

Manifest für Entrepreneurship und Innovation zur Wachstumsfoerderung in der EU

September 2013

Ueberwindung von Hindernissen fuer wirtschaftliches Wachstum

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa bleiben eine Herausforderung zumal die Schaetzungen der Europaeischen Kommission eine Verringerung des Bruttosozialproduktes in der Euro-Zone um 0,4% fuer dieses Jahr vorhersagen. Die wachsende Bedeutung des Internet-geriebenen Wirtschaftswachstums kann helfen die Situation fuer millionen von Menschen zu verbessern durch eine steigende Zahl neuer Arbeitsplaetze, durch die Vermittlung neuer Faehigkeiten und durch eine bessere Zukunftsperspektive.

Nach einer Studie der Boston Consulting Group /1/ wird die Internet Economy in den entwickelten Märkten der G-20 Staaten voraussichtlich in den nächsten fünf Jahren jährlich um 8 Prozent wachsen. In den sich noch entwickelnden Märkten, wird ein jährliches Wachstum von mindestens 18 Prozent erwartet. Diese Wachstumsraten übertreffen Werte fuer traditionelle ökonomische Sektoren bei Weitem. Nicht mehr nur beschränkt auf High-Tech-Unternehmen, bringen digitale Technologien einen Wandel mit dem Versprechen der Schaffung neuer Arbeitsplätze und neuen Wohlstandes in allen Industriezweigen.

1 BCG, The \$4.2 Trillion Opportunity – the internet economy in the G-20, March 2012

Dieser Trend kann Europas Zukunftsaussichten verbessern und helfen stärker, flexibler und wohlhabender zu werden. Allerdings sind Maßnahmen erforderlich, um Hindernisse zu ueberwinden, die drohen den Fortschritt zu behindern und das Potenzial dieser lebendigen und florierenden Branche zu untergraben. Wir müssen sicherstellen, dass wir die politischen Mittel und den Ehrgeiz haben um erfolgreich zu sein. Wir muessen der Tatsache ins Auge sehen, dass Kontinentaleuropa derzeit weder neue Wachstumsbereiche kreiert so wie andere Teile der Welt /2/, noch eine Gruenderszene hervorbringt die einverstanden mit den Rahmenbedingungen in Ihrem eigenen Land ist /3/.

2 According to the Global Entrepreneurship Monitor, in 2010 'early-stage' entrepreneurs made up just 2.3% of Italy's adult population, 4.2% of Germany's, and 5.8% of France's compared to America's 7.6%, China's 14% and Brazil's 17%

3 According to E&Y's Nice Côte d'Azur 2011 Entrepreneurship Barometer, European entrepreneurs are less confident about their country as a place for startups than those in America, Canada or Brazil

Das BIP wird voraussichtlich um 0,4% schrumpfen

Erwartete Jahreswachstumsrate 18%

Gruender 4,2% in Deutschland

5,8% in Frankreich

Die Zeit in der Arbeitsplätze im Wesentlichen durch große Unternehmen oder die Regierung geschaffen wurden, ist vorbei. Viele der Millionen von Arbeitsplätzen, die in den vergangenen fünf Jahren verloren gegangen sind, werden in der alten Form nicht wiederkehren. Entrepreneurship bzw. Unternehmensgründungen, die der Motor für das Wachstum in den Vereinigten Staaten sind, wurden in Europa nicht wirksam und systematisch gefördert. Neue Geschäftsfelder zu erschließen und Unternehmen zu gründen erfordert aber mehr als eine Änderung in der Politik. Es erfordert eine Änderung der Mentalität.

Die Vizepräsidentin der Europäischen Kommission, Neelie Kroes, hat den 'Startup Europe Leaders Club' ins Leben gerufen- eine unabhängige Gruppe von Gründern im Bereich von Tech-Unternehmen, die Orientierungshilfe zur Stärkung der Rahmenbedingungen für Web-Entrepreneurs in Europa geben soll. Im März 2013 lud sie den Club ein, ein Manifest für Wirtschaftswachstum zu entwickeln.

Seit Juni 2013 wurden die ersten Empfehlungen auf Basis der Perspektive dieser erfolgreichen Web-Unternehmer weiter gestärkt durch die Unterstützung und Zusammenarbeit mit dem Founders Forum in London, einer Gemeinschaft der weltweit besten Unternehmer, CEOs und Schlüsselinvestoren in Medien und Technologie.

Auf der Basis von verschiedensten Erfahrungen mit aussergewöhnlichen Europaeern ,die bewiesen haben, dass sie die Vorstellungskraft besitzen, erfolgreiche Firmen zu gruenden und weiterzuentwickeln,- Firmen, die tausende von Jobs geschaffen haben- wurden 22 'Aktionen' identifiziert, die, zusammengenommen , Europaeischen Unternehmern die beste Chance geben koennen, erfolgreich zu sein.

