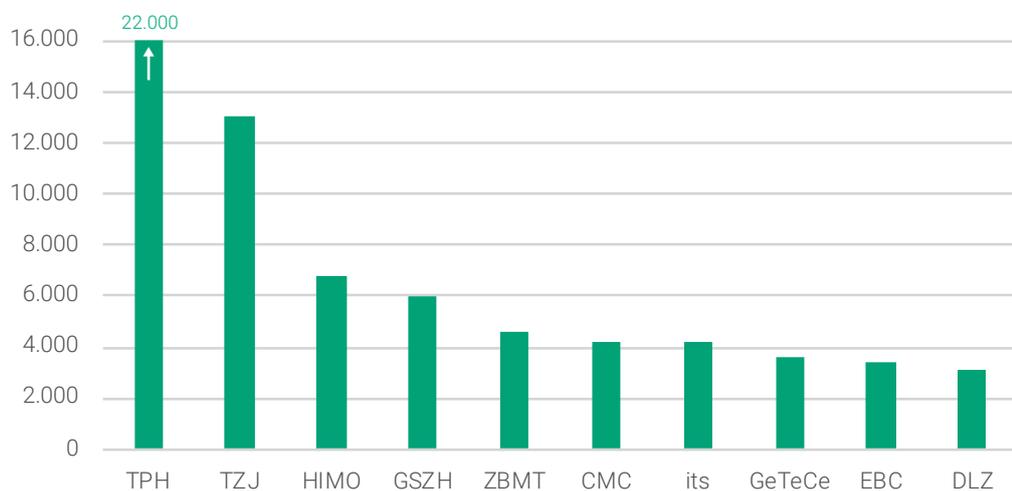
Die TGZ weisen erhebliche Unterschiede in Bezug auf ihre Gesamtnutzfläche auf, die im Bereich zwischen mehr als 3.000 m² und 22.000 m² variiert. Insgesamt umfassen die TGZ in der Region Aachen eine Gesamtnutzfläche von etwa 71.000 m², die Unternehmen sowie Start-ups und Scale-ups zur Ausübung ihrer unternehmerischen Tätigkeiten nutzen können. Büroflächen und Werkstätten nehmen dabei den größten Anteil ein und beanspruchen rund 82% der Gesamtfläche der TGZ, während Co-Working-Spaces, Labore, Lager- und Seminarflächen nur etwa 11% der Fläche ausmachen. Diese Verteilung spiegelt die primären Anforderungen und Prioritäten der ansässigen Unternehmen wider und unterstreicht die Bedeutung von Arbeits- und Produktivitätsstätten für innovative Geschäftsmodelle in den TGZ.

Abb. 11

Gesamtnutzfläche in den Zentren im Jahr 2023 (in m²)

■ Technologie- und Gründerzentren

Quelle: AGIT mbH (2023)



Verfügbarkeit der Flächentypen

Das nachfolgende Diagramm veranschaulicht die Entwicklung der verfügbaren Flächentypen in den TGZ der Region Aachen für die Jahre 2019 und 2023. Die Kategorien „Sonstiges“ und „Flexibel“ wurden im Vergleich zu 2019 nicht weiter spezifiziert. Während 2019 nur der TPH und das HIMO Co-Working-Flächen anboten, sind es aktuell 5 Zentren, die diese flexible Büro- bzw. Arbeitsfläche zur Verfügung stellen (EBC, HIMO, its, TPH, TZJ). Die Fläche für Co-Working wurde seit 2019 von 350 m² auf 932 m² im Jahr 2023 deutlich erweitert, um der gestiegenen Nachfrage gerecht zu werden. Dieser Anstieg spiegelt den Bedarf nach flexiblen Arbeitsumgebungen wider, der sich unter anderem aus dem Trend remote zu arbeiten und der flexiblen Arbeitszeitgestaltung ergibt.

Auffällig ist, dass die Nachfrage nach reinen Büroflächen zurückgegangen ist, was teilweise auf die Auswirkungen der Corona-Pandemie und die zunehmende Akzeptanz von Home Office und Remote Work zurückzuführen ist. Gleichzeitig wurde die Fläche in den TGZ für Werkstätten, Labore, Lager- und Seminarräume erweitert, um den Bedürfnissen von Unternehmen gerecht zu werden, die verstärkt flexible Arbeitsumgebungen und spezialisierte Räumlichkeiten für ihre Tätigkeit benötigen. Diese Entwicklung spiegelt unter anderem die sich verändernde Arbeitswelt und die zunehmende Vielfalt der Anforderungen der Unternehmen in den TGZ wider.

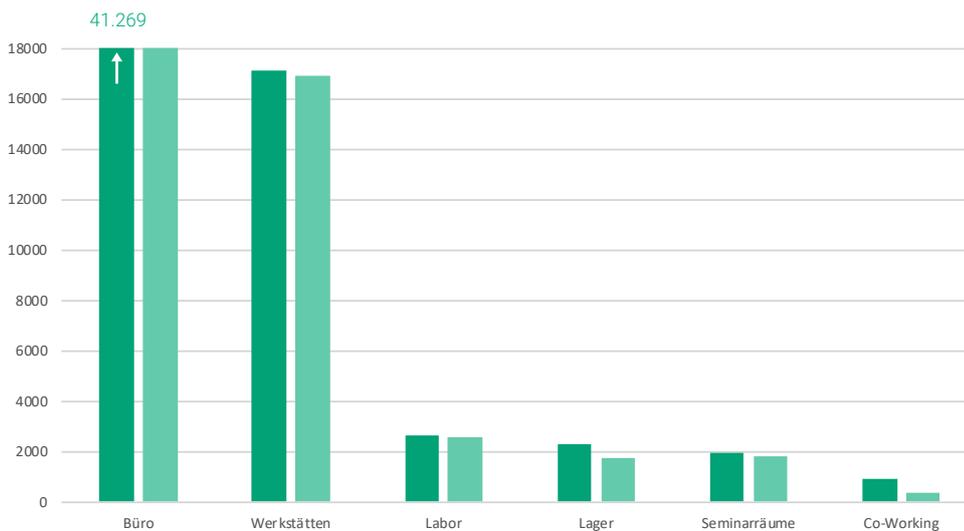


Abb. 12

Flächenangebot nach Nutzungstyp (in m²)

■ 2023
■ 2019

Quelle: AGIT mbH (2023)

Verteilungen der Mieter

Obwohl die TGZ hinsichtlich ihrer Größe variieren, ermöglicht ein Vergleich dennoch Einsichten in die Verteilung der Mieter:innen innerhalb dieser Zentren. In nahezu allen Zentren sind sowohl Unternehmen, als auch Start- und Scale-ups vertreten, wobei der Anteil der Unternehmen mit 74% deutlich überwiegt. Im Jahr 2019 lag der Anteil der Unternehmen mit 86% noch höher, seither ist jedoch eine Zunahme insbesondere der Start-ups in den TGZ zu verzeichnen. Während der Anteil der Start-ups im Jahr 2019 noch bei 8% lag, stieg er bis 2023 auf etwa 18% an. Der Anteil der Scale-ups – dies sind Unternehmen, die eine anfängliche Wachstumsphase erfolgreich durchlaufen haben und sich in einer Phase des beschleunigten Wachstums befinden – liegt hingegen bei nur bei 3%, wobei nur 4 der 10 Zentren überhaupt Scale-ups beherbergen.

Die Konzeption eines Technologie- und Gründerzentrums erweist sich nicht nur für Start-ups und Gründer:innen als attraktiv, um ihre Ideen zu realisieren, sondern bietet auch Unternehmen ausreichend Raum für potenzielles Wachstum. Die räumliche Zusammenführung von Start-ups, Scale-ups und Unternehmen in einem Zentrum ermöglicht zudem wünschenswerte Synergieeffekte, wie z. B. die Reduktion von Kosten, die bessere Auslastung vorhandener Ressourcen und das Teilen von Know-How.

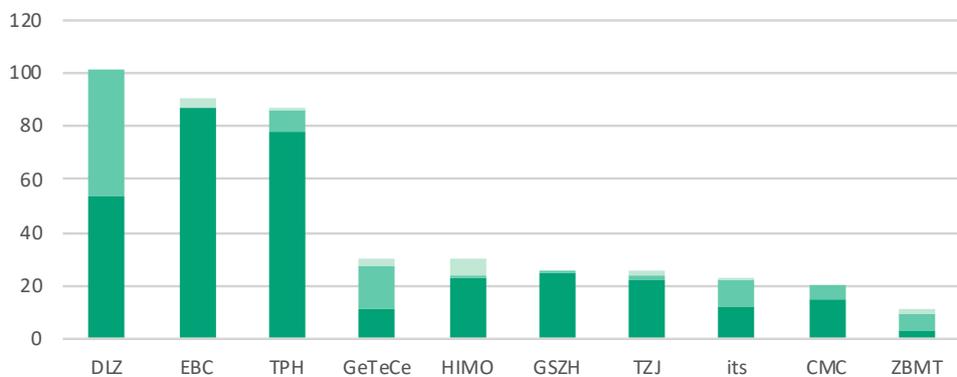
Insgesamt haben sich 330 Unternehmen, 19 Organisationen sowie 82 Start-ups und 14 Scale-ups mit zusammen über 3.800 Mitarbeiter:innen in den TGZ niedergelassen. Insbesondere das DLZ und das EBC zeichnen sich durch eine überdurchschnittlich hohe Anzahl an Mieter:innen aus, obwohl sie über die geringste Gesamtnutzfläche verfügen, was auf die Vermietung kleinerer Einheiten zurückzuführen ist. Zusätzlich fällt das TPH aufgrund der größten Gesamtnutzfläche mit einer überdurchschnittlich hohen Anzahl an Mieter:innen auf.

Abb. 13

Verteilung der Mieter:innen in den einzelnen Zentren (2023)



Quelle: AGIT mbH (2023)



Beschäftigung

Es ist festzustellen, dass die Verteilung der Mieter:innen in den verschiedenen Zentren nicht zwangsläufig Rückschlüsse auf die Anzahl der in den ansässigen Unternehmen beschäftigten Personen zulässt. Insbesondere in den großflächigen Zentren wie dem TPH und dem TZJ ist ein überdurchschnittlicher Anteil an Beschäftigten in Unternehmen, Start-ups und Scale-ups zu verzeichnen, die ihren Arbeitsplatz direkt in diesen Zentren haben. Allein die Anzahl der Mieter:innen lässt daher nicht den Rückschluss zu, wie viele Personen tatsächlich vor Ort beschäftigt sind.

Insgesamt sind in den Zentren der Region über 3.800 Mitarbeitende von Unternehmen, Start- und Scale-ups beschäftigt.

