

DEUTSCHER STARTUP MONITOR



Impressum

Startup-Verband

Der Startup-Verband (Bundesverband Deutsche Startups) ist die Stimme der Startups in Deutschland. Er vertritt ihre Interessen gegenüber Politik, Wirtschaft und Öffentlichkeit. In seinem Netzwerk mit 1.200 Mitgliedern schafft der Verband einen Austausch zwischen Startups, Scaleups, Investoren und etablierter Wirtschaft. Ziel des Startup-Verbandes ist es, Deutschland und Europa zu gründungsfreundlicheren Standorten zu machen. Weitere Informationen unter www.startupverband.de.

Herausgeber

Bundesverband Deutsche Startups e.V.

Autoren

Dr. Alexander Hirschfeld

Jannis Gilde

Vanusch Walk

Technische Umsetzung

Dr. Julian Bühler



Zitiervorschlag

Hirschfeld, A.; Gilde, J.; Walk, V. (2025).
Deutscher Startup Monitor 2025. Berlin:
Bundesverband Deutsche Startups e.V.

ISBN

978-3-948895-17-4

Danksagung

Wir bedanken uns herzlich für die Unterstützung bei allen Netzwerkpartner*innen und Teilnehmer*innen.

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Inhaltsverzeichnis

Grußwort der Bundesministerin für Wirtschaft und Energie	4	5. Unterstützung im Ökosystem	32
Vorwort des Startup-Verbands	5	5.1. Hochschulen	33
Kernergebnisse	6	5.2. Staatliche Fördermittel	35
		5.3. Kooperationen	37
1. Innovation trotz Unsicherheit	8	6. Finanzierungskreislauf	39
2. Startups in Deutschland	10	6.1. Startup-Finanzierung	40
2.1. Überblick und Regionen	11	6.2. Investmentlandschaft	43
2.2. Branchen und Geschäftsmodelle	13	6.3. Skalierung und Unicorns	45
2.3. Startups als Jobfaktor	15	7. Startup-Standort und Ökosystem	47
3. Gründende im Fokus	18	7.1. Ambition	48
3.1. Startups und Diversität	19	7.2. Ökosystem im Vergleich	50
3.2. Bildung und Ausbildung	21	7.3. Internationaler Standort	53
3.3. Beruflicher Werdegang	23	8. Wirtschaftliches Umfeld und Politik	55
4. Märkte und Technologien	25	8.1. Geschäfts- und Investitionsklima	56
4.1. Kunden und Märkte	26	8.2. Digitale Souveränität	57
4.2. Technologien und Trends	28	8.3. Politik und Ausblick	60
4.3. Fokus DeepTech	30	Methodik & Quellen	62

Grußwort der Bundesministerin für Wirtschaft und Energie

© Presse- und Informationsamt der Bundesregierung



Katherina Reiche

Bundesministerin für Wirtschaft und Energie

Liebe Leserinnen und Leser,

Startups sind Funken in einer manchmal trägen Welt – klein, unscheinbar, aber fähig, ein ganzes Feuer zu entfachen. Sie sind der Mut, das Unmögliche zu denken, und die Energie, es in kürzester Zeit Wirklichkeit werden zu lassen. Wo Konzerne Straßen bauen, schlagen Startups neue Pfade frei – und zeigen uns, dass Zukunft nicht verwaltet, sondern erfunden wird. Deshalb ist es wichtig zu wissen, vor welchen Herausforderungen Gründerinnen und Gründer aktuell stehen. Der Deutsche Startup Monitor 2025 (DSM) gibt uns dazu erneut einen fundierten Einblick in die lebendige deutsche Gründungslandschaft.

Er zeigt, dass auch Startups das unsichere Fahrwasser der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung spüren. Gleichzeitig schätzen Gründerinnen und Gründer Deutschland als Standort. Diese Vertrauensbasis müssen wir stärken und noch gezielter nutzen; bei den Wagniskapitalinvestitionen – insbesondere in der Wachstumsphase – muss Deutschland besser werden. Der DSM belegt erneut, dass durchaus Hebel vorhanden sind, um das Umfeld für innovative Gründungen zu verbessern – etwa durch den Abbau bürokratischer Hürden, digitale und schnellere Verwaltungsprozesse oder Chancengleichheit für Gründerinnen.

Wir haben uns diesbezüglich in der Bundesregierung viel vorgenommen –

von der Verstärkung der Wagniskapitalfinanzierung über die Intensivierung der Initiative für Wachstums- und Innovationskapital für Deutschland (WIN) bis hin zu einem One-Stop-Shop für schnelle und digitale Unternehmensgründungen. Besonders am Herzen liegt es mir, die Kooperation zwischen Startups und etablierten Unternehmen weiter zu intensivieren. Sie ist ein wichtiger Schlüssel, um die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit unseres renommierten Mittelstands zu stärken. Gleichzeitig bieten diese Partnerschaften enorme Wachstumschancen für Startups.

All diese Themen haben für mich als Bundeswirtschaftsministerin höchste Priorität. Deshalb werde ich sie im

Schulterschluss mit der gesamten Bundesregierung in einer Startup- und Scaleup-Strategie bündeln und ihre Umsetzung konsequent vorantreiben.

Der DSM 2025 ist ein wertvoller Kompass, um den Kurs der Bundesregierung kontinuierlich an den Bedürfnissen der Startups und Scaleups auszurichten und ihn gemeinsam mit der Gründerszene weiterzuentwickeln. Ich danke dem Startup Verband für diese wichtigen Einblicke. Ihnen, liebe Gründerinnen und Gründer, danke ich für Ihren Mut und Ihren Einsatz. Arbeiten wir gemeinsam weiter – für ein zukunftsfähiges Deutschland!

Ihre
Katherina Reiche

Vorwort des Startup-Verbands



Verena Pausder
Vorstandsvorsitzende
Startup-Verband

Mir macht unser diesjähriger Deutscher Startup Monitor Mut! Denn er zeigt: Trotz aller Herausforderungen hat Deutschland Momentum. Fast 40 % der Gründer*innen sehen den Standort inzwischen attraktiver als die USA – ein Wert, der vor wenigen Jahren undenkbar schien. Im europäischen Vergleich sehen uns sogar mehr als 60 % ganz vorne. Wenn wir jetzt weiter auf unternehmerische Innovation setzen, können wir international nicht nur mithalten, sondern ganz oben mitspielen.

Unsere Studie macht auch deutlich, dass Gründerinnen und Gründer im Angesicht der Krise nicht aufgeben, sondern erst recht ihr Ding durchzie-

hen. Warum? Weil sie auf die Zukunft setzen!

Der Optimismus der Startup-Szene speist sich aus der enormen Dynamik, die wir in vielen Technologien sehen: Künstliche Intelligenz ist für fast die Hälfte der Startups Kernbestandteil des Produkts, mit Investitionen von schon über zwei Milliarden Euro in diesem Jahr. Auch DeepTech wird wichtiger: Immer mehr Gründer*innen bringen Forschung in die Praxis und machen sich auf den Weg, in Bereichen wie Quantencomputing oder Fusionsenergie, etwas völlig Neues aufzubauen. Deutschland hat die Ideen, das Talent und die Technologien – jetzt braucht

es die Entschlossenheit, um eine neue Phase von Wachstum und Innovation zu schaffen.

Aber wo ansetzen? Beim Zugang zu Kapital liegt Deutschland international nur im Mittelfeld – hier müssen wir dringend aufholen. Ohne ausreichend Wagniskapital fehlt Gründer*innen der zentrale Baustein, um ihre Ideen in skalierbare Unternehmen zu verwandeln. Ebenso entscheidend ist es, dass Startups starke Partner an ihrer Seite haben. Die Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen geht zurück, obwohl gerade hier das Innovationspotenzial so groß ist. Mittelstand und Industrie sind wegen der schwierigen

Wirtschaftslage zurückhaltend – müssten aber genau jetzt den Mut haben, zu investieren. Das der Schlüssel, um die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands langfristig zu sichern.

Der Deutsche Startup Monitor ist für uns nicht nur ein Spiegel der aktuellen Lage, sondern auch Kompass für die Zukunft. Er zeigt, was wir erreicht haben – und was wir gemeinsam noch schaffen können. Lasst uns das Momentum nutzen, den Gründungsgeist stärken und Deutschland zur Startup-Nation machen!



Kernergebnisse

1 Startup-Standort Deutschland kann Momentum nutzen

39,8 % der Gründer*innen schätzen Deutschland als Startup-Standort attraktiver ein als die USA – ein Anstieg um 6 Prozentpunkte gegenüber 2024. Im europäischen Vergleich sehen sogar 61,2 % der Befragten Deutschland vorne.

2 Kooperationen brauchen Impulse

Der Anteil an Startups mit Unternehmenskooperationen sinkt von 61,9 % im Vorjahr auf 56,0 %. Für Wachstumschancen bei Startups und Innovativität etablierter Unternehmen sind hier in der schwierigen Wirtschaftslage neue Akzente nötig.

3 Internationaler VC-Gap erkennbar

Bezogen auf die Wirtschaftsleistung liegt Deutschland bei VC-Investments nur auf Platz 18 und damit hinter europäischen Nachbarn und den USA. Mit bisher 4 neuen Unicorns und 5,2 Milliarden Euro an Investitionen ist die Entwicklung 2025 aber aktuell positiv.

4 DefenseTech erreicht Rekordfinanzierungen

Mit knapp 900 Mio. Euro floss 2025 bisher bereits doppelt so viel Kapital in den Bereich DefenseTech wie im gesamten Vorjahr. 1,7 % der Startups richten sich primär an militärische Kunden und weitere 24,1 % entwickeln Dual-Use-Produkte.

5 **KI ist Wachstumstreiber**

Für 45,1 % der Startups ist KI inzwischen Kernbestandteil des Produkts – ein klarer Anstieg im Vergleich zu 2024. Auch die Investitionen liegen bereits jetzt über dem Niveau des gesamten Vorjahres, wobei die Dynamik in den USA noch deutlich größer ist.

6 **Fachkräftemangel aktuell kaum Thema**

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Startup-Sektor geht weiter zurück (2023: 18,9; 2024: 16,7; 2025: 15,8) und der Fachkräftemangel verliert an Relevanz – Gründe sind die schwierige Wirtschaftslage sowie Effizienzgewinne durch KI.

7 **DeepTech hat enorme Strahlkraft**

11,0 % der Startups lassen sich der Kategorie DeepTech zuordnen und sogar 30,6 % begreifen sich selbst als DeepTech-Unternehmen. Das unterstreicht die Strahlkraft dieses Sektors und die strategische Bedeutung der Schnittstelle von Forschung und Unternehmertum.

8 **Digitalisierung bleibt Baustelle**

Beim Thema digitale Souveränität bekommt Deutschland von 78,9 % der Gründer*innen schlechte Noten. Auch die Digitalisierung der Wirtschaft (52,5 %) und insbesondere der Verwaltung (81,0 %) werden von vielen als zu gering bewertet.

9 **Gründerinnenanteil zeigt wieder nach oben**

Nach dem Rückgang im letzten Jahr steigt der Frauenanteil unter Startup-Gründer*innen leicht von 18,8 % auf 19,8 % – damit bleibt er auf einem sehr niedrigen Niveau, stabilisiert sich aber und zeigt eine positive Tendenz.

10 **Gründungsbereitschaft sinkt**

78,3 % der Gründer*innen würden erneut ein Startup aufbauen. Das ist zwar noch die große Mehrheit, aber weniger als in den Vorjahren (2023: 89,6 %), was gemeinsam mit dem schwachen Geschäftsklima eine Eintrübung der Stimmung signalisiert.

1

INNOVATION TROTZ UNSICHERHEIT



1. Innovation trotz Unsicherheit

Unsicherheit bleibt auch 2025 das Wort der Stunde – in der Gesamtwirtschaft wie im Startup-Sektor. Kriege, Handelskonflikte und eine Konjunktur, die nicht wieder anspringt. Dabei stehen deutsche Schlüsselbranchen massiv unter Druck: Die Automobilindustrie steckt mitten in einer Transformation, bei der neue Herausforderer aus den USA und China das Tempo vorgeben, und auch die Industrieproduktion insgesamt sinkt immer weiter. Darüber hinaus ist der Rückstand der deutschen Digitalwirtschaft immens. Umso klarer ist, dass wir jetzt Mut und Innovation brauchen – und Startups sind dafür der Hebel. Sie liefern Antworten auf die großen wirtschaftlichen Fragen, von Energie über Quantencomputing bis zu Life Sciences. So erschließen sie neue

Märkte, treiben die Transformation voran und sichern Wettbewerbsfähigkeit. Im Kontext der immer engeren Verzahnung von Politik, Wirtschaft und Gesellschaft ist jetzt der Moment gekommen, das Startup-Ökosystem als zentralen Aspekt einer erfolgreichen und zukunftsorientierten Wirtschaftspolitik zu verankern.

Besonders deutlich wird die Dringlichkeit am Beispiel Künstliche Intelligenz: Die Revolution ist längst Realität. Sie verändert Geschäftsmodelle, führt bei Unternehmen zu neuen Einstellungen- und Wachstumsstrategien und transformiert ganze Branchen und Berufsfelder. Wir müssen nicht nur mithalten, sondern eigene Unternehmen im Feld aufbauen, die Entwicklungen

mitgestalten können – die Grundlagen dafür sind vorhanden, von exzellenter Forschung bis hin zu hochqualifizierten Talenten. Entscheidend ist, dass wir dieses Know-how konsequenter in wirtschaftlichen Erfolg übersetzen. Das gilt nicht nur beim Thema KI, sondern für alle neuen Entwicklungen, die uns bevorstehen. Schon heute verfügt Deutschland über zahlreiche Startups, die im Bereich DeepTech aktiv sind – etwa in der Fusionsenergie oder bei der Entwicklung modernster Therapien.

Die Stimmung im deutschen Startup-Ökosystem ist angespannt – selbst der Optimismus, der Gründer*innen auszeichnet, hat zuletzt gelitten. Aber: Die Neugründungen steigen wieder, große Finanzierungsrunden sind zurück und

neue Unicorns entstehen in Deutschland. Unternehmergeist und Innovationskraft lassen sich nicht ausbremsen. Mit dem Deutschen Startup Monitor 2025 zeichnen wir ein aktuelles Bild dieser Dynamik, zeigen, wo wir stehen – und skizzieren, was jetzt passieren muss, um die nächste Wachstumsphase einzuleiten.

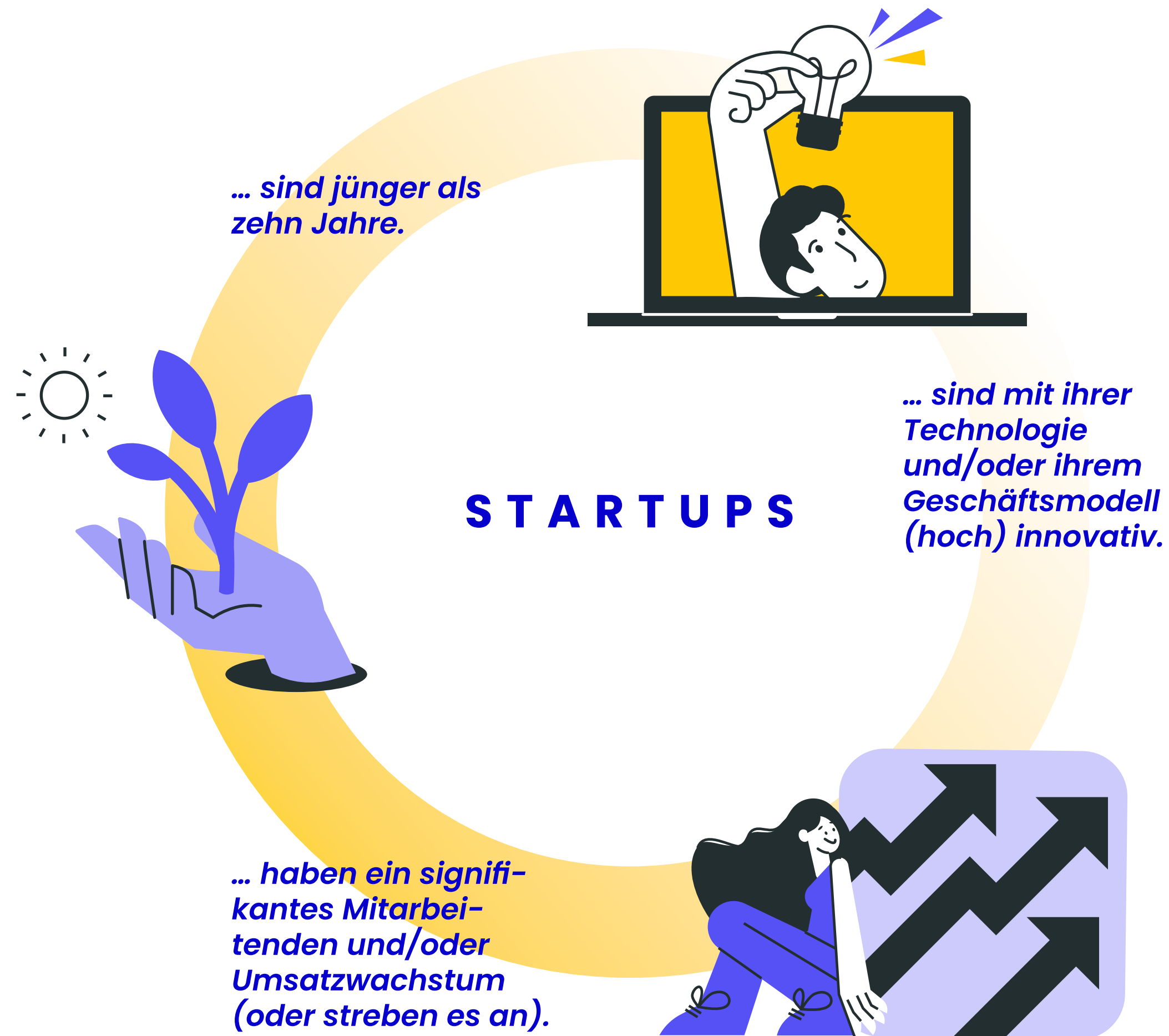


2

STARTUPS IN DEUTSCHLAND



/ Abbildung 1: Was ist eigentlich ein Startup?



2.1. Überblick und Regionen

Startup-Fokus durch klare Definition

Die Analyse von Startups gewinnt weiter an Bedeutung – sowohl in Wissenschaft und Politik als auch in der generellen öffentlichen Debatte. Zugleich bleibt die Abgrenzung häufig unscharf, was Einordnung und Vergleichbarkeit der Ergebnisse erschwert. Für den Deutschen Startup Monitor wird daher eine möglichst klare Definition zugrunde gelegt: Startups sind nicht älter als zehn Jahre, bringen innovative Technologien und Geschäftsmodelle auf den Markt und haben ausgeprägte Wachstumsambitionen. Diese Kriterien unterstreichen ihre besondere volkswirtschaftliche Relevanz und grenzen sie zugleich deutlich von klassischen Existenzgründungen ab (vgl. Metz-

ger 2023; Sternberg et al. 2024). Auf Grundlage dieser Definition und aufbereiteter Handelsregisterdaten lassen sich in Deutschland aktuell rund 23.000 Startups identifizieren (startupdetector 2025). Mit 1.846 Teilnehmenden erreicht die vorliegende Studie damit einen guten Teil der Grundgesamtheit. In Verbindung mit der stabilen und konsistenten Datenbasis sorgt dies für ein hohes Maß an Repräsentativität.

Größte Befragung unter Startup-Gründer*innen in Deutschland

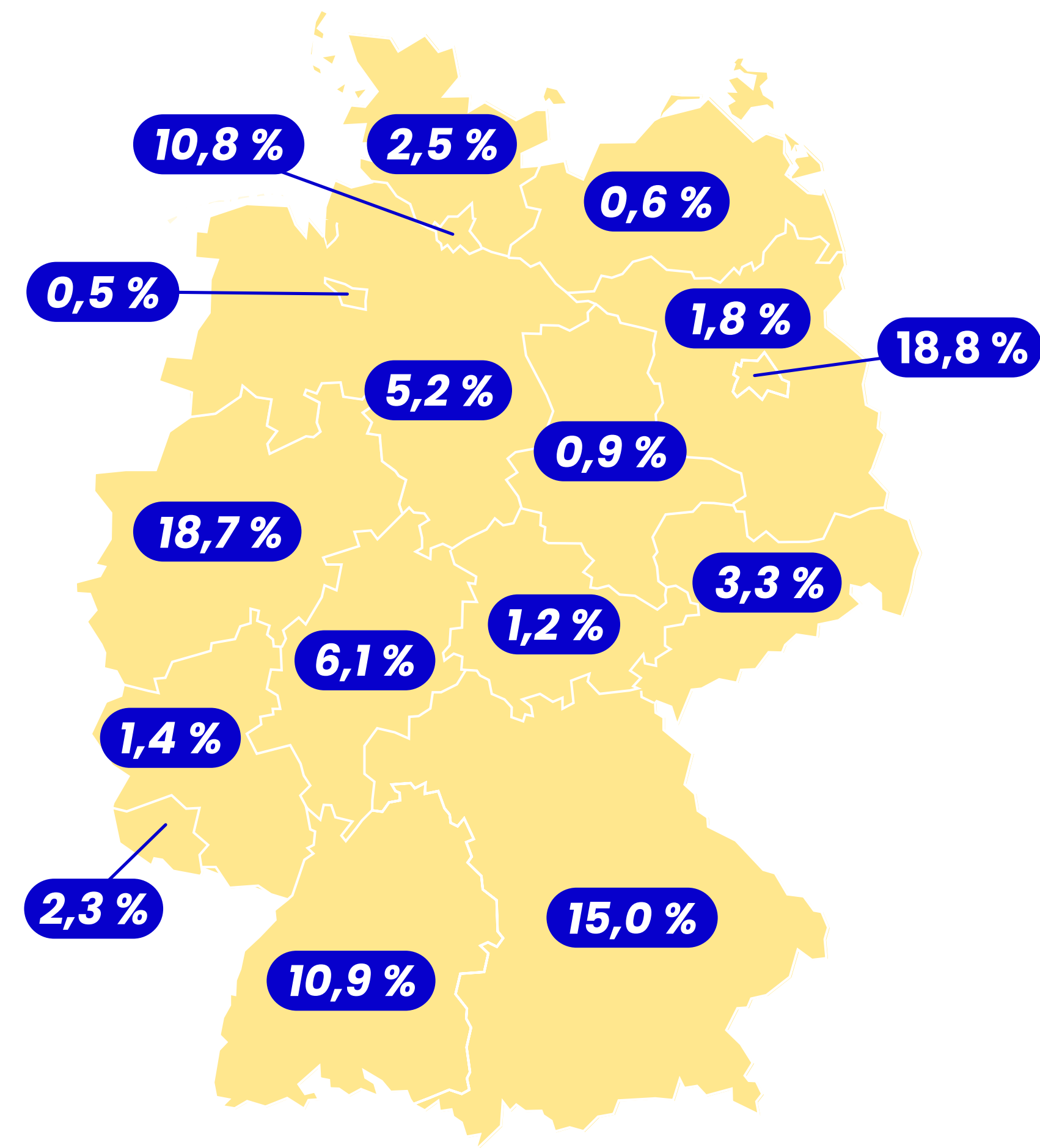
Mit 1.846 Fällen erreicht der Deutsche Startup Monitor (DSM) 2025 erneut einen starken Rücklauf und knüpft an die hohe Beteiligung der Vorjahre an. 91,9 % der Teilnehmenden sind Startup-Gründer*innen, 4,1 % Geschäfts-

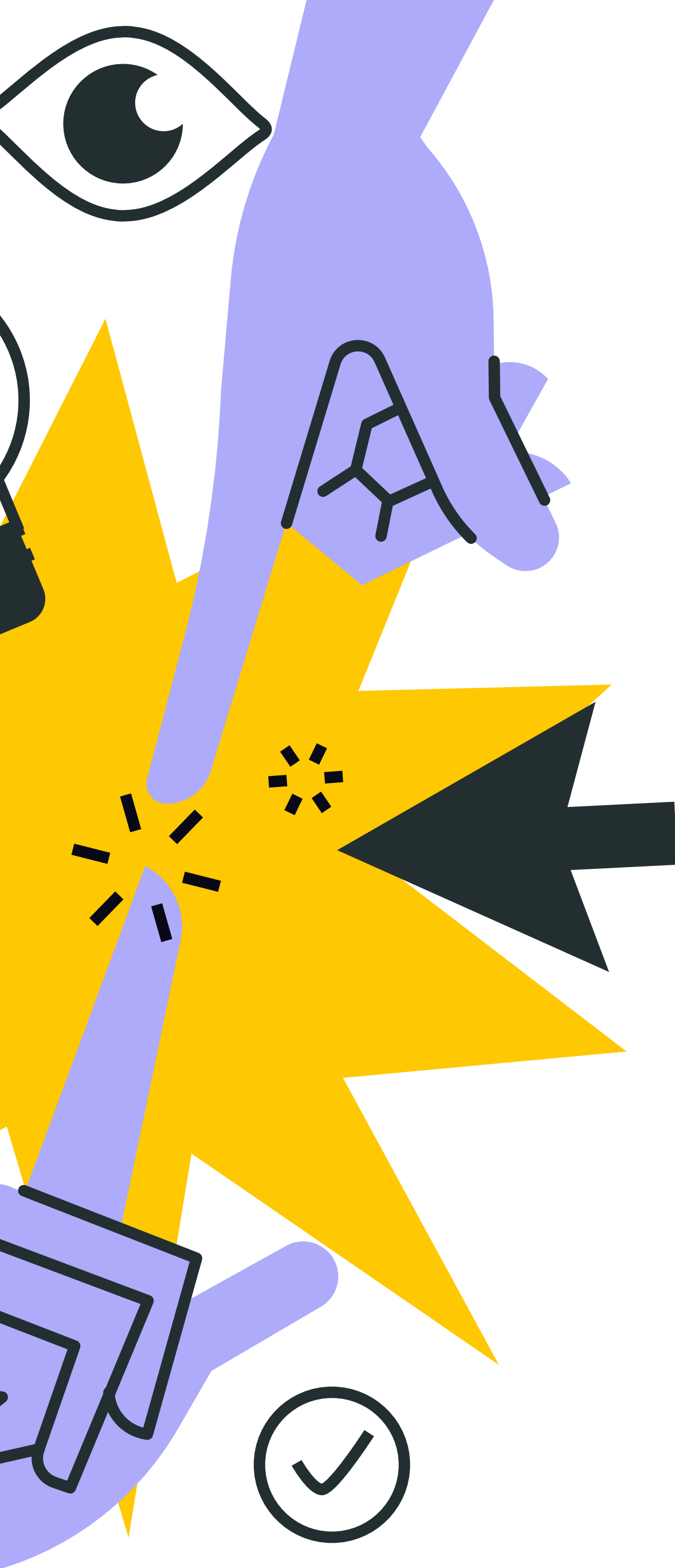
führer*innen und 4,0 % haben eine C-Level-Position. Auch mit Blick auf das Unternehmensalter bildet die Studie die Gründungsaktivität umfassend ab: Jedes vierte Startup (25,3 %) wurde erst 2025 gegründet oder steht noch vor der Gewerbeanmeldung. Weitere 32,4 % sind 2023 und 2024 entstanden. Die Jahre 2020 bis 2022 machen 27,0 % aus, und 15,3 % entfallen auf den Zeitraum zwischen 2015 und 2019. Der breite Rücklauf und die Vielzahl der erfassten Dimensionen machen den DSM zur umfassendsten Studie des deutschen Startup-Ökosystems und zum wichtigsten Gradmesser der Stimmung, Ziele sowie Herausforderungen der Gründer*innen.

Regionale Breite des Ökosystems wird sichtbar

Das deutsche Ökosystem ist einerseits durch gewisse Konzentrationen entlang spezifischer Hotspots, andererseits aber auch durch eine große regionale Breite der Startup-Aktivitäten gekennzeichnet. Dies spiegelt sich in den Befragungsdaten des DSM 2025 wider: Den größten Anteil stellt Berlin mit 18,8 %, dicht gefolgt von Nordrhein-Westfalen (18,7 %) und Bayern (15,0 %), wobei München als wichtiges Zentrum 7,5 % ausmacht. Vergleicht man diese Ergebnisse der diesjährigen DSM-Befragung mit anderen Datenquellen, zeigen sich ähnliche Muster. Ein relevanter Anhaltspunkt sind hier die durch das Handelsregister erfassten Startup-Neugründungen in 2024: Hier liegt Bayern mit 19,5 % knapp vorne, gefolgt von Berlin (18,0 %) und Nordrhein-Westfalen (17,9 %) (Gilde et al. 2025).

／ Abbildung 2: Hauptsitz der befragten Startups nach Bundesländern





2.2. Branchen und Geschäftsmodelle

Innovation quer durch alle Branchen

Junge Unternehmen bringen neue Technologien und Geschäftsmodelle nicht nur in spezialisierte Nischen, sondern in die gesamte Wirtschaft. Zentral ist nach wie vor der Querschnittsbereich Informations- und Kommunikationstechnologie, dem sich 26,6 % der befragten Startups zuordnen. An zweiter Stelle liegt der Gesundheitsbereich mit 10,6 %. Mit der ebenfalls großen Aktivität in Feldern wie Bildung, Energie oder Mobilität, wird zudem deutlich, dass Startups nicht nur die Digitalisierung vorantreiben, sondern in wichtigen gesellschaftlichen Zukunftsfeldern einen Beitrag leisten.

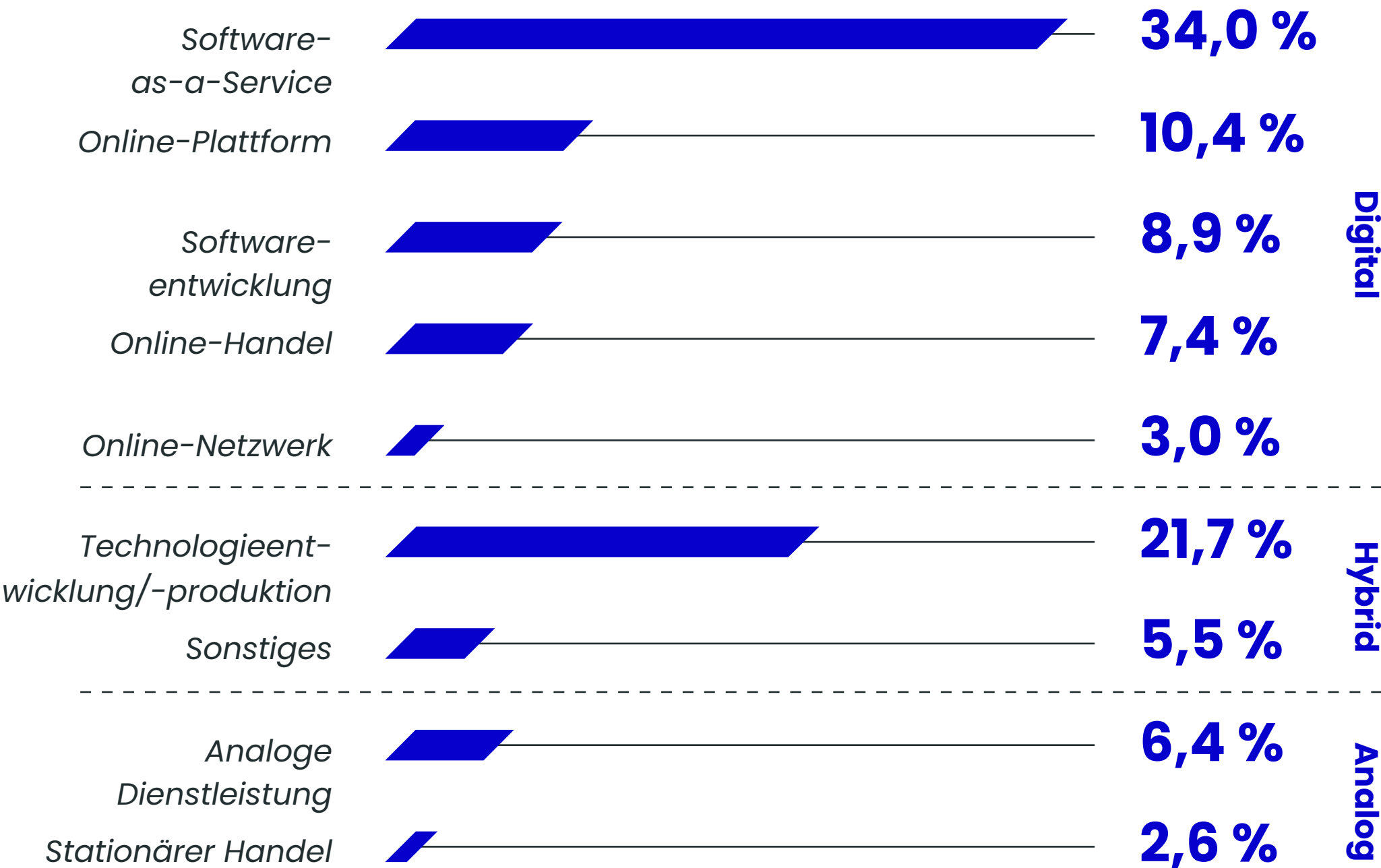
/ Abbildung 3: Top-10-Branchen



Digitale Geschäftsmodelle im Zentrum

Rund zwei Drittel der Startups basieren auf digitalen Dienstleistungen oder Produkten. An der Spitze liegt dabei der Bereich Software-as-a-Service, dem sich 34,0 % der Gründungen schwerpunktmäßig zuordnen. Weitere zentrale digitale Geschäftsmodelle sind Online-Plattformen (10,4 %), Softwareentwicklung (8,9 %) und E-Commerce (7,4 %). Gleichzeitig spielen auch die Technologieentwicklung und -produktion mit 21,7 % eine wichtige Rolle – ein Feld, in dem Soft- und Hardware oft zusammenkommen. Diese Verbindung bietet ein besonderes Innovationspotenzial für unsere Volkswirtschaft im Allgemeinen und in der Zusammenarbeit mit der etablierten Wirtschaft im Besonderen.