Wir fordern nun EU-weit Unternehmer, Investoren, Berater und anderen Beteiligte auf, die bereit sind den Dialog aufzunehmen und Ihre Position zu diesem Manifest mitzuteilen daran mitzuwirken, diesen einzigartigen digitalen Wachstumsplan fuer die EU voranzutreiben.

Unsere Empfehlungen fuer ein

**EUROPÄISCHEs TECHNOLOGIE-
ECOSYSTEM sind:**

FÄHIGKEITEN UND AUSBILDUNG

ZUGANG ZU TALENTEN

**POLITIK FUER DATENSCHUTZ UND
SCHUTZ DER PRIVATSPHAERE**

**VERBESSERTER ZUGANG ZU KAPITAL,
NIEDRIGERE ERFOLGSBARRIERIEN**

MENTALE UND STRATEGISCHE FÜHRUNG

Fähigkeiten und Ausbildung

- Machen Sie Lehrer ausreichend digital kompetent um die Herausforderung anzunehmen.
- Lehren Sie unsere Kinder schon in jungem Alter, die Prinzipien, Prozesse und die Leidenschaft für das Unternehmertum.
- Ermutigen Sie Studenten noch vor ihrem Abschluss ein Unternehmen zu gründen.
- Bereiten Sie die Absolventen auf einen radikal anderen Markt vor.
- Fördern Sie große Unternehmen dabei Fortbildung für die breite Öffentlichkeit anzubieten

Der Zugang zu Talenten

- Machen Sie Europa zu einem Ort an dem es für hochqualifizierte Talente einfach ist eine Firma zu gründen und einen Job zu bekommen, und zwar durch Einfuehrung von pan-europäischen Startup Visa.
- Machen Sie es einfach für Unternehmen Talente außerhalb ihrer Heimatländer einzustellen.
- Erleichtern Sie es den Unternehmen, Mitarbeiter wieder zu entlassen.
- Bringen Sie die besten Köpfe nach Hause zurück.

Besserer Zugang zu Kapital, und niedrigere Barrieren für Erfolg

- Erhöhen Sie private und institutionelle Investitionen in Startups.
- Erleichtern Sie stark wachsenden Unternehmen den Zugang zu Kapital auf den freien Märkten
- Kaufen Sie mehr von kleineren Unternehmen.
- Schaffen Sie die Institution eines E-Unternehmens, einer neuen Art von Intereuropäischem Unternehmen.
- Rechnen Sie Aktienoptionen steuerlich als Kapitalgewinne an, nicht als Einkommen.

Politik fuer Datenschutz und Schutz der Privatspaehre

- Überarbeiten und normalisieren Sie die Datenschutzgesetze.
- Verzichten Sie auf die Forderung an Datenlieferanten zur Speicherung von Informationen in einem bestimmten Land.
- Stellen Sie Daten der Oeffentlichen Verwaltung der Öffentlichkeit zur Verfuegung.

- Machen Sie Regierungen digital.

Mentale und strategische Fuehrung

- Foerdern Sie eine Aenderung der Mentalität in Europa im Bezug auf die Definition von Erfolg.
- Bestimmen Sie einen Chief-Digital-Offizier (DCO, leitenden Beauftragten Digital) für jedes Land der EU.
- Erstellen Sie eine 'Best Practices'-Datenbank.
- Bauen Sie ein Digitales Europa-Forum auf.

3 According to E&Y's Nice Côte d'Azur 2011 Entrepreneurship Barometer, European entrepreneurs are less confident about their country as a place for startups than those in America, Canada or Brazil

Fähigkeiten und Ausbildung

Die Europäische Kommission ist der Meinung, dass mehr getan werden muss, um allen Kindern eine ordnungsgemäße ICT-Ausbildung zu ermöglichen. Eine kürzlich durchgeführte Studie auf Basis von 190.000 Antworten aus 27 europäischen Ländern /4/ hat ergeben, dass 20 Prozent der Schueler der Sekundarstufe noch nie (oder fast nie) einen Computer in ihrem Unterricht verwendet haben und dass IT-Schulungen für Lehrer unzureichend sind. Dementsprechend empfehlen wir:

- **Machen Sie Lehrer digital kompetent um die Herausforderung anzunehmen.**

Nicht mehr auf Computer oder Telekommunikation beschränkt, unterstreichen digitale Technologien heute jeden Aspekt unseres taeglichen Lebens, sowie z.B. in Geschichtsforschung, der Kunsterziehung, Mathematik, Geographie und in vielen anderen Bereichen. Unsere Kinder werden, ganz anders als Ihre Lehrer, in eine digitale Welt hineingeboren. Wenn wir wollen, dass die nächste Generation digitale Technologien verwendet um eine bessere Welt zu schaffen, müssen wir sicher stellen, dass die Personen, die für Führung und Anweisung verantwortlich sind, in der Lage sind mit solchen digitalen Technologien selbstverstaendlich umzugehen.