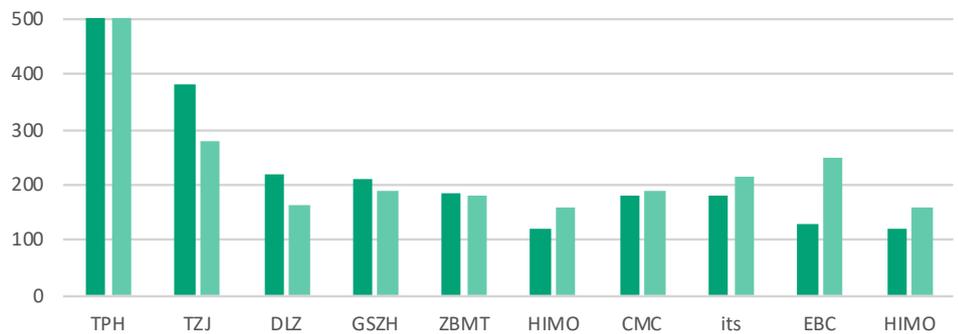


Abb. 14

Beschäftigte in Unternehmen, Start- & Scale-ups in den TGZ

■ 2023
■ 2019

Quelle: AGIT mbH (2023)

Vollauslastung

Im Jahr 2023 waren 7 der 10 TGZ voll ausgelastet (2019: 9 der 10 TGZ). Bei Technologiezentren wird nicht erst bei 100, sondern bereits bei 95% von einer Vollauslastung gesprochen. Die 5% Reserve werden freigehalten, um attraktiven und erfolgversprechenden Unternehmen ein Angebot unterbreiten zu können. 5% Minderauslastung treten auch bei „gesunder“ Fluktuation auf. Die durchschnittliche Auslastung der befragten TGZ liegt auf Basis der zugrunde liegenden Analysen bei ca. 96% (2019: 97%).

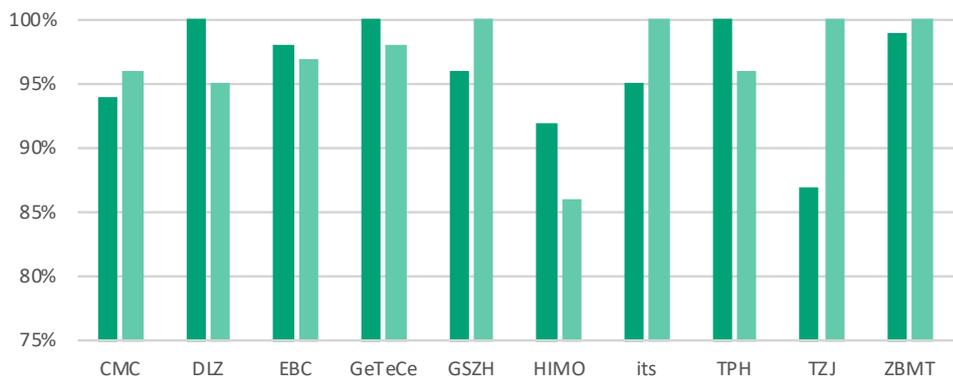


Abb. 15

Auslastung der Zentren (in %)

■ 2023
■ 2019

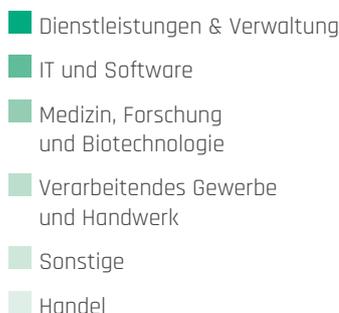
Quelle: AGIT mbH (2023)

Branchenverteilung

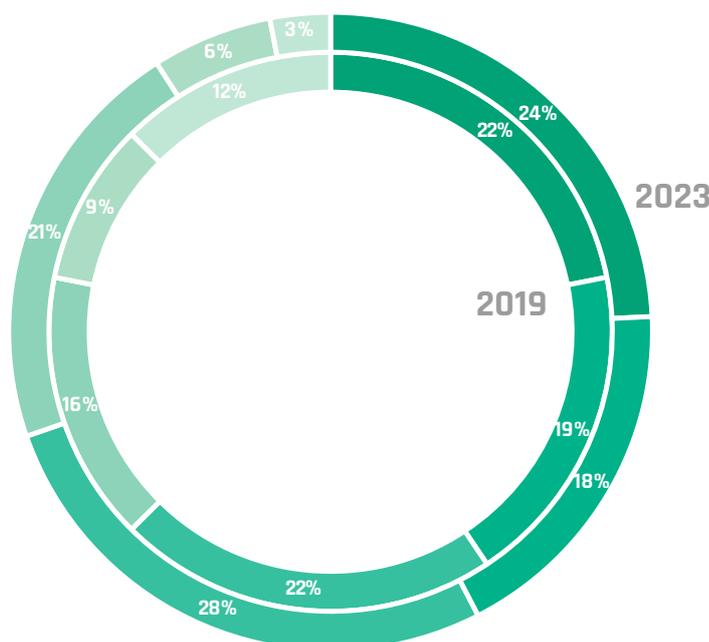
Bei genauerer Betrachtung der Branchenzugehörigkeit der Unternehmen sowie Start- und Scale-ups in den Zentren zeigt sich, dass vor allem Unternehmen aus den Bereichen Medizin, Forschung und Biotechnologie sowie verwaltungs- und dienstleistungsorientierte Unternehmen in den TGZ vertreten sind. Des Weiteren finden sich Unternehmen, Start- und Scale-ups sowie Organisationen aus den Bereichen IT und Software, dem Handel, dem verarbeitenden Gewerbe und Handwerksunternehmen. In einzelnen TGZ liegen die Branchenschwerpunkte darüber hinaus in den Bereichen Lasertechnik/Photonik, Automotive sowie Logistik, welche in der Auswertung unter „Sonstige“ zugeordnet werden.

Abb. 16

Branchenverteilung in den Zentren im Jahr 2023 und 2019 (in %)



Quelle: AGIT mbH (2023)



Zusammenarbeit

Insgesamt kooperieren 6 TGZ aktiv mit Forschungseinrichtungen (2019: 7 von 10 TGZ). Hauptsächlich sind im Rahmen dieser Zusammenarbeit die FH Aachen, die RWTH Aachen und das Forschungszentrum Jülich zu nennen. 4 Zentren geben an, nicht mit Forschungseinrichtungen zusammenzuarbeiten (2019: 3). Hier besteht noch Optimierungspotenzial, um den in den Zentren ansässigen Unternehmen, insbesondere Start- und Scale-ups, einen erleichterten Zugang zu Hochschulen und Forschungseinrichtungen zu ermöglichen und somit ihre Entwicklung und ihr Wachstum zu fördern. Eine enge Verzahnung von Wirtschaftszentren und Forschungseinrichtungen ist nicht nur wünschenswert, sondern erzeugt eine besondere Dynamik.

Verweildauer

In den meisten Zentren gibt es eine Mietpreisstaffelung (Verhältnis 7:3). Die durchschnittliche Verweildauer von Start- und Scale-ups beträgt 5,5 Jahre (2019: 4,9), während Unternehmen durchschnittlich 9,2 Jahre (2019: 5,9) bleiben. Die Mietverträge haben eine durchschnittliche Laufzeit von rund 4 Jahren, was darauf hindeutet, dass Unternehmen im Gegensatz zu Start- und Scale-ups in der Regel länger in den Zentren verweilen, als es durch die Gestaltung der Mietverträge beabsichtigt ist. Ein möglicher Grund hierfür könnten ältere Mietverträge von Unternehmen mit günstigeren Konditionen sein. Gleichzeitig dienen ansässige Unternehmen mit nationalem oder internationalem Renommee als Aushängeschild für die Zentren.

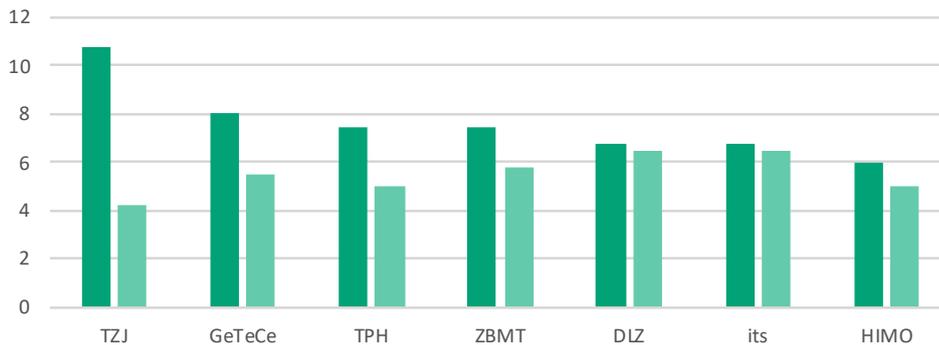


Abb. 17

Durchschnittliche Verweildauer der Mieter:innen in Jahren

- 2023
- 2019

Hinweis: Es werden nur die Zentren angezeigt, die für beide Vergleichsjahre Daten vorweisen konnten.

Quelle: AGIT mbH (2023)

Herkunft

Die Herkunft der Unternehmen, die sich in den Zentren ansiedeln, ist vielfältig. Rund 70% der Unternehmen stammen hauptsächlich aus der Region Aachen (2019: 57%). Darüber hinaus kommen die Unternehmen auch aus der Euregio Maas-Rhein (EMR), dem gemeinsamen Grenzraum von Belgien, Deutschland und der Niederlande sowie anderen Regionen in NRW und Deutschland. Der Anteil der Unternehmen aus dem internationalen Ausland ist im Vergleich zu 2019 leicht gestiegen und liegt nun bei 15%.

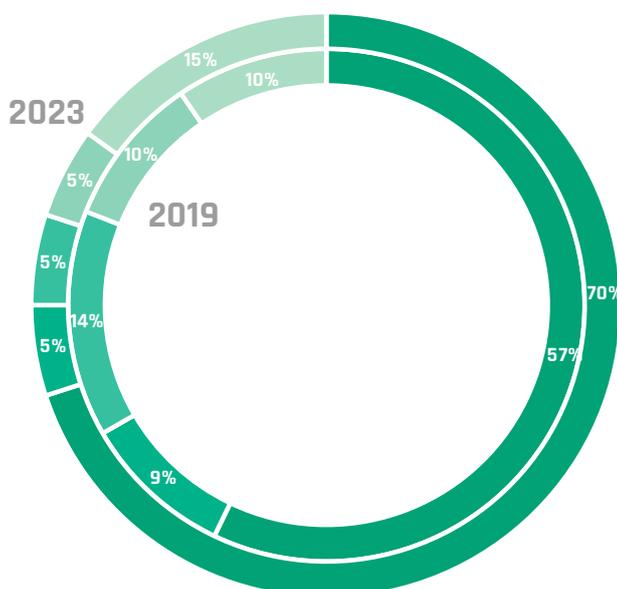


Abb. 18

Herkunft der in den Zentren ansässigen Unternehmen

- Region Aachen
- Euregio
- NRW
- Deutschland
- International

Quelle: AGIT mbH (2023)

Aus- und Zuzüge

Insgesamt verzeichnen die TGZ in der Region Aachen etwa gleich viele Aus- und Zuzüge. Ein Großteil der Zuzüge besteht aus Unternehmen (61%), während Start- und Scale-ups einen vergleichsweise geringen Anteil ausmachen (33%). Besonders signifikant ist der Anstieg des Anteils der Start- und Scale-ups im Vergleich zu 2019 (13%).