/ Abbildung 4: Geschäftsmodelle



„Der Fachkräftemangel und Wissensverlust durch das Ausscheiden von Mitarbeitenden

fordert die Industrie mehr denn je. Und auf der anderen Seite verlieren Unternehmen ohne Digitalisierungsstrategie den Anschluss am Markt. In vielen Fällen können Startups diese Lücken füllen: Sie entwickeln skalierbare, digitale Lösungen, um industrielle Effizienz zu steigern, Kosten zu senken und Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.“

Sina Volkmann
Co-Gründerin und CEO findIQ

2.3. Startups als Jobfaktor

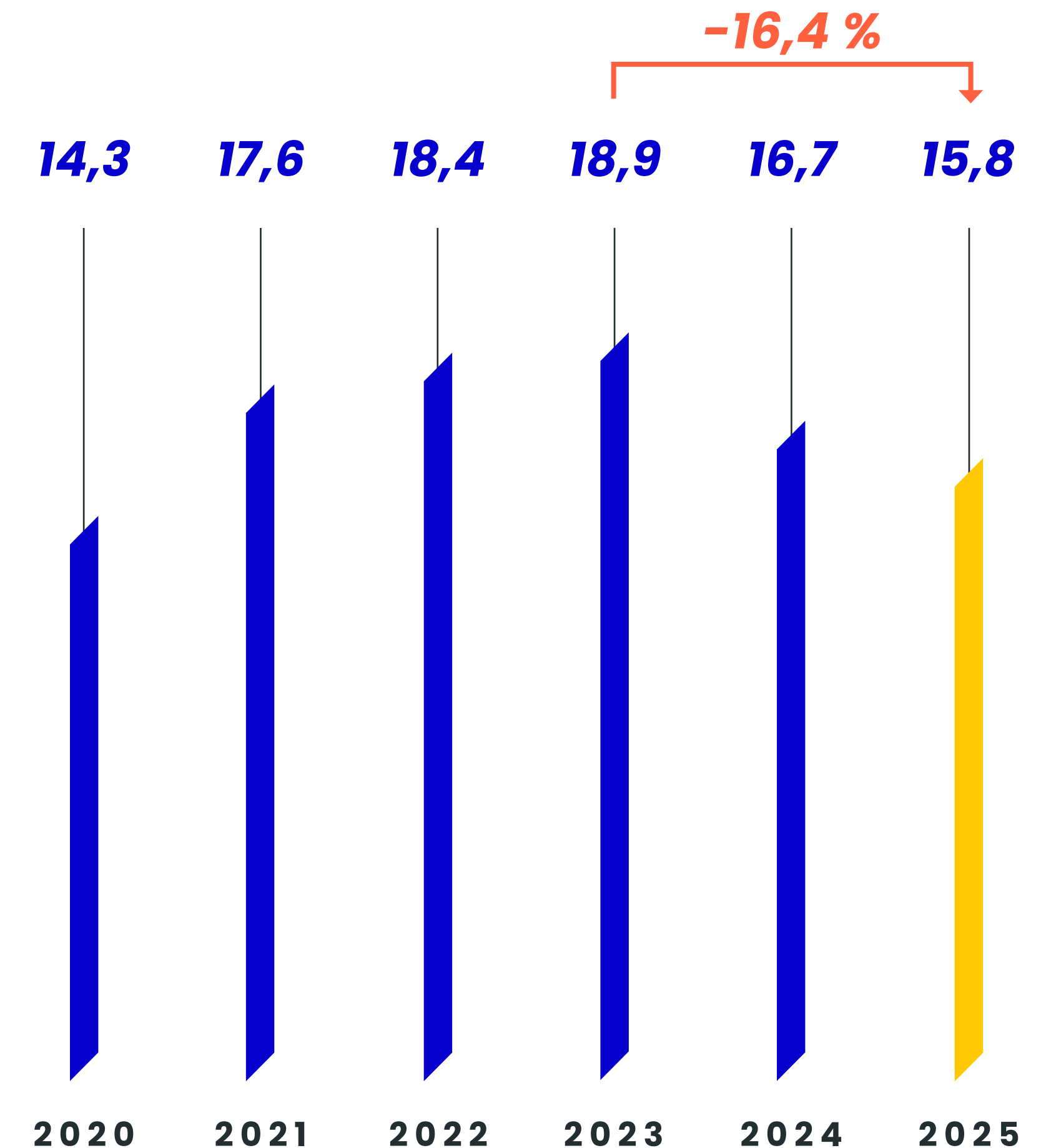
Durchschnittliche Beschäftigtenzahl sinkt weiter

Nachdem die durchschnittliche Beschäftigtenzahl 2023 mit 18,9 einen vorläufigen Höchststand erreicht hatte, geht der Wert nun bereits im zweiten Jahr in Folge zurück – 2024 auf 16,7 und aktuell auf 15,8. Über zwei Jahre ist das ein Rückgang von 16,4 %. Im Zuge der Corona-Pandemie wurde enorm viel Kapital in Startups investiert: Besonders im Fokus standen hier mitarbeiterintensive Sektoren wie etwa Lieferdienste, in denen viele Player zuletzt Arbeitsplätze abbauten oder ganz aufgegeben mussten. Neben dem angespannten wirtschaftlichen Umfeld und der anhaltenden Investoren-Zurückhaltung spielt bei der sinkenden Beschäftigtenzahl vermutlich auch die

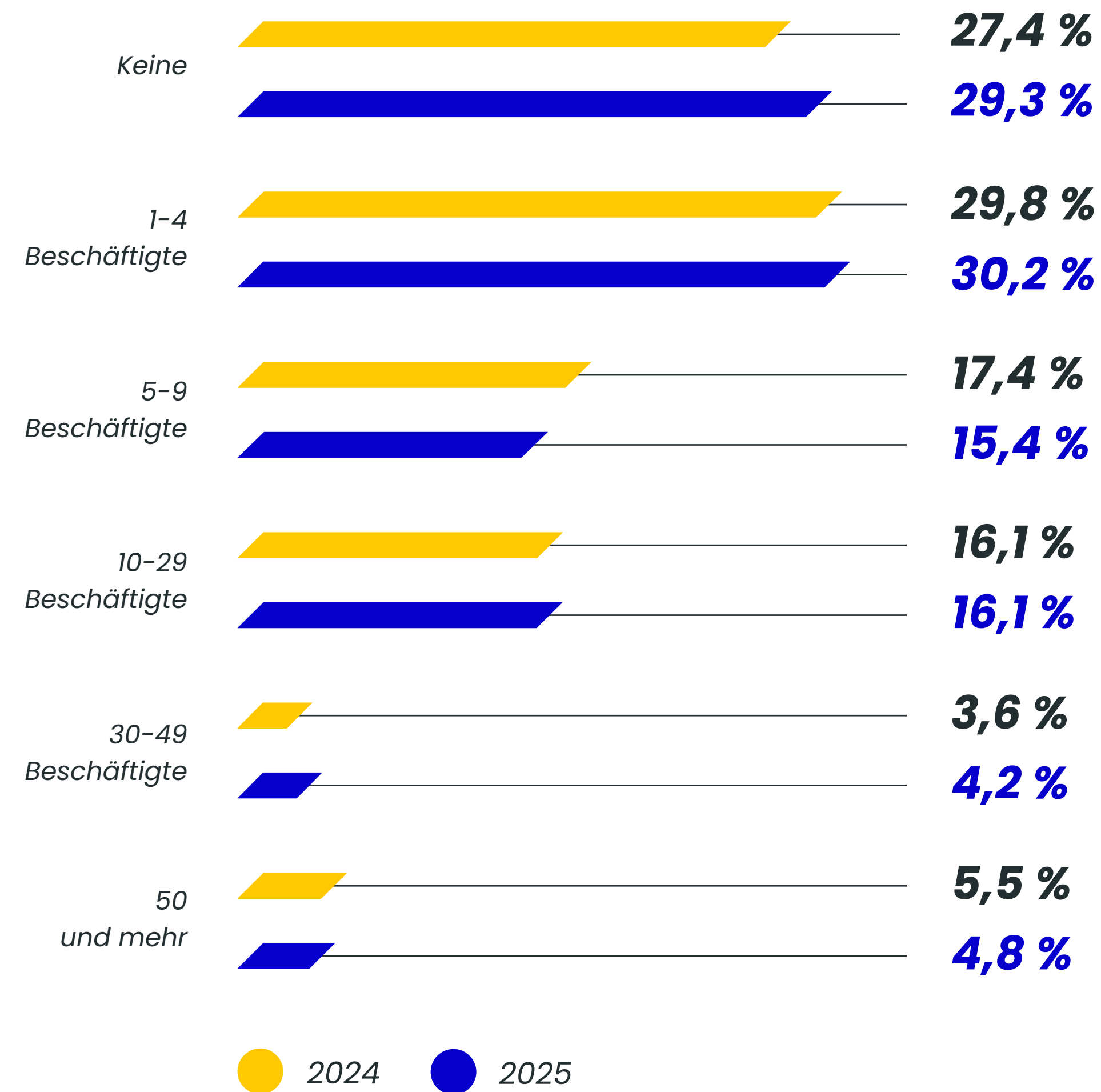
Effizienzsteigerung im Kontext unterschiedlicher KI-Tools eine Rolle.



/ Abbildung 5: Durchschnittliche Zahl an Beschäftigten in deutschen Startups

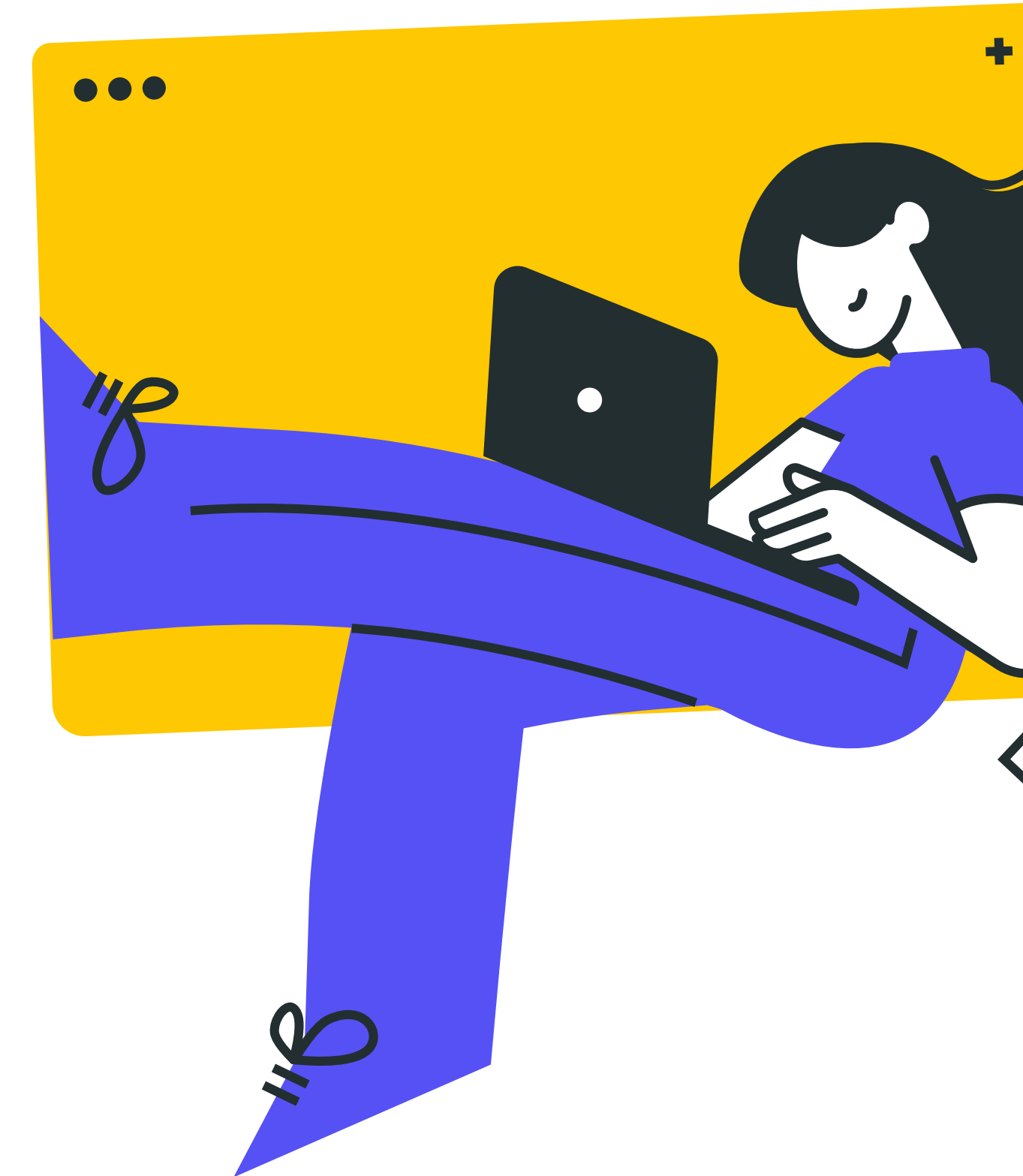


／ Abbildung 6: Beschäftigte



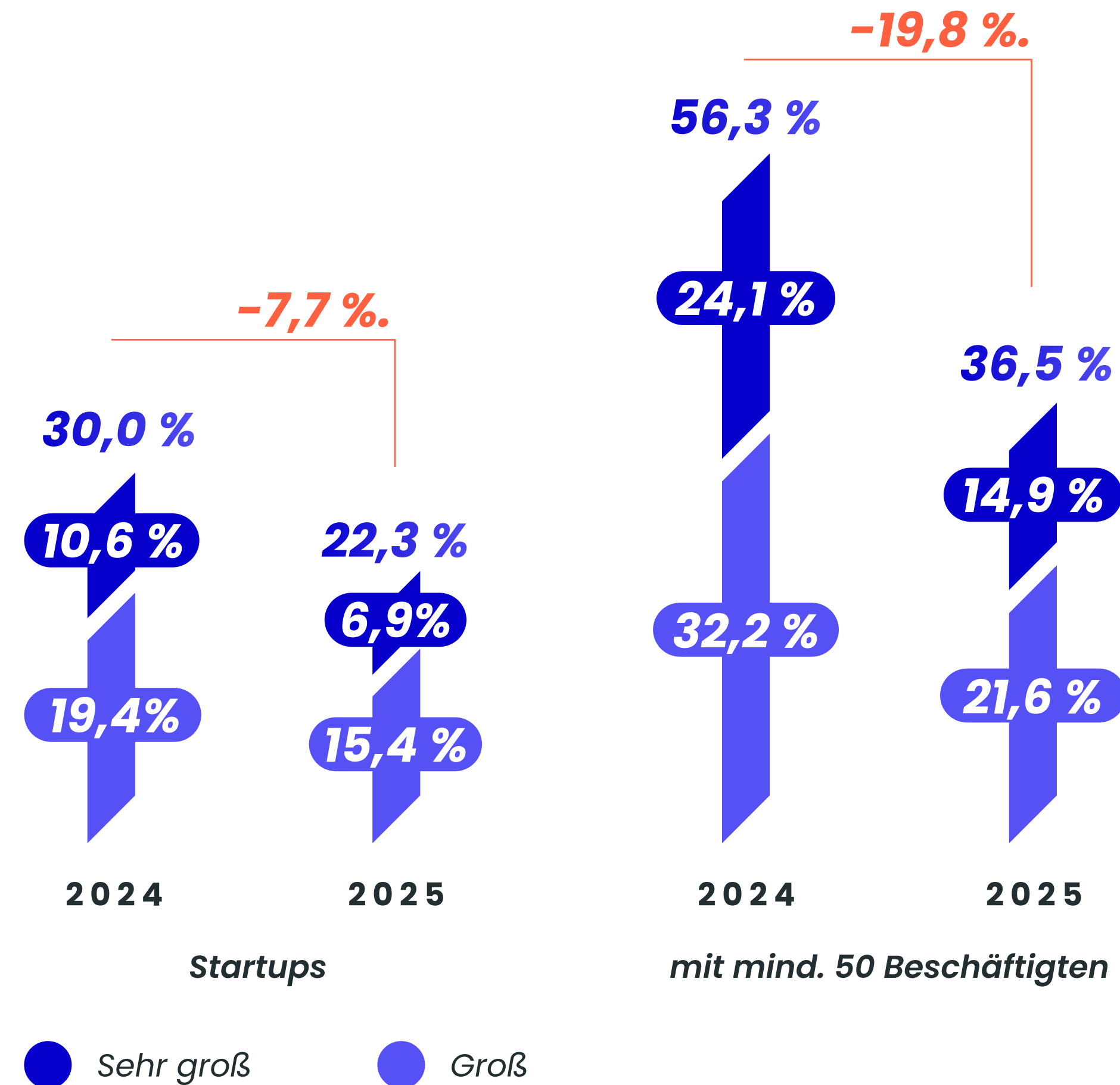
Entlassungen bleiben Ausnahme – Neueinstellungen rückläufig

Trotz der aktuellen Herausforderungen bleibt der Anteil der Startups, die Mitarbeitende entlassen mussten, mit 17,3 % vergleichsweise gering – auch wenn er gegenüber dem Vorjahr (2024: 14,3 %) leicht gestiegen ist. Gleichzeitig konnten 58,9 % ihre Belegschaft ausbauen (2024: 56,9 %). Für die kommenden zwölf Monate deutet sich jedoch ein fortgesetzter Rückgang bei den geplanten Neueinstellungen an: Lag der Durchschnittswert 2023 noch bei 8,0, sank er 2024 auf 6,0 und in diesem Jahr weiter auf 4,8. Auch im Startup-Sektor wird es damit für Berufseinsteiger*innen tendenziell schwieriger.





/ Abbildung 7: Problem Fachkräftemangel



Fachkräftemangel gerade bei Scaleups deutlich geringer

Wie der Rückgang bei den Beschäftigtenzahlen und Neueinstellungen bereits vermuten lässt, berichten Startups auch seltener von Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von Fachkräften. Besonders deutlich zeigt sich dieser Rückgang bei größeren Scaleups mit 50 und mehr Beschäftigten. Gründe hierfür sind einerseits die konjunkturelle Abkühlung, andererseits verändert der Makrotrend Künstliche Intelligenz die Dynamik am Arbeitsmarkt spürbar. Startups gehören hier zu den Vorreitern, die neue Technologien früh umsetzen – und damit auch bei der Beschäftigungsentwicklung neue Wege gehen.

3

GRÜNDENDE IM FOKUS



3.1. Startups und Diversität

Gründerinnenanteil steigt leicht an

Die meisten Startups entstehen im Team: 79,3 % wurden von zwei oder mehr Gründer*innen gestartet, nur 20,7 % sind Solo-Gründungen – im Durchschnitt kommen 2,5 Teammitglieder zusammen. Dabei ist weiterhin ein deutliches Ungleichgewicht mit Blick auf das Geschlecht sichtbar: Nur 10,2 % der Teams bestehen ausschließlich aus Frauen, 29,1 % sind gemischt und 60,6 % reine Männer-Teams. Das macht sich auch im Gründerinnenanteil bemerkbar, der aber nach dem Rückgang im letzten Jahr nun zumindest wieder leicht auf 19,8 % angestiegen ist. Klar bleibt jedoch: Von echter Chancengleichheit im Unternehmertum sind wir noch weit entfernt.

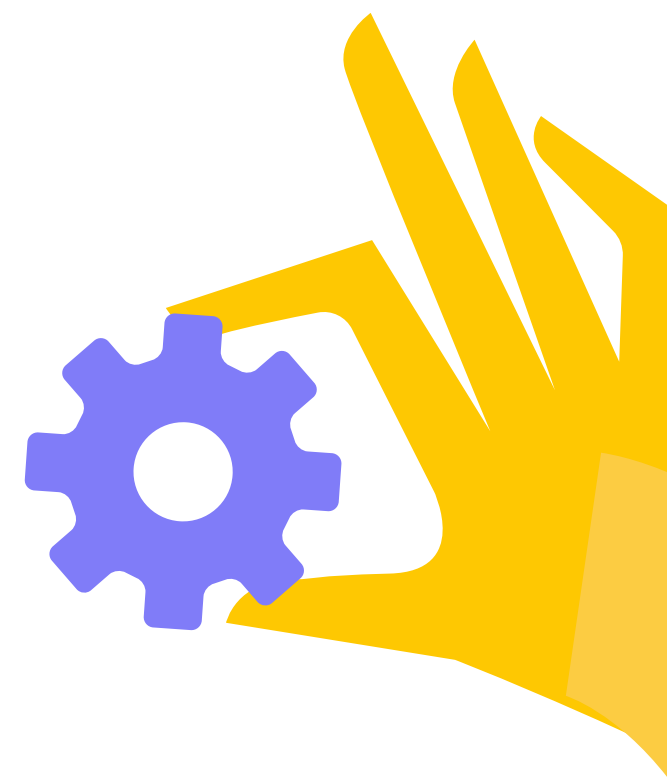
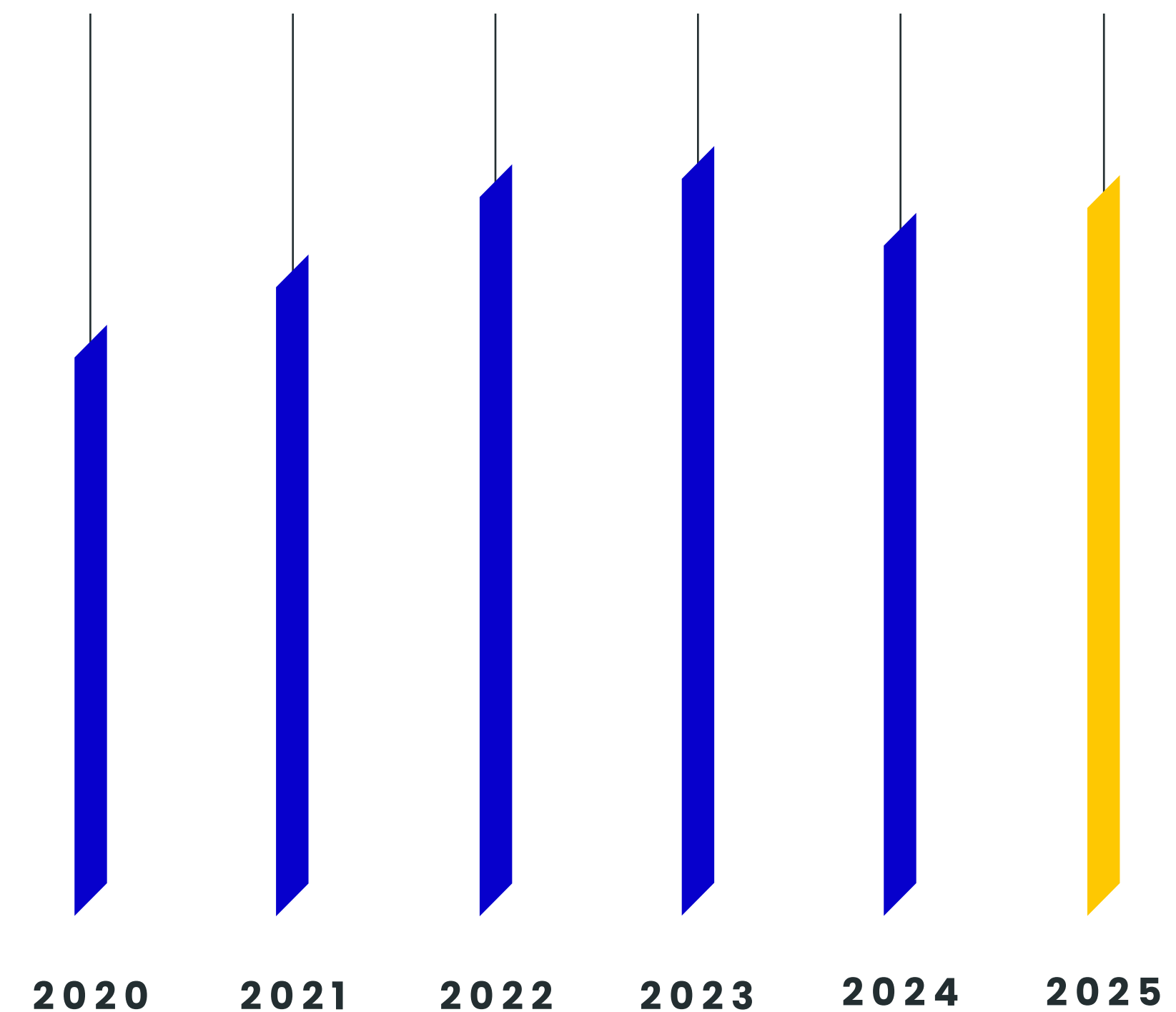
Insbesondere bei der Vereinbarkeit und in der Finanzierung gilt es, im Startup-Ökosystem wie auch gesamtgesellschaftlich noch zentrale Barrieren abzubauen (Hirschfeld et al. 2025).

Jede*r sechste Gründer*in mit Einwanderungsgeschichte

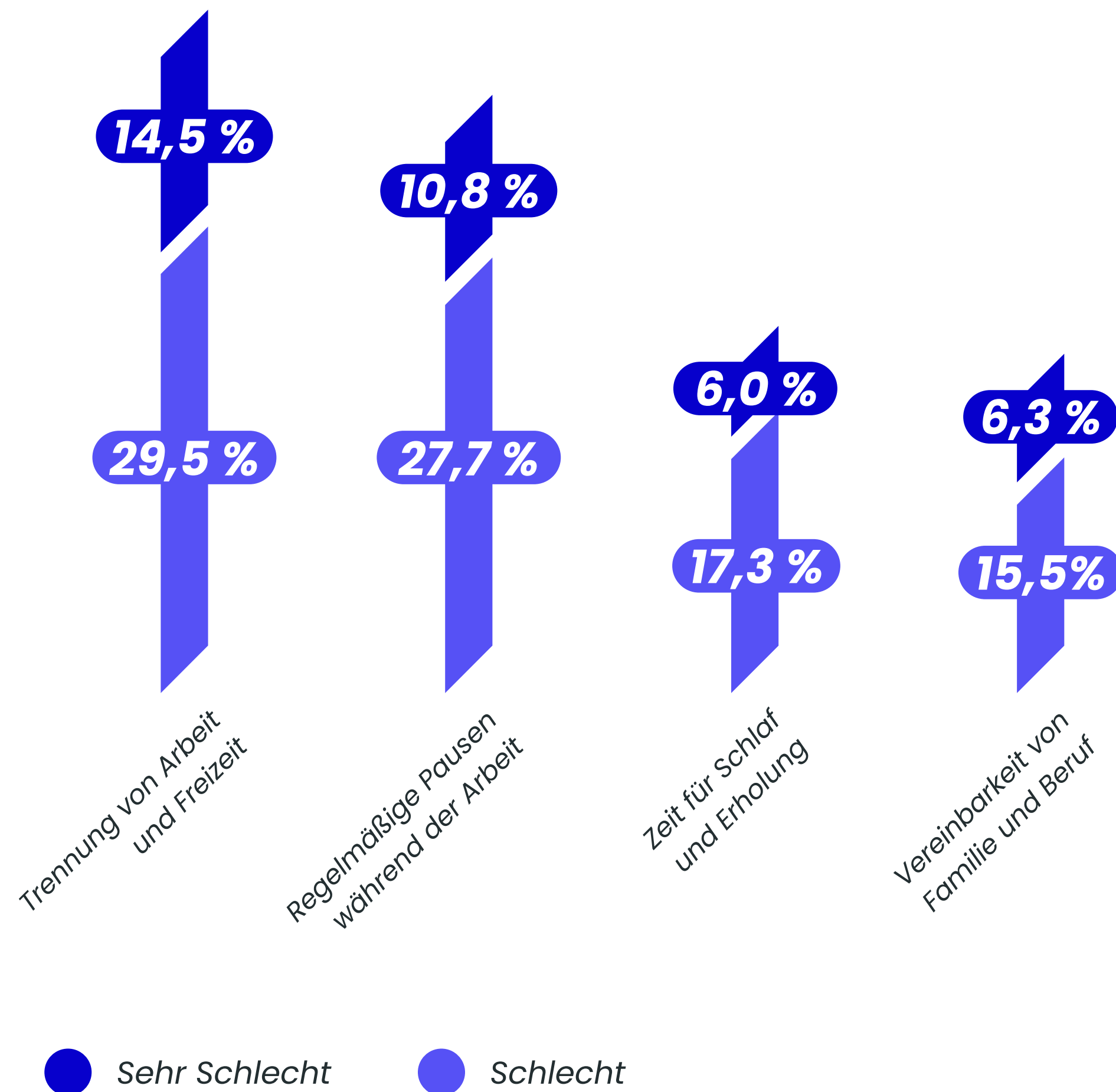
Migration spielt für die deutsche Startup-Szene eine zentrale Rolle – beim Thema Fachkräfte, aber auch als Gründer*innen. 16,9 % der Gründer*innen in Deutschland haben eine Einwanderungsgeschichte. 13,1 % sind im Ausland geboren, bei 3,8 % sind es beide Elternteile. Viele von ihnen verfügen über Abschlüsse in gründungsrelevanten Fächern wie Wirtschaft oder MINT und verbinden diese Expertise mit ausgeprägtem Unternehmertum. Ergänzt durch internationale

/ Abbildung 8: Gründerinnenanteil seit 2020

15,9 % 17,7 % 20,3 % 20,7 % 18,8 % 19,8 %



／ **Abbildung 9: Herausforderung Work-Health-Balance**



Netzwerke und einen klaren Wachstumsfokus leisten sie einen wichtigen Beitrag zur Stärkung des Ökosystems (Walk et al. 2025).

Balance zwischen Gründung und Privatleben herausfordernd

Dass eine Gründung intensiv sein kann, mit Blick auf den Zeiteinsatz aber auch das generelle Commitment, ist unbestreitbar: So bewerten mehr als vier von zehn Gründer*innen die Trennung von Arbeit und Freizeit als schwierig. Auch regelmäßige Pausen während des Arbeitens gelingen vielen nicht. Gleichzeitig werden aber die Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie die generelle Erholung deutlich seltener als Herausforderung beschrieben. Im Kontext von Startup und Gründung

verschwimmen als Arbeit und Leben, das bietet aber auch Chancen zu einer flexibleren Lebensgestaltung. Das zeigt der Blick in Richtung mentale Gesundheit: Insgesamt bewerten mehr als zwei Drittel (67,7 %) diese als gut oder sehr gut. 24,4 % beschreiben diese als mittelmäßig und 7,9 % als schlecht. Da es sich hier um einen signifikanten Anteil handelt, ist es wichtig, stärker für das Thema zu sensibilisieren, das im unternehmerischen Alltag zu kurz kommen kann.



3.2. Bildung und Ausbildung

Hochschulen prägen das Ökosystem

Mit 87,0 % verfügen die meisten Startup-Gründer*innen über einen akademischen Hintergrund. Das ist ein deutliches Zeichen für die zentrale Rolle der Hochschulen: sowohl beim Erwerb von Fachwissen als auch bei der Entwicklung unternehmerischer Kompetenzen. 22,5 % haben einen Bachelor, 45,6 % einen Master, ein Diplom oder einen vergleichbaren Abschluss und 19,0 % sind promoviert. Auch bei den Studienrichtungen zeigen sich klare Schwerpunkte: Rund ein Drittel kommt aus der Wirtschaft (33,8 %), dicht gefolgt von den MINT-Disziplinen – insbesondere den Ingenieurwissenschaften (20,4 %), der Informatik und Mathematik (16,6 %)

sowie den Naturwissenschaften (10,3 %). Diese Profile tragen entscheidend zur Innovationskraft der deutschen Startup-Szene bei.

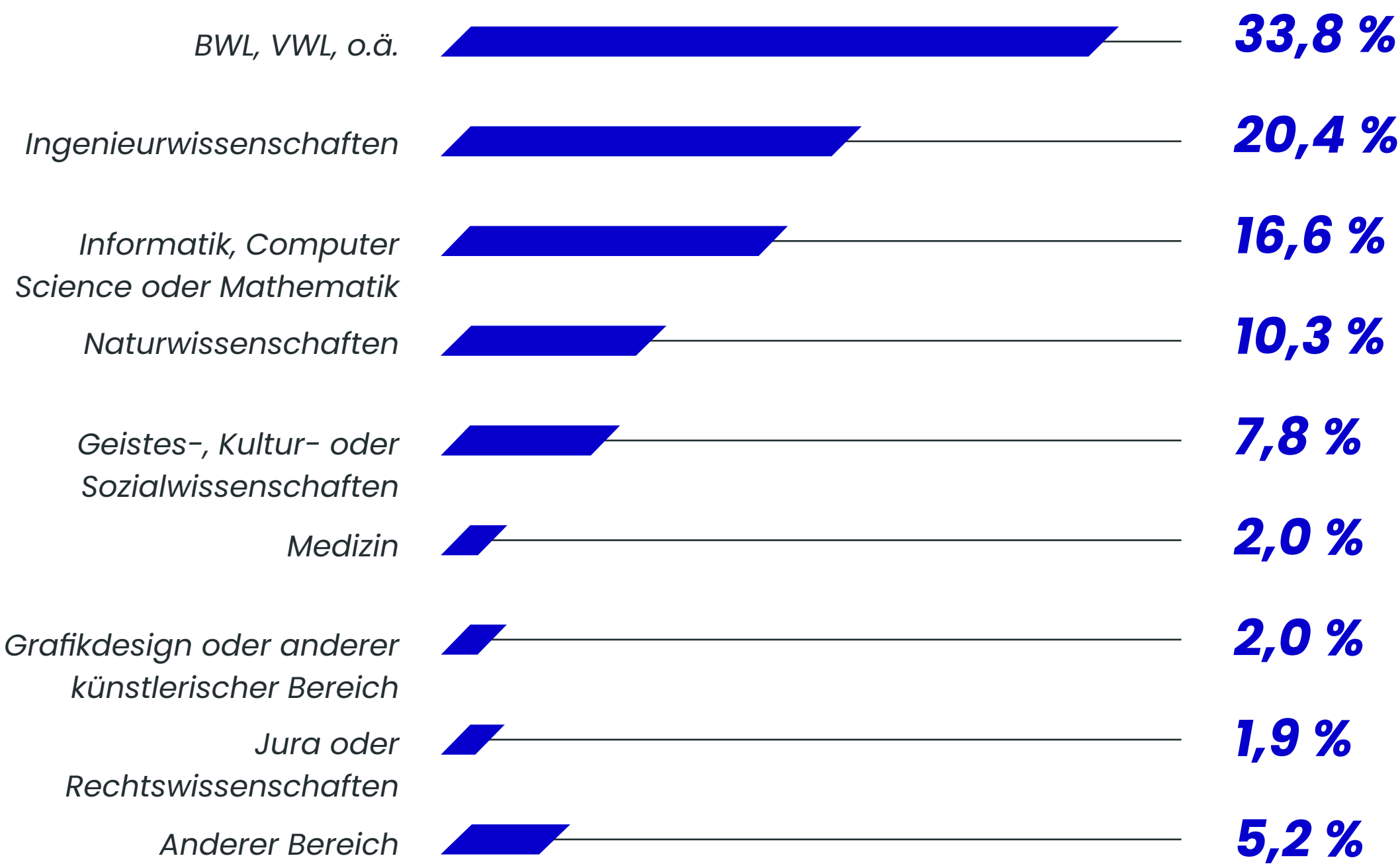


„Ausgründungen aus Hochschulen und Forschung sind einer der stärksten Hebel für mehr Innovation

in unserer Wirtschaft. Hier treffen Ideen, Talente und Technologien aufeinander – und können durch gezielte Förderung direkt in Unternehmen überführt werden. Jetzt geht es darum, von starken Angeboten wie der UnternehmerTUM zu lernen, damit noch mehr DeepTech-Unternehmen den Sprung aus der Forschung in den Markt schaffen.“

Bastian Nominacher
Co-Gründer und Co-CEO Celonis

/ Abbildung 10: Studienabschlüsse



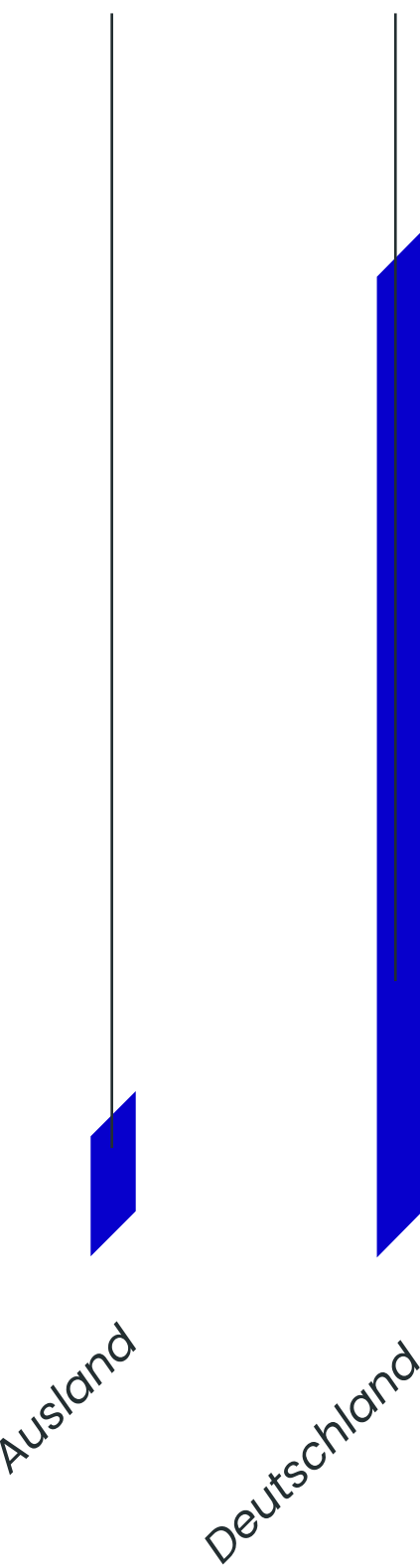
Standorte mit starkem Startup-Profil erkennbar

Auch wenn die Abschlüsse der Gründer*innen insgesamt sehr breit über die Hochschullandschaft verteilt sind, werden einige besonders gründungsaktive Standorte sichtbar. An Hochschulen mit starkem Entrepreneurship-Profil, wie der Code-University, ist das wenig überraschend – aber auch an großen öffentlichen Universitäten ist der Transfer zum wichtigen Bestandteil von Forschung und Lehre geworden. So sind in den vergangenen Jahren mehrere Leuchttürme entstanden, die nicht nur Talente hervorbringen, sondern aktiv zur Dynamik des Startup-Ökosystems beitragen. Vorne liegt hier die TU München, mit den Aktivitäten der UnternehmerTUM, aber auch die Universität Köln und die RWTH Aachen gehören wie in den Vorjahren zu den Top-3.