- **Lehren Sie unsere Kinder schon in jungem Alter die Prinzipien, Prozesse und die Leidenschaft für das Unternehmertum.**

Wenn wir wollen, dass unsere junge Generation ihre eigenen Unternehmen starten, müssen wir ihnen beibringen, wie dies zu tun ist. Wir müssen sie begeistern und in ihnen die Leidenschaft (und den Stolz) wecken dies zu tun. Wir können nicht erwarten, dass jeder 12-Jährige seine eigene Firma gründet. Aber jeder 12-Jährige sollte wissen, was es heißt eine Idee zu haben, zu prüfen und etwas daraus zu machen, dass wie ein Produkt oder eine Dienstleistung angeboten werden kann. Die Werkzeuge und das Wissen sind da. Wir müssen vor Allem sicherstellen, dass die Leidenschaft vorhanden ist.

- **Ermutigen Sie Studenten noch vor ihrem Abschluss ein Unternehmen zu gründen**

In den USA gründen viele Studenten ihr Unternehmen, bevor sie die Ausbildung beenden. – z. B. 20 Prozent der Schüler am Caltech, Stanford und in Berkeley. Dies bietet den Studierenden einen Einblick darin wie es ist, ein Unternehmen zu starten und zu betreiben noch während sie sich in einem strukturierten, unterstützenden Umfeld befinden, dass wie ein "Sicherheitsnetz" wirkt falls sie mit ihren Plänen scheitern.

Wenn die meisten Studenten die Uni verlassen geht ihre Bereitschaft, Risiken zu uebernehmen drastisch zurueck, und damit die Wahrscheinlichkeit, dass sie ein Unternehmen gruenden oder sich in einem Startup engagieren. Deshalb sollten Universitaeten mehr Entrepreneurship-Kurse anbieten und Netze von Studentischen Entrepreneurship Centern / Inkubatoren einrichten (wenn noetig durch Partnerschaften) die Unterstuetzung und Finanzierung, bei der Umsetzung von Ideen bieten.

4 A survey of schools, ICT in Education, February 2013 http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-341_en.htm

Bereiten Sie die Absolventen auf einen radikal andere Märkte vor.

Die notwendigen Fähigkeiten auf dem heutigen Arbeitsmarkt erfolgreich zu sein, sind sehr verschieden von denen, wie sie noch vor einem Jahrzehnt waren, doch die meisten Universitäten haben wenig getan, um ihren Lehrplan zu ändern oder Absolventen mit neuen Werkzeugen und Fähigkeiten auszustatten. Kurzfristig (12-24 Monate) sollten die EU-Länder ein 'digitales Zertifikat' bieten, das den Absolventen helfen soll die grundlegenden digitalen Fähigkeiten zu erwerben, um sie als potenzielle Mitarbeiter wertvoller für Arbeitgeber zu machen. Mittelfristig (2-3 Jahre) sollten die EU-Länder sicherstellen, dass ihre Universitäten digitale Aspekte zu den meisten den Themen hinzuzufügen, die sie unterrichten. Stärkere Berücksichtigung und strukturierte Unterstützung sollte Studenten auch bei der Suche nach Erfahrung mit Teilzeitarbeit zur Verfügung gestellt werden, z.B. bei Sommer-Jobs und Praktika, um ihre akademischen Qualifikationen zu ergänzen. Dadurch kann wertvolle Erfahrungen am Arbeitsplatz vermittelt werden, die die Beschäftigungsfähigkeit verbessern.

• Fördern Sie große Unternehmen dabei Fortbildung für die breite Öffentlichkeit anzubieten

Während der Mangel an Kompetenzen im Bereich Informatik und Computer-Technologie im Fokus steht, sind andererseits Unternehmensgründungen nicht allein auf Programmierer angewiesen. Es gibt auch einen bedeutenden Mangel an Führungs- und Kommunikationsfähigkeiten in Unternehmen

der EU. Um ein Unternehmen zu gründen und zum Erfolg zu führen, benötigen Unternehmer erfahrene Manager, Vertriebsprofis, HR-Manager und andere Fachleute, die ihnen helfen können, ihre Unternehmen zu skalieren. Große Konzerne sind allgemein gut auf die Bereitstellung dieser Fähigkeiten eingerichtet und sollten ermutigt werden, ihre Ausbildungsprogramme und Einrichtungen einer größeren Zahl von Menschen zur Verfügung zu stellen. Diejenigen, die Nutzen aus einer solchen Ausbildung ziehen, sollten dann ermutigt werden in Startups zu arbeiten oder sogar selbst Startups zu gründen (die die Unternehmen finanzieren könnten). Etablierte Unternehmen können viel effektiver helfen, als es die Regierung kann, weil sie die eine Anwendungsumgebung bieten.