Etwa die Hälfte der Unternehmen, die im Jahr 2019 bzw. Jahr 2023 ausgezogen sind, tat dies aufgrund mangelnder Expansionsmöglichkeiten. Das spiegeln die Zentren auch in ihrer Einschätzung in Bezug auf die Gründe, aus denen Unternehmen Zentren verlassen. Die häufigsten Gründe für den Auszug von Unternehmen sind einerseits Erweiterungs-/Verlagerungspläne oder die Errichtung einer eigenen Immobilie, andererseits aber auch Übernahmen durch andere Unternehmen oder die Schließung des bisherigen Standortes. Insgesamt verzeichneten die Zentren 43 Unternehmensschließungen in den letzten 5 Jahren mit einer durchschnittlichen Anzahl von ca. 4 Schließungen pro Zentrum. Positiv im Sinne der Regionalentwicklung ist, dass ein Großteil der aus den Zentren ausziehenden Unternehmen ihren Sitz vornehmlich innerhalb der Region Aachen verlagert haben und damit in der Region geblieben sind.

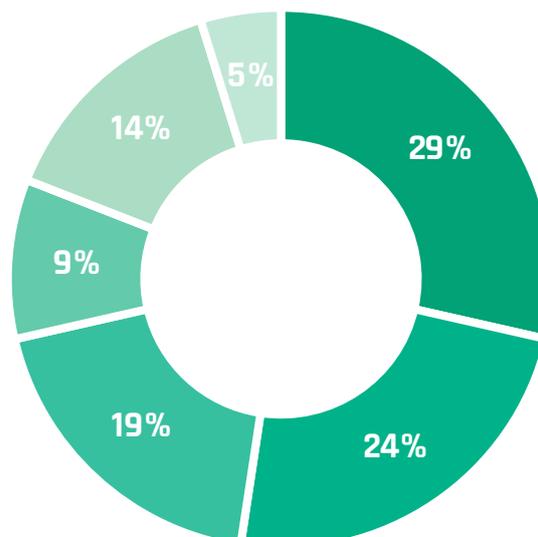
Bei der Beurteilung der Herausforderungen, mit denen sich Start-ups und insbesondere Scale-ups bei ihrer geplanten Expansion in einem TGZ konfrontiert sehen, zeigt sich, dass die Verfügbarkeit von zusammenhängenden Flächen mit geeigneter Ausstattung weiterhin das größte Hemmnis darstellt. Den Einschätzungen der TGZ zufolge, messen Start-ups Beratungsleistungen eine höhere Bedeutung zu, während für Scale-ups ein geeignetes Flächenangebot von größerer Bedeutung ist.

Daraus ergibt sich ein genereller Mangel an Flächenkapazitäten in geeigneter Lage und mit zeitgemäßer Ausstattung. Die vorhandenen Kapazitäten scheinen hier die bestehende Nachfrage nicht vollständig zu decken, zumal die Flächen oft wenig flexibel gestaltet sind.

Abb. 19

Schwierigkeiten für Scale-ups in Bezug auf ihr Wachstum in den Zentren

- Generelle Verfügbarkeit von Flächen
- Verfügbarkeit zusammenhängender Flächen
- Finanzielle Risiken
- Ausstattung (ggf. nicht state-of-the-art)
- Raumkonzept passt nicht zu Vorstellungen
- Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal



Quelle: AGIT mbH (2023)

Beratungs- und Unterstützungsleistungen

Die meisten TGZ bieten nach wie vor ein breites Spektrum von Beratungs- und Unterstützungsleistungen für Start- und Scale-ups sowie Unternehmen an. Zu den am häufigsten nachgefragten Leistungen zählen Gründungs-, Wachstums- und Finanzierungsberatungen, Serviceangebote sowie Seminar-, Co-Working- und Konferenzraumangebote. Weitere Leistungen umfassen die Erleichterung des Zugangs zu Partnernetzwerken aus Politik, Wirtschaft, Industrie, Forschung und Hochschulen sowie Verwaltungsmanagement.

Die derzeit angebotenen Dienstleistungen werden von den meisten Zentren als ausreichend betrachtet. Lediglich 4 Zentren äußern den Wunsch nach weiteren Maßnahmen, wie einer engeren Zusammenarbeit bei möglichen Ansiedlungen, die Verbesserung des Austauschs zwischen den Unternehmen oder ein gemeinsames Marketingkonzept. Im Jahr 2019 wurden bereits Maßnahmen wie Inkubations- und Acceleratorprogramme, ein Start-up Campus und Kooperationssysteme sowie quartalsweise feste Sprechstunden erwähnt.

Durch eine engere Zusammenarbeit und ein gemeinsames Marketingkonzept können wertvolle Synergieeffekte erzielt werden. Gemeinsame Strukturen, Projekte und Veranstaltungen zur Unterstützung der regionalen Wirtschaft, Einkaufsgemeinschaften, gemeinsame Marketing- und Öffentlichkeitsarbeit sowie regelmäßiger Erfahrungsaustausch zum Abbau von Konkurrenzgedanken könnten mögliche Ziele sein. Eine wichtige Maßnahme in diesem Zusammenhang sind auch die regelmäßigen und von der AGIT moderierten Treffen der Technologiezentraleiter:innen, um einen produktiveren und nutzbringenderen Erfahrungsaustausch zu fördern.

Bedarf

Die TGZ identifizieren vor allem einen Bedarf an Flächenangeboten, insbesondere an Labor- und Werkstattflächen, die flexibel an die unterschiedlichen Bedürfnisse von Unternehmen, Start- und Scale-ups angepasst werden können. Darüber hinaus besteht ein Mangel an größeren zusammenhängenden Flächen sowie an zeitgemäßen Ausstattungskonzepten, ähnlich wie es bereits im Jahr 2019 festgestellt wurde. Zusätzlich wird der Bedarf an öffentlichen Flächen für den Kontakt und Austausch zwischen den Mieter:innen, insbesondere für Start- und Scale-ups, betont. Die Nähe zu Hochschulen sowie ein umfassendes Angebot an Beratungs- und Unterstützungsleistungen für Start-ups – und perspektivisch auch für Scale-ups – werden ebenfalls als wichtige Bedarfe genannt.

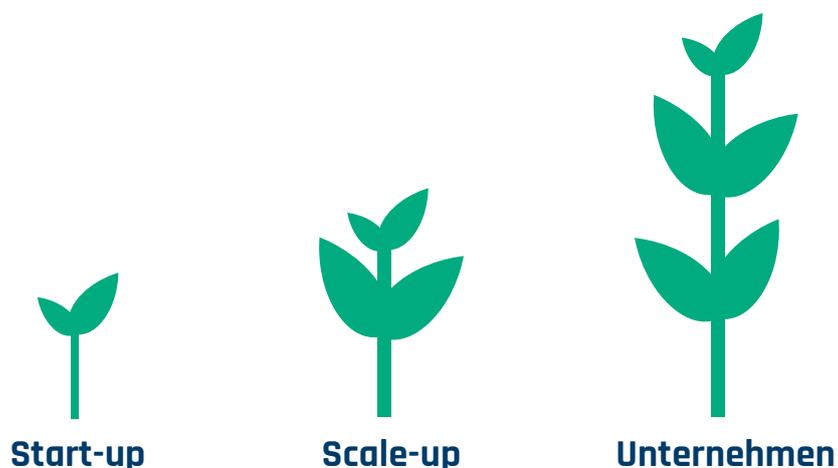
Diese identifizierten Bedarfe decken sich mit den Vorstellungen zur zukünftigen Ausgestaltung der Zentren. Neben einem Nutzer:innenmix aus Start- und Scale-ups sowie kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und Forschungseinrichtungen ist es wichtig, flexibel gestaltbare Raumkonzepte und Mietflächen anzubieten. Derzeit plant mehr als die Hälfte der Zentren konkrete Maßnahmen zur Erweiterung oder Erneuerung ihres Flächenangebots. Insgesamt sind in 6 Zentren umfangreiche Umbau- und Neuerungsmaßnahmen geplant, die auf einem gemischten Flächenkonzept basieren. Dadurch soll den Bedarfen von Start- und Scale-ups bei ihrem Wachstum zukünftig Rechnung getragen werden.

Zwischenfazit

Das Verständnis der aktuellen Situation der Technologie- und Gründerzentren in der Region Aachen sowie im Folgenden des Bedarfs von Scale-ups an Wirtschaftsflächen, bietet wertvolle Hinweise für die zukünftige regionale Wirtschaftsentwicklung. Aus der Analyse der TGZ lässt sich bereits ableiten, dass die bestehenden Zentren eine bedeutende Rolle als Treiber von Innovation und Wirtschaftswachstum einnehmen. Gleichzeitig stehen sie aber auch vor diversen Herausforderungen, insbesondere in Bezug auf ihre Auslastung, die vorhandene Infrastruktur oder auch die Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr. Basierend auf den Entwicklungstendenzen der Zentren scheint es unwahrscheinlich, dass sich deren Auslastungszustand in absehbarer Zukunft signifikant ändern wird. Zugleich ist anzumerken, dass die Anpassung des öffentlichen Personennahverkehrs (ÖPNV) sowie des Schienenpersonennahverkehrs (SPNV) mit erheblichen Investitionskosten und einem langwierigen Planungs- sowie Umsetzungsprozess verbunden ist, so dass hier ebenfalls keine schnellen Veränderungen zu erwarten sind.

Ein weiteres wichtiges Ergebnis ist die Erkenntnis, dass viele der bestehenden Zentren eher etablierte Unternehmen anstelle von Start- bzw. Scale-ups beheimaten, was auf eine schrittweise Abweichung vom traditionellen Inkubator-Konzept hinweist. Ein Grund dafür ist in der hohen Gewichtung des Flächenangebots zu suchen, während Beratungsleistungen etwas weniger Bedeutung beigemessen wird. Ein Austausch des Beratungs- und Förderangebotes in den Zentren oder eine noch engere Verzahnung mit entsprechenden regionalen Institutionen könnte hier hilfreich sein. Insgesamt wäre es wünschenswert die Start-up-Quote in den Zentren (2023: 18%) weiter zu erhöhen.

Infolgedessen besteht in der Region Aachen ein erhebliches Potenzial für die Förderung von Start-ups, insbesondere von solchen, die den Übergang zum nächsten Wachstumsschritt anstreben (Scale-ups), sowie für die Bereitstellung bedarfsgerechter Wirtschaftsflächen. Durch gezielte Maßnahmen zur Unterstützung von Start- und Scale-ups sowie zur Anpassung der Infrastruktur kann das hiesige Start- und Scale-up-Ökosystem, zu dem auch die TGZ einen wesentlichen Beitrag leisten, weiter gestärkt werden. Somit wird auch der nachhaltigen Entwicklung der regionalen Wirtschaft und der Positionierung im internationalen Wettbewerb um Talente und Innovationen Rechnung getragen.



3.3 Regionales Potenzial: Das Start- und Scale-up-Ökosystem in der Region Aachen

Zu den wesentlichen Komponenten der Wachstumsgeschichte von Scale-ups zählen Start-up-Netzwerke und –Ökosysteme. Dabei geht die Zusammenarbeit zwischen Start- bzw. Scale-ups, Unternehmen und Verwaltungen über die bloße Übertragung innovativer Praktiken auf Unternehmen oder die Vernetzung von Start- bzw. Scale-ups mit Unternehmenskunden hinaus. Vielmehr zeigt die Analyse von Scale-ups, dass etablierte Unternehmen, insbesondere technologieorientierte Unternehmen, über umfangreiche Erfahrungswerte verfügen, die für die Initiierung von Start- und Scale-up-Ökosystemen von entscheidender Bedeutung sind, sofern diese proaktiv genutzt werden.

