



DAS E-PAPER

FÜR EINE NEUE GRÜNDERZEIT, JETZT!

eine Initiative vom
 **STARTUP
VERBAND**





INTRO

Verena Pausder

Vorstandsvorsitzende
Startup-Verband

Unser wirtschaftliches Erfolgsmodell gerät unter Druck: 2025 sind jeden Monat rund 10.000 Industriearbeitsplätze verloren gegangen. Handelskonflikte, geopolitische Unsicherheit und der demografische Wandel verschärfen die Situation.

Wir haben eine Forschungslandschaft, die international zur Spitze gehört, hervorragende Talente und eine starke industrielle Basis. Im ersten Halbjahr 2026 wurden mehr Startups gegründet als je zuvor in einem Halbjahr. Zehn neue Unicorns sind allein in diesem Jahr entstanden, so viele wie seit 2021 nicht mehr, und mit 8 Milliarden Euro floss bereits jetzt mehr Kapital in Startups als im gesamten Vorjahr. Das Ökosystem wächst auf einer starken Basis.

Junge, wachstumsstarke Unternehmen schaffen neue Arbeitsplätze, dort, wo klassische Branchen im Umbruch sind. Sie entwickeln die Technologien der Zukunft und entscheiden mit darüber, ob Europa eigene Antworten entwickelt. Unser Wohlstand,

unsere Wettbewerbsfähigkeit und technologische Souveränität hängen unmittelbar davon ab, ob hier Unternehmen zu Champions wachsen können. Deshalb haben wir als Startup-Verband im Juni die Initiative **„Für eine neue Gründerzeit, jetzt!“** gestartet. Mehr als 100 Erstunterzeichnende, Persönlichkeiten aus dem Startup-Ökosystem wie der etablierten Wirtschaft, haben zehn Forderungen an die Bundesregierung herangebracht. Kurze Zeit später hatte sich die Zahl der Unterzeichnenden mehr als verzehnfacht. Das zeigt, wie groß der Wunsch nach unternehmerischem Aufbruch ist, weit über das Startup-Ökosystem hinaus.

Dieses E-Paper vertieft die Forderungen und macht damit eindrucksvoll deutlich, was wir jetzt für eine neue Gründerzeit brauchen. Die Autorinnen und Autoren kommen aus der Wissenschaft, Finanzwirtschaft, Rechtspraxis und Unternehmen. Sie bringen die Expertise mit, auf die es jetzt ankommt, damit die nötige wirtschaftspolitische Wende gelingt.

01

WO WIR STEHEN

07 Prof. Jörg Rocholl, PhD

Europas wirtschaftliche Zukunft entscheidet sich bei Kapital und Skalierung

09 Dr. Alexander Hirschfeld

Facts & Figures: Die Zahlen zu Startup-Deutschland machen Mut

11 Dr. Thomas Prüver & Arash Nasirifar

Auf dem Weg zu neuen Rekorden: Deutschlands VC-Markt vor der nächsten Entwicklungsstufe

13 Christoph J. Stresing

Kurzeinordnung: Die Startup- und Scaleup-Strategie

02

KAPITAL FÜR WACHSTUM

16 Dr. Thomas Book

Altersvorsorge neu denken: Mit Wagniskapital zu Stabilität, Wachstum und Generationengerechtigkeit

19 Stefan Wintels

Aus Dynamik muss Wachstum werden

21 Lukas Bennemann & Mark Schmitz

Exkurs: Mehr Diversifikation, mehr Rendite: Warum VC-Dachfonds das unterschätzte Investmentvehikel sind

03

MITARBEITERKAPITALBETEILIGUNG & KÜNDIGUNGSSCHUTZ

26 Oliver Coste

Fünf Fragen an Oliver Coste: Die Kosten des Scheiterns

31 Christoph Seidler

Reform des Kündigungsschutzes: ein erster, zu kleiner Schritt

04

ROLLE DES STAATES

35 Dr. Malte Dous

Eine 24-Stunden-Gründung, die ihren Namen wert ist

38 Philippa Köhnk

Potenziale besser nutzen: Vom Transfer zur Skalierung

40 Florian Seibel

Der Staat als Ankerkunde: Von der Zeitenwende zur Tatenwende

05

EUROPA: DMA & EU INC.

44 Dr. Karen Frehmel-Kück

EU Inc.: Die neue europäische Gesellschaftsform aus juristischer Perspektive

48 Björn Borrmann

Scaleup-Perspektive: Warum die DMA-Durchsetzung über unsere Wettbewerbsfähigkeit entscheidet

50 Dr. Michael Dietrich

Faire Wettbewerbsbedingungen bei Künstlicher Intelligenz – Überlegungen zur Anwendung des DMA

06

ZU GUTER LETZT

56 Partner der Initiative

57 Unsere zehn Forderungen

58 Die Erstunterzeichner*innen

60 Events zur neuen Gründerzeit

62 Impressum & Kontakt

01

**WO
WIR
STEHEN**

“



In mehr als fünf Jahrzehnten in der deutschen Industrie habe ich gelernt: Wettbewerbsfähigkeit ist kein Besitzstand, sondern das Ergebnis konsequenter Entscheidungen. Deutschland verfügt weiterhin über exzellente Forschung, hervorragend ausgebildete Menschen und industrielle Substanz. Was noch zu häufig fehlt, ist die Bereitschaft, daraus Neues entstehen zu lassen. Wer heute ein Unternehmen aufbaut, braucht Kapital, verlässliche Regeln und eine Verwaltung, die ihn nicht ausbremst. Das ist keine Frage der Ideologie, sondern der wirtschaftlichen Vernunft.

Dr. Gerhard Cromme

Ehem. Aufsichtsratsvorsitzender
von ThyssenKrupp und Siemens

“

Deutschland braucht wieder mehr Lust aufs Gründen. Unsere künftige Wettbewerbsfähigkeit hängt auch davon ab, ob aus guten Ideen erfolgreiche Unternehmen entstehen. Dafür brauchen Gründerinnen und Gründer die richtigen Rahmenbedingungen: weniger Bürokratie, besseren Zugang zu Kapital und eine Politik, die Unternehmertum unterstützt und wertschätzt. Vor allem brauchen wir einen anderen Spirit im Land. Gründen und unternehmerischer Erfolg müssen als etwas Positives gesehen werden. Denn die Unternehmen, die heute entstehen und wachsen, schaffen die wirtschaftliche Substanz und den Mittelstand von morgen.



Miriam Wohlfarth

Founder & Co-CEO
Banxware

“



Als rohstoffarmes Land sind wir auf ständige Innovationen zwingend angewiesen, wenn wir wettbewerbsfähig bleiben und unseren Wohlstand sichern wollen. Und wir brauchen bessere Bedingungen für schnelle Skalierung, damit technologische Hoffnungsträger bei uns den Sprung zum globalen Tech-Champion schaffen. Wir haben es selbst in der Hand, diese Bedingungen zu schaffen – für eine neue Gründerzeit, jetzt.

Margret Suckale

Rechtsanwältin und
Multiaufsichtsrätin

Europas wirtschaftliche Zukunft entscheidet sich bei Kapital und Skalierung

Prof. Jörg Rocholl, PhD
Präsident ESMT



Europa hat kein Kapitalproblem, aber ein Kapitalallokationsproblem. Europa hat kein Inventionsproblem, aber ein Innovationsproblem. Europa hat kein Gründungsproblem, aber ein Skalierungsproblem.

Diese drei Befunde beschreiben die großen Herausforderungen für die wirtschaftliche Entwicklung Europas in einem sich verschärfenden Wettbewerb mit China und den USA – und in einem geopolitisch komplexer werdenden Umfeld. Sie zeigen aber gleichzeitig die großen Chancen, die Europa hat, wenn es seine bestehenden Stärken besser einsetzt und verbindet.

Deutschland ist ein Paradebeispiel für diese Befunde. Erstens ist die Sparquote der Deutschen hoch und liegt in der europäischen Spitzengruppe. Das durchschnittliche

Finanzvermögen der Deutschen liegt aber nur im europäischen Durchschnitt. Denn ein allzu großer Teil des Ersparnis liegt auf Sparkonten und Sichteinlagen, mit entsprechend geringer Rendite. Durch eine allzu risikoaverse Anlage entgehen den Sparenden beträchtliche Chancen für den Vermögensaufbau.

Aber das ist nur die eine Seite der Gleichung, denn gleichzeitig fehlt Unternehmen das Risikokapital, das für die Gründung und Skalierung besonders disruptiver Unternehmen zwingende Voraussetzung ist.

Zweitens verfügt Deutschland über eine starke Forschungslandschaft sowohl in Forschungseinrichtungen als auch in Unternehmen und liegt bei den Neuanmeldungen von Patenten in der globalen Spitzenklasse.

01 – WO WIR STEHEN

Aber andere Länder wie die USA sind deutlich besser in der Lage, aus dieser Forschung auch vermarktbare Produkte zu erstellen und neue Unternehmen zu schaffen, die sich im globalen Wettbewerb behaupten können. Je weiter man sich von der Grundlagenforschung zu vermarktba- ren Produkten begibt, umso weiter klafft die Schere zwischen Deutschland und den USA auseinander.

Drittens ist die Gründungsaktivität in Deutschland hoch. Aber wenige Unternehmen schaffen es danach eigenständig zu globalen Marktführern. Immer wieder hört man, dass spätestens bei späteren Finanzierungsrunden in einer Größenordnung von 50 bis 100 Millionen Euro keine deutschen oder europäischen Kapitalgeber mehr bereitstehen – also genau dann, wenn die Wahrscheinlichkeit eines Erfolgs deutlich gestiegen ist und die berechnete Hoffnung wächst, dass die Früchte der Gründung geerntet werden können. So entstehen Wertschöpfung und Renditen durch deutsche Innovationen in anderen Teilen der Welt.