Der Zugang zu Talenten

McKinsey /5/ hat eine wachsende Kluft zwischen den Bedürfnissen der Arbeitgeber und Kompetenzen der Mitarbeiter identifiziert - 26 Prozent der Arbeitgeber in Europa haben Schwierigkeiten am Arbeitsplatz aus Mangel an Kompetenzen. Viele angehende Unternehmer haben Europa verlassen, um ihr Glück anderswo zu suchen.. Es gibt schätzungsweise 50.000 Deutsche im Silicon Valley, und schätzungsweise 500 Startups in der San Francisco Bay mit Französischen Gründern. /6/. Dementsprechend empfehlen wir:

- Machen Sie Europa zu einem Ort, wo es für hochqualifizierte Talente einfach ist eine Firma zu gründen, und einen Job zu bekommen, und zwar durch Einfuehrung von Pan-Europäischen Startup Visa.

Dieses Visum wird es einfacher für Nicht-EU-Unternehmer machen, ein Unternehmen in Europa zu starten und wird es Unternehmen aus der EU erleichtern Talente aus Nicht-EU-Staaten einzustellen.

- Machen Sie es einfach für Unternehmen Talente außerhalb ihrer Heimatländer einzustellen. Europa hat viel getan, um den Arbeitsmarkt transparenter zu machen. Jeder Europäer kann nun in einem anderen Europäischen Land arbeiten. Aber der Arbeitsmarkt bleibt komplex und teuer im Hinblick auf die Fähigkeit der Unternehmen Arbeitnehmer in einem anderen EU-Land zu beschäftigen. Diese Form der 'Fern' Beschäftigung, in denen ein Unternehmen Personen außerhalb

ihres Heimatlandes beschäftigt, wird zunehmen.
Es muss einfacher werden Arbeitskräfte ohne
die Einrichtung von lokalen Tochtergesellschaft
einstellen zu können.

5 McKinsey Global
Institute – Help wanted:
The future of work in
advanced economies,
March 2012 by James
Manyika,
Susan Lund, Byron
Auguste and Sreenivas
Ramaswamy

6 The Economist, July
28th 2012/5/

- **Erleichtern Sie es den Unternehmen,**

Mitarbeiter wieder zu entlassen.

Die ökonomischen Randbedingungen von Unternehmen ändern sich. Die Märkte schwanken. Mitarbeiter haben nicht immer das erwartete Potenzial oder liefern, was von ihnen erwartet wird. Für Europäische Unternehmen, wird es immer wichtiger, um wirklich wettbewerbsfähig zu sein, Mitarbeiter entlassen zu können. Für viele Unternehmen auf der ganzen Welt, die die Gründung eines neuen Büros in der EU erwägen, zögern wegen des Problems, unter Umständen mit einer für den Markterfolg ungeeigneten Belegschaft operieren zu müssen und diese nicht den Märkten von morgen anpassen zu können.

- **Gewinnen Sie die besten Köpfe zurück.**

Nahezu jedes Land in der EU musste in letzter Zeit hinnehmen, dass einige seiner fähigsten Köpfe das Land verlassen haben um in die USA zu gehen. Dieser 'Brain Drain' hat einen negativen Einfluss auf alle Aspekte unserer Volkswirtschaften, wodurch ein Vakuum in 'Thought Leadership', Spitzenforschung und grundlegender Wissenschaft entstanden ist, um nur einige zu nennen. EU-Länder müssen gezielte Kampagnen starten, um durch Forschungsstipendien, logistische Unterstützung und öffentliche Anerkennung ihre besten Talente zurück zu gewinnen,

Besserer Zugang zu Kapital, und niedrigere Barrieren für Erfolg

Das Ausmaß des Rückgangs der VC-Investitionen ist atemberaubend. Er hat sich in der Eurozone und der Europäischen Union als Ganzes seit 2008 etwa halbiert. Der Rückgang in der späteren Phase der Investition ist noch steiler, sowohl für die Eurozone als auch für die EU als Ganzes. Dementsprechend empfehlen wir:

- **Erhöhen Sie private und institutionelle**

Investitionen in Startups. Bieten Sie eine Reihe von Steuervergünstigungen für Investoren, die Aktien in neuen Hochrisiko-Unternehmen kaufen, wie sie durch das britische Enterprise Investment Scheme (EIS) und Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS) eingeführt wurden. Im Moment, müssen viele europäische Startups nach Finanzierungen außerhalb des eigenen Landes (und oft auch außerhalb Europas) suchen. Wenn die Finanzierung erfolgreich war ist das Team in den meisten Fällen gezwungen in das Land zu gehen, wo die Mittel herkommen. Dies bedeutet kurzfristigen Talent-Drain und mittelfristigen Kapitalverlust.

Darüber hinaus sollten Maßnahmen ergriffen werden, um Unternehmer zu fördern, die Ihre Gewinne, die Sie mit erfolgreichen Unternehmen erzielt haben, in unternehmerische Erfolgsgeschichten von morgen zu investieren.