Um ein erfolgreiches Wachstum eines Start- und Scale-up-Ökosystems zu gewährleisten, ist unter anderem die lokale Verbundenheit der jungen Unternehmen von elementarer Bedeutung. Diese Verbundenheit erfordert ein hohes Maß an Gemeinschaftsgefühl, die Pflege von Beziehungen und regelmäßige Interaktionen zwischen den verschiedenen Gründer:innen, Investor:innen und Expert:innen. Mit zunehmender Größe des Ökosystems ziehen immer mehr Unternehmer:innen und Investor:innen aus anderen Regionen – sei es regional, national oder global – in diese Gebiete, um die vorhandenen Potenziale zu nutzen und zu stärken.

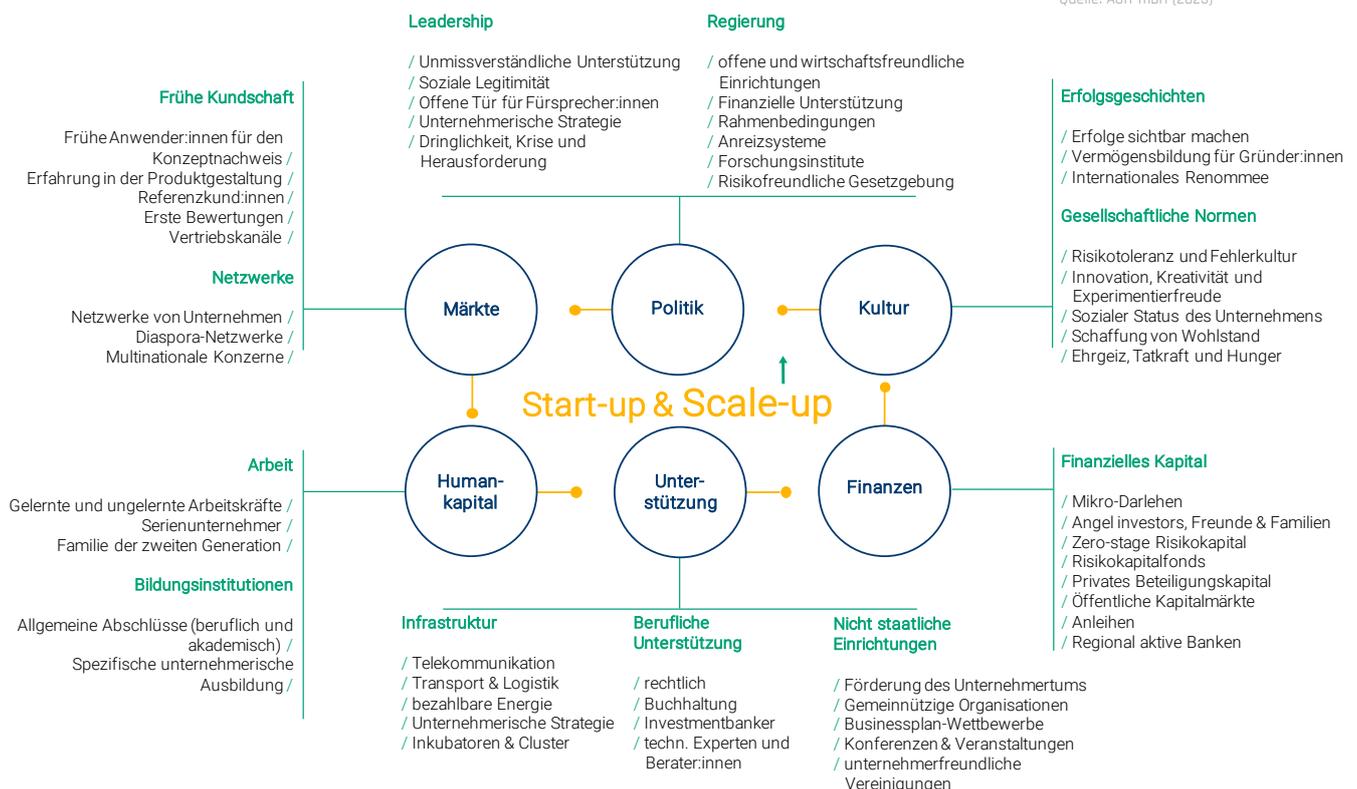
Im Allgemeinen lässt sich das Ökosystem, das die unabdingbaren Grundlagen für Start- und Scale-ups schafft, in sechs verschiedene Bereiche unterteilen:

- I. Erfolgskultur und gesellschaftliche Normen
- II. Politik, die Leadership und Verwaltung erleichtert
- III. Finanzmittelzugang
- IV. Humankapital
- V. Wagnisfreundliche Märkte für Dienstleistungen und Produkte
- VI. Vielfalt institutioneller und infrastruktureller Unterstützungsmöglichkeiten

Abb. 20

Bereiche des Start- & Scale-up-Ökosystems

Quelle: AGIT mbH (2023)



Ausgehend von diesen Elementen sind auch die verschiedenen Stakeholder:innen auf Landesebene und in der Region Aachen aktiv.

Auf Landesebene bestehen Unterstützungsmöglichkeiten, die auch in der Region Aachen wirken, wie beispielsweise die Startercenter NRW. Diese Zentren bieten Gründer:innen Beratungen und Schulungen an und sind bei verschiedenen Träger:innen wie den Wirtschaftskammern und den regionalen Wirtschaftsförderungen in der Region verankert (vgl. MWIKE o. J. c.). Zudem profitieren regionale Start-ups von Fördermöglichkeiten über das NRW.Gründerstipendium. Die Stipendien werden über entsprechende akkreditierte Netzwerke vergeben, zu denen drei in der Region Aachen ansässige Institutionen gehören: die GründerRegion Aachen, der digitalHUB Aachen e.V. sowie der CO_SPACE.DN (Inkubator der WIN.DN GmbH).

Mit der Initiative „Digitale Wirtschaft NRW (DWNRW)“ fördert die Landesregierung insbesondere die digitale Start-up- und Gründer:innenszene. Mit dem digitalHUB Aachen ist einer der fünf DWNRW-Hubs in der Region Aachen verortet. Mit HIGH-TECH.NRW existiert ein Landesprogramm, welches insbesondere High- und Deep-Tech-Start-ups fördert. Im September 2024 startet Batch #5. Zusätzlich hat die Landesregierung im Jahr 2022 ein neues Programm speziell für Scale-ups aufgelegt. Im März 2022 begannen die ersten Tech-Scale-ups ein 18-monatiges Betreuungsprogramm. Mitte März 2024 startete bereits die dritte Kohorte des Landesprogramms. Das NRW.Scale-up-Programm zielt darauf ab, Scale-ups bei der internationalen Skalierung zu unterstützen und das gesamte Ökosystem zu stärken, da diese nachweislich von positiven Effekten wie höheren Investitionssummen und bedeutenden Beschäftigungseffekten profitieren (vgl. MWIKE o. J. a.: Abs. 3).

In der Region Aachen zählen verschiedene Institutionen mit unterschiedlichen inhaltlichen Schwerpunkten zum Start- und Scale-up-Ökosystem.

Ein bedeutender Meilenstein für die Region Aachen war zweifellos der Start der Initiative „GründerRegion Aachen“ im Jahr 1999. Das erklärte Ziel dieser Initiative war und ist es, die Wirtschaftsregion Aachen, die aus der Stadt Aachen, der StädteRegion Aachen sowie aus den Kreisen Düren, Euskirchen, Heinsberg besteht, zu einer Region mit einer herausragenden Gründungsdynamik zu entwickeln, die sich mit den Metropolen der Bundesrepublik messen kann.

Abb. 21

Die Trägerschaft der GründerRegion Aachen

Quelle: GründerRegion Aachen 2023 (bearbeitet durch AGIT mbH)



Seit ihrer Gründung hat die GründerRegion Aachen einen wesentlichen Beitrag zur Identifizierung und Förderung von Gründungsideen geleistet. In der gesamten Region Aachen wird intensiv für das Thema Gründung sensibilisiert, wobei das breite Angebot an Informationen und Unterstützung für Gründer:innen dazu beiträgt, das Interesse und die Motivation zur Gründung zu steigern (vgl. IHK 2020:9). Ein wichtiges Instrument in diesem Kontext ist die Initiative „AC²-GRÜNDUNG, WACHSTUM, INNOVATION“, die durch den Wettbewerb „AC²-Gründen & Wachsen“ Start- und Scale-ups sowie etablierte Unternehmen auszeichnet. Die Organisation und Durchführung des AC²-Innovationspreises erfolgt hingegen durch die AGIT.

Unter dem Dach der GründerRegion Aachen wird das breite Unterstützungsangebot seit jeher von jungen Unternehmen genutzt, die bei ihren Gründungs-, Patent- und Wachstumsvorhaben auf Expert:innen mit Fachkenntnis und Erfahrung angewiesen sind. Zu den beteiligten Institutionen zählen die Stadt Aachen, die StädteRegion Aachen, die Kreise Düren, Euskirchen und Heinsberg, die AGIT, die IHK Aachen, die HWK Aachen, die FH Aachen, die RWTH Aachen University und das Forschungszentrum Jülich, die Sparkassen der Region Aachen, die Volks- und Raiffeisenbanken der Region Aachen sowie die S-UGB und der digitalHUB Aachen e. V.

Die RWTH Aachen University sowie die FH Aachen stellen einen bedeutenden Innovations-Hotspot in der Region Aachen dar und bieten Gründer:innen optimale Startbedingungen. Zusätzlich verleiht das Forschungszentrum Jülich der Region nationale und internationale Strahlkraft. Dadurch verfügt die Region Aachen über die von Start- und Scale-ups geschätzten Voraussetzungen, wie die Vernetzungsmöglichkeiten und die Nähe zu renommierten Bildungseinrichtungen.

Die RWTH Aachen University bietet Gründungsinteressierten eine Anlaufstelle über die RWTH Innovation GmbH, die das Ziel verfolgt, mit dem Exzellenz Start-up Center den führenden Technologie-Inkubator Europas aufzubauen. Die RWTH Innovation GmbH verfügt über zahlreiche Kooperationsunternehmen und ein starkes Netzwerk von Risikokapitalgebern für umfangreiche Finanzierungen, um Gründungsinteressierte umfassend zu unterstützen (vgl. RWTH Innovation 2024: Abs. 1 f.).

Der Collective Incubator dient als zentrale Innovationsplattform für Studierende, Forschende und Unternehmen und bietet eine umfangreiche Infrastruktur mit Coworking Spaces und Prototypenwerkstätten. Diese Infrastruktur soll dazu beitragen, studentischen Projekten, Initiativen und Start-ups ein ideales Umfeld für Gründung und Wachstum zu bieten. Der Collective Incubator fungiert somit als Zentrum und unternehmerisches Sprungbrett für Gründungen im Rahmen des vom Wirtschaftsministerium NRW geförderten RWTH Exzellenz Start-up Centers (RWTH 2023: Abs. 2).