Glücklicherweise sind alle diese Entwicklungen umkehrbar – gerade in Deutschland, das über alle dafür notwendigen Voraussetzungen verfügt. Es ist ausreichend Kapital vorhanden. Es sollte nun besser, geduldiger und innovativer angelegt werden. Die gesetzlichen Änderungen zum Al-

tersvorsorgedepot und zur Frühstartrente sowie die geplante Einführung einer Kapitaldeckung in der Rentenversicherung sind Meilensteine auf diesem Weg. Kapitalanlagen schaffen Vermögen und finanzieren Innovation. Sie können stärker in disruptive Technologien investieren, die für traditionelle Finanzierungswege zu riskant wären. Sie verschaffen Unternehmen langfristige Finanzierung bis zur Skalierung. Sie ermöglichen damit Innovationen, die bisher allzu häufig an Deutschland vorbeilaufen – und sie können bei erfolgreichen Innovationen die erforderlichen großen Volumina stemmen, die aus einem Start-up ein Scale-up und aus einem Scale-up einen Global Player machen. Nicht Kapital, sondern die richtige Form des Kapitals wird damit zum zentralen Standortfaktor.

Europas wirtschaftliche Stärke setzt voraus, exzellente Forschung zu betreiben.

Sie setzt ebenfalls voraus, neue Unternehmen zu gründen. Sie erfordert aber besonders, diese Gründungen zu Weltmarktführern zu entwickeln. Es ist daher die Verbindung aus Forschung, Gründung und Skalierung, die den Unterschied macht. Ausreichendes und langfristig verfügbares Kapital ist der Schlüssel für diese Verbindung. Europa muss mehr eigenes Wachstum finanzieren, und Deutschland sollte dabei mit gutem Vorbild vorangehen.

PROF. JÖRG ROCHOLL, PHD, PRÄSIDENT ESMT

Facts & Figures: Die Zahlen zu Startup- Deutschland machen Mut

Dr. Alexander Hirschfeld

Leiter Research, Members &
Partnerships Startup-Verband



Wer über Startups spricht, landet schnell bei Zahlen: Gründungen, Finanzierungsrunden und Unicorns. Die sind wichtig, keine Frage. Aber warum beschäftigen wir uns eigentlich so intensiv mit Startups?

Hier lohnt ein Blick in die USA. Kein Land kann Startups besser und trotzdem wird dort viel weniger darüber geredet. Warum? Man macht es einfach. Gründen gehört zur DNA der US-Wirtschaft. Sechs der zehn wertvollsten Unternehmen in den USA sind nach 1990 entstanden. Nvidia, derzeit weltweit auf Platz 1, wurde 1993 gegründet und gehört damit schon fast zum alten Eisen. Dazu kommen Tech-Riesen wie Alphabet (1998) und Meta (2004). So eine Generation haben wir in Deutschland nicht. Hierzulande ist in den vergangenen Jahrzehnten nur ein neuer globaler Marktführer entstanden: SAP (1972).

Als Startup-Verband sind wir vor 14 Jahren angetreten, um auch in Deutschland Startups und Gründen zur Normalität zu machen. Auf dem Weg dahin muss man paradoxerweise erst einmal viel darüber reden: auf das Thema aufmerksam machen, Gründer*innen Bühnen bauen und Leute davon überzeugen, dass es Startups überhaupt braucht. Dabei war von Anfang an klar: Deutschland braucht nicht nur Startup-Politik, sondern auch Startup-Insights. Nur mit belastbaren Daten kann man vernünftige Startup-Politik machen. Wer nicht weiß, wo es hakt, kann auch nichts verbessern. Außerdem tragen Zahlen Botschaften in die Breite von Politik, Wirtschaft und Öffentlichkeit. Erst wenn klar ist, dass Startups ein relevanter Wirtschaftsfaktor sind, bekommt das Thema die Aufmerksamkeit, die es verdient.

01 – WO WIR STEHEN

Kommen wir zu den Zahlen – und die können sich aktuell wirklich sehen lassen. Bei den Neugründungen geht es steil nach oben. In diesem Jahr dürften rund **6.000 Startups entstehen**, etwa **70 Prozent** mehr als im ohnehin starken Vorjahr. Auch bei den Investitionen zeigt der Trend klar in diese Richtung. Nach dem **Boom von 2021** ging es zunächst deutlich bergab, danach folgten Jahre der Stagnation. Jetzt kommt wieder ordentlich Schwung in die Sache. Am Jahresende könnten **rund 12 Milliarden Euro** stehen. Damit kämen wir dem Rekordjahr 2021 wieder ein gutes Stück näher.

Genauso wichtig wie dieser Output sind die Bedingungen, unter denen Startups wachsen.

Diese Faktoren zu messen, ist gar nicht so einfach. Das zentrale Instrument ist für uns dabei der **Deutsche Startup Monitor**, die größte jährliche Befragung von Startups hierzulande. Hier fragen wir unter anderem, wie Gründer*innen ihr Ökosystem bewerten. Die Antworten zeigen uns auf einen Blick, wo unsere Stärken und wo unsere Herausforderungen liegen.

Gut drei Viertel loben die Nähe zu Hochschulen, zwei Drittel das Netzwerk zu anderen Gründer*innen und die Verfügbarkeit von Talent. Nachholbedarf haben wir dagegen bei den Etablierten als Kunden und Partner:

Nur ein Drittel bewertet die Kooperationsmöglichkeiten mit großen Unternehmen und Konzernen in Deutschland positiv. Mit dem Zugang zu Kapital, dem entscheidenden Wachstumsfaktor für Startups, ist sogar **nur ein Viertel** zufrieden. Bewusst zugespitzt könnte man sagen: Startups sind immer noch zu oft eine eigene Welt und die Brücken in Wirtschaft und Gesellschaft fehlen.

Gelingt der Brückenschlag, kann es sehr schnell gehen. Vieles deutet darauf hin, dass der Knoten gerade platzt.

Immer mehr Menschen wird klar, dass die Antwort auf die aktuelle Krise nur wirtschaftliche Erneuerung heißen kann – und die kommt zu einem großen Teil von Startups.

Gründen ist dabei in den letzten Jahren zu einer echten Karriereoption geworden. Wer heute studiert, sieht ein eigenes Startup nicht mehr als exotische Idee, sondern als ernsthafte und immer attraktivere Alternative zur Karriere in Mittelstand oder Konzern. Der aktuelle Gründungsboom spricht hier Bände.

DR. ALEXANDER HIRSCHFELD, LEITER RESEARCH, MEMBERS & PARTNERSHIPS STARTUP-VERBAND

Mehr Zahlen im DSM 2026

Auf dem Weg zu neuen Rekorden: Deutschlands VC-Markt vor der nächsten Entwicklungsstufe

Dr. Thomas Prüver

Leiter EY Startup und Leiter Technologie Sektor, EY-Parthenon

Arash Nasirifar

EY Startup und Leiter Technologie Sektor, EY Assurance

Deutschlands Startup-Ökosystem erweist sich als bemerkenswert widerstandsfähig. Im ersten Halbjahr 2026 flossen laut EY Startup Barometer rund 5,3 Milliarden Euro Risikokapital in junge Unternehmen – ein Plus von 14 Prozent gegenüber dem Vorjahr und das vierthöchste Halbjahresvolumen seit Beginn der Erhebung im Jahr 2015. Trotz hoher Zinsen und eines zunehmend komplexen geopolitischen Umfelds, zählt Deutschland weiterhin zu den führenden Startup-Standorten Europas.

Erst der Blick über eine ganze Dekade macht diese Entwicklung greifbar. Vor der Corona-Pandemie wuchs der Markt stetig, aber überschaubar: von rund 3,3 Milliarden Euro im Jahr 2015 auf gut 6,2 Milliarden Euro im Jahr 2019. Während der Pandemie folgte ein Ausnahmeboom. Befeuert durch niedrige

Zinsen, reichlich Liquidität und einen kräftigen Digitalisierungsschub, erreichten die Investitionen in 2021 mit fast 17,4 Milliarden Euro einen bis heute unerreichten Rekord. Danach setzte eine deutliche Korrektur ein: Das Investitionsvolumen sank in 2022 auf knapp zehn Milliarden Euro und in 2023 auf rund sechs Milliarden Euro, bevor es sich zuletzt bei sieben bis acht Milliarden Euro stabilisierte. Damit erwies sich die Pandemie weniger als nachhaltiger Wachstumstreiber denn als Phase vorübergehender Überhitzung.

Zugleich konzentriert sich das investierte Kapital zunehmend auf weniger Finanzierungen. Während das Investitionsvolumen wieder steigt, sinkt die Zahl der Finanzierungsrunden seit Jahren – zuletzt auf 716 Deals und damit zum vierten Mal in Folge.



01 – WO WIR STEHEN

Das Kapital konzentriert sich damit auf weniger, zugleich aber größere Finanzierungsrunden. Transaktionen mit einem Volumen von mehr als 50 Millionen Euro stehen inzwischen für rund zwei Drittel des gesamten Investitionsvolumens und werden zunehmend von ausländischen Investoren angeführt.

Im internationalen Vergleich wird die eigentliche Brisanz deutlich. Absolut betrachtet spielt Deutschland in der ersten Reihe und wird in Europa nur vom Vereinigten Königreich übertroffen. Gemessen an seiner Wirtschaftskraft rückt das Land jedoch ins europäische Mittelfeld. Vor allem aber offenbart sich der Rückstand nicht bei der Menge des Kapitals, sondern bei dessen Reife. Die Vereinigten Staaten verfügen über den mit Abstand tiefsten und liquiden Markt sowie über institutionelle Investoren und Fonds, die Unternehmen über sämtliche Wachstumsphasen hinweg begleiten. Genau diese Tiefe fehlt in Europa.

Der eigentliche Engpass liegt heute weniger in der Gründung als in der Skalierung. Innovative Unternehmen entstehen in großer Zahl, und in der Frühphase ist das Investorenumfeld spürbar professioneller geworden. Doch spätestens bei den entscheidenden späteren Finanzierungsrunden zwischen 50 und 100 Millionen Euro stehen häufig keine deutschen oder europäischen Kapitalgeber mehr bereit – ausgerechnet dann, wenn die Erfolgswahrscheinlichkeit bereits deutlich gestiegen ist. In diese

Later-Stage-Lücke stoßen internationale Geldgeber, die diese großen Runden anführen. Die Folge: Wertschöpfung, Renditen und mitunter ganze Unternehmen wandern dorthin ab, wo das Wachstumskapital sitzt.

