
Erste Ergebnisse und Schlussfolgerungen:

- 1. Politisches Neu-Justieren der Bedeutung der Start-ups in Sachsen-Anhalt bei Regierung, Verwaltung und Wirtschaftsförderern.**
Mit anderen Worten: Einheimische Gründer sind ebenso wertvoll wie die Investoren von Außerhalb
- 2. Sachsen-Anhalt als Gründerland nach innen und außen kommunizieren und in ein frisches Standortmarketingkonzept einfließen lassen.**
Mit anderen Worten: Wir müssen Gründer herlocken und ermutigen, loszulegen. Dazu braucht Sachsen-Anhalt ein realistisches, aber auch ambitioniertes Image, z.B. „Start-ups in Sachsen-Anhalt - klein, schnell, digital.“
- 3. Zukunftssichere Neugründungen mit ‚Digitalisierung vom Start an‘ unterstützen.**
Mit anderen Worten: Ein Digitalpaket z. B. mit Gutschein für Breitbandpaket oder für Digitalberatung jedem Gründer mitgeben. Dazu ist die Weiterentwicklung der F&E-Förderung zu durchdenken. Möglich wäre eine Förderung für Digitalisierungsprojekt zwischen produzierenden und IT-Unternehmen aus Sachsen-Anhalt.
- 4. IT-Gründungs-Stabsstellen und Ansprechpartner schaffen!**
Mit anderen Worten: Jeder Gründer muss im Land einen Ansprechpartner finden, der fachlich kompetent ist und ihm jederzeit bei seinen Problemen hilft.
- 5. Regionale Wirtschaft ermutigen, Start-ups bevorzugt in die Wertschöpfung einzubinden.**
Mit anderen Worten: Ein Label z. B. „Wir unterstützen die Mutigen“ etablieren und an engagierte Unternehmen verleihen – auch hierbei könnte Digitalisierungs-Förderung bzw. -Gutschein helfen.
- 6. Zuverlässige und sozial verträgliche Wege für Unternehmensfinanzierungen aufbauen, ggf. Sicherheiten seitens des Landes bieten.**
Mit anderen Worten: Fördermöglichkeiten für Gründungen aus dem universitären Umfeld sind bereits gut vorhanden. Es fehlen Instrumente für innovative Ideengeber, die bereits im Berufsleben stehen und das Risiko der Gründung scheuen. Hier gehen uns viele Ansätze verloren.
- 7. Die Erhaltung des Ausbildungsnetzes für Fachkräftenachwuchs ist für Gründer wichtiger als für große etablierte Unternehmen.**
Mit anderen Worten: Eine große, bekannte Firma zieht eher Leute von außerhalb an, als eine kleine. Die Gründer brauchen mehr Unterstützung!