Die FH Aachen hat ihre Aktivitäten im Bereich der Gründungsberatung in den letzten Jahren deutlich ausgeweitet und dabei überregionale Anerkennung gefunden, was perspektivisch zu einem weiteren Anstieg von Ausgründungen aus der FH Aachen führen dürfte (IHK 2020:19). Seit 2020 besteht das Gründungszentrum der FH Aachen, das nachhaltige und technologieorientierte Gründungsideen fördert. Mit der Eröffnung der neuen Räumlichkeiten auf dem Campus Eupener Straße im Jahr 2022 stehen allen Gründungsinteressierten auf einer Fläche von 450 m² moderne Prototypenwerkstätten, Co-Working-Spaces und ein Eventbereich zur Verfügung.

Darüber hinaus unterstützt die Aachener Gesellschaft für Innovation und Technologietransfer AGIT mbH Gründungsinteressierte bei ihren Vorhaben. Im Jahr 2023 wurden insgesamt 149 Start-ups, Scale-ups und technologieorientierte Unternehmen intensiv beraten und begleitet. Von den 65 beratenen Start-ups haben 25% im Jahr 2023 erfolgreich gegründet. Dies bestätigt die anhaltend hohe Nachfrage nach Beratungsleistungen aus den Vorjahren. Das geplante Investitionsvolumen der Gründungen betrug im Jahr 2023 etwa 8,8 Millionen Euro und soll laut den entsprechenden Businessplänen 60 Arbeitsplätze schaffen. Im Bereich Innovation und Wachstum wurden 84 Beratungen durchgeführt. Diese sollen laut ihren Förderanträgen bzw. Konzepten mit einem Investitionsvolumen von 2,3 Millionen Euro einhergehen und 216 neue Arbeitsplätze schaffen.

Seit 2016 wird in der Wirtschaftsregion Aachen verstärkt auf die Bedürfnisse und Anforderungen von digitalen Start-ups eingegangen. Das Ziel besteht darin, die Region Aachen einer der führenden Regionen in Bezug auf Digitalisierung zu entwickeln. Zu diesem Zweck bewarb sich die Region erfolgreich um einen der sechs im Rahmen der Initiative „Digitale Wirtschaft NRW“ des Landes NRW ausgeschriebenen Hubs (heute existieren noch fünf DWNRW-Hubs). Im Juli 2017 wurde die digitalCHURCH als Co-Working-Space in einer ehemaligen Kirche eröffnet. Hier bietet der digitalHUB Aachen e. V. ein Gründungsökosystem, das sich auf digitale Start-ups konzentriert und ein breites Angebot an Unterstützungsleistungen für die Digitalisierung von Unternehmen sowie das Wachstum digitaler Unternehmen bereitstellt (vgl. IHK 2020:3). Darüber hinaus bietet die digitalCHURCH dem regionalen Mittelstand die Möglichkeit, direkten Zugang zu digitalen Start-ups und dem IT-Mittelstand zu finden, um digitale Lösungen zu nutzen.

Anfang des Jahres 2023 startete zudem der ecoHUB als ein Projekt des digitalHUB Aachen e.V. mit dem Ziel, nachhaltiges Wirtschaften in der Region zu fördern und Unternehmen dabei zu unterstützen, gemeinsam mit Wissenschaft, Zivilgesellschaft, Politik und Verwaltung ihre negative Umweltauswirkungen zu reduzieren.

Die Technologie- und Gründerzentren (TGZ) in der Region Aachen, die bereits im ersten Teil des Kapitels näher untersucht wurden, bieten als zusätzlicher Accelerator optimale Voraussetzungen für junge, ambitionierte und innovative Gründer:innen. Nach der Eröffnung des ersten TGZ im Jahr 1984 durch die AGIT mbH, besteht heute ein solides Fundament, das als Grundlage für weitere Entwicklungen dienen kann. Zu den aktuellen Entwicklungen, die sowohl für Start-ups als auch Scale-ups weitere Unterstützung bieten, zählen der Neubau der AGIT, die Change Factory in Eschweiler und der Erweiterungsbau des TPH.

Hinzu kommen weitere, bereits aktive Entwicklungen, die das Ökosystem erweitern. Dazu zählen die Ideenfabrik Nachhaltige Wirtschaft in Euskirchen, das Start-up Village im Jülicher Brainergy Park sowie die Gründerszene Düren. Die Ideenfabrik Nachhaltige Wirtschaft fungiert als Nachhaltigkeitsinkubator. Im Fokus stehen Themen wie Kreislaufwirtschaft, Innovationen, Digitalisierung, Handwerk und Weiterbildung. Als Plattform für Innovation und Gründung werden im Start-up Village Jülich nachhaltig orientierte Gründer:innen sowie Start-ups sowohl bei der Gründung als auch beim langfristigen Wachstum des Unternehmens unterstützt. Die Gründerszene im Kreis Düren ist ein Zusammenschluss von Beratungs- und Betreuungsinstitutionen für Gründungsinteressierte aus dem Kreis Düren. Ziel ist, den Gründer:innen frühzeitig die Beratungs- und Unterstützungsangebote aufzuzeigen und sie auf dem Weg in die Selbstständigkeit zu begleiten.

Ergänzend zu den genannten Impulsgeber:innen gibt es weitere Institutionen, die für die Finanzierung von Start- und Scale-ups eine große Bedeutung haben. Neben den traditionellen Hausbanken (z. B. die Sparkassen der Region Aachen, die Aachener Bank sowie die Volks- und Raiffeisenbanken der Region Aachen), sind die S-UBG und insbesondere der TechVision Fonds als Venture Capital Fonds für die Finanzierung von Scale-ups von Bedeutung. Auch überregional tätige VC-Geber wie der High-Tech Gründerfonds (HTGF) oder das euregionale Business-Angels-Netzwerk (euBA) der AGIT sind ebenfalls von Bedeutung. Darüber hinaus profitieren Start- und Scale-ups von den klassischen Förder- und Finanzierungsinstrumenten der NRW.Bank.

Dabei zahlt sich die intensive Gründungs- und Wachstumsberatung der verschiedenen Institutionen in der Wirtschaftsregion Aachen als lohnende Investition aus, so dass der Anteil der Chancengründungen den der Notgründungen bei weitem überwiegt.

Die Wirtschaftsregion Aachen zeichnet sich durch ein äußerst konzentriertes, gemeinschaftliches und zielstrebiges Vorgehen der Stakeholder:innen in der Gründungs- und Wachstumsförderung von Unternehmen, insbesondere von Technologieunternehmen, aus. Nach Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK 2023: Abs. 8 ff.) birgt dieser Sektor zudem ein großes Arbeitsplatzpotenzial.

Die Förderung unternehmerischer Ökosysteme ist eine weltweite Strategie zur wirtschaftlichen Entwicklung, die insbesondere auf die oft starren industriepolitischen und makroökonomischen Rahmenbedingungen zurückzuführen ist. Die Förderung solcher Ökosysteme bietet verschiedenen Akteur:innen oder Interessensgruppen diverse Vorteile. Während für die öffentliche Hand die Schaffung von Arbeitsplätzen und höhere Steuereinnahmen möglicherweise im Vordergrund stehen, können Banken von einem lukrativeren Kreditportfolio profitieren. Universitäten könnten ihre stärksten Anreize im Wissensaufbau, dessen Transfer sowie ihrer Reputation sehen, während Investor:innen die Schaffung von Wohlstand priorisieren. Unternehmen könnten wiederum von Innovationen, Talenten oder dem Erwerb von Produkten profitieren. Die Schaffung von Arbeitsplätzen ist somit nicht das einzige Ziel bei der Förderung eines solchen Ökosystems. Damit ein Ökosystem nachhaltig ist, müssen viele Interessensgruppen davon profitieren und daran partizipieren.

3.4 Anforderungen von Scale-ups an Dienstleistungen und Wirtschaftsflächen

In den vergangenen Jahren hat sich die Region Aachen als vielversprechendes Zentrum mit nationaler Strahlkraft für Start- und Scale-ups etabliert, wobei ein dynamisches Ökosystem die Grundlage für diesen Erfolg bildet.

Um das Potenzial der Region als Nährboden für unternehmerische Innovationen zu maximieren, ist es entscheidend, nicht nur die allgemeinen Trends und Herausforderungen im Start-up-Ökosystem zu erkennen, sondern auch die spezifischen Anforderungen von Scale-ups zu adressieren. Dies beinhaltet eine differenzierte Analyse ihrer räumlichen Bedürfnisse, einschließlich der Art, Größe und Lage der benötigten Flächen. In der Folge wird dementsprechend ein Fokus auf Scale-ups gelegt, die neben einer hohen Innovationskraft auch ein enormes Arbeitsplatzpotenzial sowie Kooperationspotenziale schaffen.

Abb. 22

Start-ups versus Scale-ups

Quelle: AGIT mbH (verändert nach StartUpWissen.BIZ (o.J.))



Eine umfassende Erfassung und Bewertung der Anforderungen von Scale-ups ist von hoher Relevanz für die Entwicklung zielgerichteter Unterstützungsmaßnahmen und Infrastrukturinitiativen. Dazu gehören die Bereitstellung von geeigneten Wirtschaftsflächen, die Förderung von Kooperationsmöglichkeiten und die Schaffung von Rahmenbedingungen, die das Wachstum und die Stabilisierung von Scale-ups erleichtern. Darüber hinaus bietet eine vertiefte Analyse der Flächenbedarfe von Scale-ups die Möglichkeit, maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln, die deren Anforderungen berücksichtigen.

Während sich ein Start-up in seiner Anfangsphase vor allem darauf fokussiert ist, den Product-Market-Fit zu finden – also eine passende Lösung für ein bestimmtes Problem zu entwickeln und diese erfolgreich am Markt zu platzieren – hat ein Scale-up diesen Fit bereits gefunden und sich auf seinem Zielmarkt etabliert. Scale-ups operieren bereits nachhaltig wirtschaftlich und setzen ihren Fokus darauf, ihr Unternehmen schnell und effizient zu skalieren.

In dieser Phase liegt der Schwerpunkt darauf, das Wachstum des Unternehmens voranzutreiben. Dies kann durch die Skalierung von Produkten oder Dienstleistungen, die Expansion in neue Märkte oder die Steigerung der Marktanteile in bestehenden Märkten erfolgen. Scale-ups konzentrieren sich auch darauf, ihre internen Prozesse zu optimieren, ihre Organisation zu skalieren und Ressourcen gezielt einzusetzen, um ihr Wachstum zu maximieren.

Im Vergleich zu Start-ups, die sich oft noch in der Experimentierphase befinden, sind Scale-ups bereits auf einem soliden Fundament aufgebaut und streben eine beschleunigte Entwicklung an, um ihre Position im Markt weiter zu stärken. Durch ihre Erfahrungen und die Bewältigung der Herausforderungen der Anfangsphase verfügen Scale-ups über ein fundiertes Verständnis für ihren Markt und können dies nutzen, um ihr Wachstum strategisch voranzutreiben und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Die Bedarfe von Start-ups und Scale-ups an Dienstleistungen und Wirtschaftsflächen unterscheiden sich aufgrund ihrer jeweiligen Entwicklungsphase, organisatorischen Strukturen und Wachstumsziele. Unterschiede gibt es beispielsweise in den Bereichen Finanzierung, Ressourcenmanagement, Talentakquise und Teammanagement, Markteintritt und Skalierungsstrategien sowie Technologie und Innovation. Angesichts dieser Unterschiede zeigt sich, dass Scale-ups im Gegensatz zu Start-ups möglicherweise spezialisierte Unterstützung und Ressourcen benötigen.