Es gibt mehrere Möglichkeiten. Als Beispielhaft kann das israelische Modell gelten, dass es für diejenigen Angel-Investoren, die Kapitalerträge in anderen Unternehmen haben, ermöglicht, ihre Startup-Investitionen im ersten Jahr steuerlich als Verluste abschreiben zu können. Damit wird Investoren eine Umgehung der Reichensteuer ermöglicht wenn Sie in kleine EU-Unternehmen investieren.

- **Erleichtern Sie stark wachsenden Unternehmen den Zugang zu Kapital auf den freien Märkten**

Machen Sie diese Märkte als attraktive Quelle von Kapital für Unternehmen leichter zugänglich, ähnlich wie das Hochwachstumssegment der London Stock Exchange. In Anbetracht des Beitrags zur Wirtschaftskraft, empfehlen wir ausserdem die Schaffung eines vollwertigen Internet- und Mobile-Segments an den EU-Börsen. Damit kann der Anreiz für erfolgreiche europäische Unternehmen dieses Sektors verringert werden ein Exit an der US Boerse anzustreben. Ausserdem kann ein Schlaglicht auf die Rentabilität des Sektors geworfen werden, das helfen kann der Zurückhaltung der Anleger in Europa entgegenzuwirken.

- **Kaufen Sie mehr von kleineren Unternehmen.**

Staatliche Subventionen sind eine Möglichkeit, um KMUs zu helfen zu wachsen. Die andere ist, dass Regierungen selbst mehr von diesen Unternehmen beschaffen. In der EU werden die überwiegende Mehrheit der Aufträge des öffentlichen Beschaffungswesens von großen, oft multinationalen Unternehmen ausgeführt. Für viele Klein-Unternehmer, ist die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen nahezu unmöglich. Das Navigieren im Beschaffungsprozess ist komplex und bestehende Lieferanten sind so unangefochten das viele SMEs entmutigt aufgeben. Wollen die EU-Regierungen die Motoren des Wachstums in ihren Ländern starten, müssen sie sich zur Verlagerung eines bestimmten Prozentsatzes ihrer Aufträge an kleinere Firmen verpflichten.

- **Schaffen Sie die Institution eines EU-Unternehmens: einer neuen Art von Intereuropäischen Unternehmen.**

Die Gründung eines Unternehmens stellt in jedem Land der EU vor spezielle eigene Probleme. Anforderungen, die einmal sinnvoll waren, vom Minimum an Geld das gefordert wird um ein Unternehmen zu starten, ueber Verhinderung des Zugangs zum Aktienmarkt, bis zu komplexen gesetzlichen Anforderungen auch für kleinste Geschäfte, behindern die Fähigkeit, neue Unternehmen aufzubauen. Wir empfehlen die Schaffung einer neuen Art von

Unternehmen, die 'E-Corp' die Anforderungen in der EU vereinheitlicht und die in weniger als 24 Stunden gegruendet werden kann. Dies würde nicht nur die Gruendungen neuer Unternehmen vereinfachen, sondern auch grenzüberschreitende Investitionen erleichtern.

- **Rechnen Sie Aktienoptionen steuerlich als**

Kapitalgewinne an, nicht als Einkommen. Mitarbeiter Europaeischer Unternehmen, die Aktienoptionen erhalten, muessen fuer diese meist die normale Einkommensteuer bezahlen. Das reduziert die Attraktivität der Optionen als Mechanismus zur Förderung von Talenten und als Belohnung von Risikobereitschaft. Wir empfehlen, dass Aktienoptionen von Unternehmen in Europa als Kapitalgewinne, nicht als Einkommen besteuert werden.

Politik fuer Datenschutz und Schutz der Privatsphäre

Die Vorschriften zum Datenschutz in Europa sind veraltet, so dass Unternehmen leicht unbeabsichtigt in Verletzungen der Privatsphäre verwickelt werden koennen. Damit entfalten diese Vorschriften eine abschreckende Wirkung. Während einerseits mehr getan werden muss um konsequent und effektiv zum Schutz der Verbraucher beizutragen, hinken andererseits EU-Regierungen bei der Bereitstellung von Zugang zu ihren eigenen Daten hinterher - ein Eckpfeiler zur Verbesserung ihrer Dienstleistungen und zum Senken ihre operativen Aufwendungen-. Dementsprechend empfehlen wir:

- **Überarbeiten und normalisieren Sie die Datenschutzgesetze.**

Das Fehlen eines einheitlichen Datenschutzgesetzes in Europa errichtet unnötige Hindernisse für Unternehmen, die mit und ueber die Grenzen der Region hinweg aktiv werden wollen.

Dies ist zum Teil der Grund dafuer, dass nur 12 Prozent aller Internet-Transaktionen, die von europäischen Verbrauchern gemacht sind, transnational sind. Im Großen und Ganzen sind Europas Gesetze weit restriktiver als in den USA und setzen US-Unternehmen und die USA in der Regel in Vorteil, wo eigentlich faire Wettbewerbsbedingungen herrschen sollten.