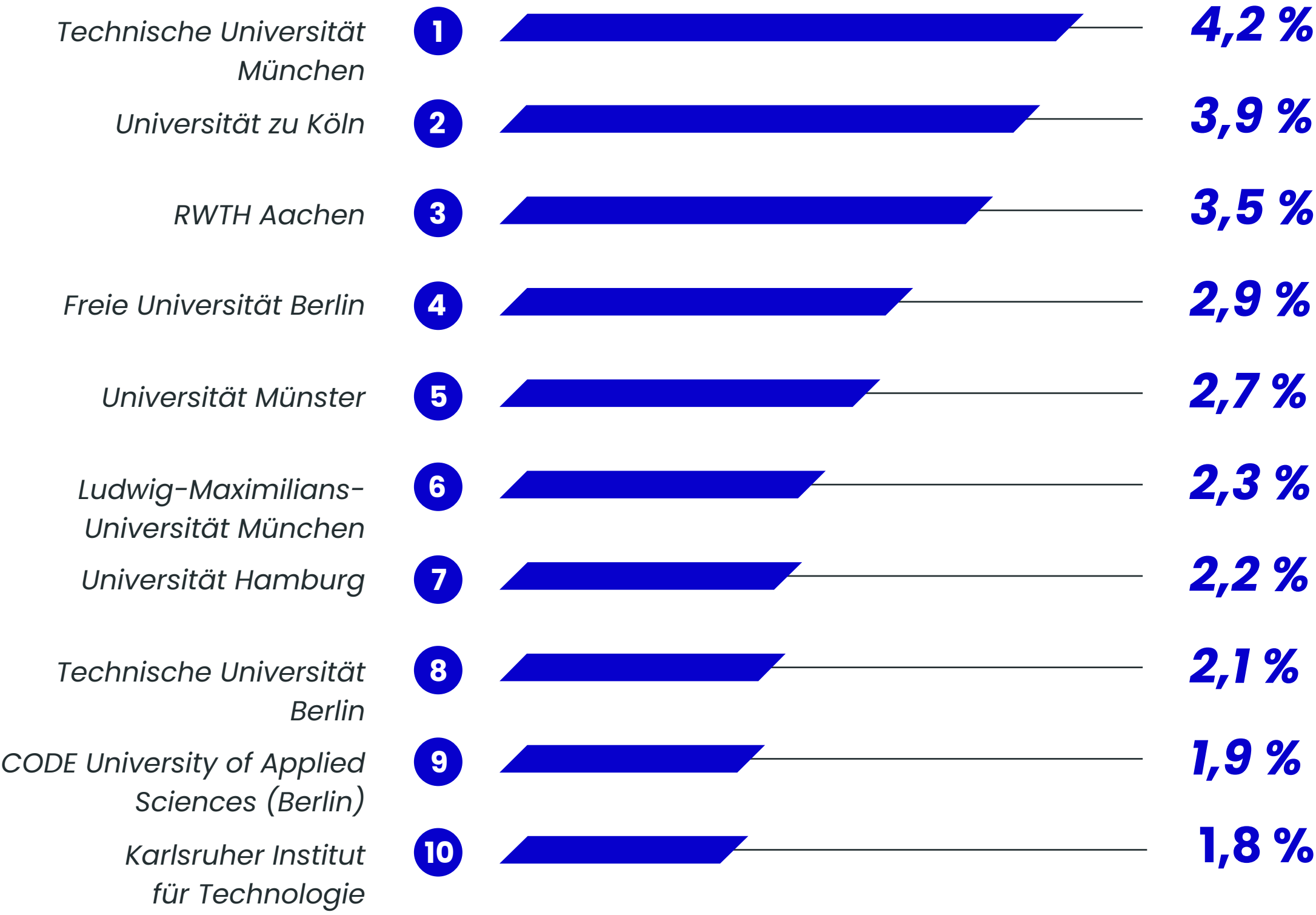
Abbildung 11: Hochschulen

Studienabschluss aus...

12,8 % 87,2 %



Top-Hochschulen im In- und Ausland





Internationale Abschlüsse sind wichtiger Baustein

12,8 % der Startup-Gründer*innen in Deutschland haben ihren Studienabschluss im Ausland erworben – ein klarer Mehrwert für das Ökosystem, da dadurch Wissen, Erfahrungen und internationale Netzwerke aus führenden Wissenschafts- und Wirtschaftsstandorten einfließen. Die meisten dieser Abschlüsse stammen aus Europa (80,7 %), gefolgt von Nordamerika (9,4 %). Auch Asien (5,3 %), Afrika (2,3 %), Südamerika (1,2 %) sowie Australien und Ozeanien (1,2 %) sind vertreten.

3.3. Beruflicher Werdegang

Gründer*innen meist in den 30ern

Das durchschnittliche Alter der Gründer*innen liegt mit 37,7 Jahren auf dem Niveau der Vorjahre. Am stärksten vertreten ist die Gruppe der 30- bis 39-Jährigen (40,5 %). Rund ein Viertel (23,1 %) ist jünger als 30, während 36,4 % 40 Jahre oder älter sind. Interessant sind auch die Ränder: 1,9 % gründen bereits mit 21 Jahren oder jünger und 1,7 % führen im Alter von 65 Jahren oder höher ein Startup. Damit zeigt sich: Die Gründungstätigkeit konzentriert sich zwar klar im mittleren Erwachsenenalter, kann aber in sehr unterschiedlichen Lebensphasen stattfinden.

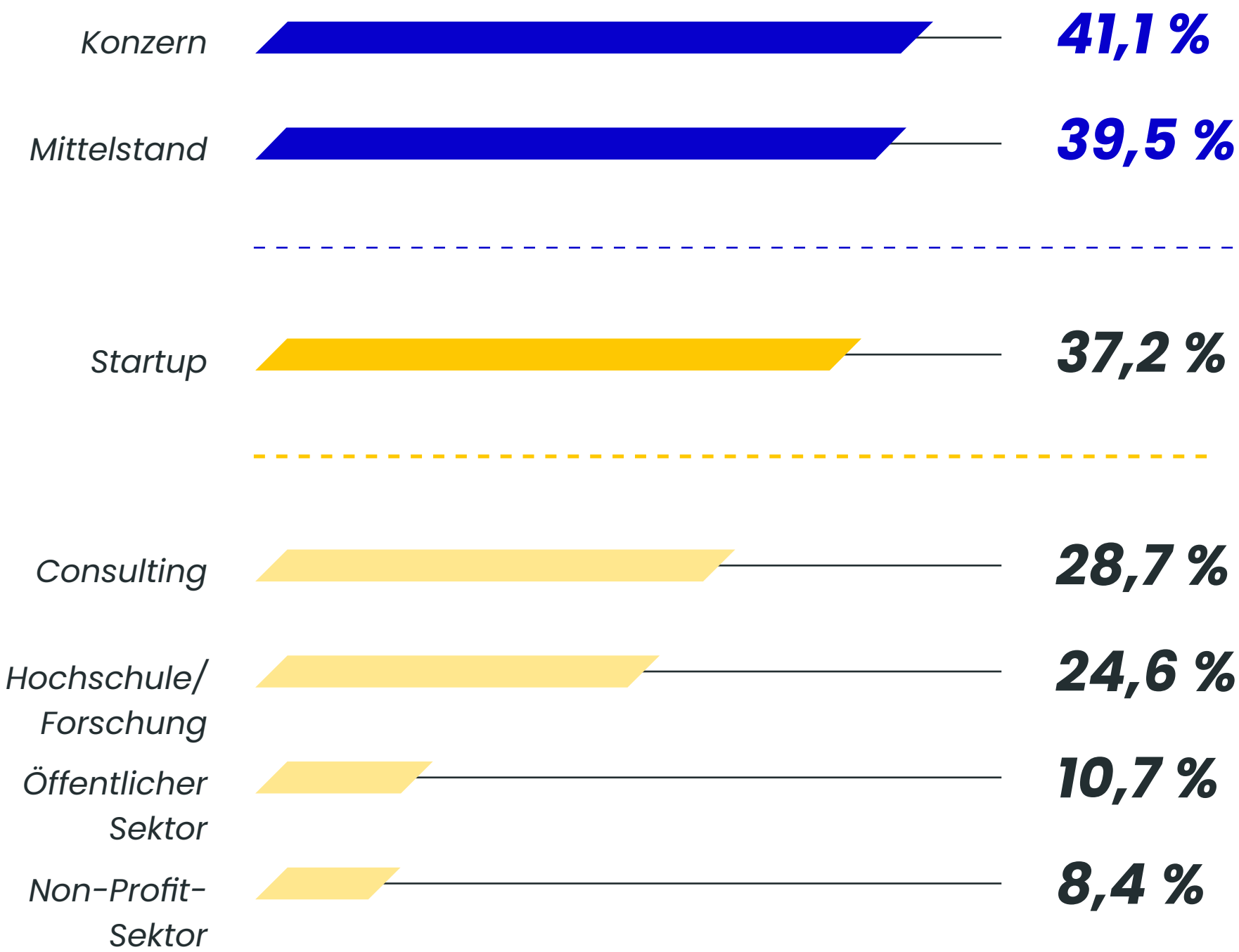
Mit breiter Berufserfahrung ausgestattet

Die meisten Startup-Gründer*innen starten nicht bei null, sondern bringen Erfahrungen aus verschiedenen beruflichen Stationen mit. Besonders häufig kommen sie aus Konzernen (41,1 %) oder dem Mittelstand (39,5 %) – Umfeldern, in denen Marktkennntnis und Branchenkontakte entstehen. 37,2 % haben zuvor in Startups gearbeitet und konnten damit direktes Know-how in der Szene sammeln. Auch Beratungen (28,7 %) sowie Forschung und Hochschulen (24,6 %) liefern wichtige Impulse. Dagegen sind Erfahrungen im öffentlichen Sektor (10,7 %) oder dem Non-Profit-Bereich (8,4 %) eher selten.

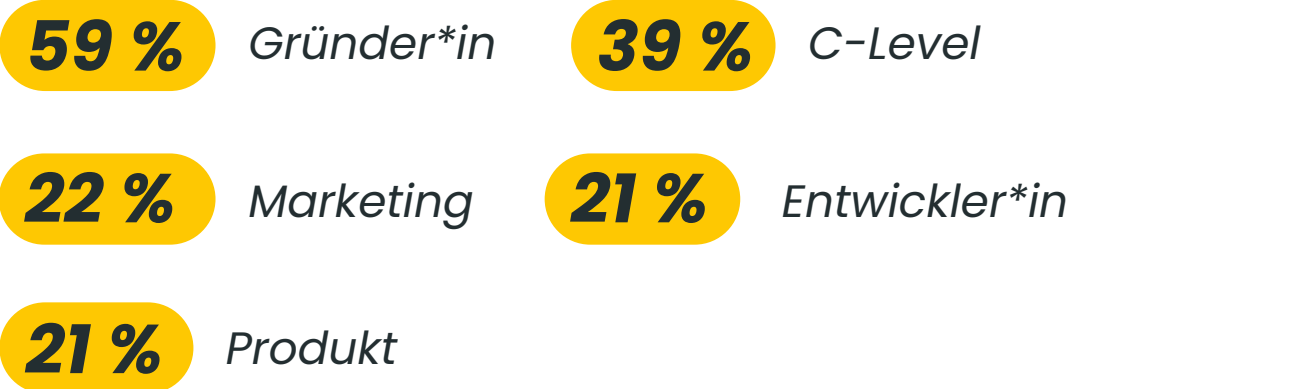
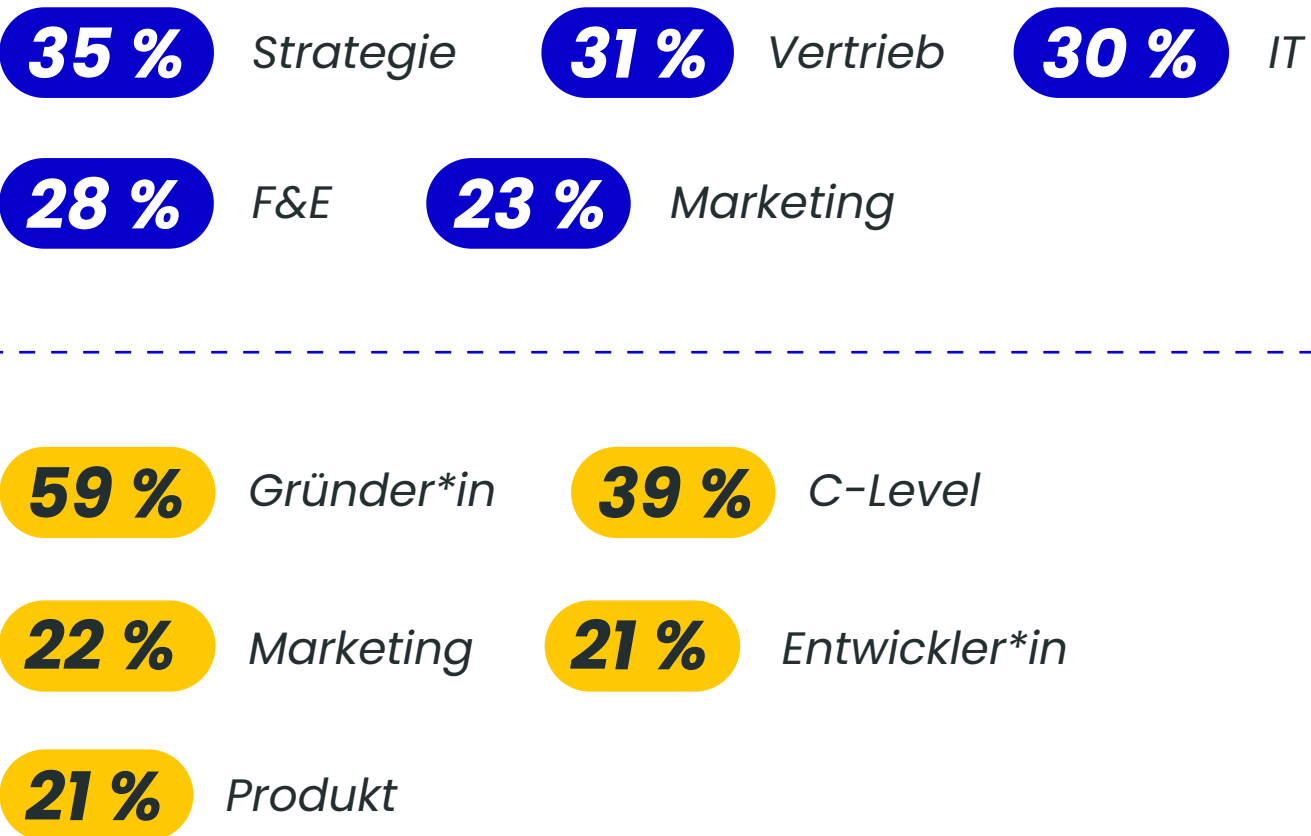
Viele bringen Führungs-
erfahrung mit

Ein großer Teil der Gründer*innen bringen bereits Führungskompetenzen in die Gründung ein: 59,1 % derjenigen mit Startup-Erfahrung haben zuvor schon einmal gegründet, 39,1 % waren auf C-Level-Ebene tätig. Hinzu kommen Erfahrungen aus Bereichen wie Marketing (22,0 %), Entwicklung (21,2 %) und Produktmanagement (20,8 %). Rollen wie Chief of Staff oder Founders Associate gelten zwar als Karrieresprungbrett, spielen jedoch in der Breite mit 5,1 % bzw. 5,4 % noch eine untergeordnete Rolle. Damit wird deutlich: Praxisnahes Know-how und früh übernommene Verantwortung sind häufig die Basis für den Schritt ins eigene Unternehmen. Auch mit Blick auf etablierte Unternehmen zeigt sich eine breite Erfahrungsvielfalt – von Strategie und Sales bis hin zu IT, F&E und Marketing.

Abbildung 12: Berufserfahrung



Top-5 Bereiche



4

MÄRKTE UND TECHNOLOGIEN

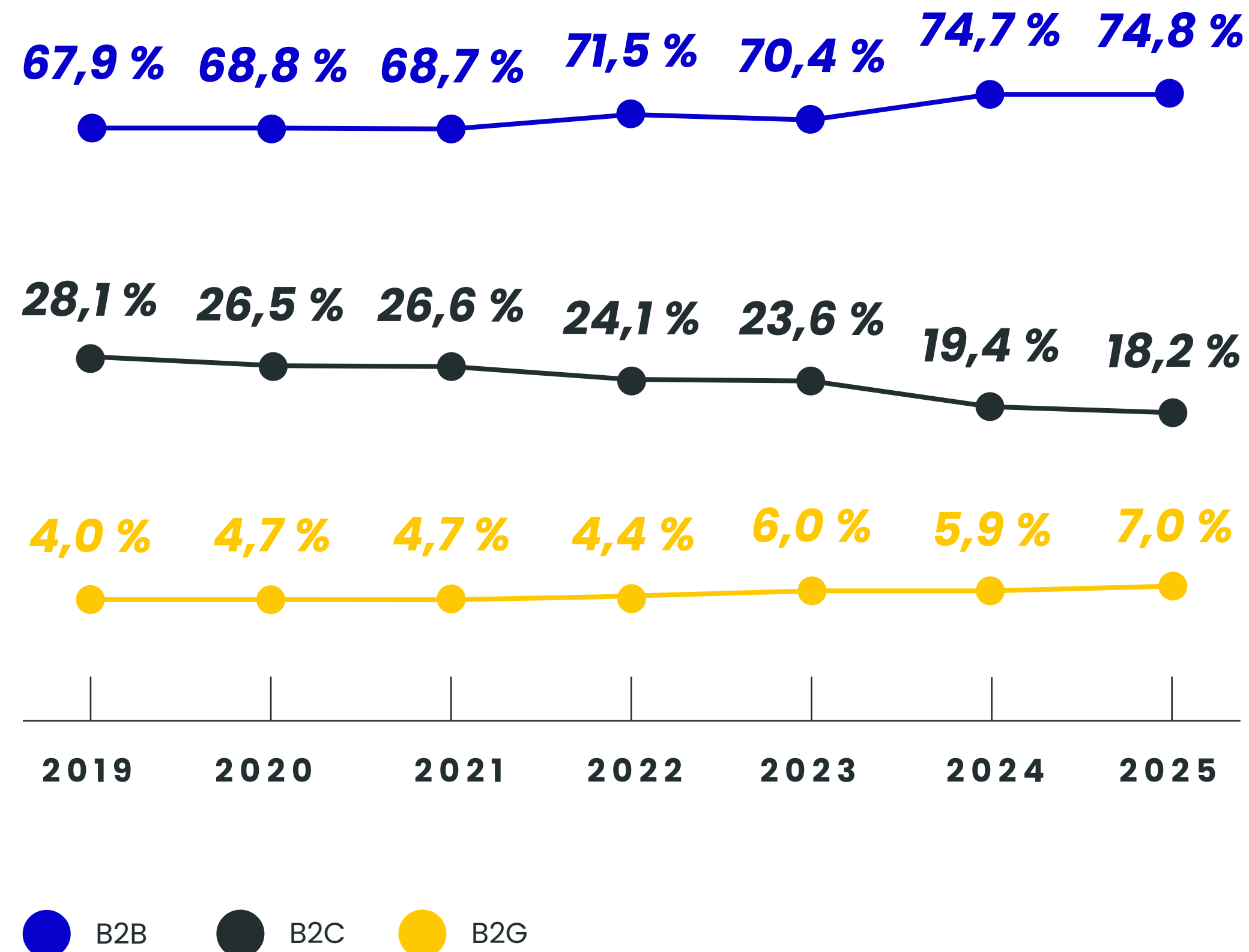


4.1. Kunden und Märkte

B2C schwächelt, der Staat wird als Kunde wichtiger

Der Rückgang im Konsumentenmarkt setzt sich fort: Der B2C-Anteil an den Umsätzen sinkt von 19,4 % (2024) auf 18,2 % (2025). Ursachen sind vor allem Inflation und ein schwaches Konsumklima, die es gerade jungen Unternehmen erschweren, sich durchzusetzen. B2B-Umsätze bleiben dagegen stabil auf hohem Niveau (74,7 % auf 74,8 %) und bestätigen die Rolle von Startups als Innovationspartner der etablierten Wirtschaft. Deutlich sichtbar ist zudem der Anstieg im B2G-Segment von 5,9 % auf 7,0 % – ein Zeichen dafür, dass auch öffentliche Einrichtungen Startups immer stärker als wichtigen Teil der notwendigen Digitalisierung begreifen.

Abbildung 13: Entwicklung der Umsätze nach Kundengruppen (2019–2025)



Dual-Use bereits weit verbreitet

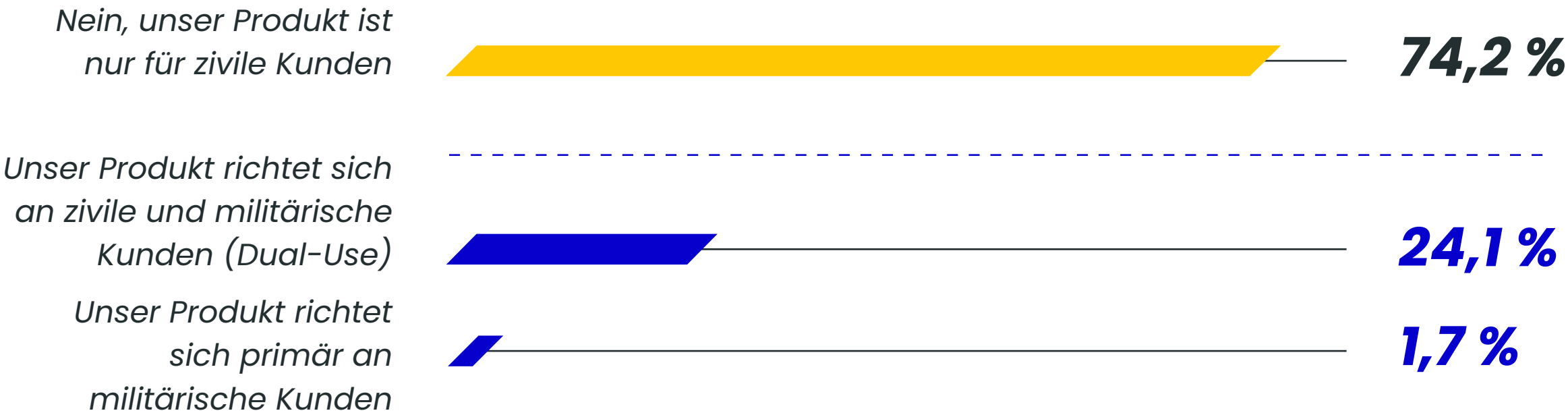
Drei Viertel der Startups (74,2 %) entwickeln Produkte ausschließlich für zivile Anwendungen. Gleichzeitig sagt knapp ein Viertel (24,1 %), dass ihre Lösungen auch im militärischen Kontext eingesetzt werden können (Dual-Use). Nur 1,7 % richten ihr Angebot primär an militärische Kunden. Der hohe Anteil an Dual-Use-Produkten zeigt, wie stark technologische Innovationen etwa in KI, Robotik oder Sensorik auch mit militärischen und sicherheitsrelevanten Fragestellungen verknüpft sind.



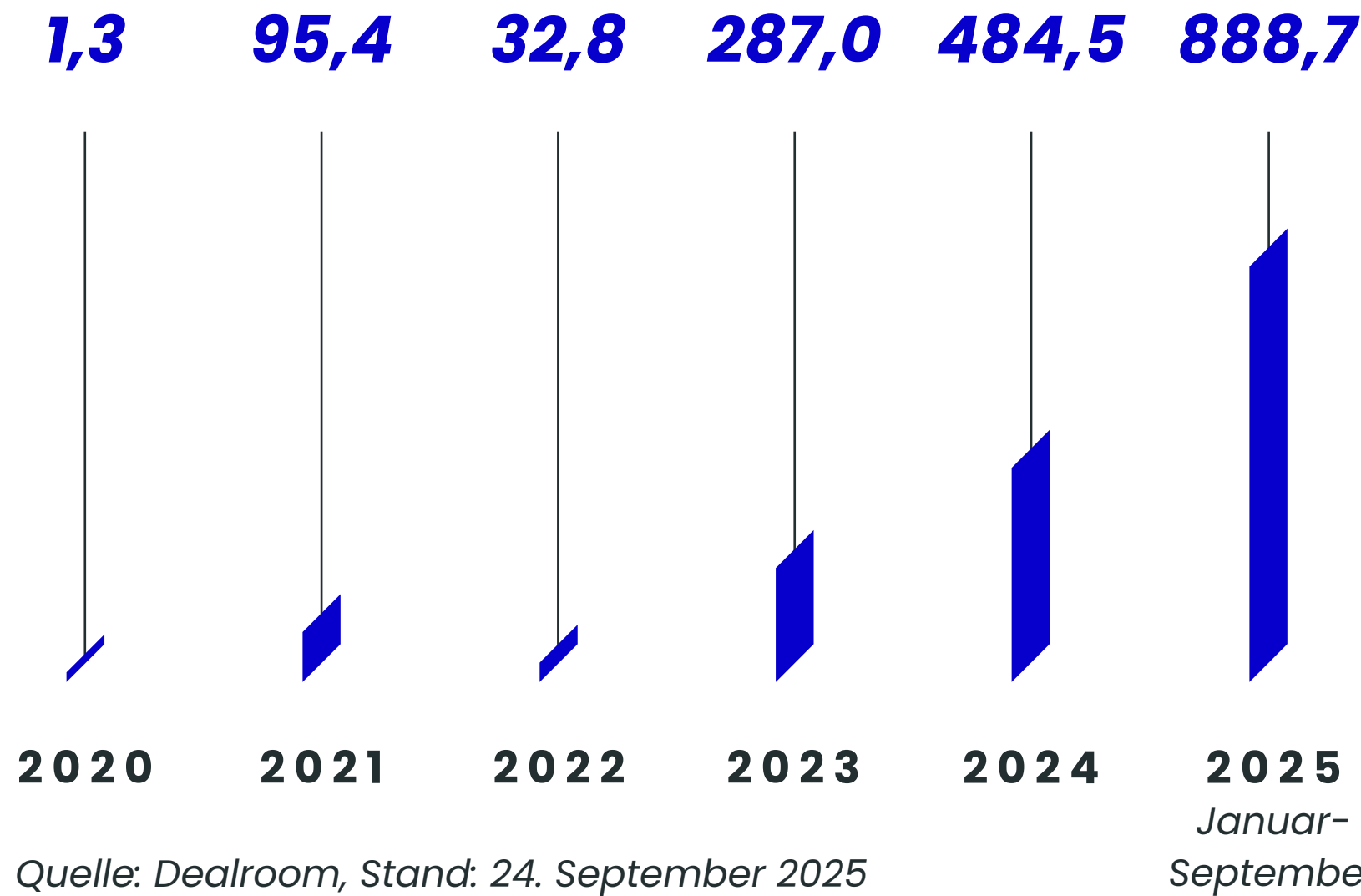
Investitionen in DefenseTech steigen rasant

Auf der Finanzierungsseite wird die aktuelle Dynamik nochmal deutlicher: Seit dem Angriff Russlands auf die Ukraine und der sich auch insgesamt veränderten geopolitischen Lage haben die Investitionen in Defense-Tech-Startups in Deutschland massiv zugenommen – von 1,3 Mio. Euro im Jahr 2020 auf 888,7 Mio. Euro allein in den ersten neun Monaten 2025. Diese Entwicklung steht im Zusammenhang mit der europäischen Unterstützung der Ukraine, ist darüber hinaus aber auch im Kontext der generellen Stärkung des Militärhaushalts in Deutschland und Europa zu sehen.

/ Abbildung 14: DefenseTech in Deutschland



Investments in DefenseTech-Startups in Deutschland in Mio. €

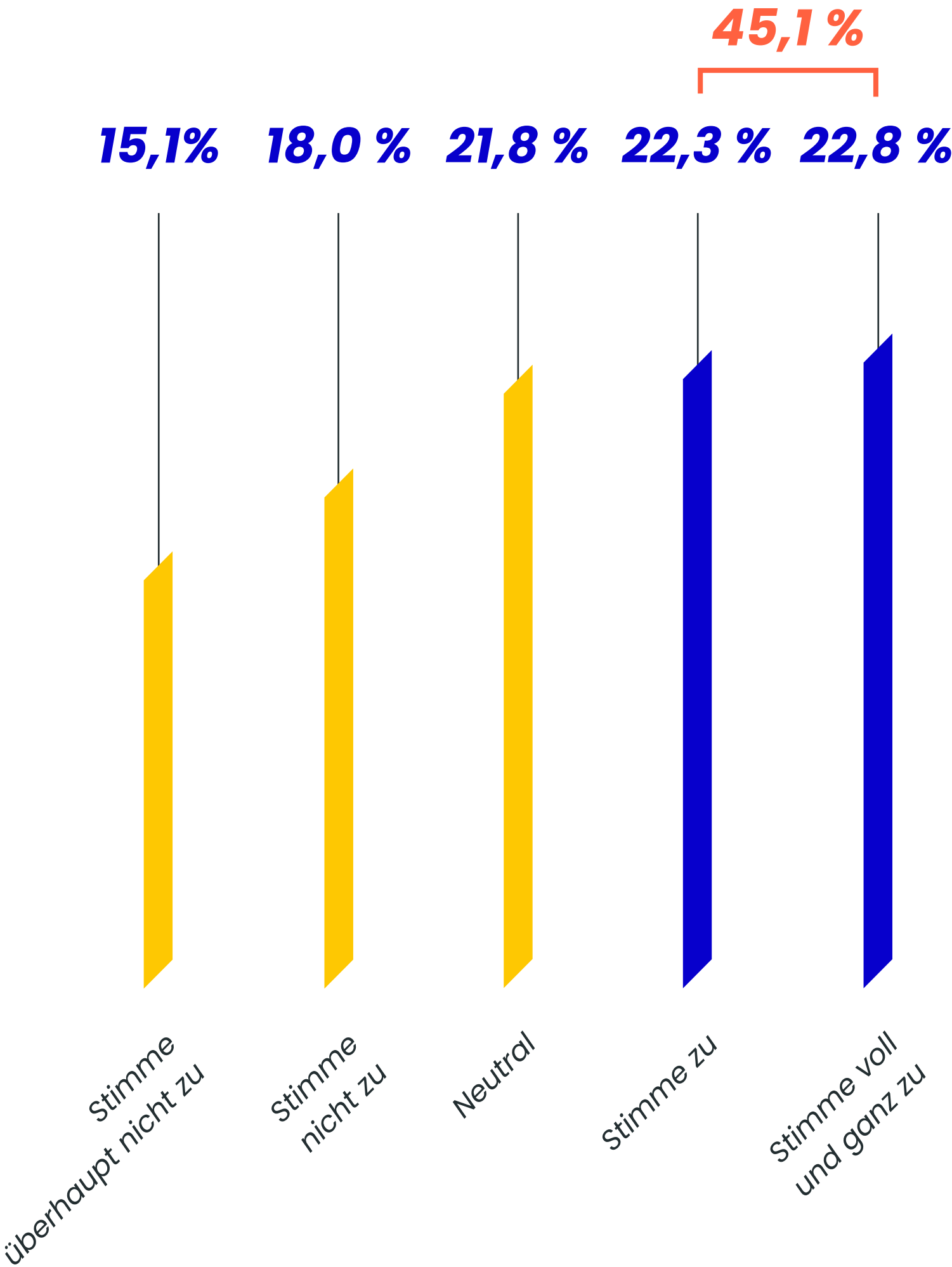


4.2. Technologien und Trends

Bedeutungszuwachs von KI setzt sich fort

Inzwischen geben 45,1 % der Startups an, dass Künstliche Intelligenz im Zentrum ihres Produkts steht – ein deutlicher Anstieg gegenüber dem Vorjahr (39,1 %). Damit wird klar: KI ist längst kein Randthema mehr, sondern hat sich auch hierzulande zum zentralen Baustein von Innovation und Wachstum entwickelt. Gerade in den jüngsten Startup-Kohorten zeigt sich dieser Trend besonders stark – ein Zeichen dafür, wie schnell neue Technologien hier aufgegriffen und umgesetzt werden. KI entwickelt sich damit zur Schlüsselfrage für die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Startup-Ökosystems (Hirschfeld et al. 2024b).