Eine Analyse der Ansiedlungsanfragen von Scale-ups an die AGIT zeigt beispielsweise deutlich, dass neben Büroflächen auch häufig Bedarf an Produktions-, Lager- und in einigen Fällen an Laborflächen besteht. Aufgrund des jungen Alters der Unternehmen ist der Flächenbedarf oft relativ gering und beläuft sich selten auf mehr als 400 m². Im Gegensatz zu etablierten Unternehmen, die ihren zukünftigen Flächenbedarf in der Regel gut einschätzen können, ist die Entwicklung des Büro- und Produktionsflächenbedarfs bei Scale-ups schwer vorherzusagen und äußerst dynamisch. Dies betrifft auch die Laufzeit der Mietverträge.

Aufgrund der Unsicherheit über die Unternehmensentwicklung und der Vielzahl von Parametern wie dem Markterfolg der Produkte, beantragten Förderprogrammen und der Verfügbarkeit von Finanzierungsmöglichkeiten (z. B. Venture Capital) sind viele Scale-ups oft nicht bereit, sich auf lange Mietverträge einzulassen, wie sie in Inkubatoren üblich sind (> 4 Jahre). Gleichzeitig können rein wirtschaftlich orientierte Immobilienanbieter unter diesen für sie risikobehafteten Bedingungen selten ein Angebot erstellen.

Darüber hinaus spielen finanzielle und zeitliche Aspekte bei der Standortwahl eine wichtige Rolle. Für Scale-ups, die von VC-Gebnern finanziert werden oder von Förderprogrammen abhängig sind, ist es oft schwierig abzuschätzen, wie viel in Mietkosten investiert werden kann.

Viele Start- und Scale-ups, die aus Hochschulen ausgegründet werden, beginnen häufig in den Räumlichkeiten des Instituts, aus dem sie entstanden sind. Diese Räumlichkeiten werden im Zuge des Wachstums der jungen Unternehmen jedoch schnell zu klein, weshalb sie sich auf die Suche nach geeigneten Flächen begeben, auf denen sie weiterwachsen können. Hierbei bieten die Oberzentren mit ihrem kulturellen Angebot insbesondere für Start-ups oftmals Standortvorteile gegenüber dem eher ländlich geprägten Regionen.

Wie für etablierte Unternehmen, die nach einem neuen Standort suchen, sind für Scale-ups eher Kriterien wie Größe, technische Parameter und Funktionalität von großer Bedeutung. Ein entscheidendes Kriterium für Scale-ups ist des Weiteren die Erreichbarkeit des Standorts mit öffentlichen Verkehrsmitteln oder dem Fahrrad. Da viele der Mitarbeitenden in Scale-ups, insbesondere studentische Mitarbeitende, oft kein Auto besitzen, ist die Verfügbarkeit von öffentlichen Verkehrsmitteln oder die Möglichkeit, den Standort mit dem Fahrrad zu erreichen, entscheidend. Standorte werden daher oft weniger bevorzugt, wenn die Erreichbarkeit für diese Mitarbeitenden eine Herausforderung ist. Ausnahmen gibt es, wenn nachgewiesen werden kann, dass der Standort über eine überdurchschnittlich gute Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz oder eine gute Bahnanbindung verfügt und regelmäßig, mindestens halbstündlich, erreicht werden kann.

Im Hinblick auf Dienstleistungen können die Unterstützungsbedürfnisse von Scale-ups in mehrere Kategorien unterteilt werden:

- 1. Beratung und Expertise:** Scale-ups benötigen häufig spezialisierte Beratungsleistungen, um ihre Geschäftsstrategie zu optimieren, operative Effizienz zu verbessern, Finanzierungsmöglichkeiten zu erkunden und internationale Expansion zu planen. Diese Dienstleistungen können von Expert:innen bereitgestellt werden, die über fundierte Kenntnisse und Erfahrungen im Bereich der Skalierung von Unternehmen verfügen.
- 2. Technologische Unterstützung:** Die Implementierung und Optimierung von Technologien spielt eine entscheidende Rolle für das Wachstum von Scale-ups.
- 3. Talentmanagement und Rekrutierung:** Der Aufbau eines qualifizierten und engagierten Teams ist für Scale-ups von hoher Relevanz. Dienstleistungen im Bereich des Talentmanagements und der Rekrutierung, einschließlich Personalbeschaffung, Talententwicklung und Mitarbeitendenbindung, sind entscheidend, um hoch qualifizierte Fachkräfte anzuziehen und zu halten.
- 4. Zugang zu Netzwerken und Ressourcen:** Scale-ups benötigen Zugang zu relevanten Netzwerken, Kooperationspartner:innen, potenziellen Kunden und Investor:innen, um ihr Wachstum zu beschleunigen. Dienstleistungen, die den Zugang zu solchen Netzwerken und Ressourcen erleichtern, wie z. B. Mentoring-Programme, Networking-Veranstaltungen, Inkubatoren (TGZ) und Accelerator-Programme, sind für Scale-ups von großem Nutzen.
- 5. Rechtliche und regulatorische Unterstützung:** Die Einhaltung rechtlicher Vorschriften und die Bewältigung regulatorischer Herausforderungen sind für Scale-ups unerlässlich, insbesondere, wenn sie in neue Märkte expandieren. Dienstleistungen von Rechtsberater:innen und Compliance-Expert:innen können dabei helfen, rechtliche Risiken zu minimieren und eine reibungslose Geschäftstätigkeit sicherzustellen.

Insgesamt benötigen Scale-ups eine maßgeschneiderte Unterstützung in verschiedenen Bereichen, um ihre Wachstumsziele zu erreichen und langfristigen Erfolg zu sichern. Die Identifizierung und Bereitstellung geeigneter Dienstleistungen, die auf die spezifischen Bedürfnisse von Scale-ups zugeschnitten sind, ist ausschlaggebend für ihre erfolgreiche Skalierung und Entwicklung.

Scale-ups haben darüber hinaus spezifische Anforderungen an ihr Arbeitsumfeld und ihre benötigten Flächen. Diese Anforderungen können je nach Branche, Unternehmensgröße und Wachstumsphase variieren. Einige der spezifischen Bedürfnisse könnten Folgendes umfassen:

- 1. Flexibilität:** Scale-ups benötigen flexible Flächen, die es ihnen ermöglichen, ihr Wachstum anzupassen. Dies kann bedeuten, dass die Flächen modular erweiterbar sind oder kurzfristige Mietoptionen bieten.
- 2. Zugang zu Infrastruktur:** Die Nähe zu Forschungs- und Bildungseinrichtungen sowie zu anderen Unternehmen und Dienstleistungen ist für Scale-ups bedeutsam. Sie benötigen eine Infrastruktur, die ihre Zusammenarbeit und Vernetzung unterstützt.
- 3. Ausstattung und Ausbau:** Die Räumlichkeiten müssen den technologischen Anforderungen der Scale-ups gerecht werden. Dies kann den Zugang zu High-Speed-Internet, spezielle Laboreinrichtungen oder andere technische Anforderungen umfassen.
- 4. Standortfaktoren:** Die Lage der Flächen ist ein wichtiger Aspekt für Scale-ups. Sie bevorzugen Standorte, die gut erreichbar sind und eine attraktive Umgebung für ihre Mitarbeitenden bieten.
- 5. Unterstützung und Services:** Scale-ups benötigen in der Regel weiterhin Unterstützung von Seiten der öffentlichen Hand und der Wirtschaftsförderung, um ihren Flächenbedarf optimal zu erfüllen.

Die Anforderungen von Scale-ups an Wirtschaftsflächen sind vielfältig und spezifisch. Da Scale-ups sich in einer Phase des schnellen Wachstums und der Expansion befinden, benötigen sie Flächen, die ihren sich ändernden Anforderungen gerecht werden können. Indem die Bedürfnisse der Scale-ups in Bezug auf ihre Arbeitsumgebung und ihre Flächen sorgfältig berücksichtigt werden, können geeignete Unterstützungsstrukturen geschaffen werden, um ihr Wachstum und ihre Entwicklung in der Region Aachen zu fördern.

3.5 Optionen zur bedarfsgerechten Unterstützung für Scale-ups

Bereits heute bringt das vorhandene Start- und Scale-up-Ökosystem vielversprechende Unternehmen hervor, die sich, wenn sie in die Skalierungsphase übergehen, bei der Standortsuche oftmals auf einzelne Kommunen in der Region Aachen fokussieren. Eine Lücke besteht derzeit bei speziellen Angeboten für Scale-ups. Das betrifft insbesondere eine räumliche Infrastruktur in Kombination mit darauf zugeschnittenen Dienstleistungs- und Beratungsangeboten. Durch die Schließung dieser Lücke und die Bereitstellung maßgeschneiderter Angebote für Scale-ups kann die Region Aachen ihr Potenzial als Standort für schnell wachsende und innovative Unternehmen weiter stärken und gleichzeitig die regionale Wirtschaft fördern.

Inkubatoren (TGZ) stellen hilfreiche Instrumente für das lokale Ökosystem dar und leisten einen wesentlichen Beitrag, indem sie junge Unternehmen in ihrem Wachstum und ihrer Entwicklung unterstützen, ohne Brüche in der Unterstützungslandschaft zu verursachen. Sie bieten ein strukturiertes Umfeld, in dem Start-ups und vorzugsweise Scale-ups Zugang zu Ressourcen, Mentoring und Netzwerken erhalten, um ihre Geschäftsmodelle zu validieren, ihre Produkte oder Dienstleistungen zu verbessern und ihre Marktfähigkeit zu steigern. Durch die enge Zusammenarbeit mit den TGZ können Unternehmen ihre Wachstumsphase effektiv bewältigen und gleichzeitig von einem unterstützenden Ökosystem profitieren, das ihnen hilft, potenzielle Herausforderungen anzugehen und Chancen zu nutzen. Auf diese Weise tragen die TGZ dazu bei, die Erfolgchancen und das langfristige „Überleben“ von Start-ups zu erhöhen, was wiederum die Dynamik und Innovationskraft des gesamten Ökosystems stärkt.

Die TGZ in der Region Aachen (zwischen 1988 und 2011 errichtet) stehen teils vor der Herausforderung, ihre Infrastruktur kontinuierlich an die Bedürfnisse von Scale-ups anzupassen. Neben dieser Herausforderung sind die TGZ in der Region Aachen größtenteils voll ausgelastet und verfügen über nur wenige freie Flächen. Eine mögliche Lösung besteht darin, vorhandene Flächen zu entwickeln, zu sanieren und umzubauen, um sie den Bedürfnissen von Scale-ups anzupassen. Die Erfahrungen aus den letzten Jahren haben gezeigt, dass flexible Nutzungsmöglichkeiten von entscheidender Bedeutung sind.

Eine konkrete Ausrichtung auf Scale-ups und deren Bedürfnisse erfordert daher eine Überarbeitung des Flächenkonzeptes sowie eine Erweiterung und Spezialisierung der Beratungsleistungen. Eine Herausforderung wird darin liegen, mit den vorhandenen Strukturen bezogen auf das Flächenkonzept sowie den Beratungsleistungen und der hohen Auslastung der Zentren, einen Weg zu finden, diese weiterzuentwickeln, um den Anforderungen der Scale-ups gerecht zu werden.