Die Frage lautet damit längst nicht mehr, ob Deutschland Startups hervorbringt, sondern ob aus ihnen globale Technologieführer werden.

Diese Entwicklung lässt sich durchaus umkehren, denn Deutschland verfügt über alle Voraussetzungen: Talente, exzellente Forschung und reichlich Kapital. Entscheidend ist nicht dessen Menge, sondern seine Form – gefragt ist mehr institutionelles, geduldiges und langfristig verfügbares Wachstumskapital, das Unternehmen bis zur Skalierung trägt. Die Vorzeichen für 2026 stimmen zuversichtlich: Schon im ersten Halbjahr belief sich das Investitionsvolumen auf 5,3 Milliarden Euro, und einige der größten Finanzierungsrunden des Jahres werden erst noch in die Gesamtbilanz einfließen. Vieles spricht dafür, dass sich das Jahresvolumen wieder dem Corona-Höchstwert von rund 17 Milliarden Euro aus dem Jahr 2021 annähert. Dies wäre ein Beleg dafür, dass Venture Capital kein Nischenthema der Startup-Szene ist, sondern ein zentraler Hebel für die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschland.

**DR. THOMAS PRÜVER, ARASH NASIRIFAR,
VARINIA PRÜFER**



152 Maßnahmen. 8 Themenfelder. 1 Strategie. Das sind die Rahmendaten der „Startup- und Scaleup-Strategie der Bundesregierung“, die am 22. Juli 2026 vom Bundeskabinett beschlossen wurde.

Dem Kabinettsbeschluss vorausgegangen waren 10 Stakeholder-Workshops und eine Online-Konsultation mit mehr als 300 Stellungnahmen. Dabei war zu Beginn der Legislaturperiode nicht absehbar, dass es eine Fortsetzung der erstmals im Juli 2022 verabschiedeten „Startup-Strategie“ der Bundesregierung geben würde. Denn in den Koalitionsvertrag hatte es das Vorhaben nicht geschafft.

Es war die frisch gebackene Bundeswirtschaftsministerin Katherina Reiche, die bei den German Startup Awards Ende Mai 2025 eine neue Strategie ankündigte – und damit die Forderung des Startup-Verbandes aufgriff. Auch wenn teilweise ambitioniertere Vorga-

KURZEINORDNUNG

Die Startup- und Scaleup-Strategie

Christoph J. Stresing

Geschäftsführer Startup-Verband

ben wünschenswert oder geboten gewesen wären: Maßstab für den Erfolg der Strategie ist deren konsequente Umsetzung. Sie darf nicht Endpunkt, sondern muss Startschuss der Startup- und Scaleup-Politik der Bundesregierung sein. Das bedeutet: Die Arbeit beginnt erst jetzt.

Der Bundesregierung verbleiben noch rund zwei Jahre, die Maßnahmen umzusetzen. Der zeitliche Druck ergibt sich nicht nur aus der Legislaturperiode, sondern vor allem aus der angespannten wirtschaftlichen Lage.

Stärker noch als bisher muss die Bundesregierung zeigen, dass sie es beim Thema Startups und Scaleups ernst meint. Das geschieht nicht durch Sonntagsreden oder Ankündigungen, sondern durch konsequentes Handeln. Die Startup- und Scaleup-Strategie gibt dafür den Rahmen. Nicht mehr. Aber auch nicht weniger.

02

**KAPITAL
FÜR
WACHSTUM**

“



Dr. Carolin Gabor

Founding & Managing Partner
Caesar

Der größte Engpass für Gründer:innen in Deutschland ist nicht fehlender Ideenreichtum, sondern fehlendes Kapital in der frühen Phase. Als Pre-Seed- und Seed-Investor erleben wir täglich, wie vielversprechende Teams an mangelndem Risikokapital scheitern – während institutionelles Kapital aus Versicherungen und Pensionskassen kaum in Venture Capital fließt. Eine Reform der Altersvorsorge kann hier frisches Kapital für Innovation mobilisieren. Wenn die nächste Generation deutscher Champions hier entstehen soll statt abzuwandern, müssen wir jetzt die regulatorischen Hürden für institutionelle Investoren abbauen.

“

Allein in der letzten privaten Finanzierungsrunde hat OpenAI 15-mal mehr Wachstumskapital aufgenommen als in Deutschland insgesamt in 2025 investiert wurde. Wenn es uns nicht gelingt, diesen absurden Abstand hinsichtlich des investierten Wachstumskapitals spürbar zu verkürzen, indem wir privates Kapital aus anderen Assetklassen wie Staatsanleihen umlenken, wird Europa weiter rapide absteigen. Ohne Investitionen kein Wachstum!



Dr. Hendrik Brandis

General Partner und
Co-Founder Earlybird

“



Dr. Jörg Goschin

CEO KfW Capital

Das VC-Ökosystem wächst! Allein im 3. Quartal 2026 haben deutsche Start-ups 4,5 Milliarden Euro eingesammelt – das stärkste Quartal seit Ende 2021. Wir zählen derzeit 43 Einhörner – Anfang 2021 waren es 12. Soweit die gute Nachricht, zu der auch der Deutschlandfonds bereits beigetragen hat. Wo der Schatten sich noch hält: Es fehlen hier weiter sehr große VC-Fonds für die kapitalintensiven Scale-up-Finanzierungen. Ja, es bewegt sich auch hier was: wir sehen mehr Fonds, die die 100 Millionen Euro übersteigen, aber wir benötigen Fonds mit einem Volumen von mehr als 500 Millionen Euro, um das Wachstum von Scale-ups zu begleiten und ihnen einen verlässlichen Rahmen für ihre Entwicklung zu bieten. Der Fokus muss daher weiterhin darauf liegen, intelligente Instrumente für das Zusammenspiel von staatlichem und privatem Kapital zu bieten, um mehr Investoren für die attraktive Assetklasse „German and European VC“ zu gewinnen!

Altersvorsorge neu denken: Mit Wagniskapital zu Stabilität, Wachstum und Generationen- gerechtigkeit

Dr. Thomas Book

Mitglied des Vorstands, Deutsche Börse



Die demografische Entwicklung in Deutschland stellt unser bewährtes Rentensystem vor eine Zerreißprobe. Prognosen des Statistischen Bundesamtes zeichnen ein unmissverständliches Bild: Während heute auf 100 Personen im Erwerbsalter zwischen 20 und 66 Jahren etwa 37 Rentnerinnen und Rentner kommen, wird dieses Verhältnis bis Mitte der 2060er-Jahre auf voraussichtlich 58 ansteigen. Das bedeutet, dass die Last, die auf den Schultern der aktiven Beitragszahler liegt, dramatisch zunehmen wird. Das alleinige Vertrauen auf das Umlageprinzip ist unter diesen Umständen keine zukunftsfähige Strategie mehr.

Diese unausweichliche Realität erfordert mutige, weitsichtige und vor allem ideologiefreie Reformen. Ein „Weiter so“ untergräbt nicht nur die finanzielle Stabilität unseres Systems,

sondern auch das Vertrauen der Bürgerinnen und Bürger in die Verlässlichkeit des Generationenvertrags – und damit in die Grundlagen unserer Demokratie.

Die von der Rentenkommission der Bundesregierung vorgelegten Vorschläge sind daher ein längst überfälliger und richtiger Schritt in die Zukunft.

Insbesondere die Forderung nach einer stärkeren Kapitaldeckung für unser gesamtes Rentensystem ist der entscheidende Hebel, um die Altersvorsorge auf ein solides, faires und renditestarkes Fundament zu stellen. Nur durch eine intelligente Ergänzung des Umlagesystems um eine kapitalgedeckte Säule können wir das System langfristig stabilisieren und echte finanzielle Sicherheit für kommende Generationen aufbauen.

02 – KAPITAL FÜR WACHSTUM

Denn das aktuelle Rentensystem in Deutschland hat ein großes Manko, das in der Diskussion oft übersehen wird: Deutschland nutzt nicht die langfristig erzielbaren, höheren Renditen des Kapitalmarktes für Pensionsvermögen. Dies führt im Vergleich zu anderen Ländern zu einem erheblichen Wohlstandsverlust und zu einer unzureichenden Vermögensbildung für die Altersvorsorge.

Der Blick ins Ausland beweist die Wirksamkeit dieses Ansatzes: In Schweden erwirtschaftete der staatliche Aktienfonds AP7 seit seiner Auflegung eine durchschnittliche jährliche Rendite von 11,2 Prozent. Konkret heißt dies: Wenn man im Jahr 2000 100 Euro investiert hätte, wäre der Wert im schwedischen Pensionsfonds AP7 bis Ende 2025 auf 799,67 Euro angewachsen, was mehr als das Doppelte des Wertes einer Investition von 362,72 Euro im deutschen Aktienindex DAX für denselben Zeitraum ausmacht. Diese Renditechancen dürfen wir den Bürgerinnen und Bürgern nicht länger vorenthalten. Finanzielle Sicherheit ist weit mehr als eine rein wirtschaftliche Frage – sie ist das Fundament für sozialen Zusammenhalt und das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit unserer Gesellschaft.

Doch wir müssen noch einen Schritt weiterdenken. Eine zukunftsorientierte Reform der Altersvorsorge kann nicht nur die Renten sichern, sondern gleichzeitig eine der größten

Herausforderungen unserer Volkswirtschaft adressieren: die Finanzierung von Innovation und Wachstum. Junge, innovative Unternehmen sind der Motor für den Wohlstand von morgen. Sie schaffen die Arbeitsplätze der Zukunft und entwickeln die Technologien, die wir für die digitale und nachhaltige Transformation unserer Industrie benötigen. Jedoch gibt es immer noch zu wenig europäisches Venture Capital, um Unternehmen bei der Finanzierung zu unterstützen. Besonders dramatisch ist die Lücke in den entscheidenden späteren Wachstumsphasen, wo Kapital für die internationale Skalierung benötigt wird.

