

TZK 2.0 · Das Gründungsökosystem Region Koblenz

Strukturpapier / Kurzfassung. Diese drei Seiten geben das vollständige Konzept im Überblick wieder: Aufbau, Rollen, Selbstbegrenzung, Organisation, Umsetzung und Wirkung. Das Vollkonzept (finale Fassung, 63 Seiten) dient der Vertiefung; Kapitelverweise sind in Klammern angegeben.

Die Hauptzielsetzung dieses Antrags. Dies ist die nächste, elementare und sinnstiftende Entwicklungsstufe des TZK: kein Selbstzweck, sondern eine für die Gründungslandschaft der Region Koblenz unbedingt notwendige Maßnahme. Das TZK ist dafür genau der richtige Player: erfahren, neutral, beweglich, mit etablierter Community.

Diese Entwicklung braucht zwingend eine Anschubfinanzierung über die vollen fünf Förderjahre; ohne sie funktioniert sie nicht. Die Vision ist langfristig angelegt und entwickelt für die Zeit ab Jahr 5 aktiv eigene Refinanzierungsquellen. Aber es geht immer nur ein Schritt nach dem anderen: Jetzt ist dieser Schritt dran, nicht der übernächste oder der danach.

1 · Ausgangspunkt: Was das TZK ist und was der Region fehlt

Das TechnologieZentrum Koblenz ist heute vorrangig als Ort wahrgenommen: als Vermieter von Büro-, Inkubator- und Coworking-Flächen mit über dreißig Jahren Erfahrung in der Gründungsbegleitung. Dieses Asset-Geschäft bleibt die finanzielle und physische Basis. Die Region verfügt über alle Bausteine eines funktionsfähigen Gründungsökosystems: fünf Hochschulen mit rund 23.000 Studierenden, einen diversifizierten Mittelstand, eine reife institutionelle Landschaft und einige etablierte Community-Formate. Sie ist aber kein funktionierendes Ökosystem, denn die Akteure arbeiten **fragmentiert und unkoordiniert nebeneinander** (Kap. 0).

Zwei sich ergänzende Analysen belegen das Bild: die wissenschaftliche Landkarte nach Isenberg (sechs Säulen) und die phasenbezogene Analyse entlang des Startup Ecosystem Pathfinder (RKW). In der Orientierungs- und Gründungsphase ist die Region teilweise solide aufgestellt; in der Aufbau- und Wachstumsphase klaffen strukturelle Lücken: kein begleiteter Zugang zu Series-A-Kapital, keine Matching-Events, keine Skalierungs- und Exit-Begleitung. Pointiert: *Ideen entstehen in Koblenz, Wachstum findet zu oft anderswo statt* (Erfahrungswert; Kap. 0.2). Für die frühen Phasen hilft besseres Community Management, für die späteren ein qualifiziertes Schnittstellenmanagement zu Land und Bund. Dabei gilt: Das Ökosystem der Gründer:innen soll wachsen, nicht verlagert werden.

Es fehlt nicht an Akteuren. Es fehlt an Verbindung zwischen ihnen und an einem, der sie herstellt.

2 · Die Vision: zwei Hauptrollen, drei Förderdimensionen

Das TZK wird zum aktiven Gestalter des Gründungsökosystems, fokussiert auf innovative und technologieorientierte Gründungen (klassische Existenzgründungen bleiben bei IHK und HWK). Neben dem Asset-Geschäft übernimmt es zwei klar getrennte Hauptrollen (Kap. 1):

Erste Rolle > Kümmerer und Dirigent. Als Dienstleister für Stakeholder und Zielgruppe stimmt das TZK die vorhandenen Akteure aufeinander ab, erfasst Bedarfe der Wirtschaft aktiv und löst Gründungsideen gezielt aus, statt auf sie zu warten. Diese Rolle verkörpert die Geschäftsführung.

Zweite Rolle > Community-Manager. Das TZK kümmert sich um die Netzwerk-Verbindungen der Gründer:innen: reaktiv als Moderator und Vernetzer, proaktiv durch eigene Impulse und Community-Formate. Diese Rolle verkörpert das Community Management.