Sofern die in der Region Aachen bestehenden TGZ, aufgrund ihrer Vollausslastung, keine bedarfsgerechten und flexiblen Flächen für Scale-ups bereitstellen können, könnte der Neubau eines Scale-up Centers oder die Revitalisierung und Umnutzung einer Bestandsimmobilie zu einem entsprechenden Center ebenfalls eine denkbare Option sein. Dies erfordert neben der Identifizierung eines geeigneten Standorts auch die Klärung der Zuständigkeiten (Investorenmodelle und Trägerstruktur) sowie eines Betriebskonzepts für das Zentrum.

Potenziale eines Scale-up Centers

- 1. Wirtschaftliche Entwicklung:** Ein Scale-up Center kann wesentlich zur wirtschaftlichen Entwicklung der Region beitragen, indem dort hochwertige Arbeitsplätze geschaffen, Innovationen gefördert und lokale Unternehmen gestärkt werden.
- 2. Innovationökosystem:** Durch die Bündelung von Ressourcen, Talenten und Know-how kann ein Scale-up Center ein dynamisches Innovationsökosystem schaffen, das die Entwicklung neuer Technologien und Geschäftsmodelle vorantreibt. Dabei gliedert es sich gleichzeitig in das gesamtheitliche Ökosystem der Region Aachen ein.
- 3. Attraktivität für Fachkräfte:** Die Existenz eines Scale-up Centers macht die Region für Fachkräfte attraktiver, da es Karrieremöglichkeiten in innovativen, schnell wachsenden Unternehmen bietet.
- 4. Anziehung von Investitionen:** Ein Scale-up Center kann Investitionen in die Region Aachen lenken, sowohl von privaten Investor:innen als auch von öffentlichen Förderprogrammen, die darauf abzielen, die Gründung und das Wachstum von Unternehmen zu unterstützen.

Bei der Standortwahl für ein neues Scale-up Center ist die Anbindung und Erreichbarkeit von entscheidender Bedeutung. Es ist wichtig, Standorte zu identifizieren, die sowohl für potenzielle Nutzer:innen als auch für Mitarbeiter:innen gut erreichbar wären. Konkrete Standorte, die für ein neu zu schaffendes Scale-up Center in Frage kämen, sollten mit allen Beteiligten diskutiert werden. Dies kann die Identifizierung geeigneter Flächen einschließen, die frei werden oder bestehende Gebäude, die revitalisiert und einer neuen Nutzung zugeführt werden können.

Standort	Grundstück
Infrastruktur	Größe (Grundstücksfläche/Nutzfläche)
Makrolage	Bau- und Nutzungsrecht
Mikrolage:	Verfügbarkeit:
/ Standortimage & thematische Ausrichtung	/ sofort
/ Zentrale Lage – gute Erreichbarkeit aller Anspruchsgruppen	/ kurzfristig (Zeitraum von 2 Jahren)
/ Nähe zu den Hochschulen, Forschungseinrichtungen & wissenschaftlichen Einrichtungen	/ mittelfristig (Zeitraum von 3 bis 5 Jahren)
/ Nähe zu Studierenden	/ langfristig (Zeitraum von mind. 5 Jahren)
/ Kreatives & innovatives Milieu	Projektoptionen:
	/ Greenfield
	/ Brownfield
	/ Kauf

Erst auf dieser Basis könnte in einem weiteren Schritt die Durchführung einer Nutzwertanalyse zur Standortwahl, die von der Entscheidungssituation bis hin zur Ergebnisprüfung reicht, erfolgen.

Im Kontext eines Scale-up Centers sind verschiedene Trägerstrukturen und Betriebsmodelle möglich. Dazu zählen freie Träger, privatwirtschaftliche Träger, behördliche Träger oder öffentliche Träger. Aufgrund des nicht primär gewinnorientierten Charakters eines solchen Centers, bietet sich die Einbindung eines öffentlichen Trägers oder behördlichen Trägers an. Ein Beispiel hierfür wäre eine Kommune oder eine Gebietskörperschaft, die einerseits die Entwicklung junger Unternehmen unterstützt und andererseits zusätzliche Arbeitsplätze sowie Kaufkraft und Gewerbesteuerereinnahmen

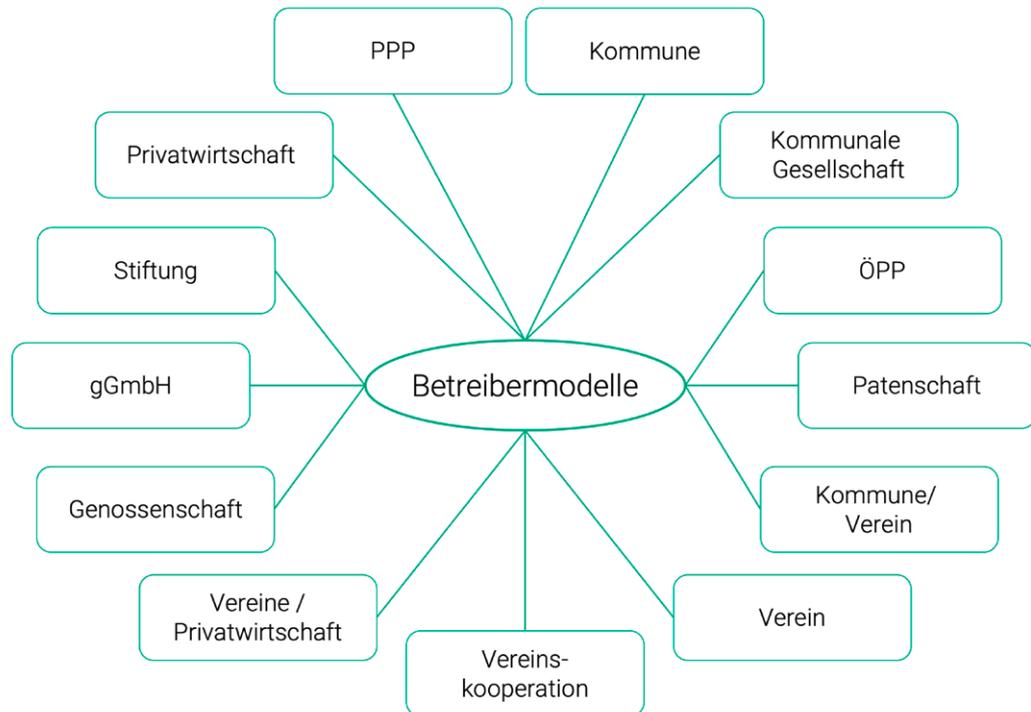
generiert. Diese öffentlichen Träger:innen haben oft eine langfristige Perspektive und sind bereit, langfristige Investitionen zu tätigen, um die wirtschaftliche Entwicklung der Region zu fördern und eine nachhaltige Unterstützungsstruktur zu schaffen.

Auch bei der Auswahl eines geeigneten Betriebsmodells für ein Scale-up Center gibt es verschiedene Optionen. Eine Möglichkeit wäre, dass die Kommune sowohl Trägerin als auch Betreiberin des Centers ist. In der Praxis der Technologieregion Aachen wurden häufig Tochtergesellschaften gegründet, um den Betrieb der TGZ zu übernehmen, oder die Wirtschaftsförderungen der Kommunen, Kreise oder Regionen wurden mit dem Betrieb beauftragt. Welches Modell konkret angewandt werden könnte, hängt von verschiedenen Faktoren ab, einschließlich der potenziellen Beteiligungspartner:innen. Eine fundierte Prüfung der jeweiligen Umstände, der vorhandenen Ressourcen und der strategischen Ziele wäre erforderlich, um die am besten geeignete Betriebsstruktur zu bestimmen. Dabei sollte auch die Möglichkeit einer Beteiligung von Partner:innen in Betracht gezogen werden.

Abb. 23

Betreibermodelle für ein Scale-up Center

Quelle: AGIT mbH (2023)



3.6 Ausblick

Die Anforderungen von Scale-ups an Wirtschaftsflächen sind komplex und individuell. Eine fundierte Kenntnis dieser Bedürfnisse ist von essenzieller Bedeutung, um das Start- und Scale-up-Ökosystem in der Region Aachen nachhaltig zu stärken. Daher wird es zukünftig entscheidend sein, gezielte Maßnahmen zu entwickeln und anzubieten, die den spezifischen Anforderungen dieser Unternehmen gerecht werden.

Dies ergibt sich auch aus der Schlussfolgerung der diesjährigen Befragung der Technologie- und Gründerzentren. Die TGZ tragen einen wesentlichen Teil für ein funktionierendes Ökosystem bei. Gleichzeitig gibt es noch Stellschrauben, um das hiesige Potenzial weiter zu heben und die Effektivitätssteigerung des gesamten Ökosystems zu erzielen. Dabei wird die zielgerichtete Unterstützung von Start-ups und Scale-ups immer wichtiger werden.

Eine strategische Weiterentwicklung erfordert eine enge Zusammenarbeit zwischen öffentlicher Hand, Wirtschaftsorganisationen und der Privatwirtschaft, um ein innovations- und wachstumsfreundliches Umfeld zu schaffen. Zudem ist eine kontinuierliche Evaluierung und Anpassung dieser Maßnahmen erforderlich, um sicherzustellen, dass sie den sich wandelnden Bedürfnissen der Scale-ups gerecht werden und langfristig eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung unterstützen.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, könnte neben den gezielten Erweiterungsmöglichkeiten in den bestehenden TGZ in der Region Aachen auch die Implementierung eines Scale-up Centers eine vielversprechende Option sein, um den Bedürfnissen von aufstrebenden Unternehmen gerecht zu werden. Ein potenzielles Scale-up Center in der Region Aachen birgt insgesamt beträchtliches Potenzial, um das Wachstum und die Innovationskraft in der Region zu steigern, während es gleichzeitig auf die spezifischen Anforderungen von Scale-ups eingeht. Durch eine gezielte Ausgestaltung des Flächen- und Dienstleistungsangebots sowie die Bereitstellung umfangreicher Netzwerke, Ressourcen und Beratungsleistungen (z. B. zu Fördermöglichkeiten) könnte ein Scale-up Center einen bedeutenden Beitrag zur Stärkung des bereits bestehenden regionalen Ökosystems für innovative Unternehmen leisten. Die Einrichtung eines solchen Zentrums würde es Scale-ups ermöglichen, maßgeschneiderte Unterstützung zu erhalten, während sie gleichzeitig von einem umfassenden Netzwerk und wertvollen Ressourcen profitieren, die ihr Wachstum und ihre Wettbewerbsfähigkeit weiter fördern.

Die Auswahl eines geeigneten Standorts für ein Scale-up Center in der Region Aachen hängt von verschiedenen Parametern ab, darunter die Anbindung an Mobilitätsknotenpunkte und der Erreichbarkeit für Fachkräfte über öffentliche Verkehrsmittel wie den Nah- und Fernverkehr. Die Suche nach einem optimalen Standort erfordert eine enge Abstimmung mit den beteiligten Stakeholder:innen, um sicherzustellen, dass die Bedürfnisse und Anforderungen aller Parteien berücksichtigt werden. Hierbei spielen Faktoren wie die Verfügbarkeit von Infrastruktur, die Nähe zu Universitäten und Forschungseinrichtungen, aber auch die Attraktivität des Standorts und des Umfeldes für potenzielle Mitarbeiter:innen eine wichtige Rolle. Durch eine sorgfältige Analyse und eine kooperative Herangehensweise könnte ein Standort identifiziert werden, der sowohl den Bedürfnissen der Scale-ups als auch den Zielen der regionalen Partner:innen wie z. B. der regionalen Wirtschaftsförderung gerecht wird.