Kritisch wird dieser Mangel an Wachstumskapital, wenn wir auf den Bereich DeepTech blicken – also auf jene Spitzentechnologien aus Feldern wie KI, Biotechnologie, Klimatechnologie oder Quantencomputing, die für die strategische Souveränität und zukünftige Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands entscheidend sind. Deutschland verfügt zwar über eine exzellente Forschungslandschaft, hinkt bei der Umwandlung dieser Forschung in global führende Unternehmen hinterher. Deep-Tech-Start-ups benötigen aufgrund langer Entwicklungszyklen und hoher Kapitalintensität besonders langfristig orientierte Investoren. Das Problem ist: rund zwei Drittel des in deutsche Startups investierten Kapitals stammen bereits aus dem Ausland.

02 – KAPITAL FÜR WACHSTUM

Das erhöht die Abhängigkeit von externen Kapitalquellen und birgt Risiken für technologische Souveränität – gerade in strategisch wichtigen Deep-Tech-Feldern.

Hier liegt die große Chance für eine reformierte Altersvorsorge: Institutionelle Investoren wie Pensionsfonds sind mit ihrem langen Anlagehorizont die idealen Partner, um diese Lücke zu schließen und die nächste Generation europäischer Technologie-Champions aufzubauen.

Hier schließt sich der Kreis. Wir müssen die starren Grenzen zwischen Altersvorsorge und Wachstumsfinanzierung überwinden. Der Startup-Verband fordert daher zu Recht, Venture Capital (VC) als eigene Anlageklasse für die Altersvorsorge zu öffnen. Dies ist kein Widerspruch, sondern eine Symbiose zum Nutzen aller. Indem wir institutionellem Kapital aus Versicherungen und Pensionskassen den Weg in die Finanzierung von Start-ups und Scale-ups erleichtern, mobilisieren wir dringend benötigtes Kapital für unser Innovationsökosystem. Gleichzeitig eröffnen wir der Altersvorsorge den Zugang zu einer hochattraktiven Anlageklasse mit überdurchschnittlichen Renditechancen, wie es Pensionsfonds in Kanada oder den USA seit Jahrzehnten erfolgreich praktizieren.

Die Richtung der politischen Debatte stimmt. Jetzt braucht es die konsequente

und vollständige Umsetzung der Vorschläge der Rentenkommission. Der Mut, Kapitalmärkte als integralen Bestandteil der Lösung zu begreifen, wird darüber entscheiden, ob wir zukünftigen Generationen ein stabiles Rentensystem und ein dynamisches, innovatives Wirtschaftsumfeld hinterlassen. Wir appellieren an die Politik, die nun beginnende parlamentarische Phase zu nutzen, um die Weichen für ein modernes, generationengerechtes und wachstumsförderndes Alterssicherungssystem zu stellen. Handeln wir jetzt – ohne Ideologie, für die Zukunft unserer Wirtschaft und die Stärkung unserer Demokratie.

**DR. THOMAS BOOK, MITGLIED DES VORSTANDS,
DEUTSCHE BÖRSE**

Aus Dynamik muss Wachstum werden

Eine neue Gründerzeit entsteht, wenn Leidenschaft, Kapital, Erfahrung und Verantwortung zusammenkommen.



Stefan Wintels

Vorstandsvorsitzender der KfW Bankengruppe

Deutschland erlebt eine neue Gründungsdynamik. Im ersten Halbjahr 2026 entstanden laut „Next Generation Report“ von Startup-Verband und Startupdetector 3.053 Start-ups – mehr als je zuvor in einem Halbjahr. Das ist ein starkes Signal.

Doch ein Gründungsrekord ist noch kein Wachstumserfolg. Entscheidend ist, ob aus Ideen tragfähige Unternehmen, aus Start-ups Scale-ups und aus diesen der Mittelstand von morgen werden.

Die Voraussetzungen dafür sind da. Deutschland verfügt über exzellente Forschung, starke industrielle Wertschöpfungsketten, erfahrene Unternehmen und hochqualifizierte Menschen. An Ideen und Unternehmergeist mangelt es nicht. Zu oft fehlt jedoch der nächste Schritt: Forschung

in Innovation, in marktfähige Technologie zu übersetzen, erste Produktionskapazitäten aufzubauen, neue Kunden zu gewinnen und international zu skalieren.

Gerade in dieser Wachstumsphase steigt der Kapitalbedarf erheblich. Junge Unternehmen benötigen Investoren, die Chancen erkennen, Risiken professionell beurteilen und einen langen Atem mitbringen. Deutschland und Europa bringen viele innovative Start-ups hervor. Der Haken: Wenn daraus mehr weltweit erfolgreiche Unternehmen entstehen sollen, müssen wir die Kapitalbasis verbreitern und insbesondere institutionelle Investoren stärker für Venture- und Wachstumskapital gewinnen. Beteiligungskapital sollte sich noch stärker als strategische Anlageklasse etablieren.

02 – KAPITAL FÜR WACHSTUM

Wie aus diesem Anspruch konkretes Handeln wird, zeigt die WIN-Initiative. Seit September 2024 verbinden Bundesregierung, Finanzwirtschaft, Verbände und KfW zehn strukturelle Maßnahmen mit privaten Investitionszusagen von rund zwölf Milliarden Euro bis 2030. Die KfW koordiniert WIN im Auftrag der Bundesregierung und bringt sich mit einem eigenen finanziellen Beitrag ein. Ihre Aufgabe ist dabei klar: privates Kapital nicht zu ersetzen, sondern zu mobilisieren, Risiken sinnvoll zu teilen und tragfähige Marktstrukturen mitzuentwickeln.

Die ersten Ergebnisse sind ermutigend. Bis Ende 2025 wurden im Rahmen der WIN-Commitments 2,64 Milliarden Euro für den Markt mobilisiert. Sechs der zehn Maßnahmen sind umgesetzt, zwei befinden sich in der Umsetzung und zwei weitere in Prüfung. Das ist kein Grund, sich entspannt zurückzulehnen. Aber es zeigt, dass ein breites Bündnis konkrete und messbare Fortschritte erreichen kann.

Darauf müssen wir aufbauen. Es gilt, deutlich mehr institutionelle Investoren zu gewinnen, Know-how und Netzwerke zu verbreitern und den europäischen Kapitalmarkt für Wachstumsunternehmen leistungsfähiger zu gestalten. Investoren brauchen verlässliche Rahmenbedingungen. Gründerinnen und Gründer brauchen Zugang zu Kapital, Erfahrung und Netzwerken. Und etablierte Unternehmen können

als Partner, Kunden und Investoren dazu beitragen, dass Innovation schneller den Markt erreicht.

Eine neue Gründerzeit lässt sich nicht verordnen, aber wir können ihre Entwicklung unterstützen. Sie entsteht, wenn Gründer, Investoren, Unternehmen, Politik und Förderbanken ihre jeweiligen Stärken einbringen und Verantwortung übernehmen.

Deutschland hat die Ideen, die Menschen und die industrielle Basis. Jetzt kommt es darauf an, dass hierzulande gute Unternehmen wachsen können. Ich bin überzeugt: Wenn wir auf unseren Stärken aufbauen und gemeinsam handeln, wird aus der neuen Gründungsdynamik nachhaltiges Wachstum.

STEFAN WINTELS, VORSTANDSVORSITZENDER DER KfW BANKENGRUPPE



Technologie ist der Zukunftstreiber unserer Zeit. Die Teilhabe an technologischer Innovation ist der Schlüssel für Wohlstand und Wachstum. Gerade auf den wichtigen Technologiefeldern wie AI, Deeptech & Resilience zeigen europäische Technologieunternehmen international das Potenzial Europas. Doch werden sie noch immer zu einem erheblichen Teil von US-amerikanischen Investoren finanziert.

Damit droht schon vor erfolgreichem Exit der Verlust von Gesellschaftermehrheiten. Wesentliche Teile der Wertschöpfung, strategische Informationen und letztlich das Eigentum an europäischen Innovationen gehen verloren. Institutionelle Investoren aus Europa

EXKURS

Mehr Diversifikation, mehr Rendite: Warum VC-Dachfonds das unterschätzte Investmentvehikel sind

Lukas Bennemann

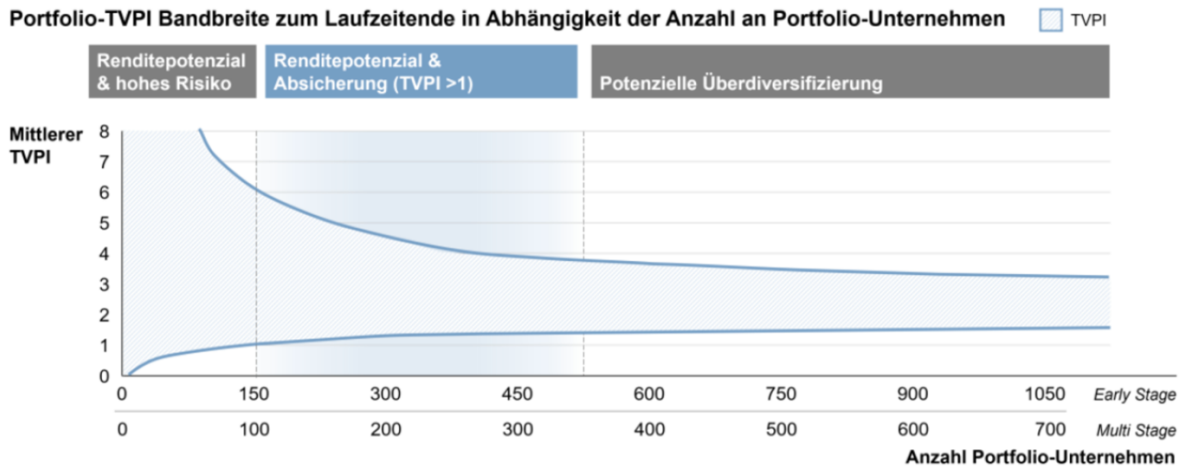
Founding Partner Wunderland Capital

Mark Schmitz

Managing Partner Equation

– insbesondere Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke und Banken – sollten deshalb Venture Capital nicht länger als exotische Beimischung betrachten. Venture Capital ist eine zentrale Anlageklasse für technologische Souveränität und für attraktive Renditen, die mittels Diversifikation keineswegs mit hohen Risiken erkaufte werden müssen. Portfolio-Simulationen auf historischen Marktdaten zeigen: Schon ab ca. 100-150 Zielunternehmen, gehalten über mehrere VC-Fonds, wird das Risiko eines Totalverlusts faktisch ausgeschlossen:

02 – KAPITAL FÜR WACHSTUM



Bildquelle: equation AG, A. Jürgens, Portfolio Construction in Venture Capital: The Impact of Portfolio Size on Risk and Returns

Die amerikanischen institutionellen Investoren, vor allem die sogenannten „Endowments“ der amerikanischen Eliteuniversitäten, zeigen seit Jahrzehnten, wie ein solcher Ansatz funktionieren kann. Die Universität Yale erzielte unter dem Urheber des „Yale Models“, dem damaligen Chief Investment Officer David Swensen, über 36 Jahre eine annualisierte Rendite von 13,7 Prozent und übertraf damit den Durchschnitt vergleichbarer Stiftungsvermögen deutlich. Das Endowment wuchs in dieser Zeit von 1,3 Milliarden auf mehr als 40 Milliarden US-Dollar. Das „Yale Model“ hat die traditionelle Logik der Kapitalanlage schon vor langem grundlegend erweitert: weniger Kapital in festverzinsliche Anlagen wie Anleihen und mehr Kapital in langfristig orientierten, illiquiden Anlageklassen wie Private Equity, Venture Capital, Immobilien und Infrastruktur.