Wir fordern deshalb die Verabschiedung eines

neuen EU-Datenschutzrechts durch alle EU-Länder.

• **Verzichten Sie auf die Forderung an Datenlieferanten zur Speicherung von Informationen in einem bestimmten Land.**

In Anbetracht wachsender Informationsmengen und einer wachsenden Zahl von Systemen, die von lokalen Server-Anlagen in die Cloud verlagert werden, ist es ein veralteter Ansatz von Unternehmen, die in einem EU-Land arbeiten, zu fordern, ihre Daten auch auf Servern im selben Land zu halten. Dies erhöht Kosten, vergrößert Hindernisse des freien Warenverkehrs und reduziert die Belastbarkeit der Systeme.

7 EVCA http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/enterprise-finance-index/access-to-finance-indicators/venture-capital/index_en.htm

• Stellen Sie Daten der öffentlichen

Verwaltung der Öffentlichkeit zur Verfügung. Die Ironie an der Situation der öffentlichen Daten in der EU ist, dass so wenige davon tatsächlich öffentlich sind. Von Transportdaten über Finanzdaten bis hin zu Informationen über öffentliche Ausschreibungen kann verbesserter Zugang zu Regierungsdaten die Transparenz und das Vertrauen erhöhen, bei gleichzeitiger Förderung bürgerschaftlichen Engagements sowie einer Verbesserung der Eigenverantwortlichkeit und Gleichstellung. Außerdem erleichtert der verbesserte Zugang zu öffentlichen Daten innovativen Unternehmen die Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen. Dadurch kann die Abhängigkeit von der Regierung weiter reduziert werden und zugleich können neue Geschäftsfelder entwickelt werden.

• Machen Sie Regierungen digital.

Um in einer Zeit abnehmender Budgets und sinkender öffentlicher Unterstützung nicht an Bedeutung zu verlieren, müssen die öffentlichen Verwaltungen beginnen 'digital zu denken' und Kosten zu senken bei gleichzeitiger Verbesserung der Dienstleistungen für die Bürger. Die Verwaltungen sollten eine gemeinsame Plattform-Technologie betreiben, die nach den gleichen, wenn nicht besseren Prinzipien, arbeiten als die anderen Plattformen, mit denen seine Bürger täglich interagieren

Mentale und strategische Fuehrung

Europa hat unglaubliche Erfolgsgeschichten zu bieten und Talente und wichtige innovative Ideen vorzuweisen. In vielen Ländern gibt es Dutzende von IPO-ready Tech-Unternehmen die schon heute bereit zur Kapitalisierung sind. Aber wir brauchen mehr davon und wir wollen, dass die Unternehmen, die in Europa gestartet wurden, auch in Europa bleiben und wachsen, anstatt nach Amerika abzuwandern. Dementsprechend empfehlen wir:

- Foerdern Sie eine Aenderung der Mentalität in Europa in Bezug auf die Defintion von Erfolg.

Wir feiern Prominente und Sportler, Musiker und Schauspieler. Unternehmer, die einen wirklichen Beitrag zur Lebensgrundlagen der Menschen leisten, müssen genauso gefeiert werden.. Wir muessen jeden fuer Innovation und unternehmerische Initiative begeistern, nicht nur Technikfreaks. Dies bedeutet: Unternehmertum als glaubwürdige berufliche Alternative und Karriere zu foerdern. Das bedeutet auch Unternehmer, die erfolgreich neue Geschäftsideen verwirklichen, als Helden zu feiern. Darueberhinaus ist es wichtig die Werkzeuge und Prozesse zur Gründung neuer Unternehmen zu demokratisieren und sie jedem zur Verfuegung zu stellen , der den Mut und die Bereitschaft, hat zu starten.

7 EVCA http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/enterprise-finance-index/access-to-finance-indicators/venture-capital/index_en.htm

- **Bestimmen Sie einen Chief Digital-Offizier**

(CDO) für jedes Land der EU.

Die Auswirkungen der Ernennung von Digitalen Champions in jedem Mitgliedstaat, die dabei helfen, die Vorteile einer integrativen digitalen Gesellschaft zu promoten, sind bereits spürbar. Aber wir müssen mehr tun. Fest etablierte Vollzeit-CDOs werden dazu beitragen, dass digitale Innovation Einfluss auf jede Branche ausübt und verhelfen der Regierung zu mehr Transparenz gegenüber und mehr Zusammenarbeit mit den Beteiligten.

- **Erstellen Sie eine 'Best Practices'-Datenbank.**

Richten Sie ein Datenbank ein, ueber die oeffentliche Verwaltungen auf die neuesten Verbesserungen zugreifen koennen, um sie moeglichst kurzfristig umzusetzen.

- **Bauen Sie ein Digitales Europa-Forum auf.**

Bring en Sie führende Unternehmer, Politiker und politische Entscheidungsträger zusammen, um ein gemeinsames Verständnis der Aussagen des Manifests zu erreichen und um eine Reihe von Zielen des Manifests in Aktionen umzusetzen.