/ Abbildung 15: KI als Kern des Produkts



Generative KI führt zu Investment-Boom

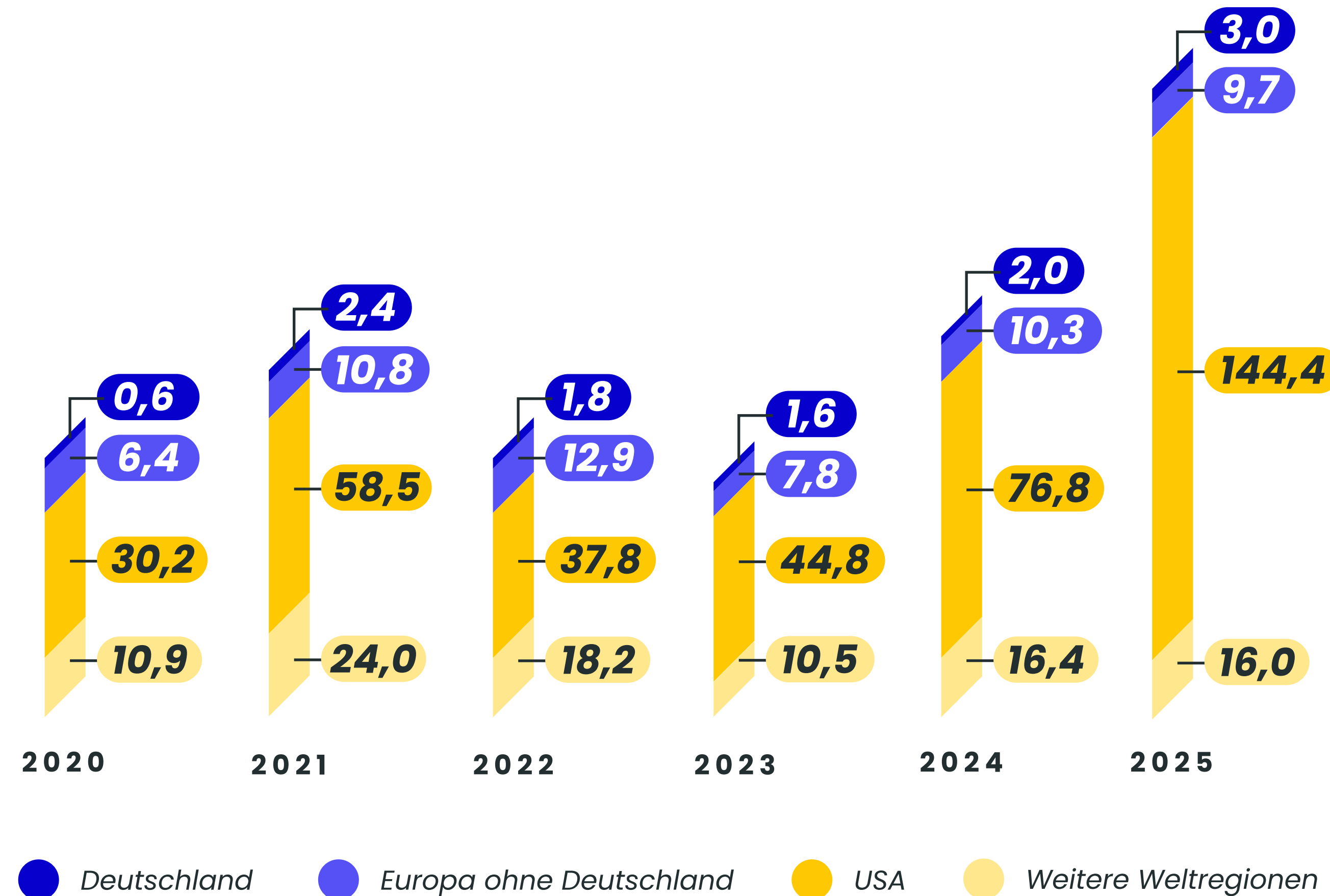
Mit dem Durchbruch und den rasanten Entwicklungen rund um Generative KI in den letzten Jahren sind auch die Investitionen in KI-Startups zuletzt stark angestiegen. Besonders deutlich zeigt sich das in den USA: Bis Jahresende 2025 fließen dort voraussichtlich gut 144 Mrd. € in den Sektor – fast eine Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr und mehr als das Elffache der europäischen Investitionen. Für Europa heißt das: Zwar wächst die eigene Szene ebenfalls, doch die USA sichern sich erneut eine klar dominierende Position bei der Schlüsseltechnologie. Umso wichtiger sind Runden wie bei Mistral AI, die zuletzt 1,7 Mrd. € einsammeln und mit ASML einen europäischen Technologiekonzern als größten Gesellschafter gewinnen konnten.



✓ **Abbildung 16: Investments KI-Startups nach Weltregionen in Mrd. €**

2025 ist für das Gesamtjahr hochgerechnet (Stand September 2025)

Quelle: Dealroom



Deutschland erreicht mit aktuell 2,1 Mrd. € und auf das Jahr hochgerechnet 3 Mrd. € voraussichtlich ebenfalls eine deutliche Steigerung gegenüber dem Vorjahr, insgesamt bleibt man hier aber noch weit zurück (eigene Auswertung, Dealroom 2025).



„Was im Bereich KI gerade passiert, verändert alles und wir stehen erst ganz am Anfang. Wir

werden anders arbeiten, anders denken und vor allem auch ganz neue Unternehmen bauen. Gerade hier in Deutschland und Europa müssen wir das als Chance begreifen – und sie entschlossen nutzen.“

Malte Kosub

Co-Gründer und CEO Parloa

Green Economy unter Druck

Während KI-Gründungen boomen, zeigt sich bei der Green Economy 2025 erstmals ein Rückgang. 44,0 % der Startups ordnen sich diesem Bereich zu – nach 48,1 % im Vorjahr. Trotz dieser Abnahme liegt der Wert aber weiterhin auf hohem Niveau und unterstreicht die große Bedeutung des Themas im Ökosystem. Zudem spricht vieles dafür, dass es sich nicht um einen echten Strategiewechsel handelt. Einerseits wird Begriff „Green Economy“ zunehmend kontrovers diskutiert, sodass Gründer*innen mit diesem Label vorsichtiger umgehen. Auf Umsetzungsebene zeigt sich dagegen ein anderes Bild: Der Anteil der Startups, die ihre Nachhaltigkeitswirkung anhand klarer KPIs messen, steigt deutlich von 28,9 % auf 38,8 %. Nachhaltigkeit wird also weniger offensiv vermarktet, in der Praxis aber stärker verankert.

4.3. Fokus DeepTech

Wissenschaft ist Basis vieler Gründungen

Viele Startups arbeiten forschungsnah und entwickeln ihre Produkte direkt auf Basis neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse: Fast 60 % stimmen dieser Aussage zu. Mehr als die Hälfte gibt zudem an, dass ihre Produkte vor dem Markteintritt eine längere Entwicklungszeit benötigen – ein deutlicher Hinweis auf den hohen Innovationsgrad und die technologische Komplexität. Knapp die Hälfte der Startups versteht sich außerdem als Übersetzer in die Praxis, indem sie neue Technologien marktfähig machen. Damit liefern Startups nicht nur inkrementelle Verbesserungen, sondern stehen oft an der Schnittstelle von Forschung und Anwendung – für das Ökosystem heißt

das: Hochschulen, Forschungsinstitute und Technologietransfer sind zentrale Partner.

Selbstzuordnung bei fast einem Drittel

Forschung und technologische Innovation gewinnen für Startups zunehmend an Bedeutung. Dies spiegelt sich auch im wachsenden Interesse am DeepTech-Segment wider: Das Label „DeepTech“ hat sich als ein zentraler Indikator für technologische Exzellenz und strategische Relevanz im Startup-Ökosystem etabliert. Für den Deutschen Startup Monitor werden solche Startups dem Bereich DeepTech zugeordnet, die in drei relevanten Kategorien „Stimme voll und ganz zu“ angegeben haben – so lassen sich 11,0 % als DeepTech-



Startups bezeichnen (2024: 11,4 %).
Erstmalig wurde in diesem Jahr daneben auch die Selbstwahrnehmung abgefragt, die mit 30,6 % deutlich stärker ausgeprägt ist. Das unterstreicht, welche Strahlkraft und strategische Relevanz von diesem Segment ausgeht.

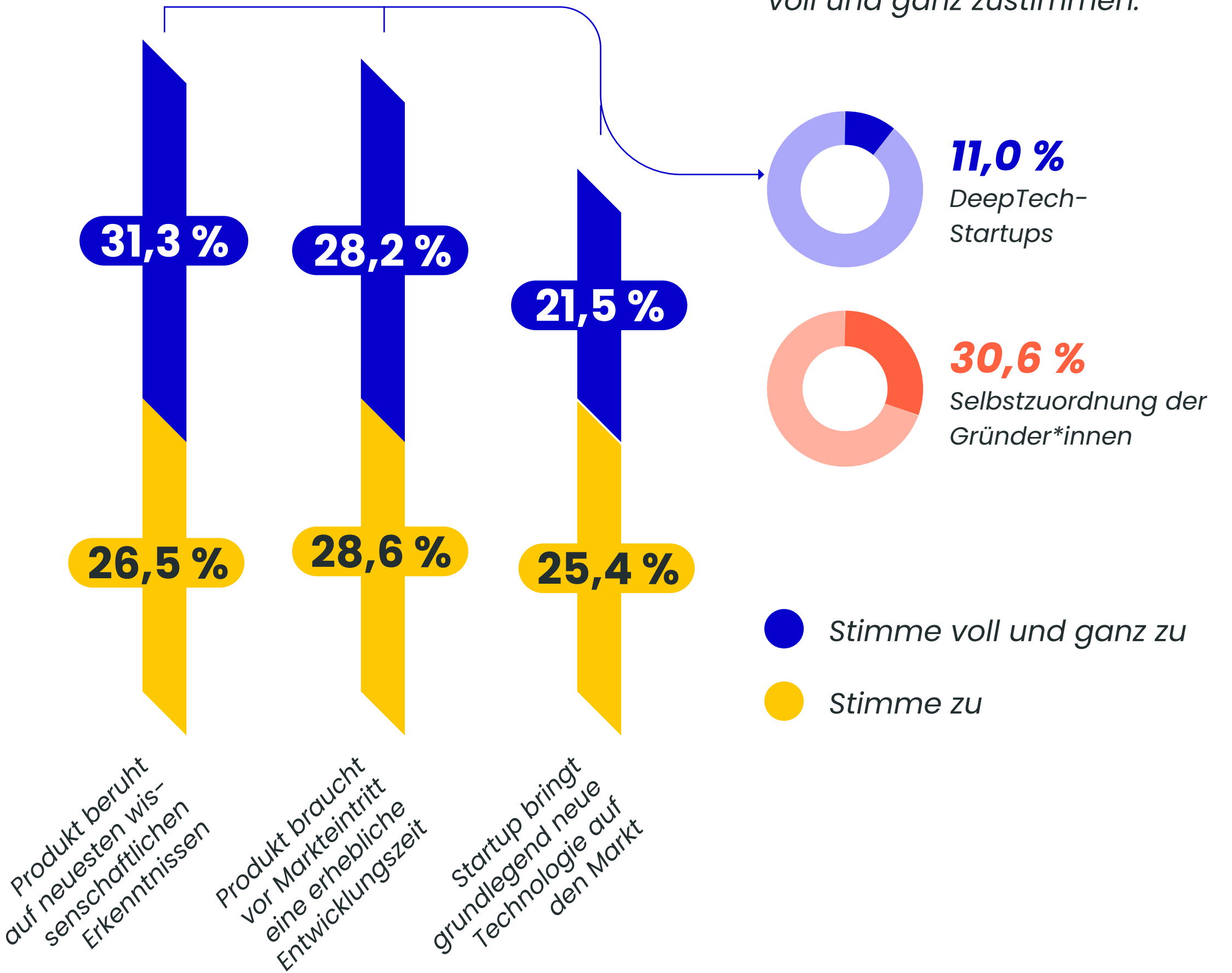
Schlüsselindustrien

DeepTech-Startups haben das Potenzial, zentrale Bereiche der deutschen Wirtschaft nachhaltig zu prägen. Besonders sichtbar ist dies im Energiesektor – einem der aktuell dynamischsten Felder im Ökosystem. Unternehmen wie Marvel Fusion und Proxima Fusion konnten hier bereits große Finanzierungsrunden abschließen. Energie ist nicht nur

heute, sondern auch langfristig eine Schlüsselfrage für den Standort: Neben der großen Frage Nachhaltigkeit sind günstige Preise, Unabhängigkeit und Versorgungssicherheit entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands. Auffällig ist zudem die enge Verbindung zur Forschung – gerade im Bereich Fusion zählt Deutschland international zur Spitze. Entsprechend entstehen hier ambitionierte Startups, die wissenschaftliche Exzellenz in marktfähige Innovation übersetzen.



Abbildung 17: DeepTech-Startups und Selbstzuordnung



5

UNTERSTÜTZUNG IM ÖKOSYSTEM



5.1. Hochschulen

Innovation aus Forschung und Lehre

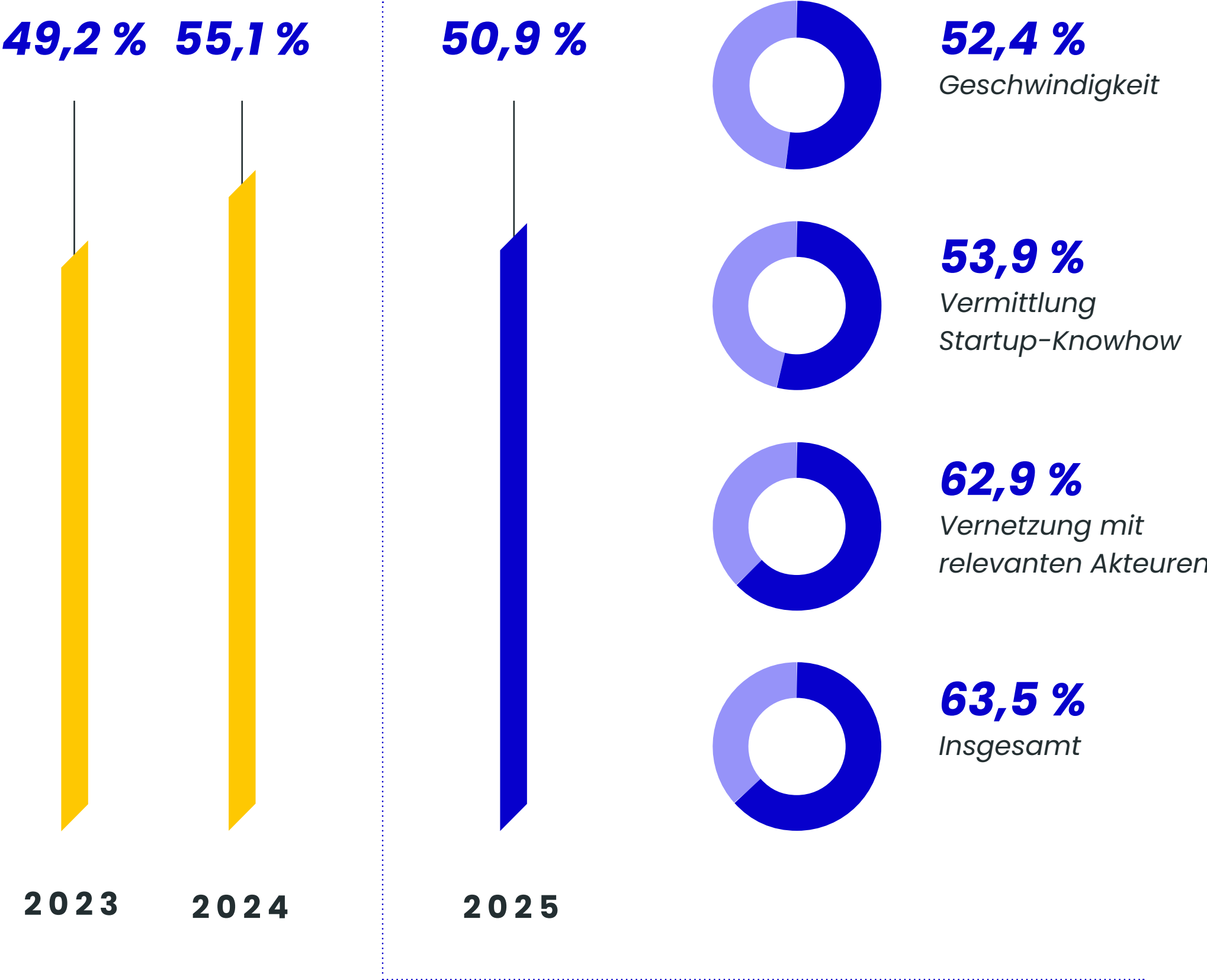
Der enge Bezug zu Hochschulen und Forschung zählt weiterhin zu den größten Stärken des deutschen Startup-Ökosystems. Im Jahr 2025 geben gut die Hälfte der Gründer*innen (50,9 %) an, in diesem Kontext Unterstützung erhalten zu haben. Damit zeigt sich zwar ein leichter Rückgang im Vergleich zu 2024 (55,1 %), das Niveau bleibt jedoch insgesamt hoch. Neben einer breiten Weiterentwicklung der Gründungsförderung rücken in diesem Jahr insbesondere die zehn neuen Startup-Factories in den Fokus. Sie sollen die Förderung im Hochschulumfeld auf ein neues Niveau heben und gezielt Strukturen schaffen, die wissenschaftliche Exzellenz, unterneh-

merisches Know-how und praxisnahe Unterstützung verbinden.

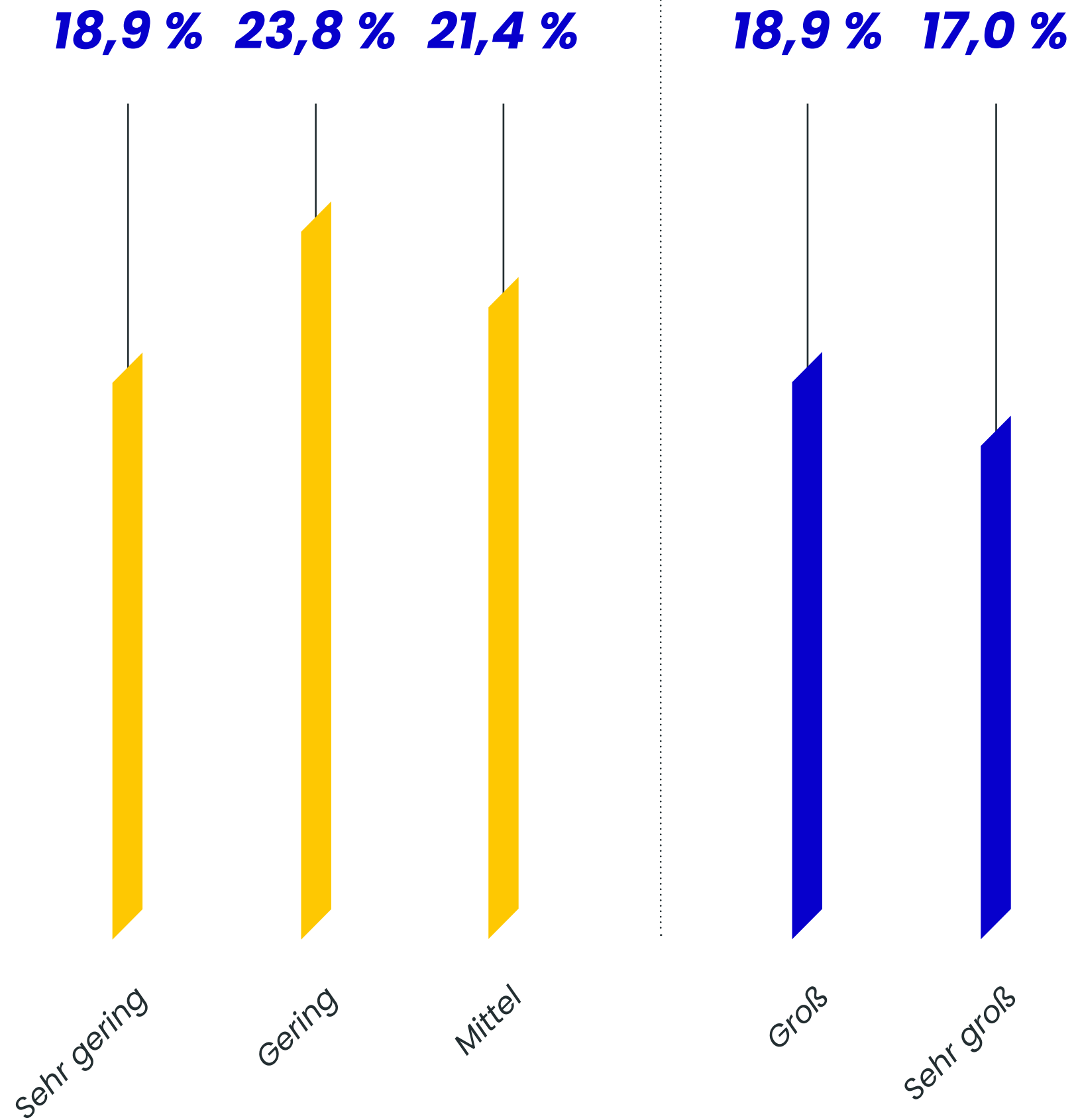
Mehrheit bewertet Unterstützung positiv

Bei der Bewertung der Angebote von Hochschulen und Forschungseinrichtungen zeigt sich ein gemischtes Bild. Insgesamt äußern sich 63,5 % der Gründerinnen zufrieden mit der erhaltenen Unterstützung. Am stärksten überzeugt der Netzwerk-Aspekt: 62,9 % der Gründerinnen geben hier ein positives Urteil ab. Auch die Vermittlung von gründungsrelevantem Know-how (53,9 %) und die Geschwindigkeit der Abläufe (52,4 %) schneiden zwar mehrheitlich gut ab, gleichzeitig wird hier aber auch deutlich, dass bei der Verzahnung von Forschung, Lehre und Unternehmertum weiterhin Verbesserungsbedarf besteht.

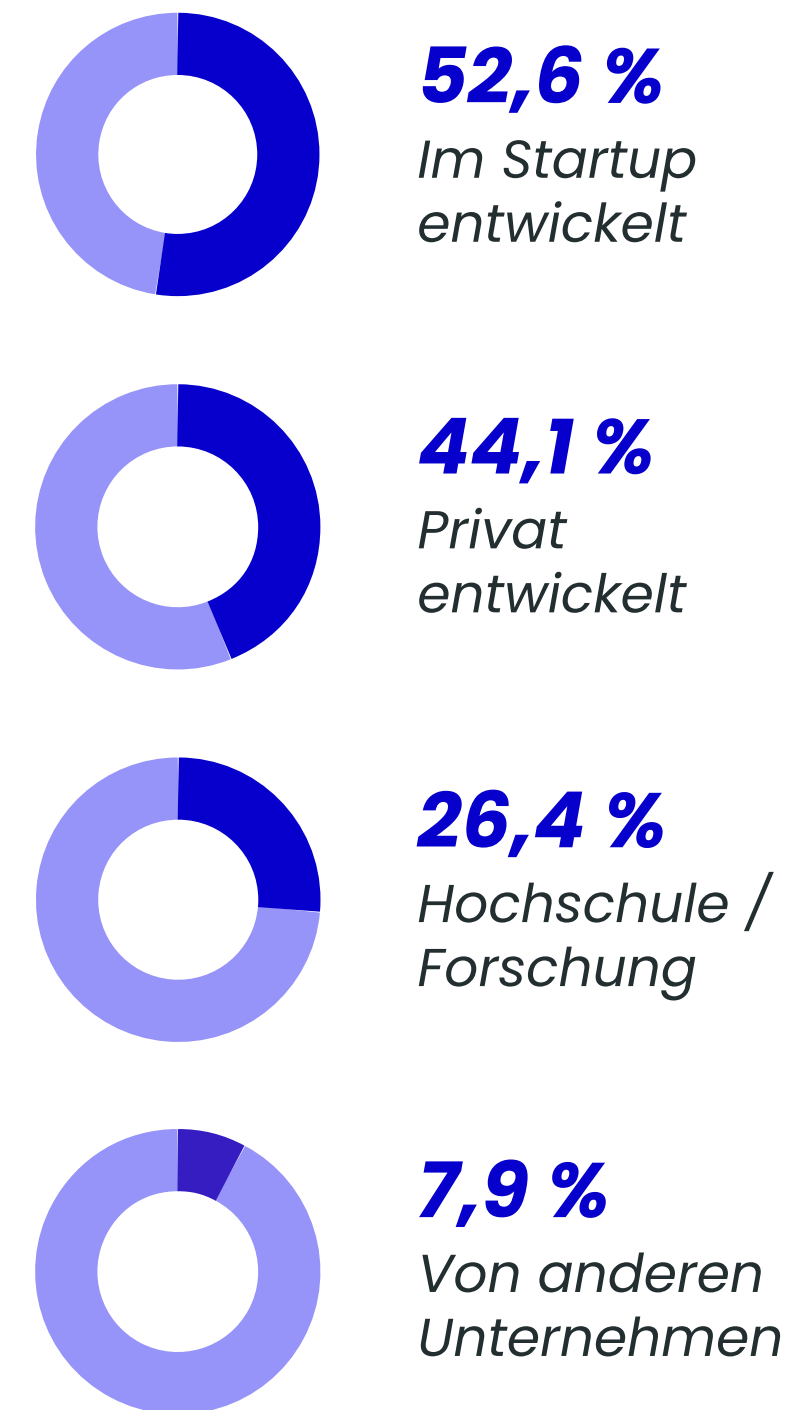
/ Abbildung 18: Hochschulunterstützung bei Gründung und Bewertung



/ Abbildung 19: Relevanz von Patenten und ihre Herkunft



Herkunft der genutzten Patente



Auch bei Schutzrechten sind Hochschulen zentral

Für Startups sind Schutzrechte wie etwa Patente weit mehr als nur juristische Formalitäten: Sie sichern die eigene Innovationskraft ab, schaffen Wettbewerbsvorteile und können im Gespräch mit Investor*innen ein entscheidender Faktor sein. Die meisten Schutzrechte entstehen direkt im Startup selbst (52,6 %) oder werden von den Gründer*innen eingebracht (44,1 %). Wenn jedoch externe Quellen ins Spiel kommen, sind Hochschulen und Forschungseinrichtungen mit 26,4 % die klare Nummer eins. Startups setzen vor allem auf ihre eigene Innovationskraft – und wenn Know-how von außen kommt, dann meist aus der Wissenschaft. Auffällig ist, dass der Transfer von Schutzrechten aus der etablierten Wirtschaft bislang nur eine sehr geringe Bedeutung hat.



5.2. Staatliche Fördermittel

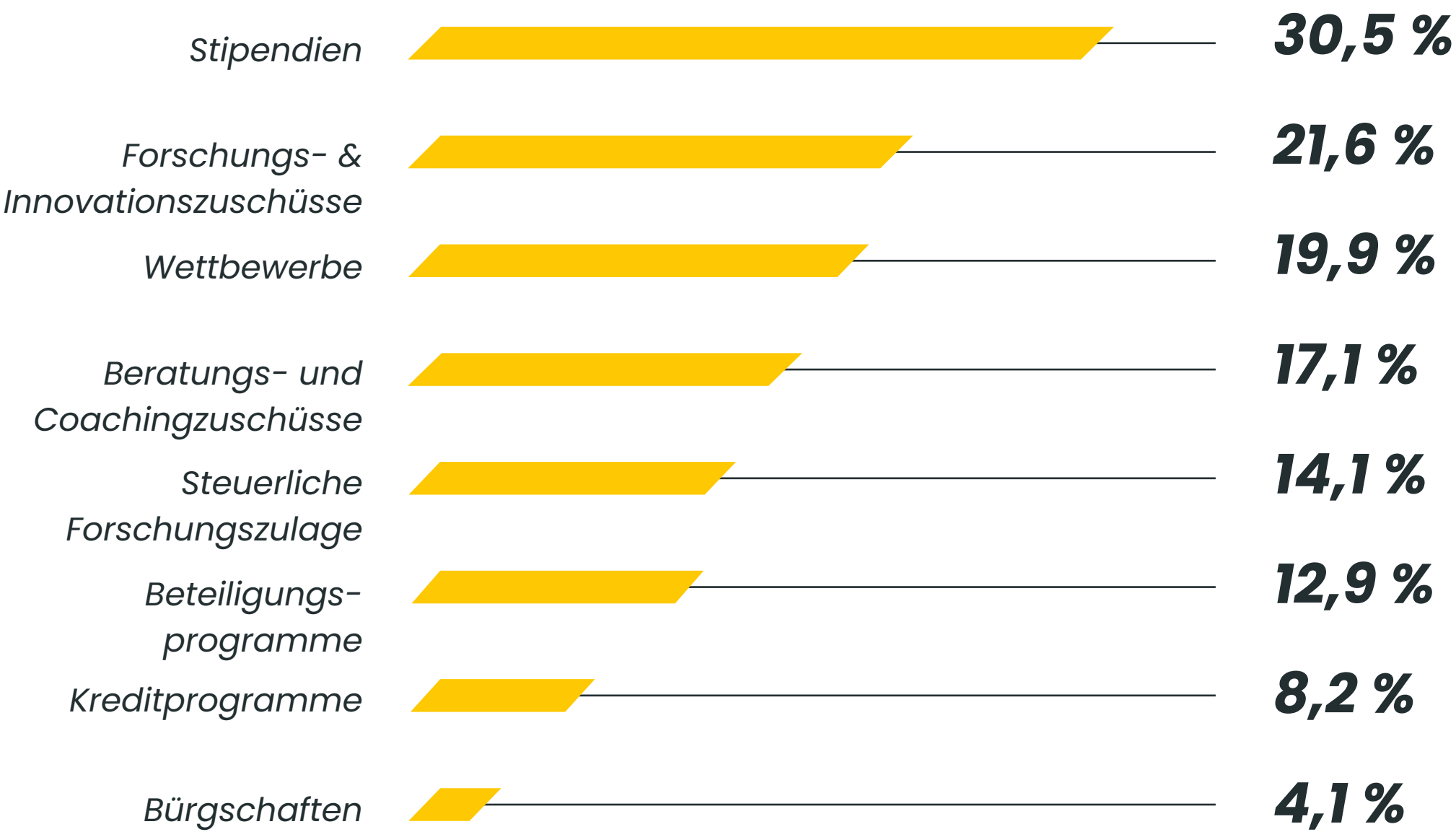
Impulse durch staatliche Förderung

Öffentliche Fördermittel sind ein zentraler Treiber der Gründungsaktivität in Deutschland. Mehr als jedes zweite Startup (55,4 %) betrachtet staatliche Unterstützung als relevante Finanzierungsoption und 45,0 % nutzen sie bereits – damit handelt es sich quantitativ um die mit Abstand wichtigste externe Finanzierungsquelle. Das zeigt, wie stark staatliche Wirtschaftsförderung in der Breite wirkt: Gerade in der Frühphase entfalten Programme wie EXIST besondere Wirkung – messbar am großen Anteil der Startups, die ihre Produkte bereits am Markt platzieren oder sich mitten in der Skalierung befinden.

Gründungsstipendien meistgenutzte Förderung

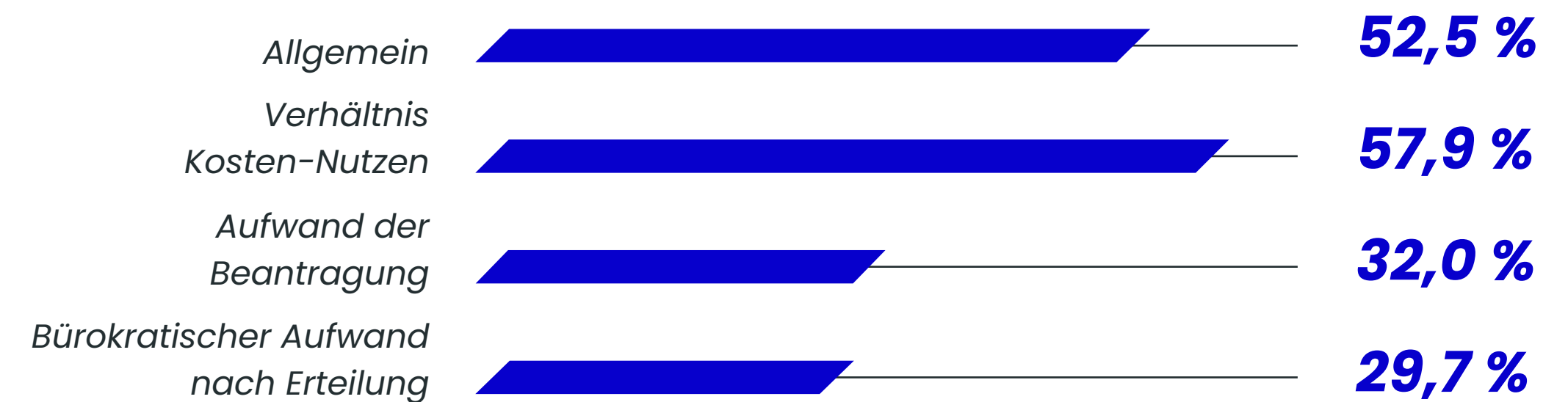
Unter den staatlichen Förderprogrammen stechen Stipendien wie EXIST auf Bundesebene oder Landesprogramme wie das NRW-Gründungsstipendium mit 30,5 % klar hervor – sie sind für viele Gründer*innen der Türöffner, um die ersten Monate der Unternehmensentwicklung abzusichern. Auf Platz zwei folgen Forschungs- und Innovationszuschüsse (21,6 %), die vor allem DeepTech- und Hightech-Startups den nötigen Schub für Entwicklung und Markteintritt geben. Wettbewerbe (19,9 %) spielen ebenfalls eine große Rolle, weil sie neben Preisgeldern vor allem Sichtbarkeit, Kontakte und oft auch Investorenzugang bieten.