Dabei ist das Yale Model keineswegs ein Plädoyer für eine unkontrollierte Jagd nach Risiko. Sein Kern ist die Kombination aus langfristigem Anlagehorizont, breiter Diver-

sifikation und konsequenter Auswahl überdurchschnittlicher Manager. Gerade der letzte Punkt wird häufig unterschätzt: Nach Berechnungen entfallen beim Yale Endowment Fund nur rund 40 Prozent der erzielten Überrenditen auf die Asset Allocation, während etwa 60 Prozent auf die Auswahl der richtigen Manager zurückzuführen sind.

Für viele europäische Investoren ist genau das die entscheidende Hürde. Einzelne Venture-Capital-Fonds erfordern hohe Mindestkapitalzusagen, tiefes Marktverständnis, umfangreiche Due Diligence und einen langen Atem bei Kapitalabrufen und Ausschüttungen. In einem intransparenten Markt die richtige Selektion zu tätigen und überhaupt Zugang zu erhalten, ist die größte Herausforderung. Dachfonds ermöglichen und professionalisieren diesen Zugang. Sie bündeln Kapital, selektieren spezialisierte Fondsmanager und verteilen das Investment über zahlreiche Jahrgänge, Regionen, Sektoren und Unternehmensphasen.

02 – KAPITAL FÜR WACHSTUM

Aus einem einzelnen Investment entsteht so ein diversifiziertes Portfolio aus diversen Venture-Capital-Fonds und damit mehreren hundert Technologieunternehmen.

Das ist nicht nur eine Frage der Risikostreuung. Ein Dachfonds schafft Zugang zu einem Markt, in dem die Renditeunterschiede zwischen den besten und den schwächsten Managern erheblich sind. Er übernimmt Auswahl einschließlich steuerlicher und juristischer Prüfung, Monitoring, Reporting und Cash-flow-Management – genau jene Aufgaben, für die viele institutionelle Investoren bislang keine eigene Infrastruktur aufgebaut haben. Damit wird Venture Capital von einer schwer zugänglichen Spezialdisziplin zu einer professionell steuerbaren Portfolio-Komponente.

Die Zahlen zeigen, wie groß der Nachholbedarf in Europa ist. Nach Angaben der Europäischen Zentralbank stellen staatliche Akteure in Europa rund ein Drittel der Limited Partner in Venture-Capital-Fonds. In den USA liegt ihr Anteil dagegen bei lediglich etwa 4 Prozent; dort prägen institutionelle Investoren mit Renditebedürfnis wie Pensionsfonds und Stiftungen die Investorenbasis.

Deutschland verfügt über enorme Kapitalreserven durch Kapitalsammelstellen wie Versicherungen oder Versorgungswerke. Bereits geringe Allokationen dieser Vermögen könnten einen erheblichen Beitrag leisten, um die europäische Finanzierungslücke bei Technologieunternehmen zu schließen

– und zugleich einen sinnvollen Schritt zur Diversifikation institutioneller Portfolios darstellen.

Auch für die politischen Entscheider sollten Dachfonds das Bild komplettieren. Langfristige, breit diversifizierte VC-Dachfonds-Manager mit professionellen Strukturen können viele Herausforderungen des deutschen und europäischen Ökosystems lösen und endlich institutionelle Mittel mobilisieren, ohne dafür große regulatorische Änderungen vornehmen zu müssen. Denn häufig sind die operationellen Hürden für institutionelle Investoren bei der Assetklasse Venture Capital höher als die regulatorischen. Die wachsenden Sekundärmärkte helfen zudem, die historisch langen Rückflusszeiten von VC-Fonds besser vorhersehbar zu machen. Die Assetklasse ist längst nicht mehr so illiquide, wie viele Marktteilnehmer heute noch vermuten.

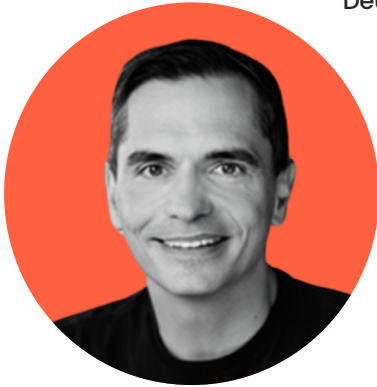
Europa kann es sich nicht leisten, bei der Finanzierung der technologischen Zukunft an der Seitenlinie zu verbleiben. Dachfonds bieten den pragmatischen Weg, um institutionelle Anleger mit den besten Venture-Capital-Managern zu verbinden. Der Erfolg amerikanischer Investoren zeigt eine Methode, die auch für europäische Investoren skalierbar ist: diversifiziert, professionell und langfristig.

**LUKAS BENNEMANN, WUNDERLAND CAPITAL,
MARK SCHMITZ, EQUATION**

03

**MITARBEITER-
KAPITAL-
BETEILIGUNG &
KÜNDIGUNGS-
SCHUTZ**

“



Martin Ott

CEO Taxfix

Deutschland finanziert wieder mehr gute Ideen, und eine neue Generation baut hier Unternehmen auf. Was darüber entscheidet, ob daraus globale Champions werden, sind die Menschen. Wenn sich eine Softwareentwicklerin zwischen Berlin und New York entscheidet, zählt auch die Frage, ob und wie sie am Erfolg beteiligt wird. Bei Taxfix ist Equity geliebte Praxis: Alle Mitarbeitenden halten ESOPs und sind Teil des Unternehmenserfolgs. Genau das muss für jedes Startup einfach und bezahlbar sein. Deshalb unterstütze ich die Forderung des Startup-Verbands nach einer eigenen Anteilsklasse für Mitarbeitende im GmbH-Recht und dass Sozialabgaben, für Anteile, erst anfallen, wenn tatsächlich Geld fließt.

“

Startups skalieren nicht nur mit Kapital, sondern mit den richtigen Talenten. Wir haben bei Personio erlebt, dass gerade in der Wachstumsphase die richtigen Köpfe darüber entscheiden, ob aus einem spannenden Startup ein führendes europäisches Unternehmen wird. Der Startup-Verband hat bei der Mitarbeiterbeteiligung viel bewegt – jetzt müssen wir den nächsten Schritt gehen. EU Inc. kann unserem europäischen Startup-Ökosystem zusätzlichen Schub geben. Wenn wir mehr Unternehmen in Europa groß machen wollen, brauchen wir europaweit einheitliche Regeln für Mitarbeiterbeteiligung, die auch für größere Unternehmen in der Skalierung funktionieren.



Hanno Renner

Co-Founder & CEO
Personio

“



Robert Gentz

Co-CEO & Co-Founder
Zalando

Wenn Deutschland im internationalen Wettbewerb bestehen will, brauchen wir einen flexibleren Arbeitsmarkt. Die geplante Reform des Kündigungsschutzes für Hochverdiener geht in die richtige Richtung, greift in der Praxis aber zu kurz: Es werden nur Fixgehälter berücksichtigt, und variable Bestandteile und Mitarbeiterkapitalbeteiligungen bleiben außen vor. Hier müssen wir mehr Flexibilität wagen! Wir brauchen rechtssichere Trennungen gegen eine faire Abfindung ohne monatelange Gerichtsverfahren. Nur so schaffen wir die dringend nötige Dynamik und Flexibilität.

Fünf Fragen an Oliver Coste: Die Kosten des Scheiterns

Oliver Coste

Präsident FESDI



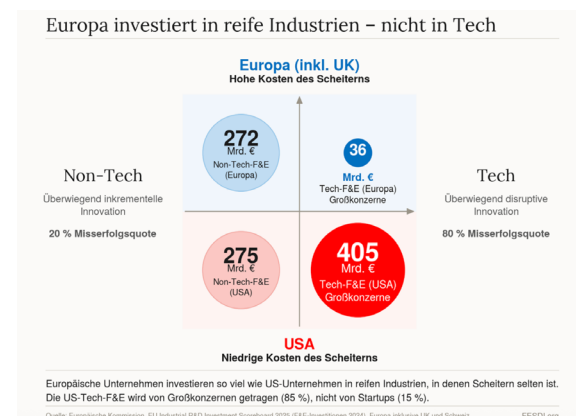
1. Sie erforschen seit Jahren, warum Europa bei Tech-Innovationen zurückfällt. Ihre Antwort lautet: Es fehlt nicht an Kapital oder Talenten, sondern an dem, was Sie die „Kosten des Scheiterns“ nennen. Was meinen Sie damit?

OC: Zwei einfache Gedanken. Erstens: Innovation in der Tech-Branche ist unvorhersehbar, hochriskant und disruptiv. Selbst in großen US-Tech-Konzernen scheitern rund 80 % der Projekte, auch nach Investitionen in Milliardenhöhe. Das unterscheidet sie grundlegend von reifen Industrien wie dem Automobil- oder Luftfahrtsektor, wo Innovation inkrementell verläuft und die Misserfolgsquoten deutlich niedriger liegen (rund 20 %).