Gezielte Maßnahmen zur Unterstützung von Start- und Scale-ups sowie zur Anpassung der bestehenden Infrastruktur würden das lokale Ökosystem weiter stärken. Durch diese Maßnahmen würden nicht nur das unmittelbare Wachstum und die Stabilität der regionalen Wirtschaft gefördert werden, sondern auch eine langfristige Perspektive für die Region geschaffen, die sich im globalen Wettbewerb um Talente und Innovationen behaupten kann.

Literatur

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) (2023): Fachkräftesicherung. Fachkräfte für Deutschland. <https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Dossier/fachkraeftesicherung.html> (zuletzt überprüft am 23.05.2024).

Goethe Universität Frankfurt am Main/TechQuartier/Yi Shi Foundation (2019): Scale-ups in Europe – An untapped potential. <https://aktuelles.uni-frankfurt.de/forschung/scale-ups-erfolgsfaktoren-dynamischer-unternehmen/> zuletzt überprüft am 23.05.2024).

IHK – Industrie- und Handelskammer (2020): Technologiegründungen und –unternehmen in der Wirtschaftsregion Aachen, Düren, Euskirchen & Heinsberg. Studie 2020.

Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalens (MWIKE) (o.J.a.): Scale-up Programm für Nordrhein-Westfalen. <https://www.wirtschaft.nrw/scale-programm-fuer-nordrhein-westfalen> (zuletzt überprüft am 23.05.2024).

Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (MWIKE) (o.J.c.): STARTERCENTER NRW. <https://www.startercenter.nrw/de/startercenter> (zuletzt überprüft am 23.05.2024).

RWTH Aachen (2023): Collective Incubator. <https://www.rwth-aachen.de/cms/root/Die-RWTH/Profil/Gruenderhochschule/~dgtmx/Collective-Incubator/> (zuletzt überprüft am 23.05.2024).

RWTH Innovation GmbH (2024): Von der Idee zum Start-up. Angebote für Gründerinnen & Gründer. <https://www.rwth-innovation.de/de/gruender/angebote> (zuletzt überprüft am 23.05.2024).

Ausblick



Die seit 20 Jahren von der AGIT veröffentlichte Publikation „Standort im Fokus“ (von 2003 bis 2016 unter dem Namen „Gewerbeflächen-Monitoring der Technologieregion Aachen“ publiziert) bietet für die StädteRegion Aachen sowie für die Kreise Düren und Euskirchen ein Informationsangebot, das sich an politische Entscheider:innen, Wirtschaftsförderer:innen, Planer:innen und alle übrigen, an aktuellen wirtschafts- und strukturräumlichen Zusammenhängen und Trends Interessierten, richtet. „Standort im Fokus“ enthält wesentliche Kernaussagen aus der Analyse des Gewerbeflächenmarktes, interessante Fakten zum gewerblichen Immobilienmarkt in den regionsangehörigen Kreisen, Städten und Gemeinden, sowie den diesjährigen Themenschwerpunkt „Start- & Scale-up Ökosystem in der Region Aachen“, welcher die Chancen und Herausforderungen des hiesigen Ökosystems, insbesondere an benötigten Wirtschaftsflächen, beleuchtet.

Wir entwickeln nicht nur „Standort im Fokus“ für die genannten Kreise fortlaufend weiter, sondern erweitern ebenfalls das Dienstleistungsangebot der AGIT. Nachdem Launch des völlig modernisierten Portaldesigns von gisTRA® und dessen Optimierung für die Nutzung auf mobilen Endgeräten im Jahr 2020 stellen wir seit dem Jahr 2021 ein „Gewerbeflächendashboard“ auf unserer Webseite bereit, welches über den gewerblichen Nutzungsstand in den einzelnen Kommunen der Region Aachen informiert.

Die AGIT greift wichtige Trends und Entwicklungsbedarfe rund um die gewerbliche Standortentwicklung auf: Einmal im Jahr richten wir das AGIT Forum Wirtschaftsflächen aus, welches sich an alle Interessierten wendet, die an der Umsetzung notwendiger Maßnahmen für eine nachhaltige und zukunftsfähige Standortentwicklung beteiligt sind. In diesem Jahr greifen wir auch mit unserm AGIT Forum Wirtschaftsflächen am **29. August 2024** das Thema „Start-up & Scale-up Ökosystem in der Region Aachen“ auf. Dabei werden u. a. die Herausforderungen und Potenziale von unterschiedlichen Start- und Scale-up-Ökosystemen diskutiert. Zudem möchten wir mit dem diesjährigen AGIT Forum Wirtschaftsflächen die Anforderungen von Scale-ups an benötigte Wirtschaftsflächen näher beleuchten und Wege aufzeigen, wie diese durch ein entsprechendes Ökosystem unterstützt werden können. Seien Sie dabei – wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Die AGIT unterstützt Kommunen bei der Erarbeitung von Vermarktungskriterien. Bei dem Flächenvermarktungsprozess geht es darum, die Unternehmen für einen Standort auszuwählen, die den höchsten Grad an Wertschöpfung generieren, die Standortentwicklung positiv beeinflussen und den größten Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung der Kommune leisten.

Weiterhin wird die AGIT in Zusammenarbeit mit diversen regionalen Partnern verschiedene Projekte im Rahmen der wirtschaftlichen Flächenentwicklung vorantreiben. Ziel wird es sein, insbesondere nachhaltige, regionalbedeutsame Flächen mit besonders hoher Standortqualität in der Region zu entwickeln (Neuausweisung und Revitalisierung) und somit ein ausreichendes Angebot an gewerblicher Fläche zu schaffen, um Strukturbrüche zu vermeiden. Die Flächenentwicklungen sind somit wesentlich für die nachhaltige Wirtschaftsstruktur der Region, da neue, qualitätsvolle und überregional bedeutsame Betriebsansiedlungen und damit zukunftsfähige Arbeitsplätze ermöglicht werden.

Sollten Sie uns ein Feedback zu unserer Publikation geben wollen, so richten Sie dieses bitte direkt an Nicolas Gastes (E-Mail: n.gastes@agit.de; Tel.: 0241 475773-30)

Abbildungsverzeichnis

Kapitel 1:

- Abb. 1: Definition Flächenverfügbarkeiten
- Abb. 2: Regionale Gewerbeflächenverkäufe 2014 bis 2023 nach verkauften Grundstücken und Fläche (Anzahl/in ha)

Kapitel 2:

- Abb. 3: Entwicklung des gewerblichen Immobilienmarkts – Vermietungen im Zeitraum 2019 bis 2023
- Abb. 4: Entwicklung des gewerblichen Immobilienmarkts – Anzahl Verkäufe im Zeitraum 2019 bis 2023
- Abb. 5: Durchschnittlicher Quadratmeterpreis für Wirtschaftsimmobilien in der Region Aachen im Zeitraum 2019 bis 2023
- Abb. 6: Entwicklung des Quadratmeterpreises für Büro- und Praxisvermietungen im Zeitraum 2019 bis 2023 – Angaben in €/m²
- Abb. 7: Entwicklung des Quadratmeterpreises für vermietete Einzelhandelsimmobilien im Zeitraum 2019 bis 2023 – Angaben in €/m²
- Abb. 8: Entwicklung des Quadratmeterpreises für Gastronomie- und Hotelimmobilien im Zeitraum 2019 bis 2023 – Angaben in €/m²
- Abb. 9: Entwicklung des Quadratmeterpreises für vermietete Hallen- und Produktionsimmobilien im Zeitraum 2019 bis 2023 – Angaben in €/m²

Kapitel 3:

- Abb. 10: Start- und Scale-up-Ökosystem in der Region Aachen 2.0
- Abb. 11: Gesamtnutzfläche in den Zentren im Jahr 2023 (in m²)
- Abb. 12: Flächenangebot nach Nutzungstyp (in m²)
- Abb. 13: Verteilung der Mieter:innen in den einzelnen Zentren (2023)
- Abb. 14: Beschäftigte in Unternehmen, Start- & Scale-ups in den TGZ
- Abb. 15: Auslastung der Zentren (in %)
- Abb. 16: Branchenverteilung in den Zentren im Jahr 2023 und 2019 (in %)
- Abb. 17: Durchschnittliche Verweildauer der Mieter:innen in Jahren
- Abb. 18: Herkunft der in den Zentren ansässigen Unternehmen
- Abb. 19: Schwierigkeiten für Scale-ups in Bezug auf ihr Wachstum in den Zentren
- Abb. 20: Bereiche des Start- & Scale-up-Ökosystems
- Abb. 21: Die Trägerschaft der GründerRegion Aachen
- Abb. 22: Start-ups versus Scale-ups
- Abb. 23: Betreibermodelle für ein Scale-up Center

Tabellenverzeichnis

- Tab. 1: Gewerbeflächenreserven in der StädteRegion Aachen zum 01.01.2024
- Tab. 2: Gewerbeflächenverkäufe in der StädteRegion Aachen 2023 im Überblick
- Tab. 3: Kennzahlen des Gewerbeflächenmarktes in den Kommunen der StädteRegion Aachen auf einen Blick
- Tab. 4: Gewerbeflächenreserven Kreis Düren zum 01.01.2024 im Überblick
- Tab. 5: Gewerbeflächenverkäufe Kreis Düren 2023 im Überblick
- Tab. 6: Kennzahlen des Gewerbeflächenmarktes in den Kommunen des Kreises Düren auf einen Blick
- Tab. 7: Gewerbeflächenreserven Kreis Euskirchen zum 01.01.2024 im Überblick
- Tab. 8: Gewerbeflächenverkäufe Kreis Euskirchen 2023 im Überblick
- Tab. 9: Kennzahlen des Gewerbeflächenmarktes in den Kommunen des Kreises Euskirchen auf einen Blick

Kartenverzeichnis

Kapitel 3:

- Karte 1: Die 11 Technologie-, Gründer- und Servicezentren in der Region Aachen

Impressum

Herausgeber: AGIT mbH
Campus Melaten
Pauwelsstraße 17
52074 Aachen
Deutschland

Verantwortlich: Sven Pennings

Redaktion: Nicolas Gastes
Nils von Hoegen
Nina Walkenbach

Kontakt: Telefon +49 (0)241 475773-30
E-Mail: n.gastes@agit.de
Web: www.agit.de

Gestaltung: büro G29, Aachen

Coverfoto/
Luftaufnahmen: © AGIT mbH

Kartengrundlagen: © Land NRW (2023), dl-de/by-2-0
www.govdata.de/dl-de/by-2-0
Datensatz (URI): https://www.wms.nrw.de/geobasis/wms_nw_dvg

© Bundesamt für Kartographie und Geodäsie (2023)
Datenquellen: http://sg.geodatenzentrum.de/web_public/gdz/datenquellen/Datenquellen_TopPlusOpen.pdf



www.agit.de

AGIT
Gründen. Ansiedeln. Fördern.