Abbildung 20: Nutzung unterschiedlicher staatlicher Fördermittel





/ Abbildung 21: Positive Bewertung staatlicher Fördermittel



Klarer Mehrwert, aber zu bürokratisch

Die Mehrheit der Startups bewertet die erhaltene staatliche Förderung grundsätzlich positiv (52,5 %) – gerade mit Blick auf das Kosten-Nutzen-Verhältnis (57,9 %) zeigt sich, dass am Ende viele Gründer*innen mit den in Anspruch genommenen Angeboten zufrieden sind. Gleichzeitig

wird aber auch klar, wo die Hürden liegen: Nur 32,0 % bewerten den Aufwand der Antragstellung als positiv und beim bürokratischen Aufwand nach Bewilligung sind es sogar nur 29,7 %. Förderprogramme erreichen Startups, aber komplexe Prozesse bremsen gerade die Teams besonders aus, bei denen die Ressourcen am stärksten begrenzt sind.

5.3. Kooperationen

Kooperationen mit Corporates weiter rückläufig

2020 arbeiteten noch 71,8 % der Startups mit etablierten Unternehmen zusammen – seitdem nimmt dieser wichtige Indikator allerdings kontinuierlich ab. Nach einer kurzen Stabilisierung 2024 (61,9 %) fällt die Zahl in diesem deutlich auf 56,0 %. Dieser Rückgang zeigt, dass die Zusammenarbeit zwischen Startups und Corporates unter Druck steht: Unsicherheiten im Markt und Engpässe beim Budget führen dazu, dass große Unternehmen Kooperationen zurückfahren. Für Startups bedeutet das weniger Zugang zu Pilotprojekten, Kund*innen und Skalierungspartnern – genau den Hebeln, die sie für ihr Wachstum dringend brauchen.

Kooperationsbereitschaft zu gering

Nur 11 % der Startups bewerten die Kooperationsbereitschaft etablierter Unternehmen aktuell als hoch, fast die Hälfte (48 %) stuft sie lediglich als befriedigend ein und 41 % sogar als gering. In der aktuellen Krise stehen beide Seiten unter Druck – Startups bei Finanzierung und Wachstum, Corporates bei Kostendisziplin und Risikomanagement. Gleichzeitig müssen etablierte Unternehmen gerade jetzt in Innovation investieren, um nicht den Anschluss zu verlieren (Accenture & Startup-Verband 2025). Für die nächsten drei Jahre erwarten 51 % der Startups eine höhere Bereitschaft zur Zusammenarbeit. Das deutet darauf hin, dass sich viele Gründer*innen von Corporates einen Strategiewechsel erhoffen.

Abbildung 22: Entwicklung Kooperationen mit etablierten Unternehmen

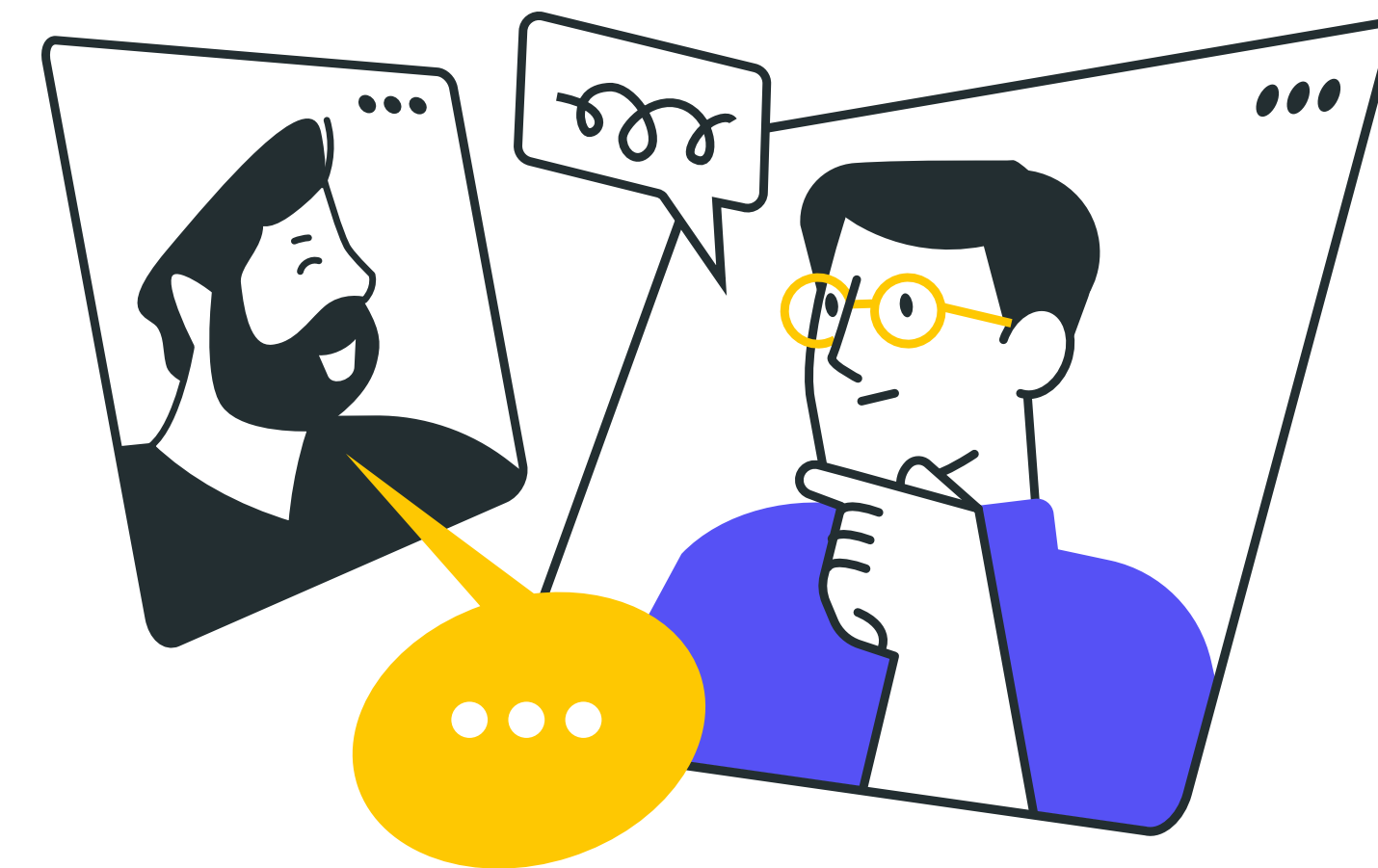
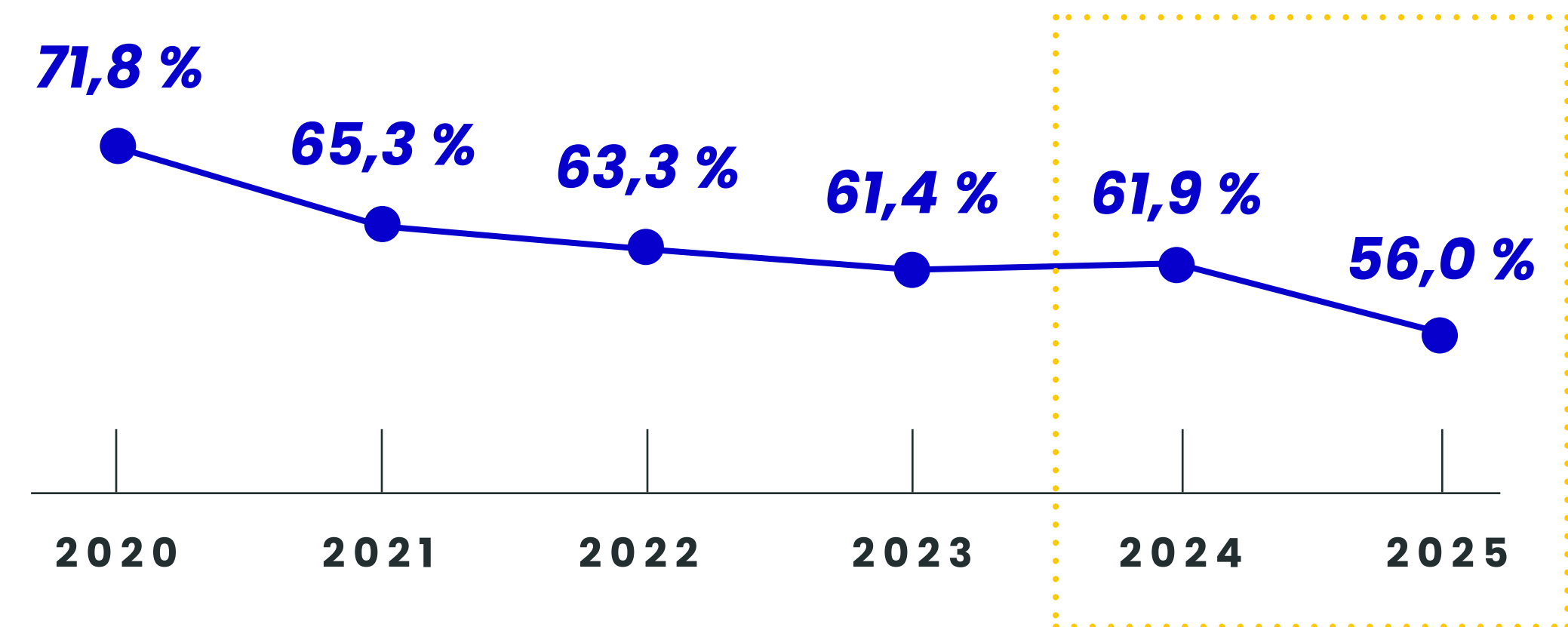
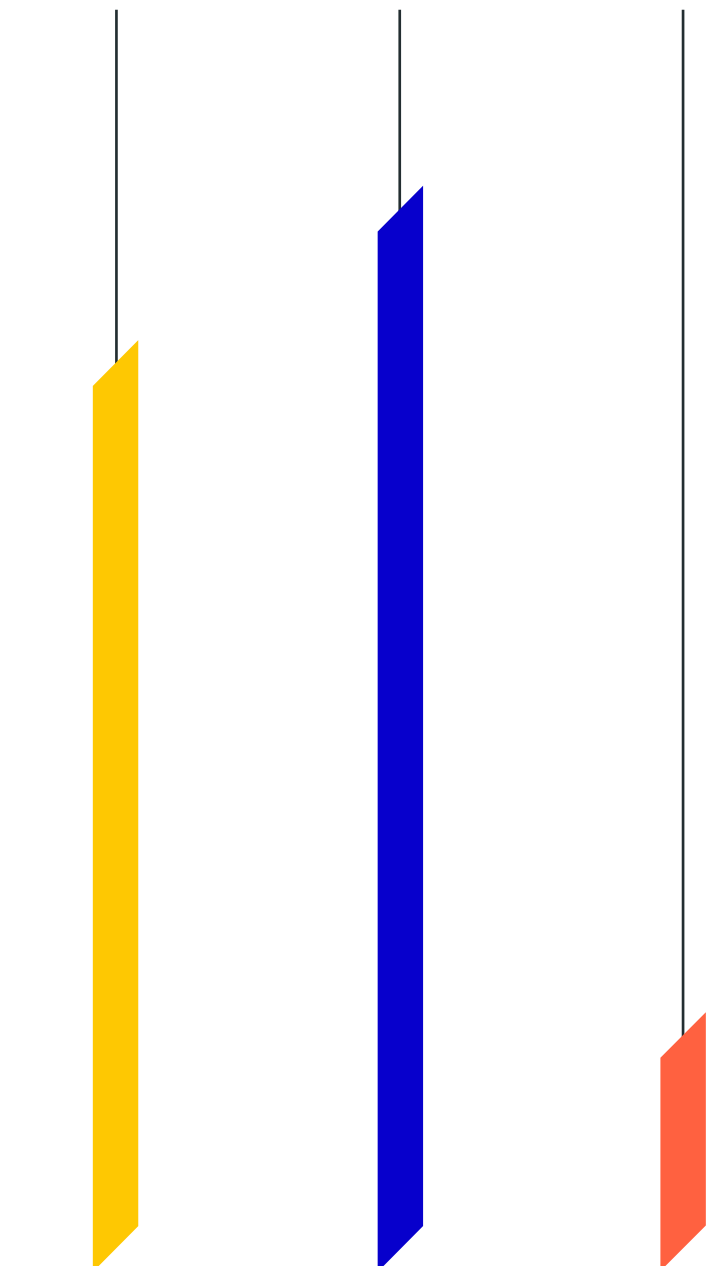


Abbildung 23: Kooperationsklima

Quelle: Accenture & Startup-Verband 2025

Aktuelle Kooperationsbereitschaft

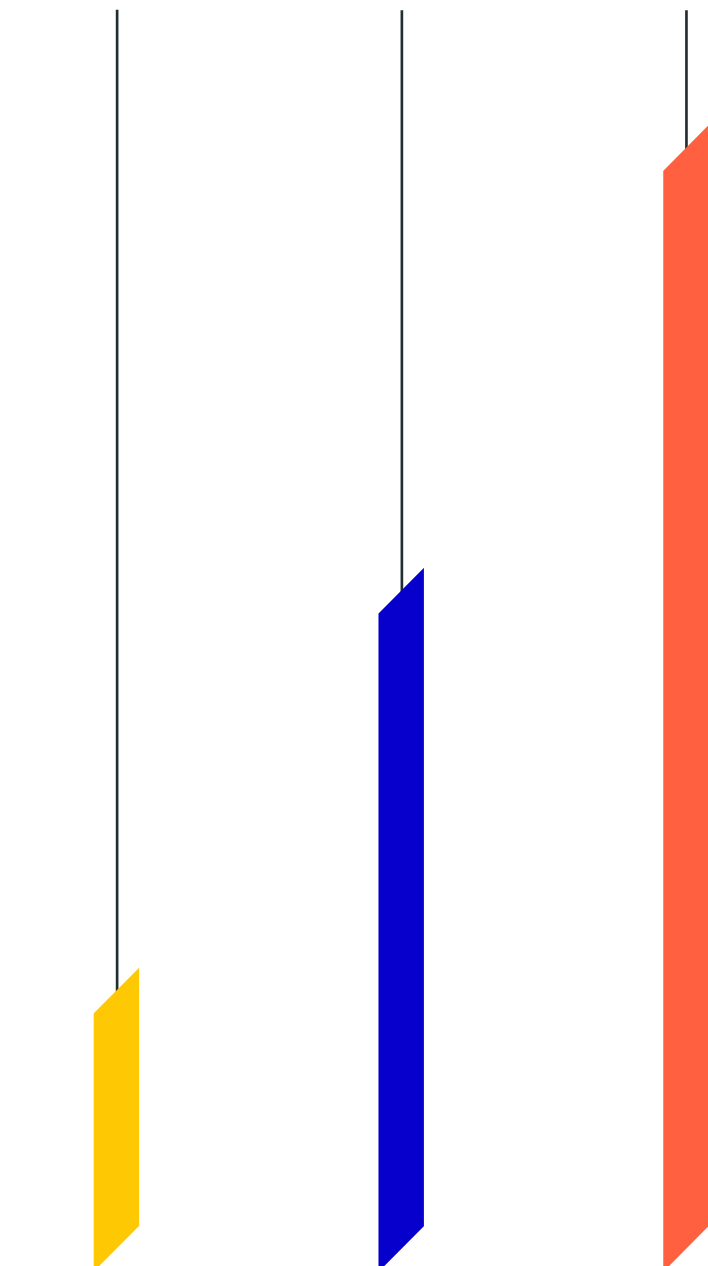
41 % 48 % 11 %



Gering
Befriedigend
Hoch

Erwartete Entwicklung für die nächsten drei Jahre

15 % 34 % 51 %



Geringer
Gleichbleibend
Höher

Innovation muss eingekauft werden

Ein Blick in die USA zeigt, dass Innovation nicht nur über interne Entwicklung oder Kooperationsprojekte in bestehende Unternehmen gelangt, sondern auch durch gezielte Übernahmen von Startups. Gerade die amerikanischen Tech- und Pharma-Konzerne haben diese Strategie perfektioniert, während deutsche Unternehmen hier zurückhaltender agieren (Laguna de la Vera et al. 2025). Die Übernahme des Düsseldorfer KI-Startups Cognigy durch NICE im Jahr 2025 oder der Exit von G2K an ServiceNow zeigen jedoch, dass deutsche Startups längst attraktive Ziele für internationale Player sind. Mit Ausnahme von SAP, das unter anderem LeanIX und Signavio akquiriert hat, bleiben deutsche Konzerne bislang sehr verhalten. Volkswirtschaftlich ist

das riskant: Mehr Mut zu Startup-Übernahmen und ein funktionierendes IPO-Umfeld in Europa sind dringend nötig.



„Um unsere wirtschaftliche Stärke langfristig zu sichern, braucht es vor allem Innovation – und die

entsteht häufig dort, wo Startups und etablierte Unternehmen effizient zusammenarbeiten. Startups sind nah an neuen Technologien und schnell in der Umsetzung, während die Industrie Skalierung kann und den Marktzugang hat. Entscheidend für den gemeinsamen Erfolg sind klare Ziele, ein offener Austausch und Vertrauen.“

Gesche Weger

Co-Gründerin und CEO Packwise

6

FINANZIERUNGS- KREISLAUF



6.1. Startup-Finanzierung

Tendenz zu mehr Bootstrapping

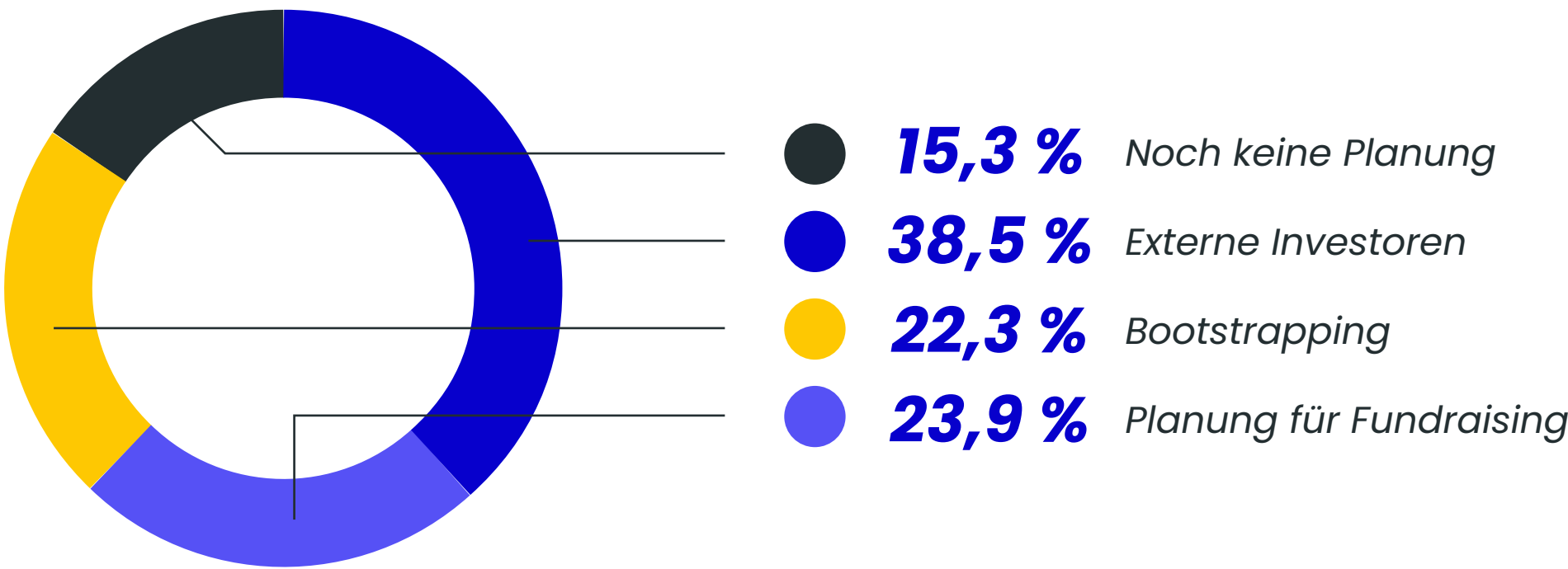
Für die meisten Startups bleibt die Finanzierung über externe Investoren der zentrale Wachstumshebel: 38,5 % haben bereits externe Investoren an Bord und weitere 23,9 % planen mit einem Fundraising in der Zukunft. Gleichzeitig wird ein gegenläufiger Trend sichtbar: Mehr Startups setzen auf Bootstrapping (22,3 % im Vergleich zu 19,2 % im Jahr 2024) und der Anteil extern finanzierter Startups geht leicht zurück (2024: 39,9 %). Neben einer nach wie vor angespannten Finanzierungslage kann der verstärkte Einsatz von KI ein Grund dafür sein. In diesem Kontext sinken die Gründungskosten und es wird gerade im Software-Sektor möglich, mit weniger Kapital und geringe-

rem Personaleinsatz neue Unternehmen aufzubauen.

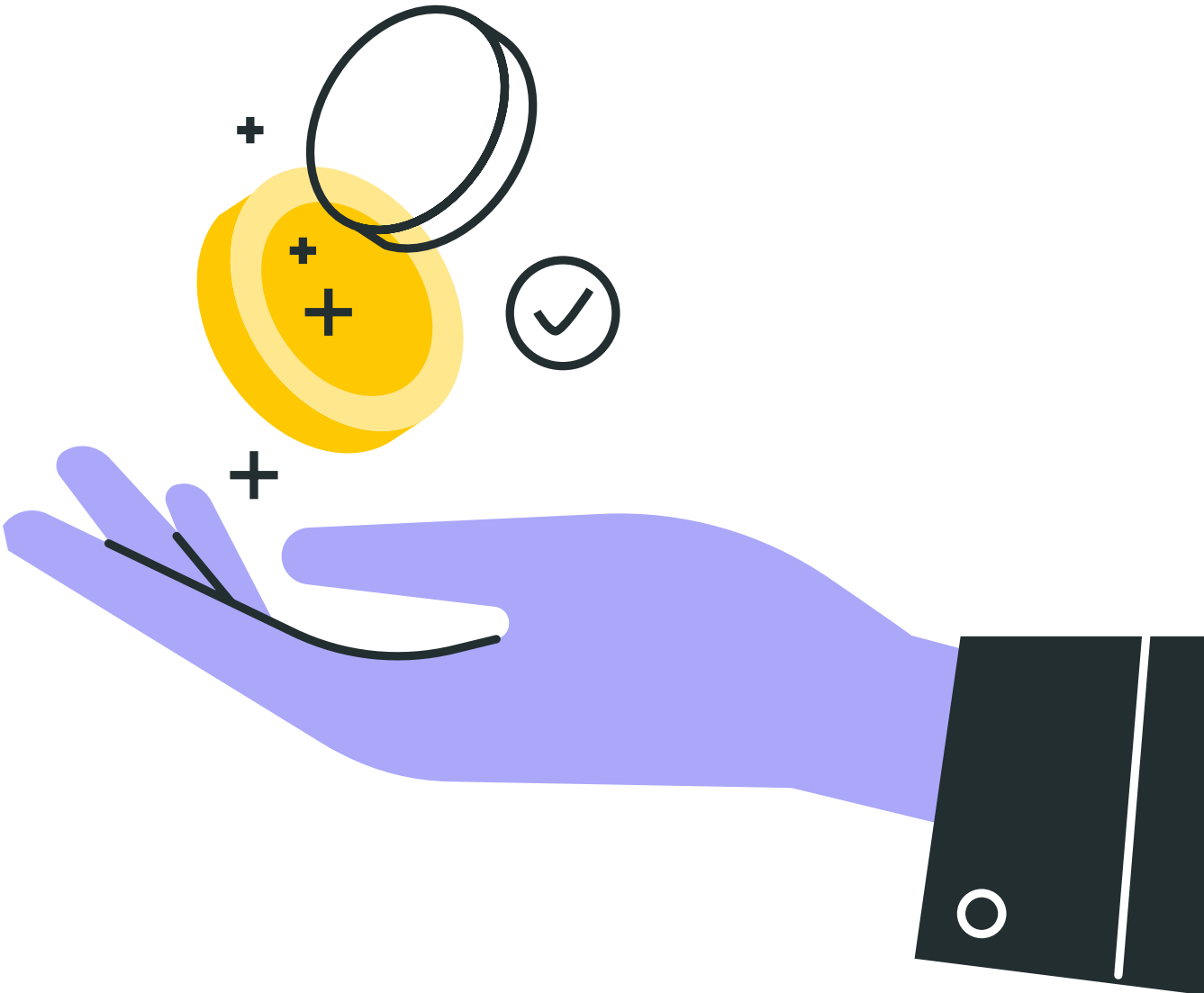
Mehrheit mit Kapitalbedarf – Summen verschieben sich

Der Anteil der Startups mit Kapitalbedarf bleibt unverändert: Auch 2025 geben rund drei Viertel (74,9 %, 2024: 74,1 %) an, eine Finanzierung in den kommenden zwölf Monaten anzustreben. Spannend ist hier vor allem die Verteilung: Während der Anteil der Startups, der große Runden über 10 Mio. € plant, stabil bleibt, verschiebt sich der Schwerpunkt sonst eher zu kleineren Tickets. So steigt der Anteil der Startups mit Finanzierungsbedarf unter 500.000 € deutlich (von 30,1 % in 2024 auf 41,8 %), während der angegebene Kapitalbedarf in mittlerer Höhe zurückgeht.

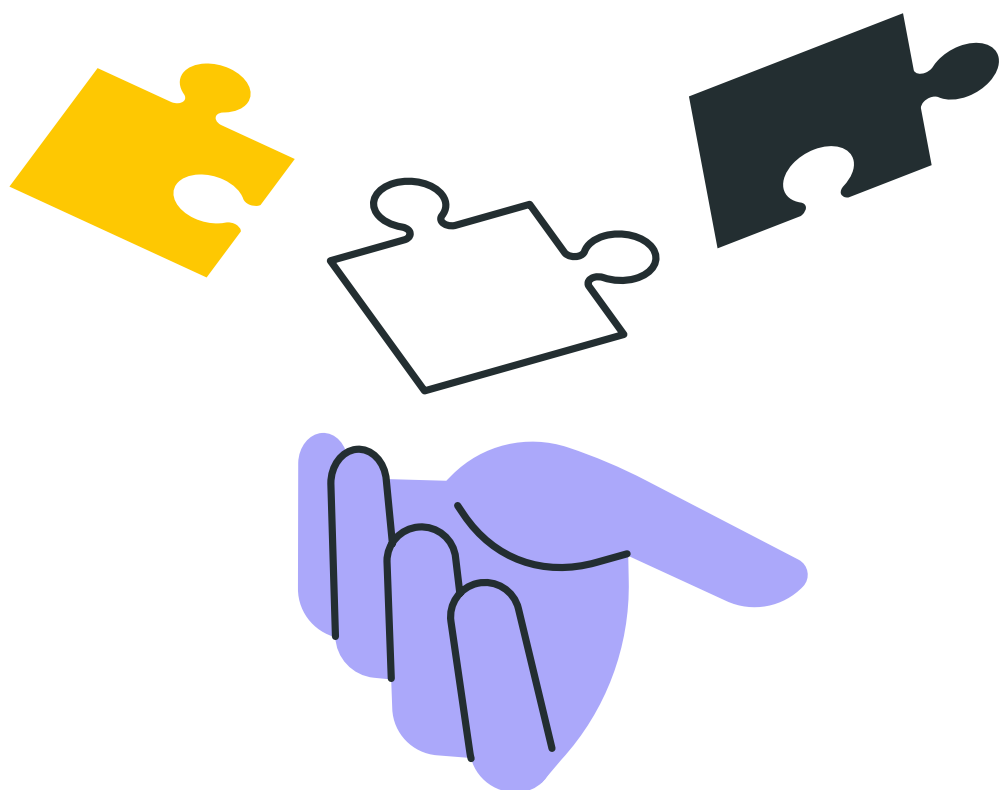
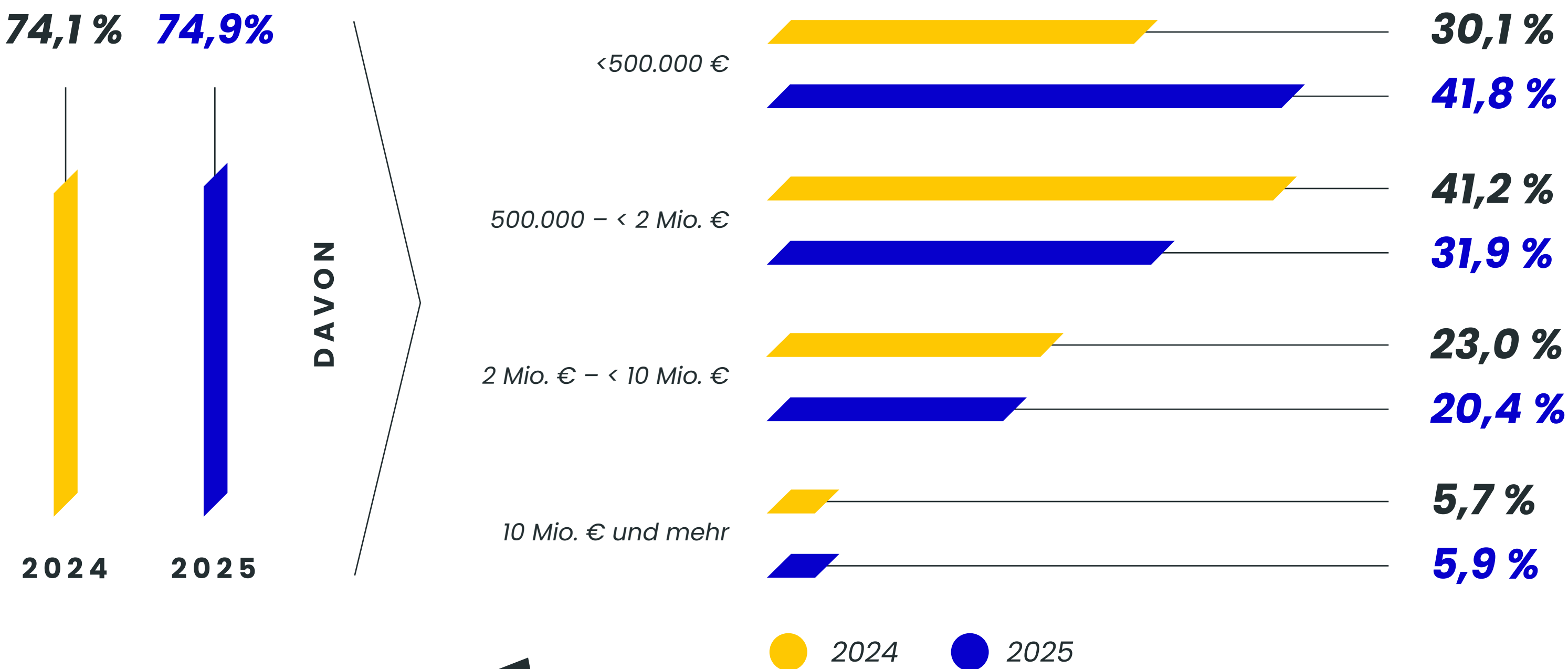
/ Abbildung 24: Planung externe Investoren



Dahinter steckt vermutlich ein doppelter Effekt: Zum einen ist es im aktuellen Marktumfeld schwieriger, Investor*innen von größeren Runden zu überzeugen. Zum anderen ermöglichen KI-Tools vielen Startups, mit weniger Kapital und schlankeren Teams schneller voranzukommen.



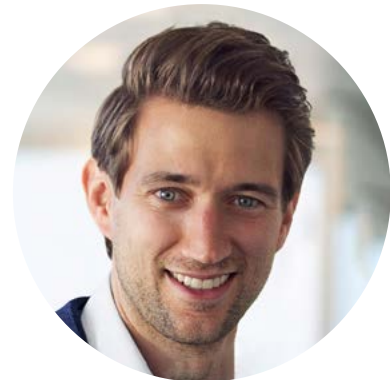
/ Abbildung 25: Kapitalbedarf in den kommenden 12 Monaten



Stabilität bei Finanzierungsquellen

Bei den Finanzierungsformen zeigt sich im Vergleich zum Vorjahr kaum Bewegung – sowohl die Nachfrage als auch die tatsächlich erhaltene Finanzierung bleiben weitgehend konstant. Kapital von Business Angels haben 31,3 % erhalten, damit bleibt dies eine enorm wichtige externe Finanzierungsquelle, gerade für Startups in der Frühphase. Jedes fünfte Startup (21,5 %) konnte zudem Venture Capital für das Unternehmen gewinnen und damit vor das Wachstum entscheidend voranbringen. Die Bedeutung der Kooperation von etablierten Unternehmen mit Startups wurde bereits angesprochen – hier ist der Blick auf strategische Investoren besonders spannend: Nur 11,7 % der Startups arbeiten im Bereich

Finanzierung bereits mit ihnen zusammen, gleichzeitig liegt die Präferenz mit 35,3 % deutlich höher. Hier liegen also noch mehr Möglichkeiten für beiden Seiten: Corporates bieten Startups nicht nur Kapital, sondern auch Marktzugang und Skalierungsmöglichkeiten, sie selbst profitieren vom Innovationspotenzial der Startups.