Zweitens: Der Kündigungsschutz in Deutschland führt dazu, dass Scheitern enorme Restrukturisierungskosten auslöst, durch Abfindungen, Verzögerungen

und Mitbestimmung. Natürlich ziehen es Unternehmen vor, Beschäftigte für neue Projekte weiterzuqualifizieren, doch in den meisten Fällen führt ein Scheitern dazu, dass Teile der Teams entlassen werden. Wenn hohe Misserfolgsquoten auf hohe Kosten des Scheiterns treffen, wird die Investition in Tech unrentabel.

Das zeigt sich sehr deutlich an den F&E-Ausgaben in Europa: hoch in den reifen Industrien, niedrig in der Tech-Branche.



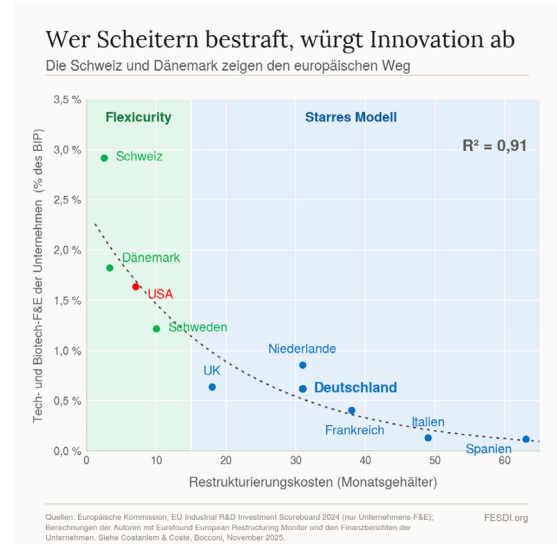
[Bild vergrößern](#)

2. Ihre Forschung basiert auf belastbaren Daten aus 250 Restrukturierungsplänen. Was sind die zentralen Ergebnisse, und wie stark ist die Evidenz, dass Restrukturierungskosten die Innovationsfähigkeit eines Landes bestimmen?

OC: Es gibt bislang keine Datenbank zu den tatsächlichen Restrukturierungskosten, die sich aus dem nationalen Kündigungsschutz ergeben. Was für Manager selbstverständlich ist, ist Ökonomen und politischen Entscheidungsträgern unbekannt. Deshalb haben wir die Geschäftsberichte von 250 börsennotierten Unternehmen ausgewertet, die große Restrukturierungspläne umgesetzt und ihre Restrukturierungskosten ausgewiesen haben.

Im Durchschnitt entsprechen die personalbezogenen Restrukturierungskosten, die weit mehr umfassen als Abfindungen, in Deutschland 31 Monatsgehältern, in den USA 7 und in Dänemark und der Schweiz rund 3.

Die Korrelation zwischen Restrukturierungskosten und F&E-Investitionen in Hochrisikosektoren (Tech und Biotech) ist offensichtlich. Für die Kausalität sprechen starke Belege: Die Umsatzvolatilität ist in Hochrisikosektoren weit höher als in reifen Industrien, was zu häufigen Restrukturierungen führt und damit die Profitabilität deutscher Unternehmen in diesen Sektoren zerstört. Sie können schlicht nicht mithalten.



[Bild vergrößern](#)

Eine ähnliche Korrelation zeigt sich bei der Zahl der Unicorns je Land und bei der Startup-Finanzierung je Land. Die naheliegendste Erklärung: Die Exit-Preise sind in Europa niedriger, weil Großkonzerne, auf die die Mehrheit der Exits entfällt, mögliche Fehlschläge nach einer Übernahme einpreisen. Das beeinträchtigt die Rendite europäischer VC-Fonds erheblich und erklärt den Kapitalmangel, unter dem europäische Startups leiden.

03 – MITARBEITERKAPITALBETEILIGUNG & KÜNDIGUNGSSCHUTZ

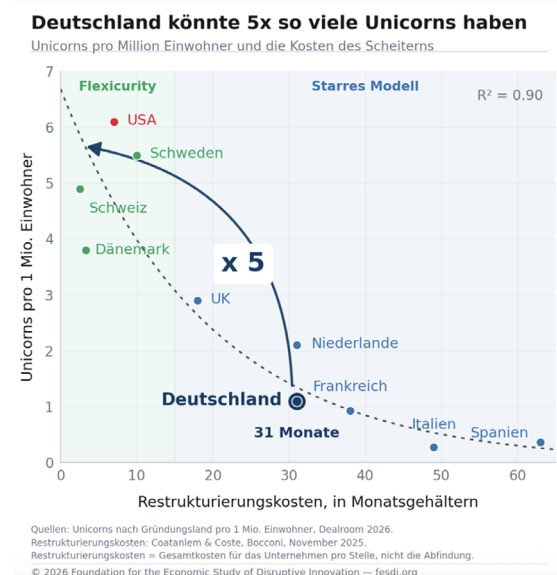
3. Die Initiative fordert gezielte Flexicurity statt Deregulierung. Sie haben die Modelle untersucht, die funktionieren. Wie sieht gezielte Flexicurity in der Praxis aus, und warum ist es wichtig, sie vom amerikanischen Modell einer breiten Deregulierung zu unterscheiden?

OC: Die Daten belegen, dass wir das US-Sozialmodell nicht kopieren müssen, um innovativ zu sein. Dänemark und die Schweiz zeigen einen Weg, der das europäische Sozialmodell mit hoher Innovationskraft verbindet. Anders als die USA und wie alle europäischen Länder bieten Dänemark und die Schweiz kostenlose Bildung, eine allgemeine Gesundheitsversorgung, Renten für alle und Arbeitslosengeld. Wie die obige Grafik zeigt, schadet keine dieser Säulen des europäischen Sozialmodells der Innovation.

Das dänische Flexicurity-Modell verbindet Flexibilität für die Arbeitgeber mit Sicherheit für die entlassenen Beschäftigten: hohes Arbeitslosengeld, kostenlose Weiterbildung und aktive Unterstützung bei der Jobsuche. Das Ergebnis sind höhere Löhne, geringere Arbeitslosigkeit und kürzere Phasen zwischen zwei Beschäftigungen. Es schützt Menschen, nicht Stellen.

Hinzu kommt: Innovation in Tech und Biotech wird von hoch qualifizierten und gut bezahlten Fachkräften getragen. Deshalb schlagen wir vor, für 88 % der deutschen Beschäftigten nichts zu ändern und das dänische Flexicurity-Modell nur auf die oberen 12 % anzuwenden, also auf die Teams, die Innovation tragen: Ingenieure, Entwickler, Marketing und Vertrieb.

Wie unten zu sehen ist, ist die Senkung der Kosten des Scheiterns ein entscheidender Hebel, um die Zahl der deutschen Unicorns zu verfünffachen. Sie ist natürlich nicht der einzige Faktor, aber der wirkungsvollste unter allen, die wir untersucht haben.



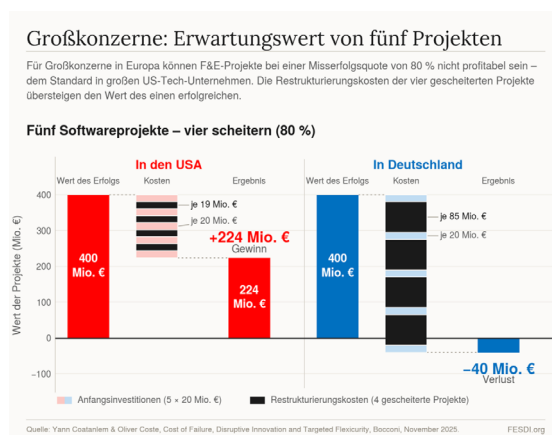
[Bild vergrößern](#)

4. Kritiker werden sagen, das schwächt den Arbeitnehmerschutz. Was verändert sich tatsächlich in einem Unternehmen, wenn die Restrukturierungskosten sinken? Wie wirkt sich das auf die Bereitschaft aus, einzustellen, in riskante Projekte zu investieren und ambitionierte Teams aufzubauen?

OC: Das dänische Modell schwächt den Schutz der Beschäftigten nicht, es stärkt ihn durch bessere Beschäftigungschancen, höhere Löhne und geringere Arbeitslosigkeit. Der Grund ist einfach: Es ergibt derzeit wenig Sinn, in Deutschland in Tech zu investieren. Wenn die hohen Misserfolgsquoten der Tech-Branche auf die hohen Kosten des Scheiterns in Deutschland treffen, verliert der Investor mit Sicherheit Geld.

Senkt man die Kosten des Scheiterns, stellt sich die Rentabilität wieder ein, Kapital fließt, Projekte werden gestartet. Da die Gehälter in der Tech-Branche in Deutschland zwei- bis dreimal niedriger sind als in den USA oder in der Schweiz, würde gezielte Flexicurity die Rentabilität von Tech-Investitionen in Deutschland wiederherstellen und über die Jahre einen massiven Investitionsschub auslösen können.

Machen wir uns den heutigen Rückstand klar: Deutsche Tech-Unternehmen haben 2024 rund 8 Mrd. Euro in F&E investiert. Um mit den USA mithalten zu können, müssten es eher 100 Mrd. Euro pro Jahr sein. Die US-Tech-Branche investierte 2024 405 Mrd. Euro in F&E.



[Bild vergrößern](#)

03 – MITARBEITERKAPITALBETEILIGUNG & KÜNDIGUNGSSCHUTZ

5. Die Koalition hat mit der Lockerung des Kündigungsschutzes für Spitzenverdiener einen ersten Schritt getan. Als Forscher, der dieses Thema europaweit untersucht hat: Ist das die Art von Reform, die einen Unterschied machen kann, und was muss folgen?

OC: Die Entscheidung der Koalition vom 2. Juli ist ein großer Schritt. Zum ersten Mal seit Jahrzehnten wird der Kündigungsschutz für Spitzenverdiener angefasst, und das auf Basis eines Konsenses zwischen links und rechts. Politisch ist das bemerkenswert.