Unterstützung des Manifests

Unsere Hoffnung ist es, die Ansichten und Auffassungen möglichst vieler Unternehmer, Investoren, Berater und anderer Schlüsselfiguren innerhalb des digitalen und Technologie-Ökosystems in ganz Europa zu reflektieren. Dadurch soll sichergestellt werden, dass die Vorschläge umsetzbar sind und so robust wie möglich sind. Wir fordern Sie auf, das Manifest durch möglichst viele Unterschriften/Registrierungen zu unterstützen.

Auf der Grundlage dieser Registrierungen werden wir eng mit der Europäischen Kommission zusammenarbeiten, um die Optionen des Manifests weiter zu entwickeln. In der Zukunft sind eine Anzahl von Treffen geplant, um politische Prioritäten für das Treffen des Europäischen Rates am 24./25. Oktober zu setzen. Wir hoffen, dass wir auf Ihre Unterstützung zählen können.

Besuchen Sie die Startup Europa Leaders Club-Website und unterschreiben Sie:

HYPERLINK "<https://ec.europa.eu/digital-agenda/en/leaders-club>"

<https://ec.europa.eu/digital-agenda/en/leaders-club>

Über den Leaders Club

Das Startup Europe Leaders Club ist eine unabhängige Gruppe von Unternehmensgründern im Bereich der Tech-Gründungen, die als Vorbilder für Europäische Web-Unternehmer wirken und die Europäische Kommission ueber die notwendigen Maasnahmen zur Staerkung des Umfelds fuer Web-Gruender zu beraten, damit sie in Europa gruenden und wachsen koennen.

HYPERLINK “<https://ec.europa.eu/digital-agenda/en/leaders-club>” <https://ec.europa.eu/digital-agenda/en/leaders-club>

Mitglieder:

Daniel Ek / Martin Lorentzon - Spotify

Kaj Hed - Rovio (Angry Birds)

Lars Hinrichs - HackFwd

Joanna Shields - Tech City UK

Reshma Sohoni - Seedcamp

Boris Veldhuijzen van Zanten - The Next Web

Zaryn Dentzel - Tuenti

Niklas Zennström – Atomico

Über das Founders Forum

Das Founders Forum ist eine Community für die weltweit besten Unternehmer, ausgewählte CEOs und Schlüssel-Investoren im Bereich Medien und Technologie. Auf seinen globalen Veranstaltungen und auf dieser Web-Site bringt es über 1000 der weltweit besten, klügsten und dynamischsten 'digitalen' Unternehmer zusammen, um sich an der offenen Debatte, Ideenfindung und Diskussion zur Problemlösung zu beteiligen

HYPERLINK "<http://foundersforum.eu/>" <http://foundersforum.eu/>

Das Startup Europe Leaders Club dankt dem Founders Forum und allen Teilnehmer für ihre Beiträge zu dem Manifest.

Who is Who in the Leaders Club

Daniel Ek Spotify

Daniel Ek ist ein Serial Entrepreneur und führender Technologie der seine erste Firma im Jahr 1997 im Alter von 14 Jahren gegründet hat. Geboren und aufgewachsen in Stockholm, Schweden, ist Daniel Ek CEO und Mitbegründer von Spotify. Vor Spotify gründete Daniel Advertigo, das Online-Werbe-Unternehmen das von TradeDoubler uebernommen wurde. Er hat ausserdem leitende Positionen beim Nordic Auktionshaus Tradera bekleidet (von eBay übernommen). Er war als CTO bei Stardoll, einer Mode und Entertainment-Community für Twens.

Kaj Hed Rovio

Kaj Hed ist der Mehrheitseigentümer und Vorsitzende des erfolgreichen Internet Ventures Rovio/Angry Birds . Hed ist ein Serial Entrepreneur mit umfangreicher Erfahrung im internationalen Software Geschäft. Er gründete Trema (übernommen von Wall Street Systems). La Finnischer Staatsbürger wurde er im Jahre 1955 geboren. Er startete im Jahr 1995 als Direktor von Trema Consulting Limited'.

Lars Hinrichs

HackFwd

Als Gründer und CEO leitete Lars in 2006 den Börsengang von XING. Damit war XING der Welt erstes Web 2.0-Unternehmen mit IPO. Seine aktuellste Aktivitaet war HackFwd, ein Unternehmen fuer innovative Pre-Seed-Investitionen, die Europas leidenschaftlichste Geeks bei der Einführung der weltweit aufregendsten Tech-Startups unterstützt hat. Lars wurde mit HackFwd begeistert in Wired, Financial Times und TechCrunch gefeiert. Wenn er mal nicht an der Förderung europäischer Tech-Innovationen arbeitet, ist er bestimmt mit der Beratung der Global Leaders des World Economic Forums oder der Jungen Global Leaders beschaefigt . Oder er hilft Deutschland bei der Entwicklung einer digitalen Strategie als Mitglied des UNICEF Beirats.