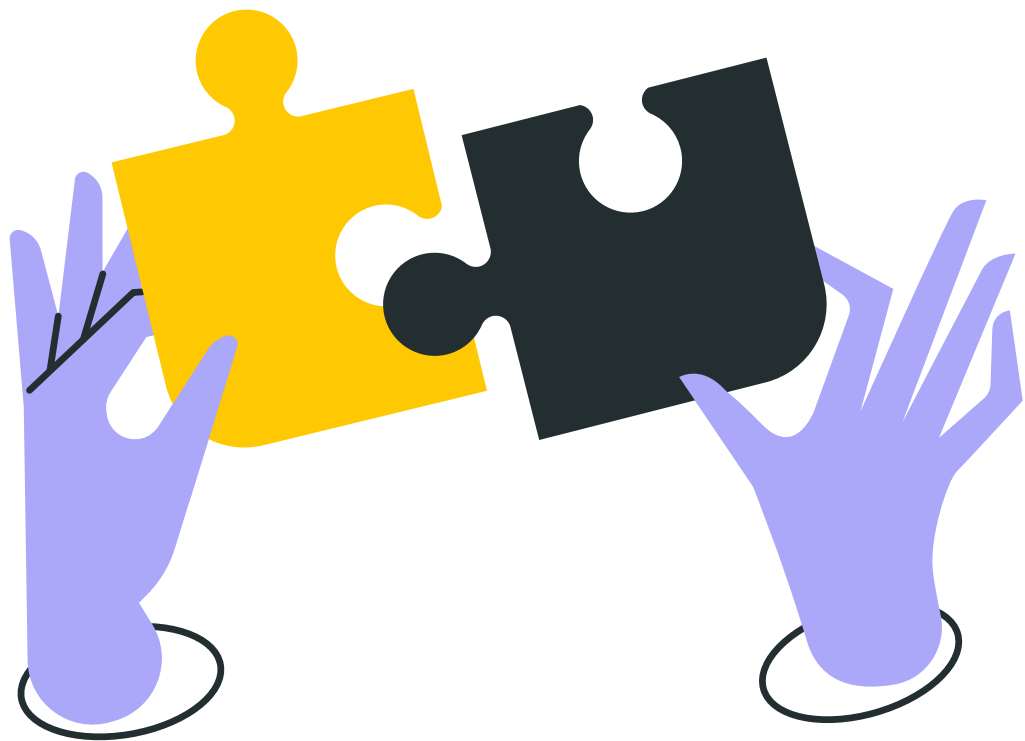
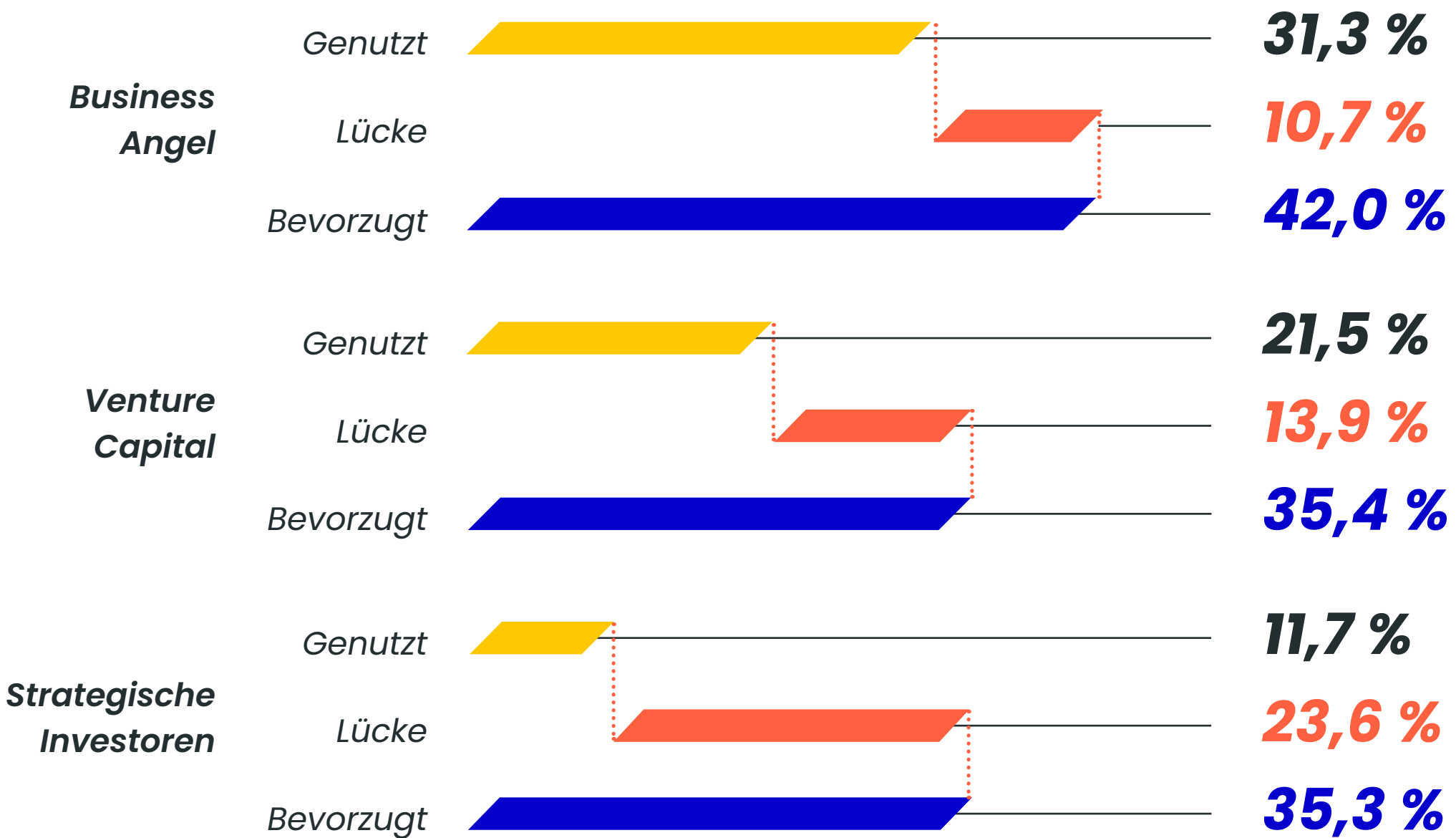


„Um unternehmerische Innovation in Deutschland weiter zu stärken, müssen wir vor allem beim

Thema Kapital aufholen – von Venture Capital bis zu strategischen Investitionen. Hier liegt der zentrale Baustein, um mehr Unternehmen aus Deutschland und Europa aufzubauen, die erfolgreich wachsen und international skalieren. Gerade in Zukunftsfeldern wie Mobilität oder KI entscheidet sich aktuell, ob wir langfristig vorne mitspielen.“

Jochen Engert
Co-Gründer und
stellv. Aufsichtsratsvorsitzender Flix

/ Abbildung 26: Bevorzugte und genutzte Kapitalquellen



6.2. Investmentlandschaft

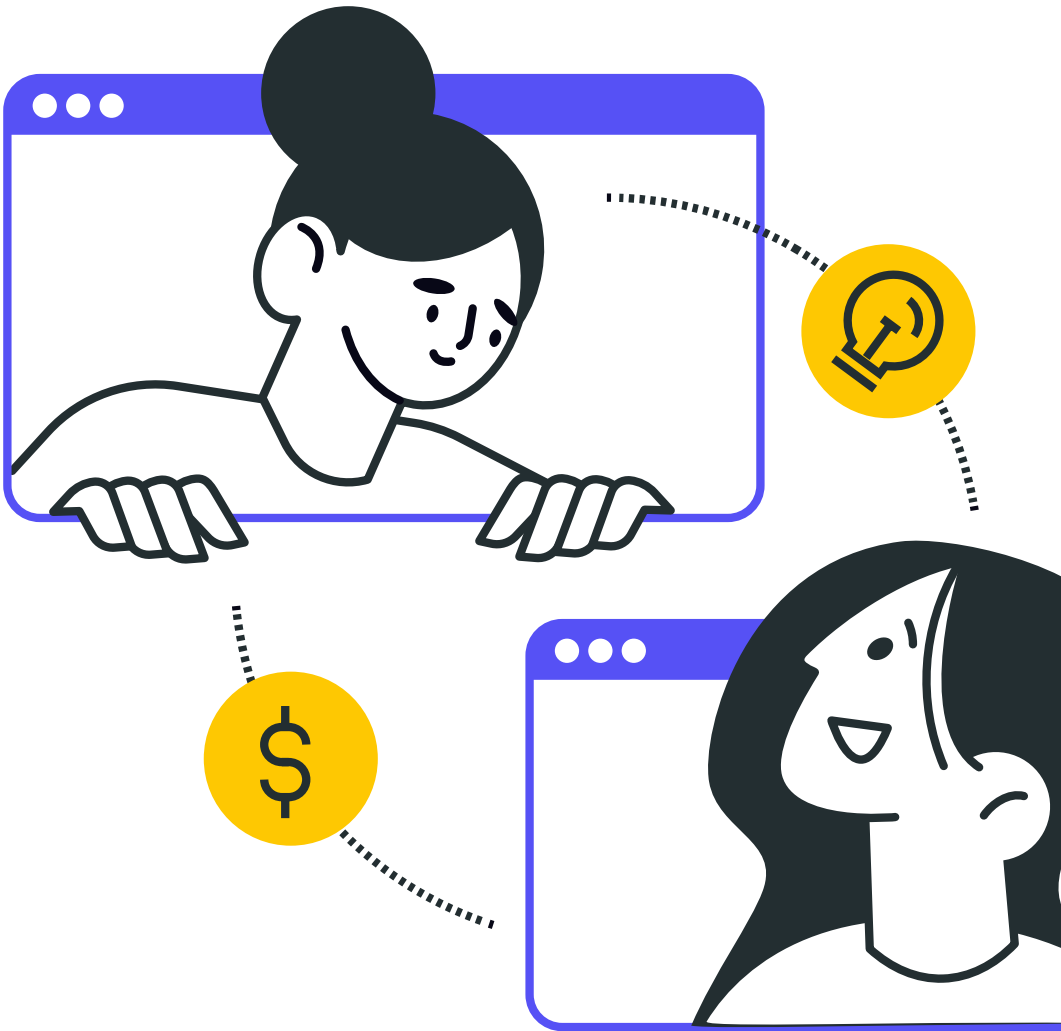
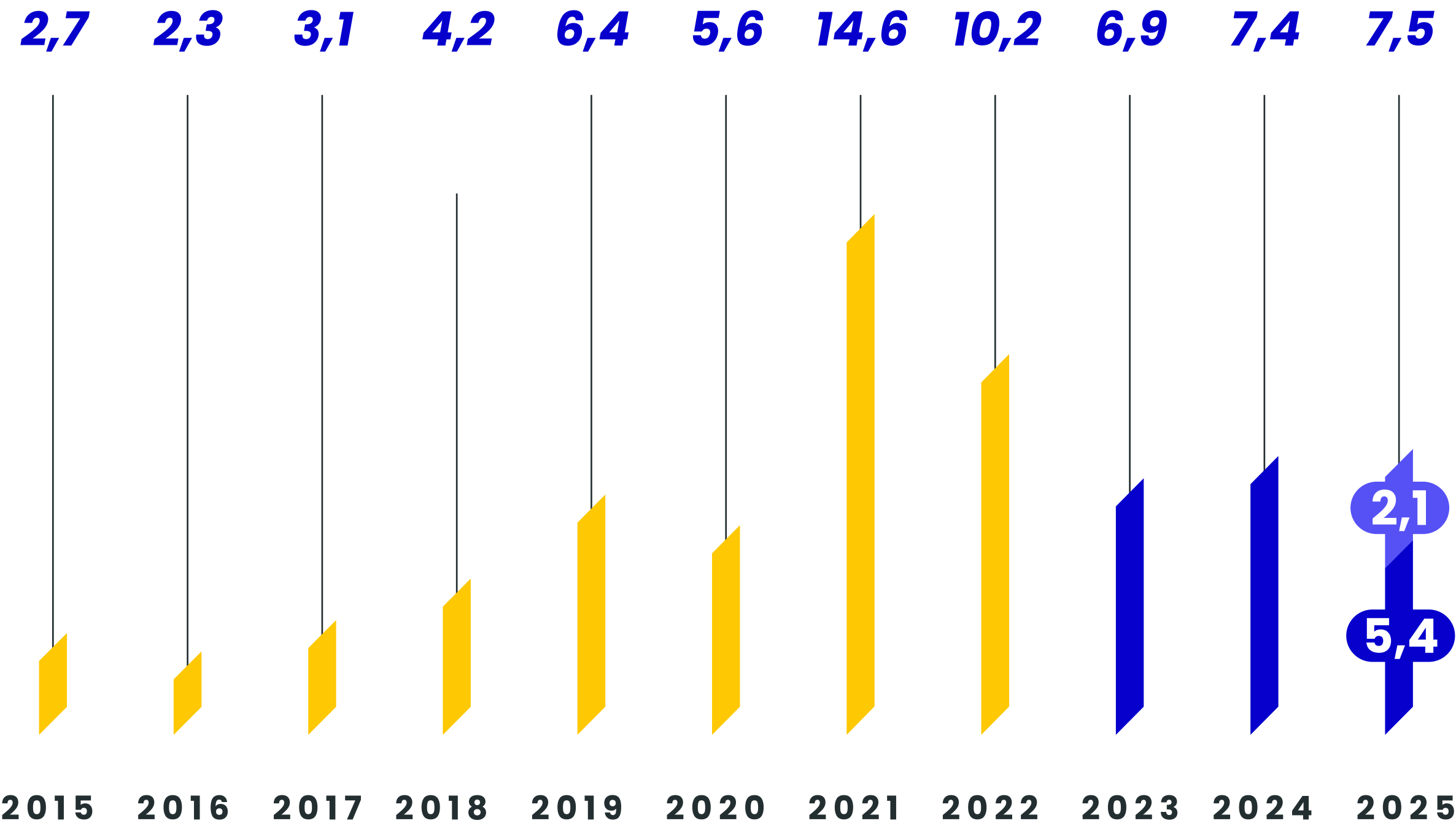
Investments nehmen langsam wieder zu

Vor 10 Jahren fanden sich Begriffe wie Venture Capital und Business Angel noch kaum in der Wirtschaftspresse – heute liest man hier regelmäßig von den neuesten Finanzierungsrunden. Das ist nicht nur Ergebnis eines gesteigerten Interesses am Thema Innovation, sondern auch der zunehmenden Investmentsummen, die in junge deutsche Unternehmen fließen. Auf 10-Jahres-Sicht haben sich die Investments fast verdreifacht und im Rekordjahr, getrieben durch niedrige Zinsen sowie die Corona-Pandemie, sprangen sie auf fast 15 Mrd. €. Nachdem sich das Umfeld an den Finanzmärkten und der Wirtschaft eingetrübt hat, folgte auf diesen Peak

einen starken Rückgang. Seit 2023 sehen wir wieder einen langsamen Aufwärtstrend und in diesem Jahr ist

mit etwa 8 Mrd. € und damit wieder einem leichten Plus bei den Investments zu rechnen.

／ *Abbildung 27: Investments in deutsche Startups in Mrd. €*
Stand 24. September 2025



In der Frühphase ein gemischtes Bild

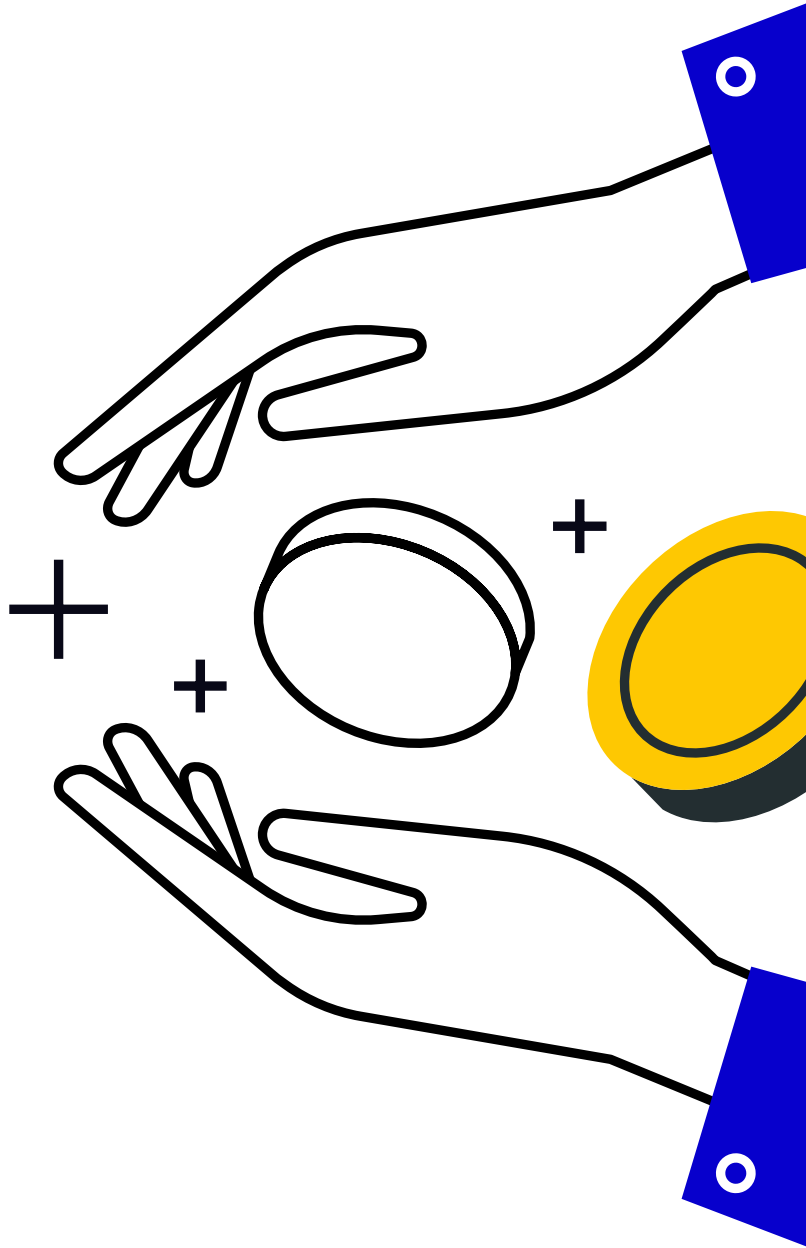
Auf dem Weg von der Idee zum Produkt spielen staatliche Unterstützungsangebote eine große Rolle. Daneben sind es aber oft auch Business Angel, die früh mit hohem Risiko investieren und oft gleichzeitig wichtige Türen öffnen sowie das Gründungsteam mit Erfahrung unterstützen. Mit dem Einbruch des Finanzierungsvolumens sank auch die Anzahl der kleineren Finanzierungsrunden (weniger als vier Millionen Euro) deutlich, von 852 im ersten Halbjahr 2021 auf 420 im zweiten Halbjahr 2023. Seitdem hat auch hier eine gewisse Erholung stattgefunden, auf aktuell 650 Runden dieser Größe im ersten Halbjahr 2025 – es gilt also, die Stärkung der Frühphase ebenfalls im Blick zu behalten.

Internationaler Vergleich macht Lücke deutlich

Wenn über Startup-Finanzierung gesprochen wird, beschränkt man sich oft darauf, Steigerungen oder Einbrüche gegenüber dem Vorjahr zu feiern bzw. zu beklagen. Doch viel wichtiger ist die Frage: Wo steht Deutschland international? Gemessen an der Wirtschaftsstärke zeigt sich bei den VC-Investments der bekannte Rückstand zu den USA, der etwa beim Faktor 3 liegt. Dieser dramatische Rückstand spiegelt sich auch im breiteren Ranking wider: Mit Platz 18 in den letzten drei Jahren sind nicht nur die USA und kleinere Tech- sowie Finanzstandorte wie Singapur oder Israel deutlich vor uns, sondern auch europäische Nachbarländer wie Großbritannien, die Niederlande oder Frankreich.

Abbildung 28: Finanzierungsvolumen im internationalen Vergleich bezogen auf das BIP

		Durchschnittliche jährliche VC-Investments 2022-2024	Anteil am BIP Bezogen auf 2023
1		4,2 Mrd. \$	0,84 %
2		3,7 Mrd. \$	0,72 %
3		169,4 Mrd. \$	0,61 %
4		3,3 Mrd. \$	0,56 %
5		16,4 Mrd. \$	0,48 %
13		7,0 Mrd. \$	0,23 %
18		7,4 Mrd. \$	0,16 %
25		3,8 Mrd. \$	0,09 %



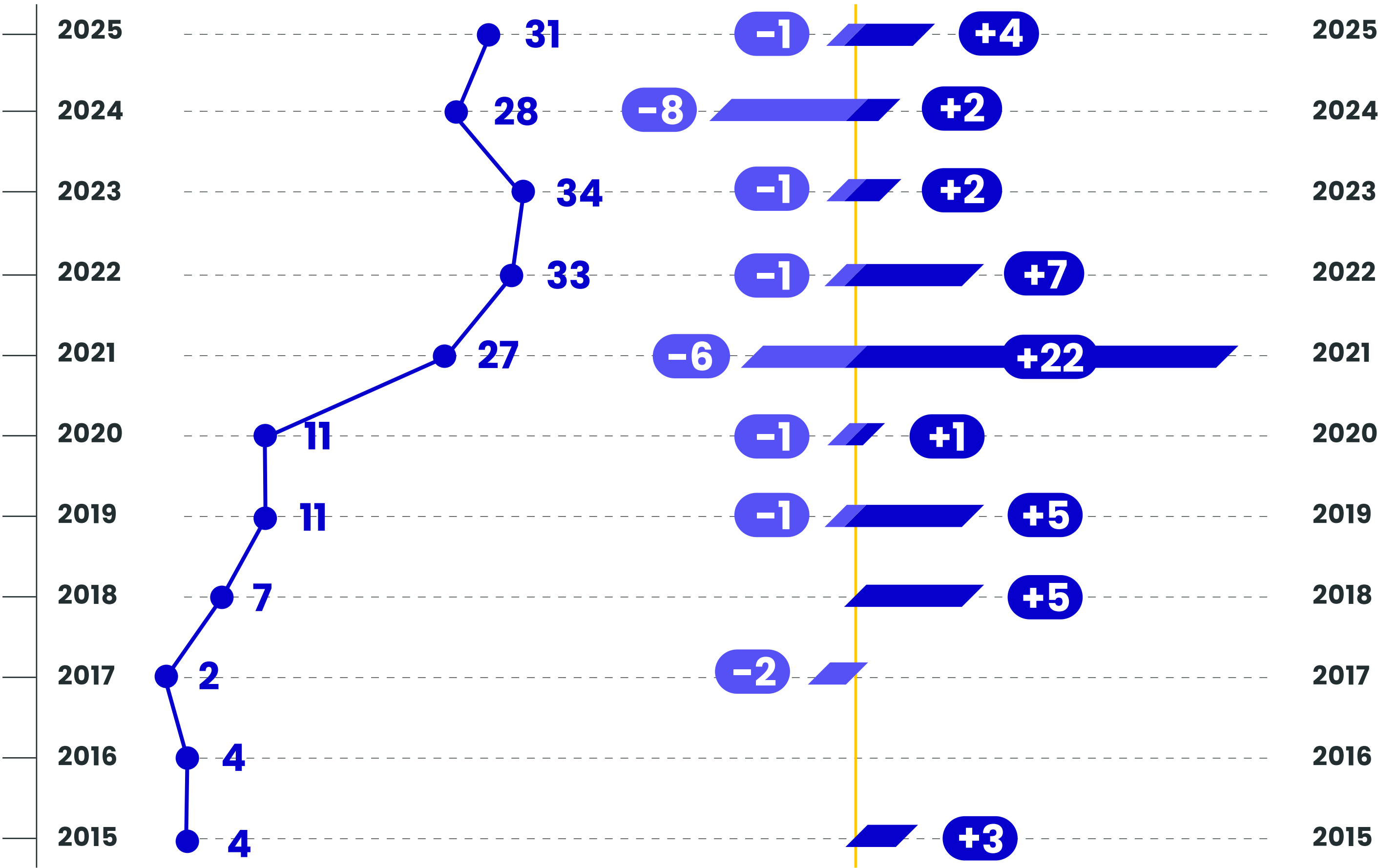
6.3. Skalierung und Unicorns

Unicorns zeigen die Potenziale

Es gibt einen Moment, in dem erfolgreiche Startups spätestens in den Fokus der Öffentlichkeit geraten – der Sprung zum Unicorn-Status. In diese Riege steigt auf, wer von Investoren mit mindestens einer Milliarde US-Dollar bewertet wird. Diese Gruppe von Unternehmen hat meist schnell wachsende Umsätze und schafft eine relevante Anzahl von Arbeitsplätzen. Der Unicorn-Status ist aber nur ein Schritt im Lebenszyklus eines Startups: Aus Investorsicht bedeutet dies, es wird noch auf den Exit, z.B. einen IPO oder Verkauf, gewartet. Die Zahl der Unicorns korrespondiert mit der Investmententwicklung: 2021 erreichten 22 Unternehmen diesen Status neu, im letzten Jahr nur zwei – aktuell gibt es 31 dieser Unternehmen in Deutschland.

Abbildung 29: Anzahl Unicorns in Deutschland
Stand Jahresende (2025: 3. September)

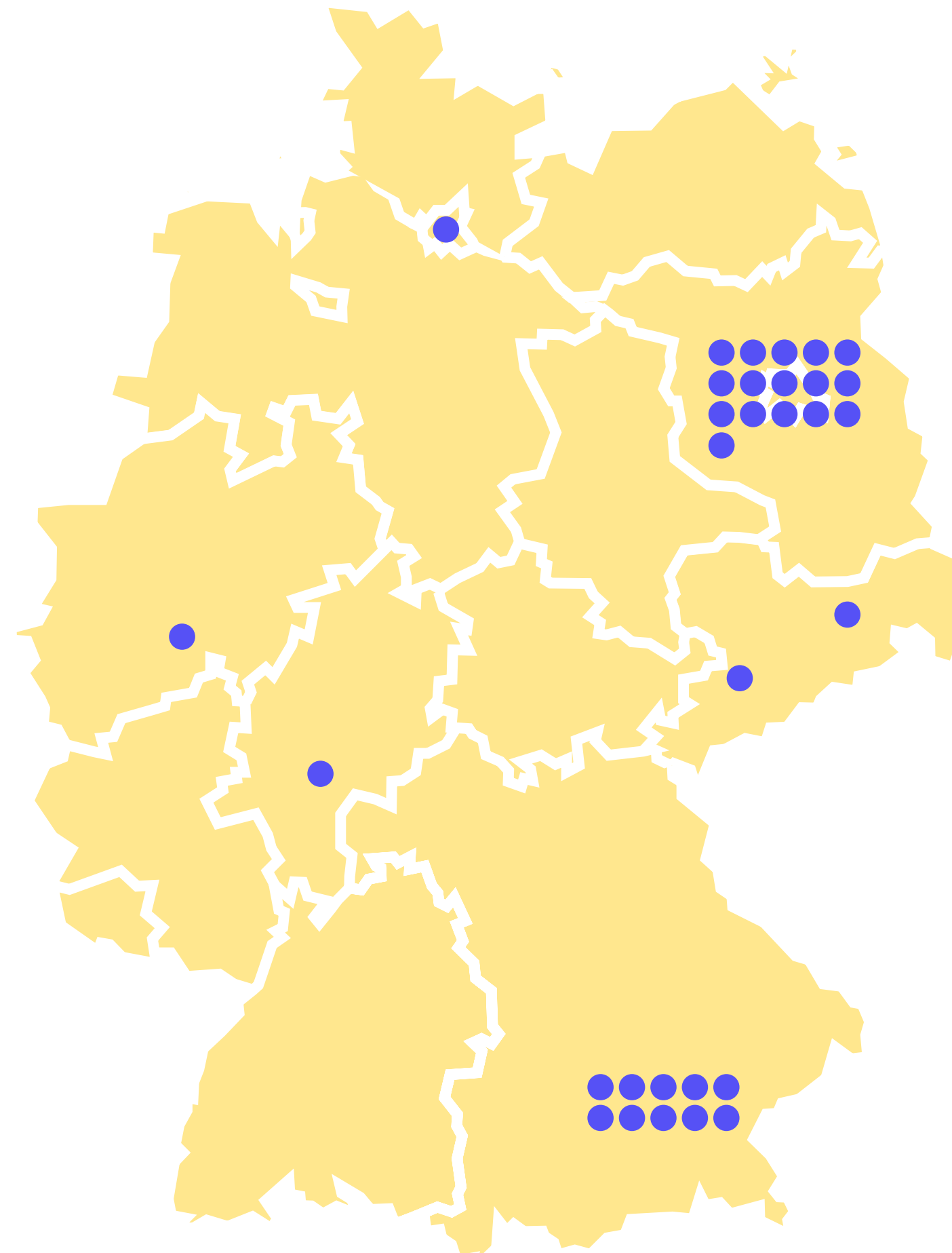
Veränderungen im jeweiligen Jahr



Berlin und München dominieren bei Wachstum

Mit 26 Unicorns entfällt der Großteil dieser Unternehmen auf die beiden Startup-Hotspots Berlin und München. In den 2000er-Jahren entstand mit Unternehmen wie Rocket Internet, Zalando oder Delivery Hero der Nukleus des heutigen Startup-Ökosystems in Berlin. Seit einigen Jahren gewinnt aber auch München stark als Unicorn-Standort dazu. Von den 15 neuen Unicorns seit 2022 entstanden sechs in Berlin, vier in München und die weiteren in Köln, Chemnitz, Hamburg, Bruchsal sowie Dresden. Der Aufbau von schnell wachsenden Startups ist also überall möglich, trotzdem bieten die entwickelten Ökosysteme Berlin und München besonders gute Voraussetzungen für die Skalierung von Startups.

／ Abbildung 30: Unicorns nach Standorten



Europa braucht die Kapitalmarktunion

Nun stellt sich die Frage: Was wird bzw. wurde aus den Unicorns der letzten Jahre? Wenn wir auf die 12 Unicorns blicken, die zwischen 2014 und Ende 2021 dieses Status abgegeben haben, gingen 11 (davon zwei per SPAC) an die Börse. Gerade solche IPO sind zentraler Baustein eines geschlossenen und damit funktionierenden Finanzierungs-kreislauf. Seit 2022 hat jedoch kein solcher IPO eines Unicorns mehr stattgefunden. Bei den seitdem verschwundenen Unicorns handelte es sich um Insolvenzen, Fire-Sales, Verlagerungen oder Finanzierungsrunden mit reduzierter Bewertung. Umso wichtiger wäre die Vervollständigung der europäischen Kapitalmarktunion, denn zu oft finden relevante IPOs von europäischen Unternehmen in den USA statt – zuletzt vollzog das schwedische Unternehmen Klarna seinen IPO in New York.



7

STARTUP- STANDORT UND ÖKOSYSTEM



7.1. Ambition

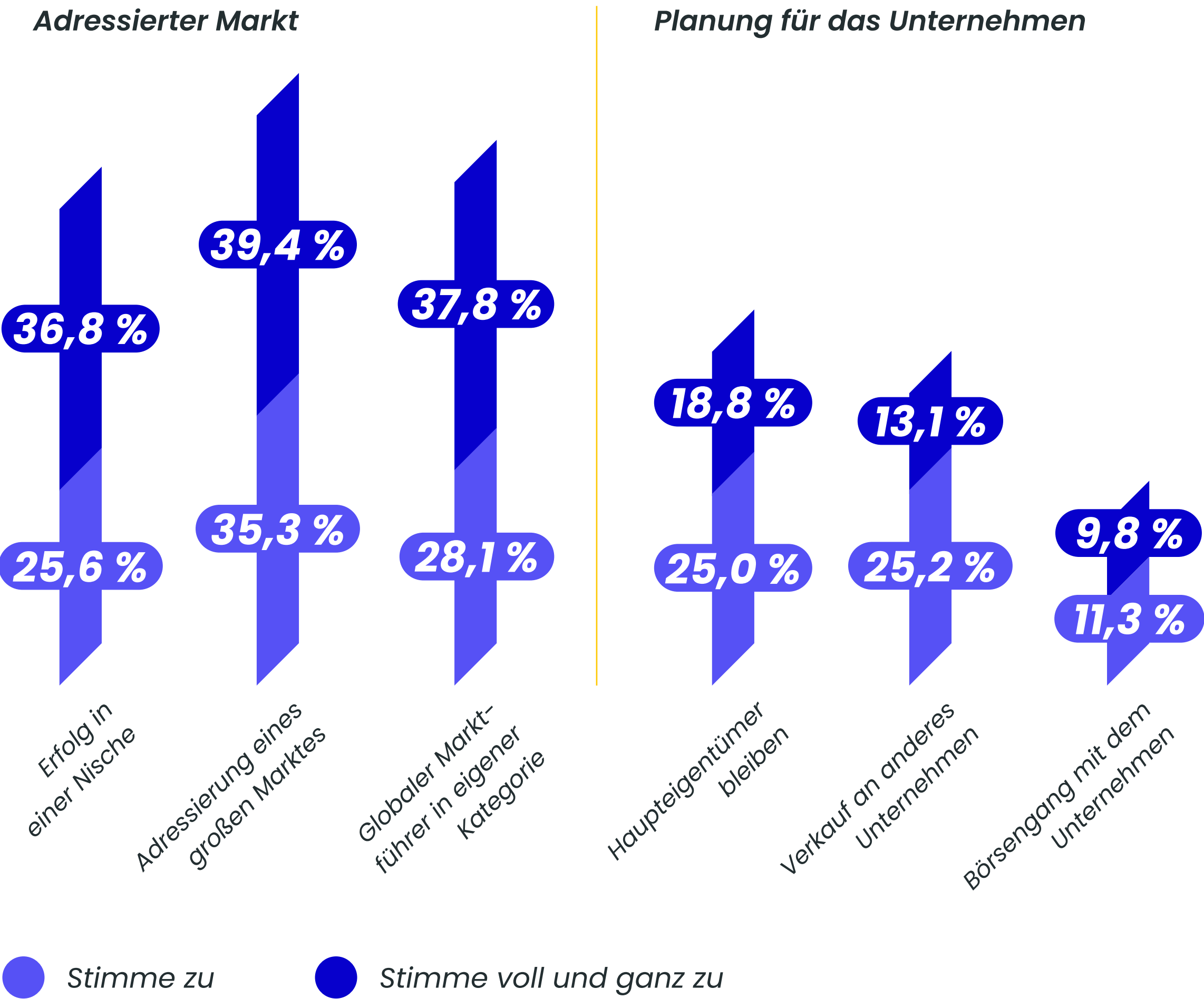
Strategien unterstreichen große Ambitionen

Gefragt nach den langfristigen Zielen für das eigene Startup, ist das Ergebnis eindeutig: Die Ambitionen der Gründer*innen sind hoch. Ein Großteil adressiert breite Märkte (74,7 %) und strebt an, sich dort als Marktführer zu etablieren (65,9 %). Oft haben Startups dabei spezialisierte Geschäftsmodelle, die auch international skaliert werden können. So ist es nicht überraschend, dass neben dem Fokus auf große Märkte zwei Drittel (62,4 %) angeben, eine Nischenstrategie zu adressieren. Denn Nischen sind häufig riesige Märkte, entwickeln sich besonders dynamisch und sind damit gerade für neue Akteure attraktiv.

Ziel Börsengang noch wenig verbreitet

Bei den Exit-Zielen wird deutlich: Die Mehrheit der Gründer*innen möchte Haupteigner*in bleiben (43,8 %) – was externen Finanzierungen wie Venture Capital nicht zwangsläufig entgegensteht. Während nur jedes fünfte Startup den IPO als Ziel nennt (21,1 %), wird der Verkauf an ein anderes Unternehmen häufiger angestrebt (38,3 %). Dass nur eine klare Minderheit den Gang an die Börse ins Auge fasst, verweist auf ein strukturelles Problem: Der Kapitalmarkt in Europa bietet nach wie vor nicht die gleichen Chancen und Anreize wie in den USA, was in der Folge die Wachstumsfinanzierung einschränkt.