Ökonomisch lautet meine Einschätzung:

- Die Verlängerung der Wartezeit bis zum Eintritt des Kündigungsschutzes auf vier Jahre hat begrenzte Wirkung, wie vergleichbare Regelungen in den Niederlanden (drei Jahre) zeigen.

- Die steuerliche Entlastung von Abfindungen ist gut, wirkt sich auf die Restrukturisierungskosten aber nur marginal aus. Für sich genommen wird sie die Innovationskraft nicht wiederherstellen.

- Die Flexibilität oberhalb von 177.000 Euro betrifft weniger als 0,5 % der deutschen Beschäftigten, während die Innovationsteams überwiegend zu den

oberen 12 % gehören. Die Schwelle sollte niedriger liegen, wie unten dargestellt.

- Das zweite Standbein, die Sicherheit, muss hinzukommen: großzügiges Arbeitslosengeld, Weiterbildung, aktive Unterstützung bei der Jobsuche.



[Bild vergrößern](#)

Abschließend: Solche Reformen müssen weiterhin von einem breiten politischen Konsens getragen werden. Investoren werden keine zweistelligen Milliardenbeträge riskieren, wenn die nächste Wahl eine neue Mehrheit hervorbringen kann, die den Kündigungsschutz für Spitzenverdiener wiederherstellt.

OLIVER COSTE, PRÄSIDENT FESDI

Reform des Kündigungsschutzes: ein erster, zu kleiner Schritt

Christoph Seidler

Rechtsanwalt und Partner bei Osborne Clarke,
Fachanwalt für Arbeitsrecht



Um Startups wirklich zu helfen, müsste die Regierungskoalition mutiger sein.

Die Regierungskoalition hat angekündigt, den Kündigungsschutz für Spitzenverdiener zu lockern. Beschäftigte mit einem Jahresgehalt von aktuell über EUR 177.450 brutto können zwar auch in Zukunft gegen eine Kündigung klagen. Auf Antrag des Unternehmens hat das Arbeitsgericht aber das Arbeitsverhältnis gegen Zahlung einer Abfindung aufzulösen.

Dieser Schritt war überfällig. Das auf Weiterbeschäftigung gerichtete deutsche Kündigungsrecht geht ohnehin in den meisten Fällen an der Realität vorbei. Die meisten Kündigungsschutzklagen, gegen die wir Unternehmen verteidigen, sind ohnehin nur ein Mittel zum eigentlichen Zweck – den klagenden Beschäftigten eine bessere Aus-

gangsposition für Abfindungsverhandlungen zu verschaffen. Wenn das Unternehmen sich für eine Trennung entschieden hat, ist in aller Regel keine Basis mehr für eine sinnvolle Zusammenarbeit gegeben – das erkennen meist auch die Betroffenen.

Ein vernünftiger Ansatz, der zu kurz greift

Die Grunderkenntnis hinter der beschriebenen Reform ist richtig: Der gesetzliche Kündigungsschutz in Deutschland ist im internationalen Vergleich sehr stark. Er greift, sobald ein Startup über zehn Beschäftigte gewachsen ist. Jeder Personalabbau ist dann mit rechtlichen Unsicherheiten und erheblichen Kosten verbunden. Unternehmen, die diese Auswirkungen kennen, werden in den aktuell wirtschaftlich unsicheren Zeiten nochmals verhaltener bei Neueinstellungen sein.

Die geplante Reform ist aber für diese Zwecke nur ein Tropfen auf dem heißen Stein. Die betroffene Gruppe der Spitzenverdiener macht nach Einschätzung von Arbeitsmarktforschern knapp 0,3 % der Beschäftigten in Deutschland aus. Der Effekt ist darum sehr begrenzt. Daneben hatte der Startup-Verband sich für weitere Reformen eingesetzt. Dazu gehört eine Erhöhung der Mindestgröße von derzeit 10 Beschäftigten, ab denen in einem Unternehmen der Kündigungsschutz greift. Auch wurde vorgeschlagen, den Kündigungsschutz erst ein paar Jahren nach Gründung greifen zu lassen, damit Unternehmen in den ersten, noch besonders volatilen Jahren flexibler wachsen können. Diese Ansätze wurden aber bislang nicht aufgegriffen. Es bleibt darum ein Reförmchen.

Was Unternehmen tun können

Eine weitere Lockerung des Kündigungsschutzes ist aktuell nicht absehbar. Für schon angestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen Unternehmen im Trennungsfall darum weiter mit den üblichen Abfindungskosten (Faustformel: 0,5–1,0 Monatsgehälter je Beschäftigungsjahr) rechnen. Für künftiges Wachstum gibt es verschiedene Möglichkeiten der Flexibilisierung, die sinnvoll sein können:

- **Befristete Arbeitsverhältnisse** sind derzeit (noch) eher unbeliebt. Wird der Arbeitsmarkt für Bewerber*innen schwieriger, können sie relevanter werden. Derzeit sind Befristungen

zu Beginn des Arbeitsverhältnisses für bis zu zwei Jahre möglich (auch mehrfach verlängert). Mit dem aktuellen Reformpaket soll diese Möglichkeit auf bis zu vier Jahre verlängert werden.

- **Freelancer** unterfallen nicht dem gesetzlichen Kündigungsschutz. In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit können sie einen wichtigen Baustein zur flexiblen Planung der Workforce leisten. Allerdings müssen sie tatsächlich selbständig sein und dürfen nicht faktisch wie abhängig Beschäftigte eingesetzt werden. Längerfristige, vollzeitnahe Einsätze sind insoweit kritisch.

- **Leiharbeit** bietet ebenfalls Flexibilität. Sie kann insbesondere für zeitlich begrenzte personelle Engpässe ein sinnvolles Instrument sein. In größerem, längerfristigem Umfang wäre sie für Startups wohl regulatorisch zu komplex und letztlich auch zu teuer.

Alle Instrumente können punktuell helfen. Bei nachhaltigem Personalwachstum werden unbefristete Beschäftigungsverhältnisse aber weiterhin in vielen Fällen das Mittel der Wahl sein. Bei Personalabbau werden Unternehmen die Wirkung des Kündigungsschutzes berücksichtigen und darum finanzielle Mittel einplanen müssen. Die Gesetzesreform bringt in diesem Punkt keine umfassenden Erleichterungen. Bleiben wir gespannt, ob der Gesetzgeber die Notwendigkeit weiterer Anpassungen erkennt.

CHRISTOPH SEIDLER, FACHANWALT FÜR ARBEITSRECHT, PARTNER OSBORNE CLARKE

04

**ROLLE
DES
STAATES**

”



Heike Freund
COO Marvel Fusion

Wenn wir globale Deep-Tech-Champions für bahnbrechende Technologien in Deutschland hervorbringen wollen, müssen wir weg von der traditionellen Förderlogik und hin zu einer Logik des Staates als strategischem Ankerkunden. Gerade bei Sprunginnovationen scheitert die Skalierung häufig nicht an der Technologie selbst, sondern an fehlender früher Nachfrage und mangelnder Planungssicherheit. Die USA zeigen seit Jahrzehnten, wie neue Industrien entstehen: Ob Raumfahrt, Luftfahrt oder KI, der Staat unterstützt und beschafft gezielt Demonstrationsanlagen sowie erste industrielle Anwendungen und schafft so verlässliche Nachfrage. Tritt der Staat bei Schlüsseltechnologien als Ankerkunde auf, reduziert er Skalierungsrisiken, mobilisiert privates Kapital und schafft die Voraussetzungen dafür, dass neue Märkte, industrielle Wertschöpfung und technologische Souveränität in Europa entstehen – und nicht anderswo.

”

Deutschland hat exzellente Forschung auf Weltniveau, doch zu selten schaffen die wissenschaftlichen Ergebnisse den Sprung in die Anwendung. Wissen aus Universitäten sollte schneller und einfacher in Unternehmen und Gründungen fließen. Deshalb fordern wir klare und gründerfreundliche Rahmenbedingungen an den Hochschulen wie für den IP-Transfer und die Nutzung von Infrastruktur. Als UnternehmerTUM erleben wir täglich, wie Studierende und Wissenschaftler neue Wachstumsunternehmen aufbauen. Jetzt ist der Moment, die Handbremse zu lösen und in Deutschland das Innovationspotential pragmatisch zu heben.



Prof. Dr. Helmut Schönenberger
CEO UnternehmerTUM & VP TUM

Eine 24-Stunden- Gründung, die ihren Namen wert ist

Dr. Malte Dous

Managing Director Central Europe
Qonto



Deutschland gründet wie nie zuvor. Im ersten Halbjahr 2026 wurden 3.053 Startups gegründet, ein Rekordwert laut Startup-Verband.

Der Gründergeist ist also ungebrochen. Was nach der Gründung an administrativen Aufwand wartet, bremst viele Unternehmen aber immer noch spürbar aus. Genau hier will die Politik ansetzen: Der aktuelle Koalitionsvertrag von CDU/CSU und SPD sieht vor, Unternehmensgründungen künftig innerhalb von 24 Stunden zu ermöglichen. Ein Schritt in die richtige Richtung, der hoffentlich zeitnah umgesetzt wird und den Anfang für viele weitere Maßnahmen bildet.

24 Stunden allein sagen wenig aus, denn entscheidend ist die tatsächliche Time-

to-operate. Das ist die Zeit, bis ein Unternehmen wirklich arbeiten, Rechnungen stellen und effektiv Geschäfte machen kann. Wer nach diesem Zeitraum nur einen Antrag im System hat, ist davon noch weit entfernt.

Woran das heute noch scheitert, zeigt der Alltag vieler Gründer:innen: eID/PIN-Verfahren, wenig digitalisierte Behördenprozesse und zahlreiche Übergaben zwischen verschiedenen Stellen. Weitere Bruchstellen im Tagesgeschäft sind Namensprüfung und IHK-Abstimmung, der Gesellschaftsvertrag, Kapitaleinzahlung, Handelsregister, steuerliche Erfassung und Kontoaktivierung. Gründer:innen müssen ihre Daten dabei häufig mehrfach einreichen, oft ohne zu wissen, wo ihr Vorgang aktuell steht.