Martin Lorentzon

Spotify

Martin ging seine erste Partnerschaft mit Daniel Ek ein, als 'Tradedoubler', Europas größte Affiliate-Vertriebsnetz (gegründet von Martin), das Venture 'Advertigo' im Jahr 2006 von Daniel erwarb. Zuvor war Martin in Führungspositionen bei Telia, Altavista, Cell Ventures und NetStrategy. Martin studierte Wirtschaftswissenschaften an der Stockholm School of Economics in Schweden und verfügt über umfangreiche Kenntnisse in der Unternehmensgruendung. Als Vorsitzender leitet Martin den Unternehmens-Vorstand von Spotify seit Juli 2006.

Zu seinen Aufgaben zählt die Erstellung und Umsetzung von strategischen Zielen und Budgets sowie die Überwachung aller juristischen Angelegenheiten und Geschäftsberichte. In seiner Freizeit genießt Martin alle Arten von Sport und Kultur. Mit diesem ambitionierten Zeitplan ist es ein Glück, dass Martin von Natur aus energetisch genug ist, um bei den zahlreichen Arbeits- und Freizeitaktivitäten die richtige Balance zwischen Karriere und Privatleben zu finden.

Reshma Sohoni **Seedcamp**

Reshma Sohoni ist Partner bei Seedcamp, einer neuen Art von Inkubator, der durch die Bereitstellung von Startkapital und ein hochkarätiges globales Netzwerk von Mentoren einen Katalysator für Europas nächste Generation von Unternehmern bieten will. Vor Seedcamp, war Reshma Teil des Teams von Venture 3i. Davor arbeitete Reshma über 3 Jahre im Team fuer, Europäische und Japanische Marktstrategie und Preisgestaltung bei Vodafone. Reshmas Karriere begann in den USA mit Investment Banking (Broadview) und Venture Capital (Softbank).

Joanna Shields

Tech City UK

Joanna Shields wurde im Oktober 2012 vom englischen Premierminister David Cameron zum Chief Executive Officer der Tech City UK und zum Business Ambassador for Digital Industries ernannt. Joanna Shields war zuletzt Vice President und Geschäftsführer fuer Europa, den Nahen Osten und Afrika bei Facebook, dem globalen sozialen Netzwerk mit über einer Milliarde Nutzern. In ihrer Funktion hat sie EMEA zur wichtigsten Region innerhalb Facebooks, mit Konzentration auf Marketing, Kommunikation und Kundenorientierung ausgebaut und die Facebook-Plattform zum Wachstumsmotor für einige der heißesten Startups in Europa gemacht.

Seit über einem Jahrzehnt ist Shields eine treibende Kraft in Europas Internet-Landschaft. In 2000 ist sie nach Großbritannien umgezogen um RealNetworks International zu leiten, das Unternehmen, das Audio und Video Streaming erfunden hat. Seit dem hat sie Schlüsselpositionen bei führenden Unternehmen wie Google, wo sie als Managing Director EMEA war, und Bebo wo sie als President und Chief Executive taetig war, bekleidet.

Frau Shields war zuvor auch als Executive Officer von Veon (Übernahme durch Philips Electronics), VP und als Managing Director für Internationale Decru, (Übernommen von Network Appliance) und als VP of ProductionSystems for Electronics for Imaging (Nasdaq: EFII) taetig. Sie ist Mitglied im Smart Board des Bürgermeisters von London und ist

Treuhänder von 'Save the Children'. Shields hatte Platz 1 in der Wired Ranking list 100, 2011 Großbritanniens digital Power-List inne und ist Nummer 6 auf der Guardian Media Global Top 100 für 2012.

Boris Veldhuijzen van Zanten **The Next Web**

Boris Veldhuijzen van Zanten ist ein niederländischer serieller Internet-Unternehmensgründer, der sein erstes Unternehmen, Redirect V3 Services, im Jahr 1997 gestartet hat. Zwei Jahre später wurde es an V3 Fortunecity.com verkauft, die am 'Neuen Markt' der deutschen Boerse notiert waren war. Im Jahr 2003 startete Boris den Wi-Fi Hotspot-Betreiber HubHop in den Niederlanden, den er an KPN verkaufte. Er ist einer der drei Gründer von The Next Web Conference, Blog und Incubator. Er war Mitbegründer von PressDoc und TwitterCounter.

Niklas Zennström **Atomico**

Niklas Zennström ist ein international bekannter Internet-Unternehmer, Mitbegründer unter anderem von High-Profil Technologie-Unternehmen wie Skype, Kazaa, Joltid und Joost. Er ist derzeit als CEO (und Gründungspartner) von Atomico, einem internationalem Technologie- VC mit Sitz in London tätig. Er ist Mitglied der Vorstände von Fon, Jolicloud, Rovio und Rdio.