Abbildung 31: Ambitionen der Gründer*innen

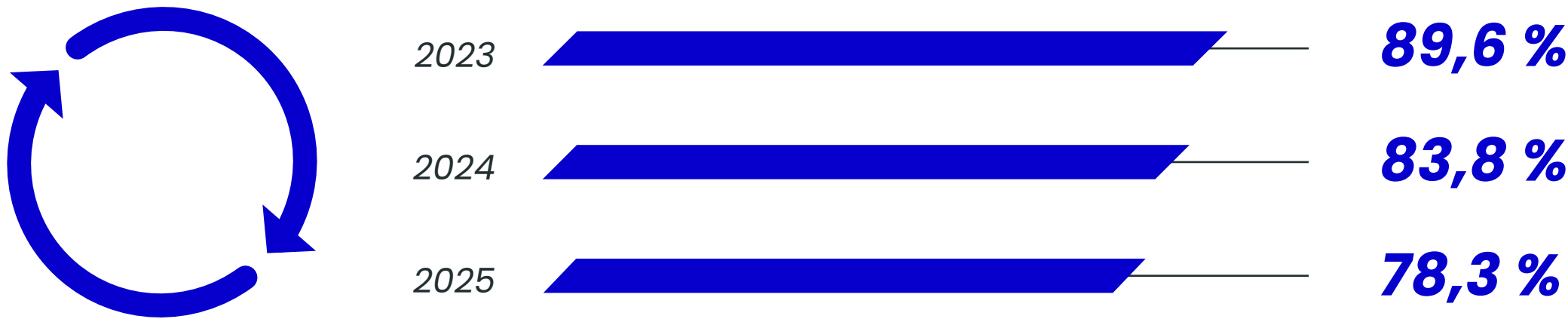


Gründungsbereitschaft geht zurück

Insgesamt bleibt die Bereitschaft, erneut zu gründen, zwar hoch – im Vergleich zu den Vorjahren zeigt sich jedoch ein deutlicher Rückgang. 2023 gaben noch 89,6 % der Gründer*innen an, wieder ein Unternehmen aufbauen zu wollen; 2025 sind es nur noch 78,3 %. Bei der Standortwahl ergibt sich ein differenziertes Bild: Eine klare Mehrheit (59,1 %) würde am selben Standort erneut starten – ein Hinweis auf die insgesamt positive Wahrnehmung der regionalen Bedingungen. Fast ein Drittel (28,5 %) denkt dagegen über eine Gründung im Ausland nach, was zeigt, dass Deutschland im Vergleich zu Top-Standorten weiter aufholen muss. Nur 12,4 % würden innerhalb Deutschlands den Standort wechseln – ein Indiz für die starke Bindung an regionale Ökosysteme.

/ Abbildung 32: Neugründungsplanung

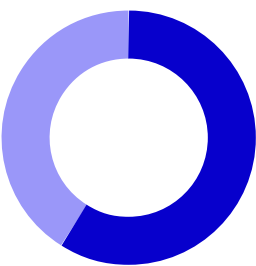
Ich würde wieder gründen.



Davon



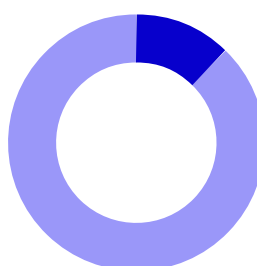
am selben Standort



59,1 %



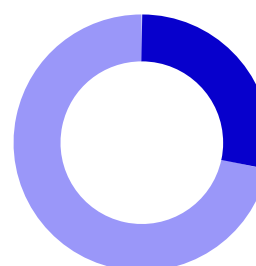
an einem anderen Standort in Deutschland



12,4 %

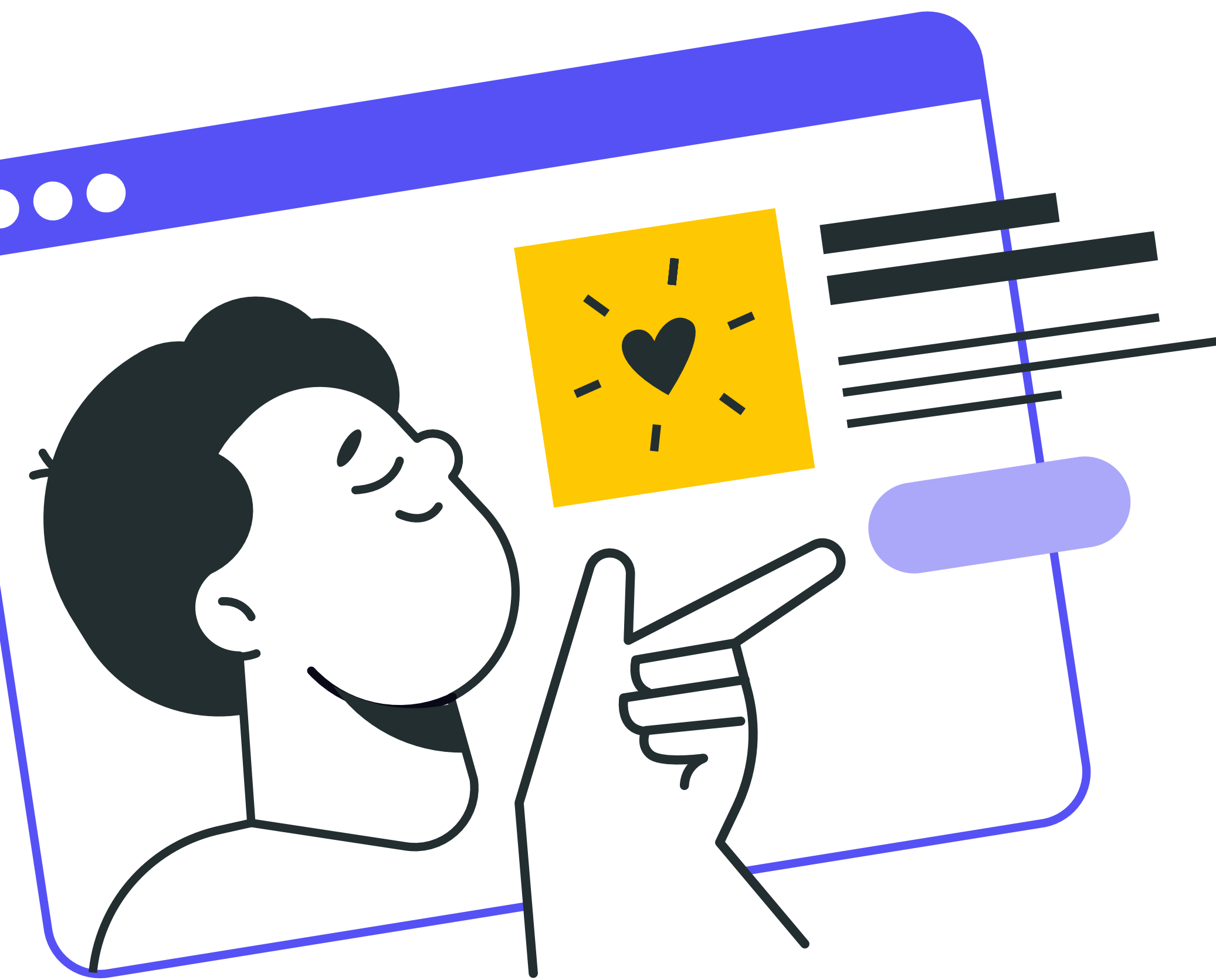


an einem anderen Standort im Ausland



28,5 %



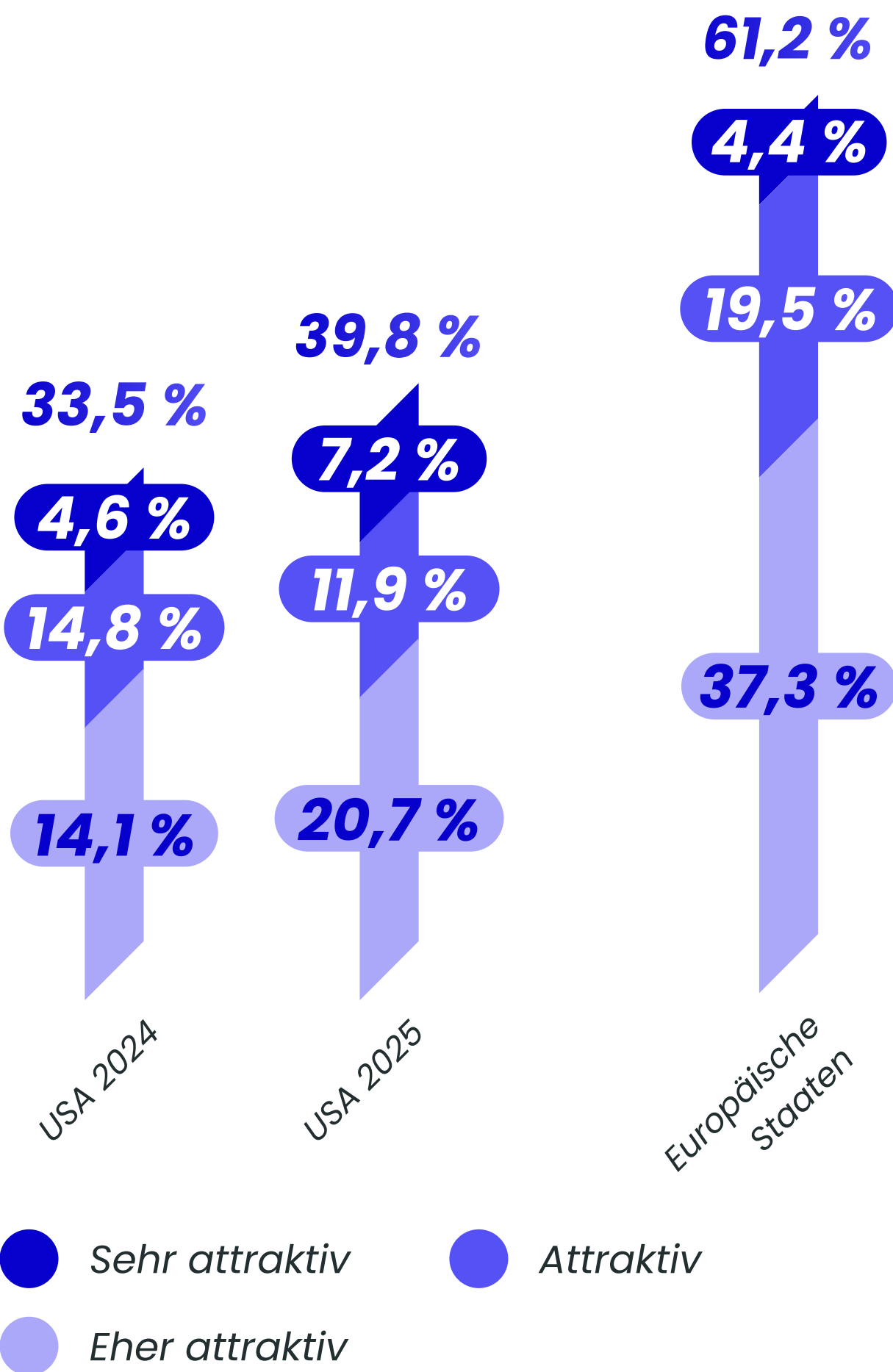


7.2. Ökosystem im Vergleich

Deutschland legt gegenüber USA etwas zu

2025 wird der Gründungsstandort Deutschland im Vergleich zu den USA etwas besser bewertet als im Vorjahr: 39,8 % sehen Deutschland vorne, 2024 waren es noch 33,5 %. Die Ursachen liegen allerdings vor allem auf der anderen Seite des Atlantiks: In den USA sorgen Zölle und politische Unsicherheiten derzeit für zusätzliche Risiken, während Deutschland vergleichsweise stabil erscheint. Dennoch bleibt für die Mehrheit klar, dass die USA insgesamt weiterhin die Nase vorn haben. Im europäischen Vergleich steht Deutschland hingegen stark da: 61,2 % der Start-ups sehen hierzulande die besseren Bedingungen.

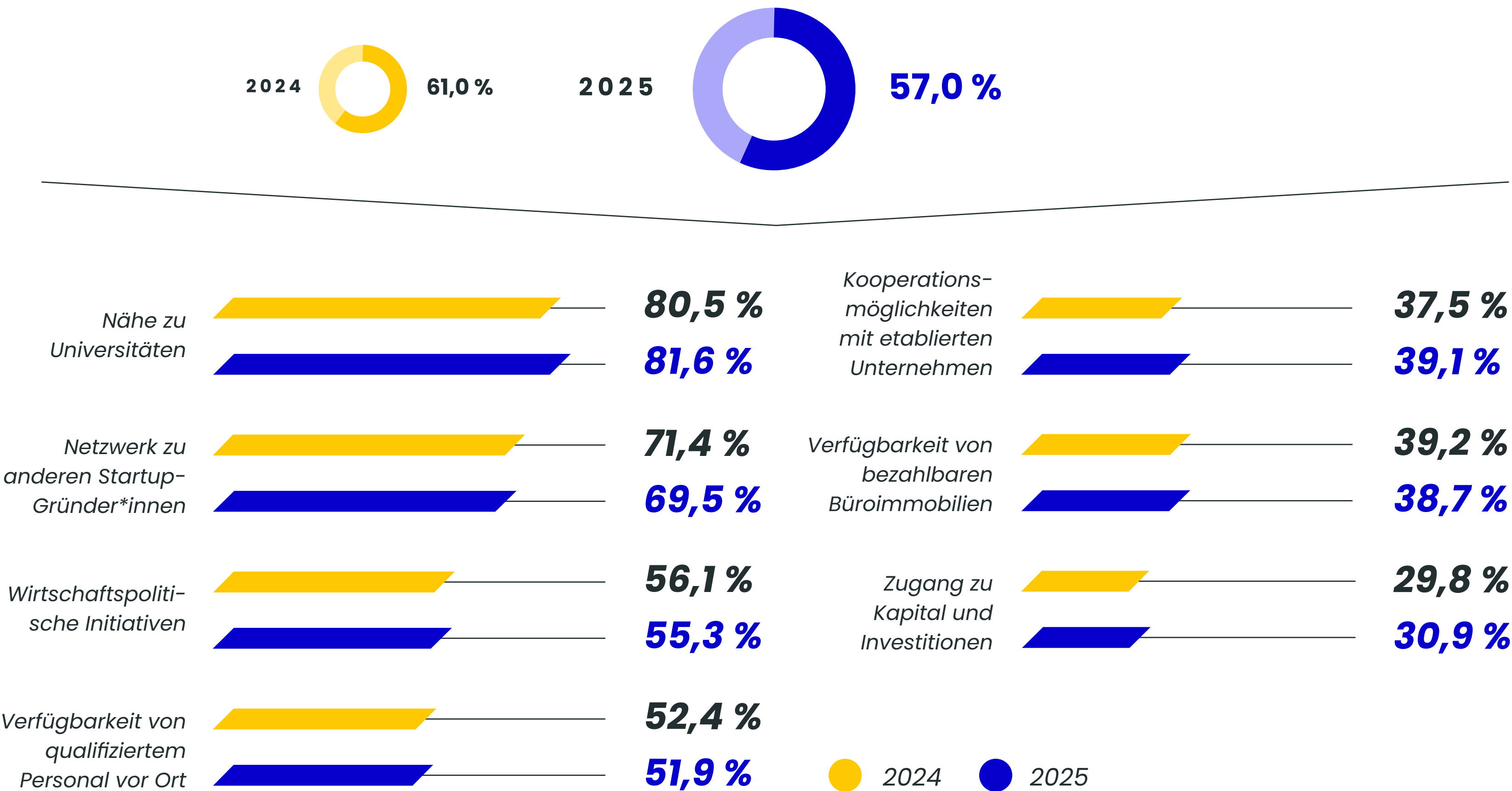
Abbildung 33: Attraktivität Deutschlands als Gründungsstandort im Vergleich



Ökosystem zwischen Stärken und Schwächen

Die allgemeine Bewertung des Startup-Ökosystems fällt 2025 mit 57,0 % etwas schwächer aus als im Vorjahr (61,0 %) – ein Befund, der zur insgesamt abgekühlten Stimmung passt. Besonders positiv hervorgehoben wird weiterhin die Nähe zu Universitäten (81,6 %), die als Quelle für Talente, Wissenstransfer und neue Ideen zentral bleibt. Auch das Netzwerk zu anderen Gründer*innen gilt für viele als große Stärke des eigenen Standorts (69,5 %). Wirtschaftspolitische Initiativen werden immerhin von 55,3 % positiv bewertet. Deutlich schlechter schneidet dagegen der Zugang zu Finanzierung ab – ein zentraler Faktor, ohne den die Startup-Aktivität am Standort ins Leere läuft.

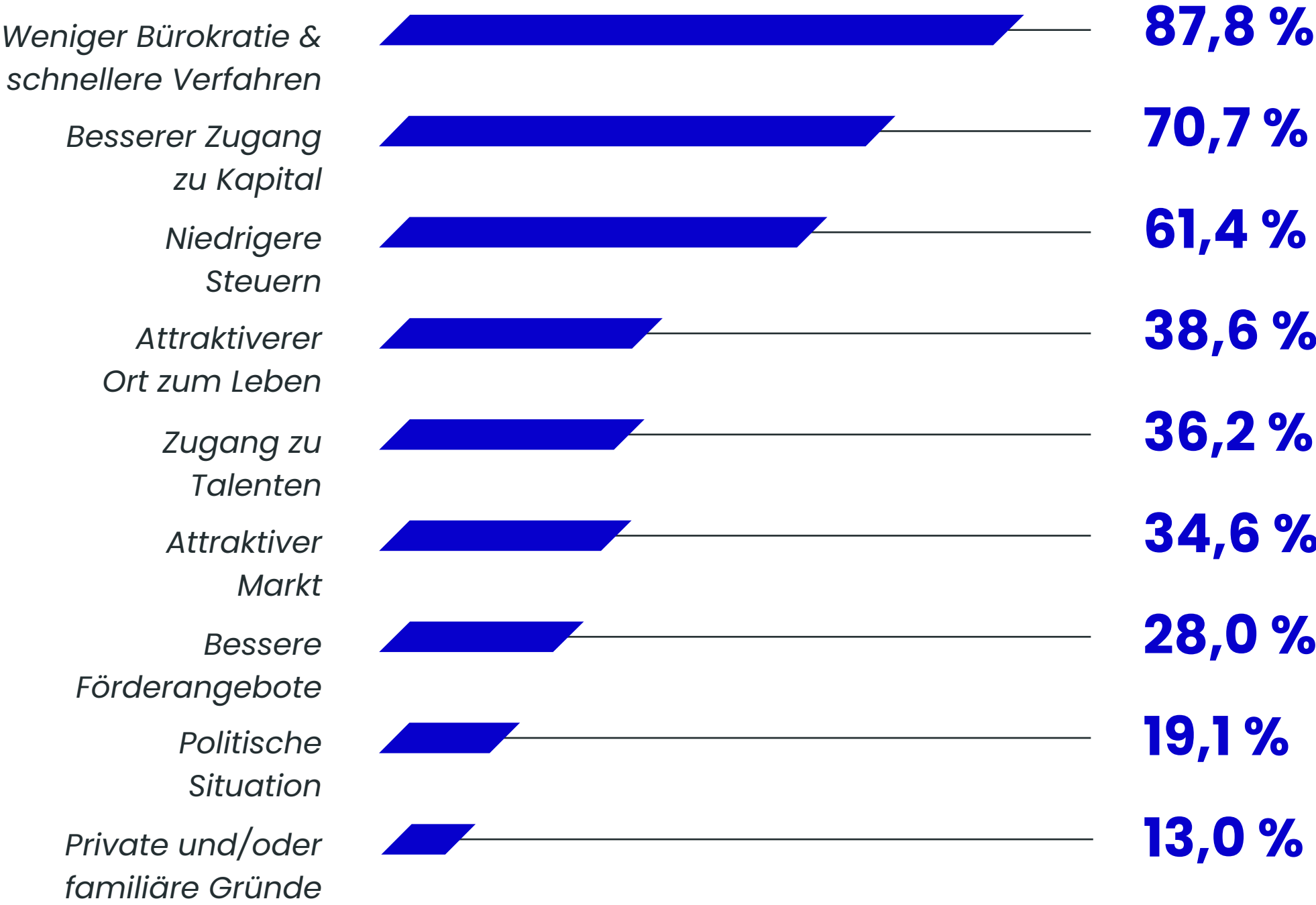
Abbildung 34: Ökosystembewertung



Was andere Standorte besser machen

Die wichtigsten Gründe, warum es Gründer*innen ins Ausland zieht, sind eindeutig: weniger Bürokratie (87,8 %), besserer Zugang zu Kapital (70,7 %) und niedrigere Steuern (61,4 %). Damit ist klar, wo Deutschland im internationalen Standortwettbewerb unter Druck steht. Vor allem die Bürokratie gilt als echte Wachstumsbremse – an den meistgenannten Standorten im Ausland wie den USA, der Schweiz, Estland oder Singapur sind schnellere Genehmigungen und digitale Prozesse die Regel. Auch beim Zugang zu Kapital und den steuerlichen Rahmenbedingungen kann Deutschland international nicht mithalten. „Weiche Faktoren“ wie Lebensqualität oder verfügbare Talente spielen zwar eine Rolle, liegen aber klar hinter den harten wirtschaftlichen Standortbedingungen zurück.

/ Abbildung 35: Gründe für eine Neugründung im Ausland

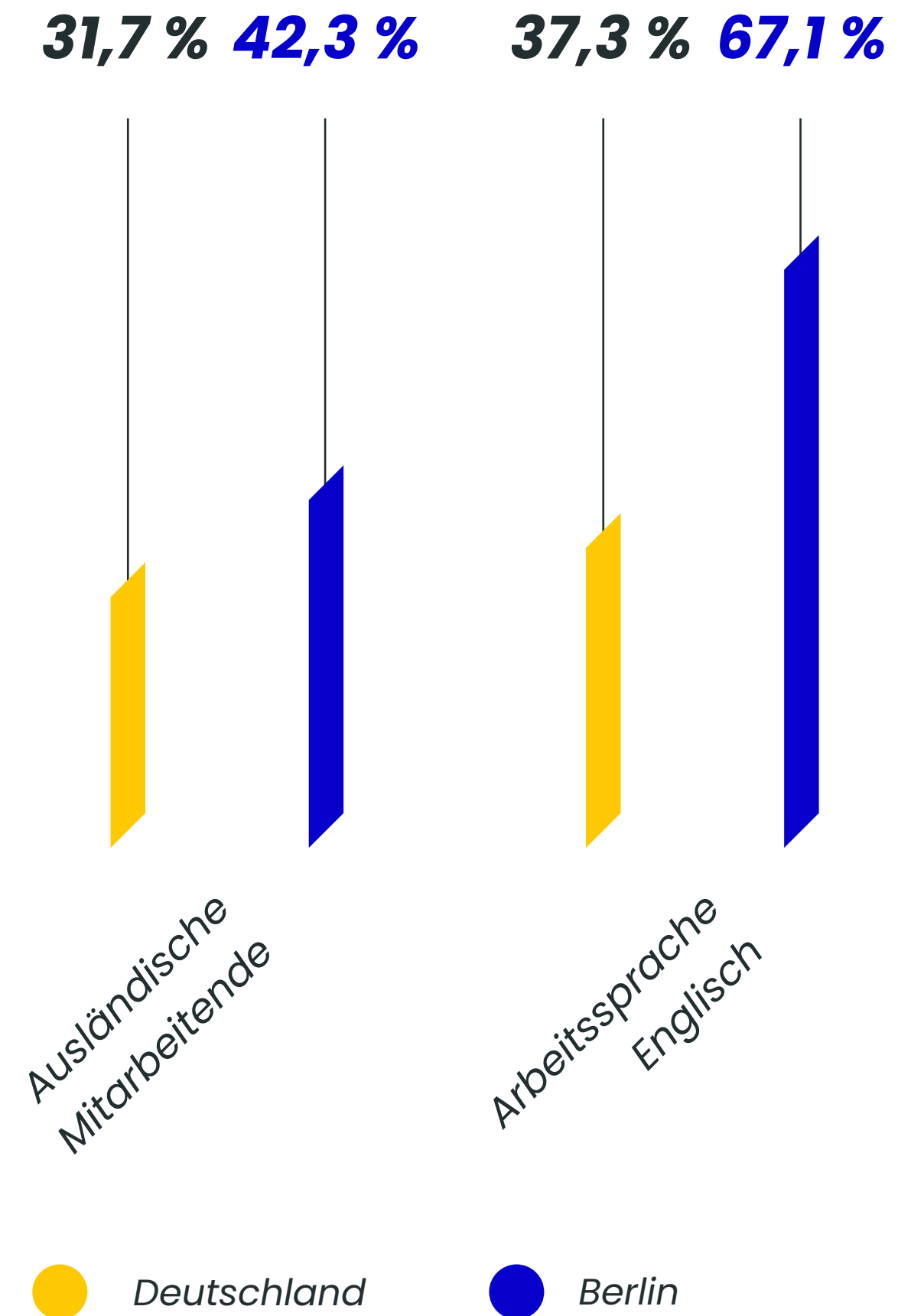


7.3. Internationaler Standort

Internationalität treibt Wachstum

Internationale Talente sind für Startups unverzichtbar – nicht nur bei der Expansion ins Ausland, sondern oft schon beim Wachstum am eigenen Standort. Im Durchschnitt sind 31,7 % der Mitarbeitenden der Startups Internationals, in Berliner Startups liegt der Anteil mit 42,3 % deutlich darüber. Das hat auch Auswirkungen auf die Arbeitssprache: Bundesweit geben 37,3 % der Startups an, auf Englisch zu arbeiten, in Berlin sind es 67,1 %. Internationale Teams und Englisch als Arbeitssprache werden also zum Wettbewerbsfaktor. Hotspots wie Berlin zeigen, wie Internationalität den Zugang zu Talenten erleichtert und die Anschlussfähigkeit an globale Märkte stärkt.

／ Abbildung 36: Internationalität im Startup

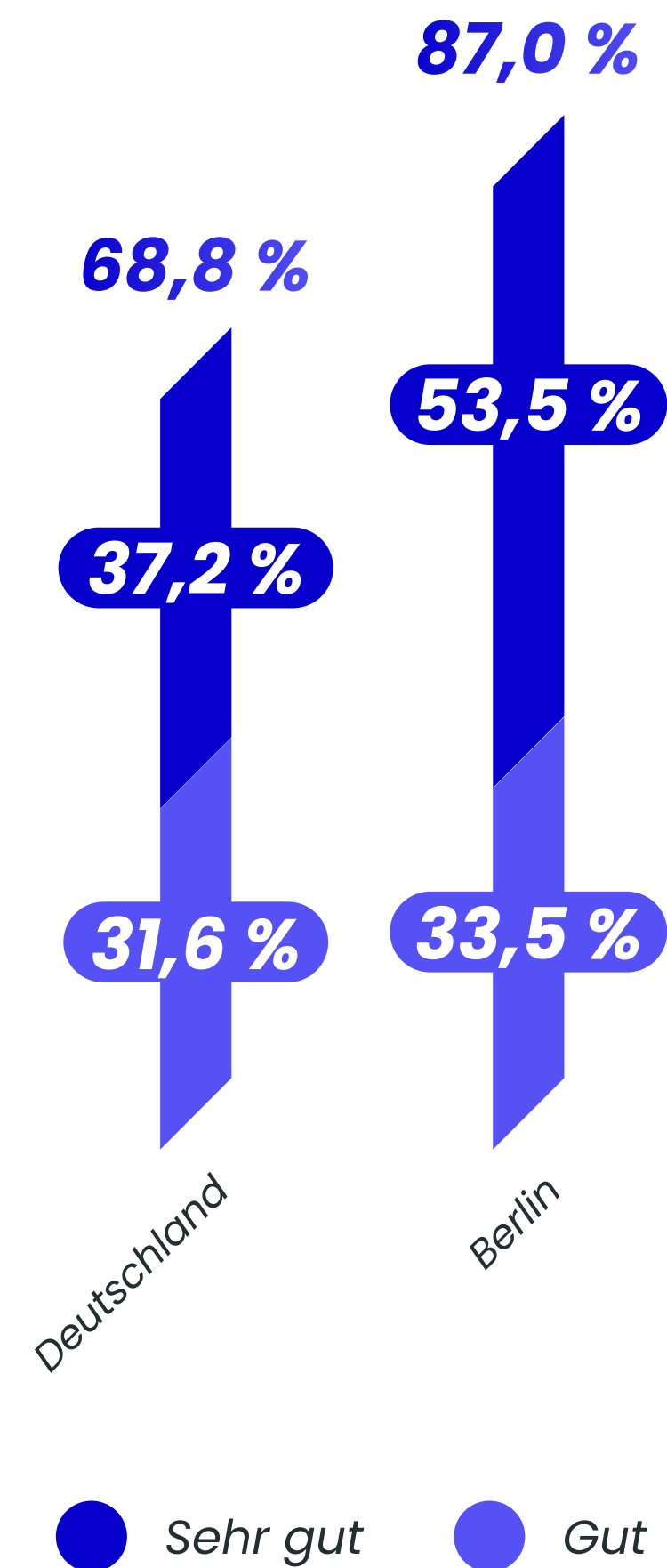


Englisch ist Standortfaktor

Für internationale Fachkräfte zählt nicht nur das Unternehmen, sondern auch, wie gut sie sich am Standort zurechtfinden. 68,8 % der Startups in Deutschland bewerten Englisch als Alltagssprache am Standort positiv, 37,2 % sogar als „sehr gut“. Die Werte unterscheiden sich regional stark: In Berlin liegt der Anteil bei 87,0 %, während kleinere Städte und ländliche Regionen deutlich zurückfallen. Wer global Mitarbeitende gewinnen will, braucht ein Umfeld, in dem der Einstieg unkompliziert ist und Englisch selbstverständlich gesprochen wird. In Berlin ist dies bereits ein klarer Vorteil für die internationale Attraktivität, den andere Standorte entweder aufbauen oder entsprechend berücksichtigen und abfangen müssen.



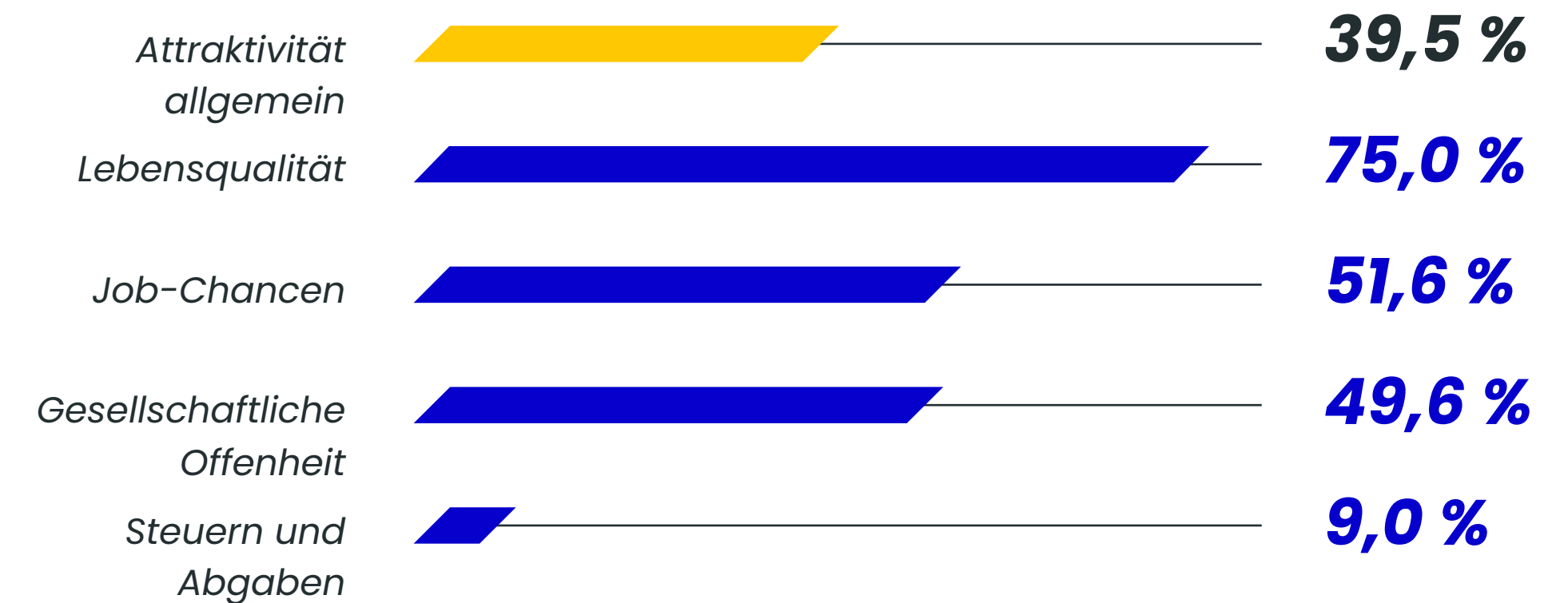
／ Abbildung 37: Englisch als Alltagssprache am Standort



Standortattraktivität mit klarem Verbesserungsbedarf

Nur 39,5 % der Gründer*innen bewerten ihren Standort insgesamt als attraktiv für internationale Talente – ein leichter Rückgang gegenüber dem Vorjahr (43,7 %). Deutschland muss im Wettbewerb um Fachkräfte also zulegen und darf nicht noch weiter an Anschluss verlieren. Die Lebensqualität wird mit 75,0 % als größter Pluspunkt gesehen, bei den Job-Chancen (51,6 %) und der gesellschaftlichen Offenheit (49,6 %) zeigt sich bereits ein gemischtes Bild. Kritisch bleibt dagegen der Blick auf das Thema Steuern und Abgaben, das nur 9,0 % positiv bewerten. Wer internationale Talente langfristig binden will, muss neben der Lebensqualität und Karriereperspektiven vor allem die strukturellen Rahmenbedingungen verbessern.

／ Abbildung 38: Attraktivität des eigenen Standorts für internationale Talente



8

WIRTSCHAFT- LICHES UMFELD UND POLITIK



8.1. Geschäfts- und Investitionsklima

Startup-Geschäftsklima kühlt deutlich ab

Das Geschäftsklima in der Startup-Szene ist 2025 deutlich zurückgegangen und liegt mit 31,7 fast so niedrig wie im Corona-Jahr 2020 (31,2). Hauptgrund ist die anhaltende Unsicherheit: Die Konjunktur kommt nicht in Schwung, geopolitische Risiken und Finanzierungssorgen belasten die Stimmung (Hirschfeld et al. 2025b). Dennoch bleiben Startups optimistischer als die Gesamtwirtschaft, auch wenn der Abstand spürbar schrumpft (ifo-Geschäftsklima: -6,4). Es braucht also dringend neue Impulse, um die Zuversicht in die wirtschaftliche Zukunft Deutschlands zu stärken – nur mit positiver Erwartungshaltung und ent-

sprechenden Investitionen entstehen die Innovationen, die es jetzt braucht.