Beide Rollen füllen die **ideelle Förderdimension**. Gründungsförderung ruht auf drei Dimensionen: finanziell (Stipendien, Förderprogramme, Kapital: abgedeckt durch ISB, Banken, Business Angels), technisch-fachlich (Beratung, Inkubation, Mentoring: abgedeckt durch IHK, HWK, GROW in RLP, Hochschulen) und ideell (Beziehungen, Vertrauen, Community, vermittelte Verbindungen). Die ersten beiden leisten andere kompetent; die dritte ist die strukturelle Lücke, die das TZK besetzt. So entstehen Synergien statt Konkurrenz (Kap. 1.3). Was

ein leistungsfähiges Ökosystem konkret möglich macht, zeigen vier Chancen aus der Hochschulperspektive: der Anschluss an die Startup Factory SouthwestX, das aktive Hochschul-Scouting des Landes, transferorientierte Institute und die Erschließung internationaler Studierender (Kap. 1.1).

Potenziale der Akteure × Verbindung durch das TZK = lebendiges, erfolgreiches Gründungsökosystem.

Die Formel ist keine Addition: Potenziale können nebeneinander existieren, ohne je zu wirken. Erst die aktive Verbindung macht aus ihnen ein System, und das TZK ist nicht ein weiterer Summand, sondern der Operator dieser Verbindung (Kap. 1.5).

3 · Zwei Säulen: Selbstbegrenzung und Organisationsmodell

Erste Säule > Selbstbegrenzung als Stärke (Kap. 2). Das TZK ordnet jede Aufgabe einer von drei Zonen zu: **Grün**, was es selbst leistet (Asset-Geschäft, Erstkontakt-Navigation, Community-Formate, Bedarfserfassung, Vermittlung, Corporate-Innovation). **Gelb**, was es an benannte Partner vermittelt (Recht, Steuer, Kapital, Fachberatung). **Rot**, was es bewusst anderen überlässt (kein eigener Accelerator, kein eigener Fonds, keine akademische Lehre). Diese Klarheit ist die Voraussetzung für Wirksamkeit und schützt vor Konkurrenz zu den Partnern.

Zweite Säule > das Organisationsmodell (Kap. 3). Das feste Personal umfasst im Vollausbau rund **fünf Vollzeitstellen**, davon 1,5 bereits besetzt. Die Struktur folgt unmittelbar den zwei Hauptrollen:

Rolle	FTE	Schwerpunkt
Geschäftsführung (Kümmerer)	0,5 · neu · EG 13	Strategie, Stakeholder, Wirtschafts-Akquise, Vermittlung, Bedarfserfassung, im Doppelmandat mit dem Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt
Community Management	1,0 · neu · EG 10–11	Erstkontakte, Gründer:innen-Begleitung und Hochschul-Koordination operativ; ideelle Förderung, Community-Formate, Mentor-Pool, CRM
Assistenz	1,0 · neu · EG 10	Administrative und koordinierende Entlastung beider Hauptrollen
Zentrumsmgmt / Marketing	1,0 · Bestand	Formate, Events, Kommunikation, operative Wirtschaftspartner-Arbeit, Ökosystem-Report
Office Management	0,5 · Bestand	Vermietung, Backoffice, Erstempfang
Werkstudierende	ca. 1,0 · Ausbau	Social Media, Veranstaltungen, Research

Ergänzt wird das Team durch **externe Dienstleister als integralen Bestandteil** (Events, Pitch-/Pilot-Coaches, Mentor-Pool, Supervision, Recht, CRM; rund 39.000 bis 55.000 EUR p.a. zzgl. Positionen gemäß Finanzplan) und ein strukturelles **Partnernetzwerk** (Kammern, ISB, Hochschulen samt ihrer Gründungsinitiativen, Business Angels RLP, überregionale Hubs). Die wichtigste Synergie ist die Personalunion der Geschäftsführung mit der städtischen Wirtschaftsförderung: ein Gesicht für die Gründungsförderung von Stadt und Region (Kap. 3.4). Die konkrete operative Umsetzungsstruktur entwickelt das neue Team gemeinsam mit Stakeholdern und Zielgruppe; ein strategisches Umsetzungsbeispiel (Funnel-Architektur) ist als Anlage A beigefügt. Die vollständigen Stellenprofile und der Finanzplan liegen als Anlagen B und C bei.