Investitionsklima bleibt stabil

2025 zeigt sich die aktuelle Investmentlage etwas positiver als im Vorjahr: 44,5 % (2024: 50,7 %) bewerten die Lage als schlecht, während 37,7 % sie immerhin als befriedigend (2024: 32,9 %) und 17,8 % sogar als gut einschätzen (2024: 16,4 %). Damit hebt sich das Bild positiv vom deutlich eingetrübten Geschäftsklima ab. Bei den Erwartungen ist allerdings etwas mehr Zurückhaltung sichtbar: 47,2 % rechnen mit einer gleichbleibenden Situation (2024: 42,0 %), nur 35,1 % mit einer Verbesserung (2024: 41,5 %). Das Kapital ist also weiterhin vorhanden und es wird investiert, doch die Szene ist etwas vorsichtiger. Gerade in diesem Umfeld

können Startups punkten, ihre Effizienz beweisen und Investor*innen klare Wachstumsperspektiven aufzeigen.

Vertrieb ist größte Herausforderung

Auch 2025 ist das Thema Vertrieb und Kundengewinnung mit 63,5 % die zentrale Herausforderung für Startups. Hier entscheidet sich, welche Unternehmen ihre Ambitionen realisieren und ihre Innovation tatsächlich auf die Straße bringen können. Auf Platz zwei folgt die Produktentwicklung (40,9 %), was unterstreicht, dass Startups sich gerade durch neue und innovative Produkte im Wettbewerb durchsetzen wollen. Knapp dahinter liegt die Kapitalbeschaffung (39,8 %) – vor allem wenn es um externes Kapital geht, bedarf der Fundraising-Prozess enormer Kapazi-

täten. Neben dem Cashflow gehört auch das Thema Steuern und Regulierung zu den Top-Herausforderungen und ist für knapp jedes fünfte Startup zentrales Geschäftshemmnis.



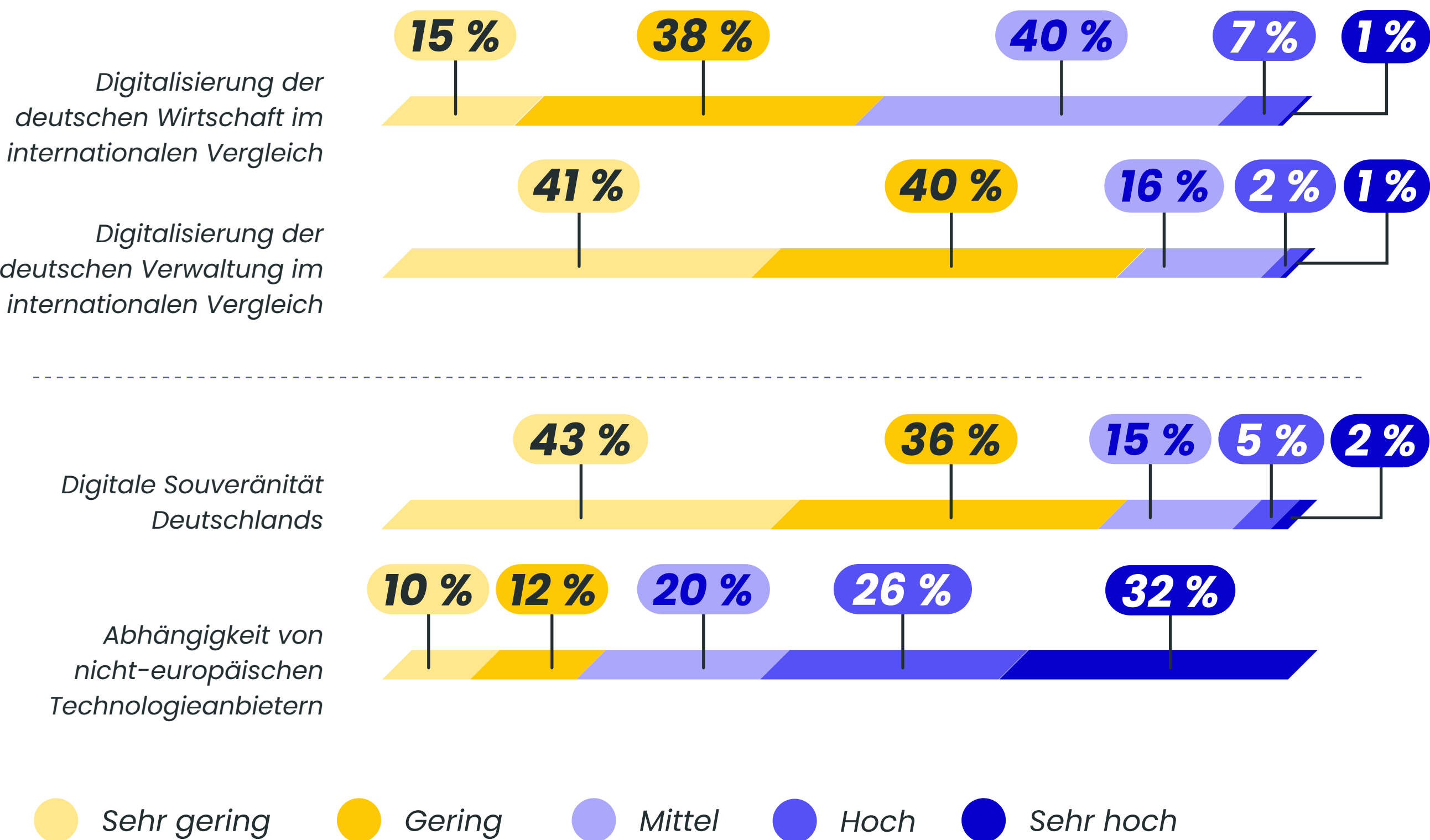
8.2. Digitale Souveränität

Deutschland muss bei der Digitalisierung aufholen

Die Einschätzung der Gründer*innen zum Stand der Digitalisierung zeigt ein deutliches Bild: Nur 7,5 % sehen die deutsche Wirtschaft international gut aufgestellt (Digitalisierung „hoch“ oder „sehr hoch“), während 52,5 % sie eher schwach bewerten – ein klares Signal für Nachholbedarf. Noch schlechter fällt das Urteil über die Verwaltung aus: 81,0 % ordnen den Digitalisierungsstand hier als (sehr) gering ein, nur 3,1 % sehen Deutschland hier vorne. Auch bei der digitalen Souveränität dominiert Skepsis. 78,9 % bewerten sie als (sehr) gering, nur 6,4 % geben hier ein positives Urteil ab. Gleichzeitig gilt die Abhängigkeit von nicht-europäischen Technologieanbietern als hoch (26,3 %) oder sehr hoch (32,1 %) – ein Risiko, das

langfristig strategische Handlungsfähigkeit einschränkt.

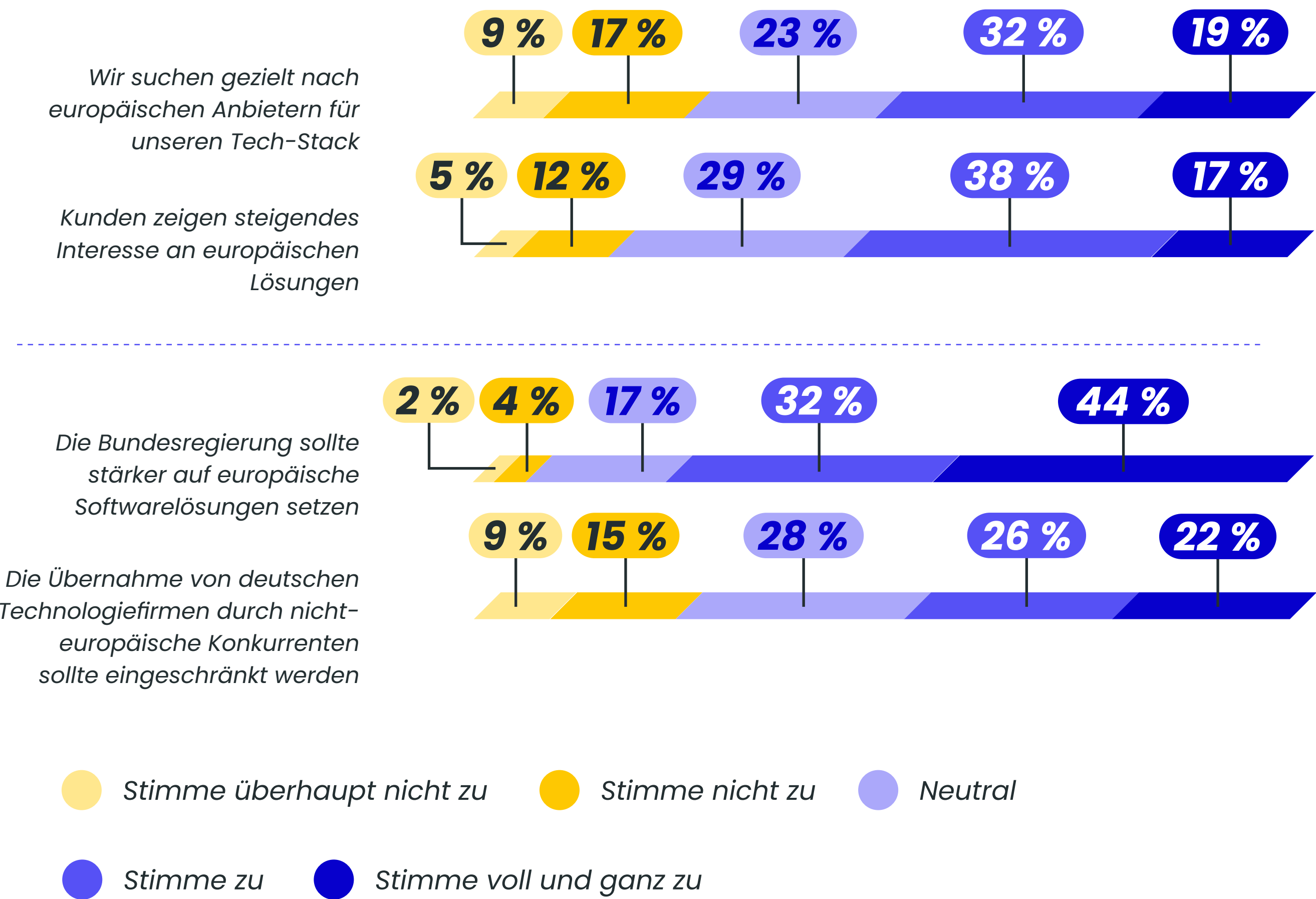
Abbildung 39: Wo steht Deutschland bei der Digitalisierung?



Startups werden aktiv

Ganze 51,0 % der Startups suchen gezielt nach europäischen Anbietern für ihren Tech-Stack und 54,6 % sehen zudem ein wachsendes Kundeninteresse an europäischen Lösungen. Das unterstreicht digitale Souveränität als Wettbewerbsfaktor, auch wenn offen bleibt, wie stabil dieser Trend ist. Gleichzeitig eröffnet die Nutzung europäischer Technologien neue Marktchancen und reduziert Risiken. Von der Politik erwartet die große Mehrheit ebenfalls mehr Einsatz für europäische Softwarelösungen (76,2 %). Wichtig ist dabei auch, dass öffentliche Stellen als Kunden die Digitalwirtschaft aktiv stärken. Das gemischte Bild beim Thema Übernahmen zeigt, dass Gründer*innen hier gespalten sind. Wir sehen einerseits ein Interesse am Schutz der hier entstehenden Unternehmen, andererseits aber auch eine Sensibilität für die Abhängigkeit von internationalen Kapitalmärkten.

Abbildung 40: Digitaler Wettbewerb und Forderungen an die Politik

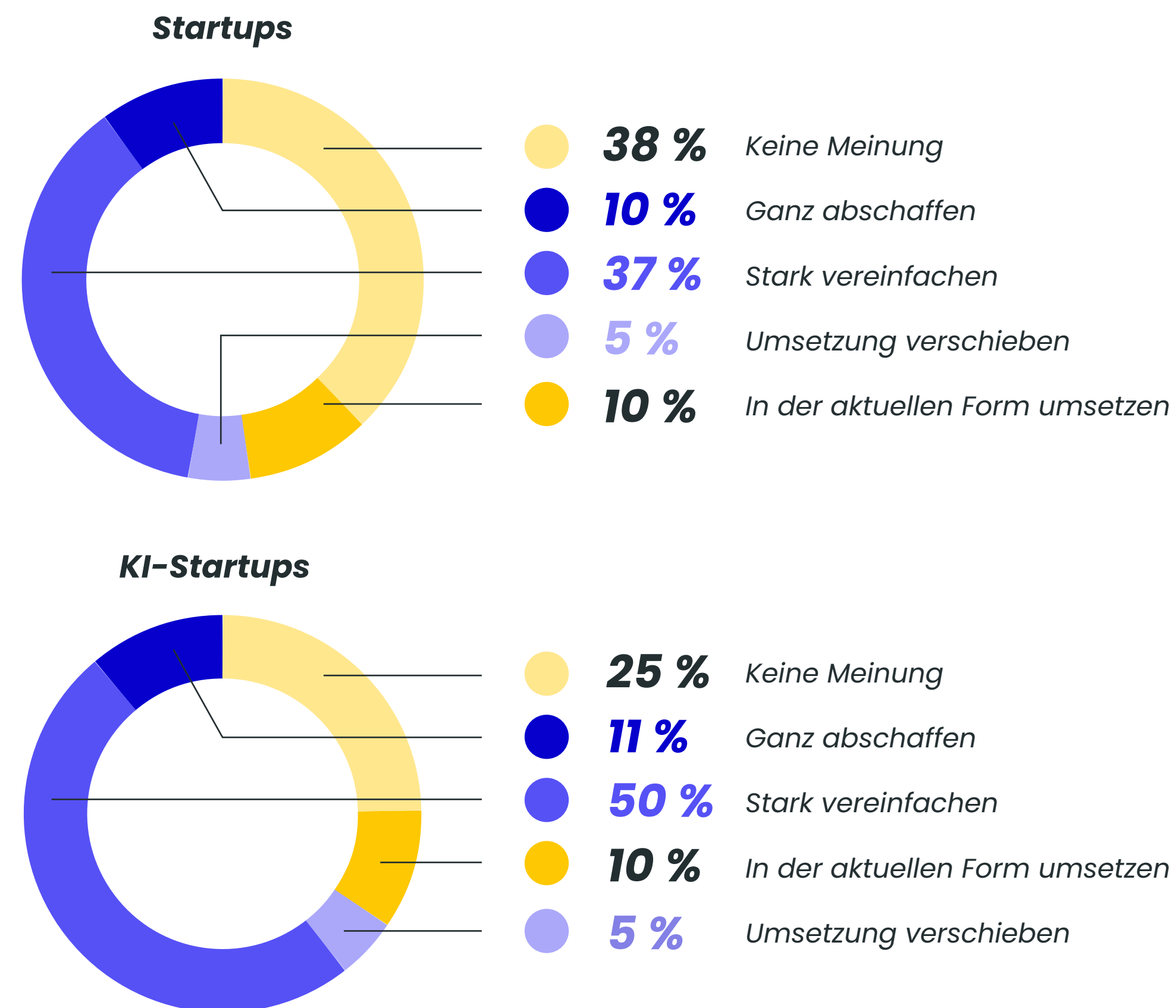




KI-Startups gegen KI-Gesetz

Die Einschätzung der Startups zum AI-Act ist recht eindeutig: 37,1 % fordern eine deutliche Vereinfachung, 9,6 % sogar die komplette Abschaffung. Nur 10 % halten die aktuelle Fassung für umsetzbar. Bemerkenswert ist dabei, dass 38,3 % angeben, das Gesetz nicht beurteilen zu können – was die übrigen Stimmen umso gewichtiger macht. Unter Startups, bei denen KI zum Kern des Produktes zählt (Stimme (voll und ganz) zu), fordert sogar die Hälfte starke Vereinfachungen oder die Abschaffung. Viele der Gründer*innen sehen zwar die Notwendigkeit einer Regulierung, stellen sich diese aber so vor, dass Innovatoren in Europa gegenüber internationalen Hotspots nicht nur mithalten, sondern an der Spitze mitgestalten können.

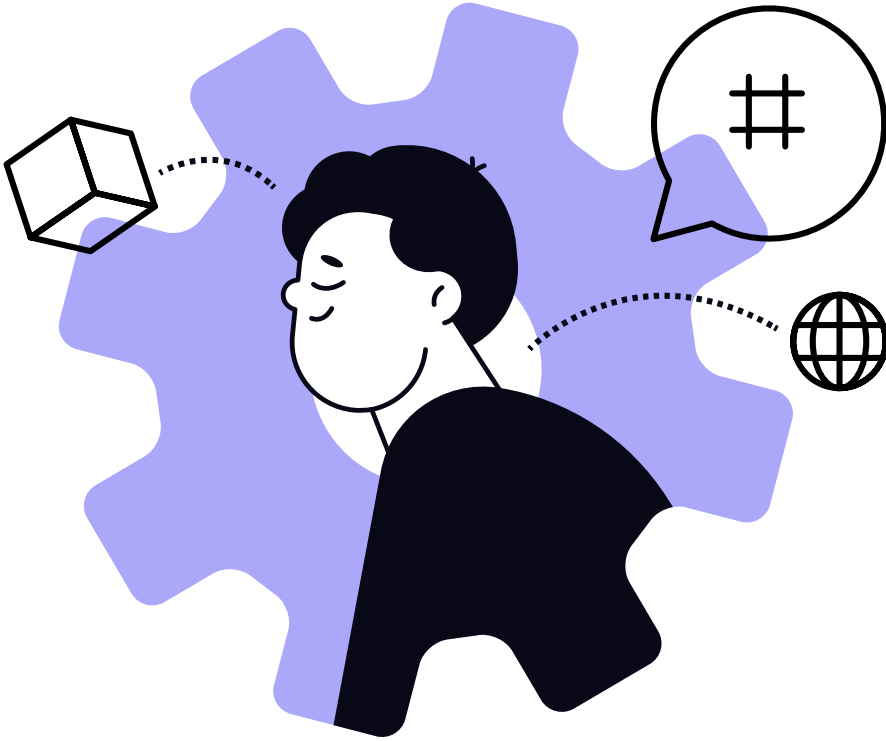
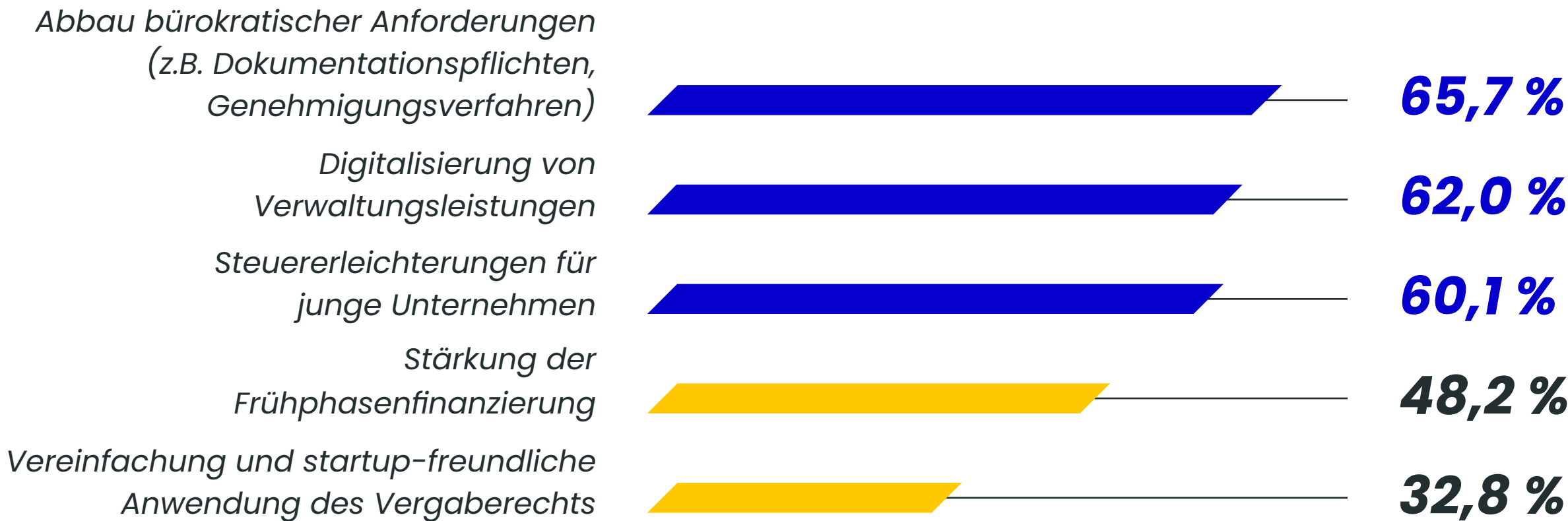
/ Abbildung 41: Meinung der KI-Startups zum KI-Gesetz



8.3. Politik und Ausblick

Was Gründer*innen von der Bundesregierung erwarten

Gefragt nach den fünf aktuell wichtigsten Maßnahmen liegt für Startup-Gründer*innen der Abbau von bürokratischen Anforderungen, etwa bei Dokumentationspflichten oder Genehmigungsverfahren, klar vorn (65,7 %) – diese stehen der Geschäftsentwicklung häufig direkt im Weg. Eng damit verbunden ist die Forderung einer stärkeren Digitalisierung der Verwaltung (62,0 %), denn ohne digitale Prozesse bleibt Deutschland für Gründer*innen ein Standort mit angezogener Handbremse. Auch steuerliche Entlastungen stehen weit oben (60,1 %), denn sie schaffen Spielräume für Wachstum und Investitionen. Mit 48,2 % steht außerdem für viele die Stärkung der



Frühphasenfinanzierung im Mittelpunkt, 32,8 % fordern ein startup-freundlicheres Vergaberecht.

Transformation und neue Chancen

Die Startup-Landschaft steht vor einem tiefgreifenden Wandel.

KI verändert nicht nur Produkte, sondern die Art und Weise, wie Unternehmen entstehen und wachsen. Während die Mitarbeitendenzahlen zuletzt zurückgingen – einerseits wegen des schwachen Konjunkturmilieus, andererseits, weil durch KI weniger Personal für denselben Output nötig ist – entstehen gleichzeitig neue Spielräume. Gründer*innen können mit

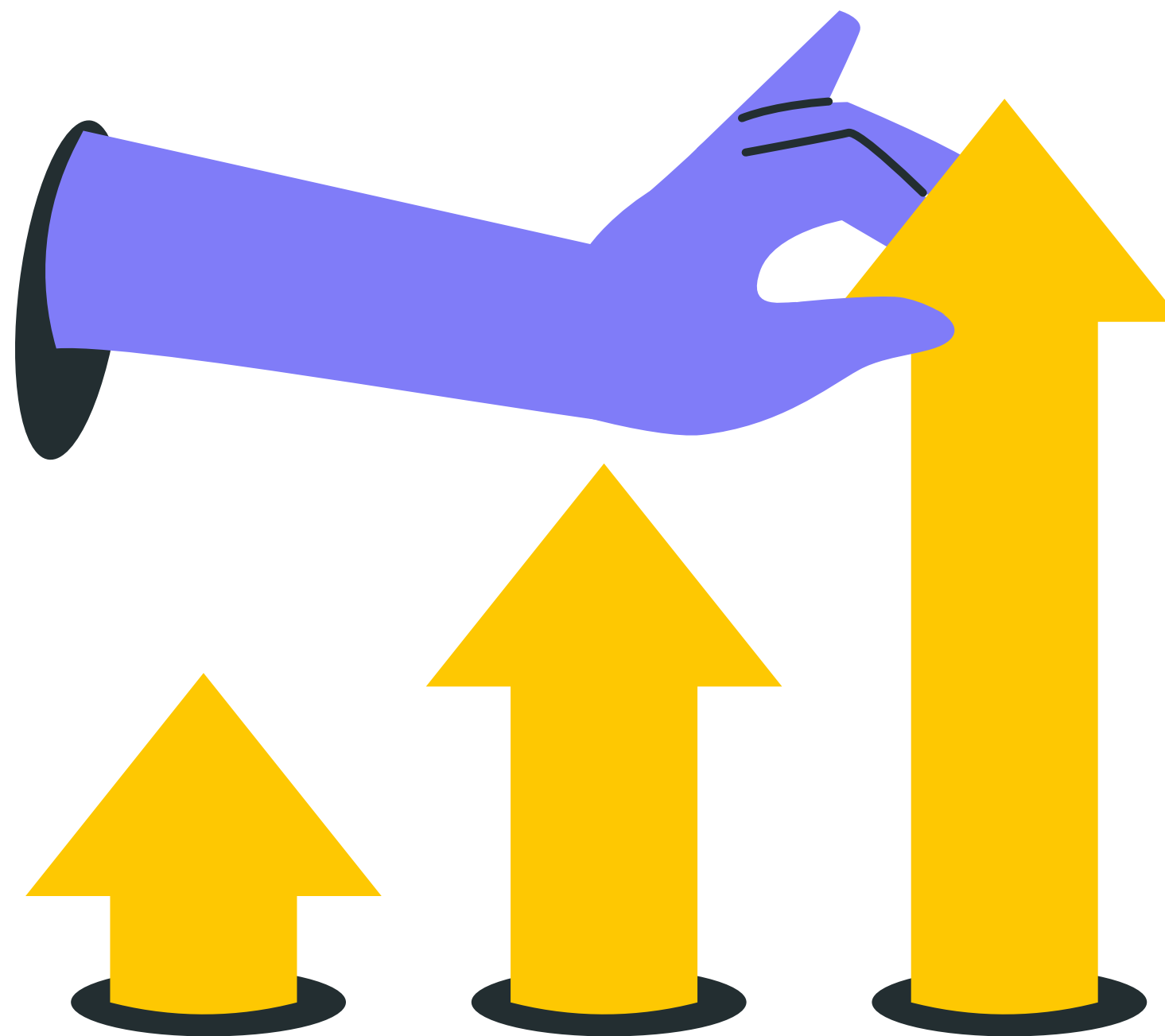
schlankeren Teams schneller skalieren, was wiederum Raum für mehr Ideen und neue Startups schafft. An Bedeutung gewinnt außerdem das Thema DeepTech, eng verbunden mit dem Transfer aus Hochschulen, ein Bereich, in dem Deutschland traditionell stark ist, sein großes Potenzial aber noch heben muss. Um den internationalen Rückstand zu Top-Standorten aufzu-

holen, gilt es, diese Chancen und vorhandenen Stärken gezielt zu nutzen.

Jetzt ist Zeit zu handeln

Die deutsche Wirtschaft steht vor einer Vielzahl von Herausforderungen und es gibt nicht die eine Lösung. Stattdessen heißt es, in Innovation zu investieren und damit in Unternehmer*innen, die die Zukunft in die Hand nehmen und gestalten. Jetzt kommt es darauf an, dass Politik und Wirtschaft die richtigen Impulse setzen. Mit der Innovationsagenda hat der Startup-Verband hier konkrete Vorschläge auf den Tisch gelegt und die Politik hat mit der Erarbeitung einer Startup-Strategie 2.0 ihre Bereitschaft, zu handeln signalisiert. Nun geht darum, die Rahmenbedingungen so zu verbessern, dass Unternehmergeist nicht gebremst,

sondern beflügelt wird. Deutschland braucht mehr Innovation, mehr Tempo, mehr Mut – nur so wird das Ökosystem zum echten Wachstumstreiber der gesamten Wirtschaft.



„Deutschlands Wettbewerbsfähigkeit entscheidet sich daran, wie schnell wir Innova-

tion in die Breite bekommen: digitale Verwaltung, tiefere Kapitalmärkte und schnellere Visaprozesse. Start-ups zeigen täglich, wie es geht – sie brauchen Tempo und verlässliche Regeln. KI eröffnet enormes Potenzial, doch viele Prozesse in Staat und Verwaltung sind noch analog. Jetzt gilt: Komplexität abbauen und digitale Dienste zum Standard machen.“

Martin Ott
CEO Taxfix

METHODIK & QUELLEN



Entwicklung der Studie

Der Deutsche Startup Monitor ist die umfassendste Studie zu Startups in Deutschland und wird seit 2013 jährlich auf Basis einer bundesweiten Befragung unter Startup-Gründer*innen durchgeführt. Ziel des Deutschen Startup Monitors ist der Aufbau und die kontinuierliche Aktualisierung der Wissensbasis über das deutsche Startup-Ökosystem, um die Gründungsforschung und -praxis in diesem wichtigen Feld weiterzuentwickeln.

Diese Daten- und Wissensbasis dient unter anderem dazu, Gründungsaktivitäten sowie Herausforderungen im Gründungsprozess besser nachvollziehen und Implikationen für die Praxis und Politik ableiten zu können. Die dabei erhobenen Daten erfassen jun-

ge, innovative und wachstumsorientierte Startups, wodurch sich der Startup Monitor von allgemeinen Gründungsstudien wie dem KfW-Gründungsmonitor oder dem Global Entrepreneurship Monitor, unterscheidet (vgl. Metzger 2025b; Täube et al. 2025).

Aufgrund des hohen Rücklaufs gibt der Startup Monitor einen umfassenden Einblick ins deutsche Startup-Ökosystem und bildet die Einschätzungen der Gründer*innen in der Breite ab. Die Studie stellt dabei eine wichtige Momentaufnahme des Startup-Ökosystems dar, geht aber auch darüber hinaus und bettet die Ergebnisse in den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Kontext ein. Durch das jährliche Erscheinen lassen sich zudem zentrale Entwicklungen im Ökosystem abbilden.

Forschungsdesign

Die Konzeption des Startup Monitors orientiert sich an theoretischen Modellen, die die Bedeutung unterschiedlicher wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Rahmenbedingungen für die Entwicklung innovativer Unternehmen hervorheben. Im Zentrum steht dabei das Konzept eines unternehmerischen Ökosystems (Isenberg 2016). Um eine hohe Qualität der Datensätze zu gewährleisten, erhielten die Gründer*innen sowie Geschäftsführenden von Startups in Deutschland einen speziellen Befragungslink. Dieser wurde über ein breites Netzwerk ausgewählter Multiplikatoren (u.a. VC-Investierende, Business Angels, Technologiezentren, Akzeleratoren, Inkubatoren, Businessplanwettbewerbe, Co-Working Spaces und Hochschulen), die Direktanspra-

che von Startups sowie das Netzwerk des Startup-Verbands versandt.

Die Befragung wurde anonym durchgeführt und war vom 12.06.2025 bis einschließlich zum 18.08.2025 online verfügbar. Die Beantwortung des DSM-Fragebogens 2025 dauerte durchschnittlich 16 Minuten. Insgesamt haben 3.930 Personen die Online-Befragung aufgerufen, wovon schließlich 1.846 Datensätze für die finale Studie berücksichtigt werden konnten. Mit Blick auf die beschriebene Erhebungsmethode kann keine einheitliche Ansprache aller Startups gewährleistet werden. Die hohe Stabilität relevanter Indikatoren, Plausibilität zentraler Entwicklungen und Vergleichbarkeit mit anderen Daten und Quellen deutet aber auf ein hohes Maß an Repräsentativität in vielen erfassten Dimensionen hin.

Im Sinne der Startup-Definition werden im Kontext der Datenbereinigung zusätzlich bestimmte Aspekte geprüft. Dabei greifen folgende Inklusions- und Exklusionskriterien: Startups müssen jünger als zehn Jahre sein und entweder ein geplantes Mitarbeitenden-/Umsatzwachstum anstreben und/oder hinsichtlich ihrer Produkte/Dienstleistungen, Geschäftsmodelle und/ oder Technologien (hoch) innovativ sein. Eine formale Gewerbeanmeldung ist keine notwendige Voraussetzung, um als „Startup“ zu gelten, was zusätzliche Einblicke in die frühe Phase des Startup-Prozesses erlaubt. Existenzgründungen, bspw. #Beratungstätigkeiten oder freiberufliche Aktivitäten, fallen nicht unter den Startup-Begriff. Um eine Verzerrung der Studienergebnisse durch ihre fälschliche Aufnahme zu verhindern, wurde daher in den Branchen, in denen ein

vermehrtes Auftreten dieser selbstständigen Tätigkeiten bekannt ist, eine zusätzliche Bedingung hinsichtlich der Mitarbeitendenzahl eingeführt (mindestens zwei bei „Medien und Kreativwirtschaft“, jeweils drei bei „Beratung und Agentur“ sowie „Sonstiges“).



Quellenverzeichnis

Accenture & Startup-Verband (2025):

[Collaborate to Innovate – Making partnerships work in uncertain times](#)

Dealroom (2025): Global Data Platform.

[Abrufbar unter: https://dealroom.co/](https://dealroom.co/)

Gilde, J.; Hirschfeld, A.; Walk, V.; Bräutigam, A. & Engelmann, F. (2025):

[Next Generation: Startup-Neugründungen in Deutschland \(Januar – Dezember 2024\).](#)

Hirschfeld, A.; Gilde, J.; Walk, V.; Teubert, F.; Stellbrink, C. (2025a):

[Female Founders Monitor 2025](#)

Hirschfeld, A.; Gilde, J.; Walk, V. (2025b):

[Sneak Peek Deutscher Startup Monitor 2025 Geschäftsklima](#)

Hirschfeld, A.; Kollmann, T.; Gilde, J.; Walk, V.; Ansorge, M. (2024a):

[Deutscher Startup Monitor 2024](#)

Hirschfeld, A.; Gilde, J.; Walk, V. & Ansorge, M. (2024b):

[Startups und Generative KI – Ein neues Zeitalter beginnt](#)

ifo (2025):

[ifo Geschäftsklimaindex leicht gestiegen \(Juli 2025\)](#)

Isenberg, D. (2016):

[Applying the Ecosystem Metaphor to Entrepreneurship: Uses and Abuses](#)

Kollmann, T. (2022): Digital Entrepreneurship: Grundlagen der Unternehmensgründung in der Digitalen Wirtschaft (8. Aufl.). Springer Gabler.

Laguna de la Vera, R.; Honold, D.; Ramge, T. (2025):

[Goliath braucht David – Die deutsche Industrie „kauft“ zu wenig Innovation](#)

Metzger, G. (2025a):

[Start-ups: Leicht gesagt, aber schwer zu fassen](#)

Metzger, G. (2025b):

[KfW-Gründungsmonitor 2025](#)

startupdetector (2025):

[Startup-Datenbank](#)

Startup-Verband (2024):

[Innovationsagenda 2030 – Weltklasse made in Germany](#)

Täube, F.; Hundt, C.; Gorynia-Pfeffer, N.; Bergholz, C.; Schauer, J.; Baharian, A.; Walisch, M. (2025):

[Global Entrepreneurship Monitor 2024/2025 – Unternehmensgründungen im weltweiten](#)

[Vergleich – Länderbericht Deutschland 2024/2025](#)

Walk, V.; Hirschfeld, A.; Gilde, J. (2025):

[Migrant Founders Monitor 2025](#)