4 · Umsetzung, Finanzierung, Wirkung: fünf Förderjahre

Drei Phasen über fünf Jahre (Kap. 4.1). Zuerst der Umsetzungsplan bis zur vollen Leistungsfähigkeit der neuen Rollen: **Phase 1 (Monate 1–9)** Fundament, Stakeholder-Aktivierung, Quick Wins; **Phase 2 (Monate 10–18)** volle Leistungsfähigkeit, erste Pilotprojekte und Qualifizierungskohorten. Anschließend **Phase 3 (ab Jahr 2 bis Jahr 5)**: spürbare Weiterentwicklung des Ökosystems, regionale Führerschaft, erster Innovation Summit, wachsende überregionale Sichtbarkeit.

Finanzierung (Kap. 4.2). Der Landeszuschuss ist die **alleinige Anschubfinanzierung** der neuen Aufgaben über die vollen fünf Jahre; das Asset-Geschäft trägt sich selbst, kann die neuen Rollen aber nicht finanzieren. Ausgaben rund 313.000 EUR (Jahr 1), jährlich leicht steigend bis rund 357.000 EUR (Jahr 5), überwiegend Personal (Anlage C). Auf spekulative Einnahmeannahmen wird im Erstförderzeitraum bewusst verzichtet; für die Zeit ab Jahr 5 entwickelt das TZK drei Refinanzierungsbausteine: Alumni-Partnerschaften, Zugangsmodelle für die Wirtschaft (Vorbild STARTPLATZ Köln) und Kooperationspartnerschaften in künftigen Initiativen.

Wirkungsmessung (Kap. 4.3). Schlankes Indikatorenset mit der Leitgröße *vermittelte Verbindungen pro Quartal*: Qualität vor Quantität, Zielkorridore werden nach dem ersten Betriebsjahr empirisch kalibriert. Risiken werden in einem Register aktiv gesteuert (Kap. 4.5).

Ausblick (Kap. 4.6). Der Aufbau eines Ökosystems ist ein Marathon, kein Sprint; Ökosysteme verändern sich strukturell über fünf bis zehn Jahre. Dieses Konzept beschreibt Rahmen, Rollen, Player und Ziele; die konkreten Formate erarbeitet das TZK gemeinsam mit Stakeholdern und Zielgruppe. Die Wirkung reicht über die Förderjahre hinaus: auf Gewerbesteuer und Wertschöpfung, Fachkräftebindung, Hochschulentwicklung und die Sichtbarkeit der Region, und zahlt unmittelbar auf die Startup-Ziele des Landes Rheinland-Pfalz ein. Entscheidend ist die Reihenfolge: Die Anschubfinanzierung ermöglicht jetzt den nächsten Schritt; auf dieser Stufe baut alles Weitere auf, einschließlich der Refinanzierung ab Jahr 5.

Der rote Faden auf einen Blick

Kapitel	Kernaussage
0 · Bestandsaufnahme	Die Region hat die Bausteine, aber keine Verbindung: solide Frühphase, strukturelle Lücken ab der Aufbauphase.
Zwischenfazit	Kein anderer Akteur vereint Erfahrung, Beweglichkeit und Neutralität; die Förderung schiebt diese Stufe an.
1 · Vision	Das TZK wird Kümmerer und Community-Manager und besetzt die ideelle Förderdimension; vier Hochschul-Chancen zeigen das Potenzial.
2 · Drei Zonen	Erste Säule: Selbstbegrenzung als Stärke; selbst leisten / vermitteln / bewusst überlassen.
3 · Organisation	Zweite Säule: schlankes Team (ca. 5,0 FTE), externe Dienstleister, Partnernetzwerk, Doppelmandat mit der Stadt.
4 · Umsetzung	Drei Phasen über fünf Jahre, Landeszuschuss als alleinige Anschubfinanzierung, qualitätsorientierte Wirkung, Refinanzierung ab Jahr 5.
Anlagen A–C	Mögliche Umsetzungsstruktur (Beispiel), Stellenprofile, Finanzplan.

Die Region Koblenz hat die Bausteine. Mit dem TZK 2.0 bekommt sie den Kümmerer + Community-Manager, der sie verbindet: als gemeinsame Aufgabe von Stadt, Land, Hochschulen, Wirtschaft und Gründer:innen.