04 – ROLLE DES STAATES

Eine Qonto-Umfrage unter Gründer:innen und Selbstständigen in Deutschland bestätigt dieses Bild:

63 Prozent beschreiben die Gründung und Führung eines Unternehmens als komplex oder sehr komplex, vor allem wegen Vorschriften, Verwaltung und branchenspezifischen Hürden.

Erste Antworten darauf gibt es bereits. Im Pilotprojekt „G24 – Gemeinsam Schneller Gründen“ testen verschiedene Städte und Gemeinden einen digitalen Kombiantrag für Gewerbeanmeldung und steuerliche Erfassung von Einzelunternehmen. Ziel ist, dass sich solche Teilschritte künftig deutlich schneller erledigen lassen. Belastbare Ergebnisse stehen aktuell noch aus.

Um Unternehmer wirklich zu entlasten, bedarf es mehr als einzelner Pilotprojekte.

Drei Dinge sind entscheidend:

- **Durchgängige Digitalisierung statt Insellösungen.** Der gesamte Gründungsprozess muss ohne Medienbrüche funktionieren, gebündelt in einer zentralen Anlaufstelle mit klaren Zuständigkeiten.

- **Ein echtes Once-only-Prinzip.** Daten, die einer Behörde bereits vorliegen, sollten gegenüber Notariat, Bank, Register oder Finanzamt nicht erneut eingegeben wer-

den müssen. Genau hier setzt NOOTS an, das seit Januar 2026 im Livebetrieb ist. Jetzt müssen die relevanten Register tatsächlich angeschlossen werden.

- **Konsens statt Alleingänge.** Reformen scheitern, wenn Beteiligte übergangen werden, statt mitzugestalten. Genau deshalb braucht es einen gemeinsam erarbeiteten Prozess und klare Commitments aller Beteiligten zur Umsetzung.

Deutschland mangelt es nicht an Ideen, sondern wir verlieren zu viel Zeit. Jede eingesparte Verwaltungsstunde eines Unternehmens fließt besser in Produkt, Kund:innen und Wachstum. Der Staat sollte die Standards und die rechtssichere digitale Infrastruktur liefern, private Anbieter können ergänzend für nutzerfreundliche Prozesse sorgen.

Reformen sollten daran gemessen werden, ob sie Gründer:innen konkret Zeit und Komplexität abnehmen. Deutschlands Wettbewerbsfähigkeit entscheidet sich an Durchlaufzeiten, nicht an Ankündigungen.

**DR. MALTE DOUS, MANAGING DIRECTOR
CENTRAL EUROPE QONTO**

”



Laura Möller

CEO & Co-Founder JUNI

Deutschland forscht auf Weltniveau, doch zu viele Ideen und Talente bleiben im Labor oder werden im Ausland zu Innovationstreibern. Transfer muss ganzheitlich gedacht werden: mit unternehmerischem Denken auf allen Ebenen der Hochschulen und dem Mut, strukturelle Hürden auszuräumen, gerade beim IP-Transfer. Mit dem Berliner IP-Modell haben wir bei JUNI mit unseren Partnern einen konkreten Rahmen geschaffen, der startup- und investorenfreundliche Konditionen mit Geschwindigkeit und Prozesssicherheit verbindet und bundesweit Anwendung finden kann. Jetzt braucht es eine wegweisende nationale IP-Strategie, die über den kleinsten gemeinsamen Nenner hinausgeht.

”

Der Staat muss dort finanzieren und unterstützen, wo der Markt noch nicht greift. Das sind besonders bei Deep-Tech-Unternehmen das „Tal des Todes“ vom Prototyp zum Produkt, das First-of-a-Kind-Werk und natürlich die ersten Ankerkunden. Überall dort kann er sinnvoll (co-)investieren, für die Technologieentwicklung, die Finanzierung der ersten Fertigung und mit der Bestellung der noch nicht verfügbaren Produkte. Das nimmt Risiko aus der Entwicklung, macht die Unternehmen früher attraktiv für Privatinvestoren und Partner und stopft so Lücken im Finanzierungs-Schwungrad. Eine Auftragsvergabe im Wettbewerb, wie sie die SPRIND z. B. in ihren Challenges macht, beschleunigt die technologische Entwicklung und bringt Champions schneller zu Tage.



Rafael Laguna

Direktor der Bundesagentur
für Sprunginnovationen SPRIND

Potenziale besser nutzen: Vom Transfer zur Skalierung

Philippa Köhnk

Geschäftsführerin der
BRYCK Startup Alliance



Deutschland hat in den vergangenen Jahren viel dafür getan, den Weg aus der Forschung in die Gründung zu verkürzen: mit zehn Startup Factories, neuen Transferstrukturen an den Hochschulen und einer Startup- und Scaleup-Strategie.

Klar ist: Wir brauchen mehr Ausgründungen. Doch damit aus mehr Gründungen auch mehr international erfolgreiche Technologieunternehmen werden, müssen zugleich die Hürden nach der Gründung abgebaut und bessere Bedingungen für Wachstum und Skalierung geschaffen werden.

Das technologische Potenzial ist vorhanden. McKinsey schätzt, dass Deep Tech in Europa bis 2030 einen Unternehmenswert von bis zu einer Billion US-Dollar schaffen kann. Europas Anteil am globalen Deep-Tech-

Finanzierungsvolumen stieg zwischen 2019 und 2023 von zehn auf 19 Prozent. Die Richtung stimmt, das Tempo nicht.

Transfer endet nicht mit der Gründung

Potenziale gehen an mehreren Stellen verloren: von der Forschung zur Ausgründung, zum ersten zahlenden Kunden, zur industriellen Serie und zur internationalen Skalierung.

Die erste Phase gilt als besonders kritisch. In der Regel fehlen vor der ersten Finanzierungsrunde Produkt, Kunde und Gesellschaft; für Seed-Fonds ist es zu früh, Hochschulen fehlt der Zugang zu Kapital. Hinzu kommen langsame IP-Lizenzierungen, komplizierte Beteiligungsregeln und fehlende Karriereanreize. Diese Probleme sind bekannt und werden zunehmend angegangen.

04 – ROLLE DES STAATES

Der Weg zum ersten Kunden wird dagegen oft weiter unterschätzt. Deep-Tech-Teams brauchen Testfelder, Zulassungspfade und Partner für reale Pilotprojekte. Gerade in regulierten Märkten ist diese Referenz entscheidend. Die neue Direktauftragsgrenze von 100.000 Euro kann öffentliche Aufträge erleichtern. Danach folgt allerdings direkt der nächste Engpass: die industrielle Skalierung.

Der Engpass verschiebt sich

Ohne ausreichende Wachstumsfinanzierung verschiebt sich die Transferlücke nur nach hinten. Der Deutsche Startup Monitor 2025 zeigt: Nur 30,9 Prozent der befragten Gründer:innen bewerten den Zugang zu Finanzierung vor Ort positiv; 28,5 Prozent denken über eine Gründung im Ausland nach. Bei den VC-Investitionen relativ zum BIP liegt Deutschland auf Platz 18. Zugleich wünschen sich 35,3 Prozent strategische Investor:innen, bislang arbeiten aber nur 11,7 Prozent mit ihnen zusammen.

Gerade bei Deep Tech müssen Finanzierung und industrieller Marktzugang zusammengedacht werden. Denn erst im industriellen Einsatz zeigt sich, ob eine Technologie einen relevanten Bedarf deckt, sich in bestehenden Prozesse integrieren lässt und wirtschaftlich tragfähig ist. Fehlt diese Anwendungsperspektive, kann auch ausreichend Kapital keine Skalierung garantieren. Das bedeutet in der Konsequenz: Wer Deep-

Tech-Potenziale heben will, muss die gesamte Transferkette stärken. Startup Factories vernetzen Forschungsteams früh mit Industrie und Investoren. Ohne passende Regulierung und Wachstumskapital bleibt ihre Wirkung jedoch begrenzt. Entscheidend ist deshalb nicht, wie viele Programme, Teilnehmende oder Neugründungen wir zählen, sondern wie viele Unternehmen Anschlussfinanzierungen sichern, zahlende Kunden gewinnen, industriell skalieren und internationale Märkte erschließen – und ob die daraus entstehende Wertschöpfung in Deutschland und Europa bleibt. Denn Transfer ist erst dann gelungen, wenn aus exzellenter Forschung international wettbewerbsfähige Unternehmen entstehen.

**PHILIPPA KÖHNK, GESCHÄFTSFÜHRERIN DER
BRYCK STARTUP ALLIANCE**

Der Staat als Ankerkunde: Von der Zeitenwende zur Tatenwende

Florian Seibel

Co-Founder & Co-CEO
Quantum Systems



August 2022. Die Ukraine verteidigt sich gegen den russischen Angriffskrieg, Aufklärungsdrohnen werden dringend gebraucht. Nachdem sich zunächst gespendete Vector-Systeme von Quantum Systems im Einsatz bewährt hatten, finanzierte die Bundesregierung 33 weitere Systeme.

Diese Erfahrung hat mir gezeigt, wie die Zusammenarbeit zwischen Staat und einer neuen Generation von Verteidigungsunternehmen aussehen sollte: Der Staat muss über seine Rolle als Fördermittelgeber und Regulierer hinausgehen und zum Ankerkunden werden. Das bedeutet, Technologien früh zu erproben, erfolgreiche Systeme zügig zu beschaffen und den Unternehmen durch mehrjährige Verträge den Aufbau von Kapazitäten zu ermöglichen.

Auf den ersten Vector-Auftrag folgten weitere Bestellungen für die Ukraine, nach dem erfolgreichen Einsatz wurde das System auch von der Bundeswehr beschafft. Zugleich floss das Feedback der ukrainischen Streitkräfte unmittelbar in die Entwicklung ein. So wurde Vector für Einsätze unter dem Einfluss elektronischer Kriegsführung weiterentwickelt und kann heute auch ohne GNSS-Empfang operieren.

Dieses Prinzip ist aus meiner Sicht der Kern moderner Verteidigungsbeschaffung: testen, einsetzen, lernen, verbessern und erneut beschaffen. Der Staat sollte nicht versuchen, den perfekten technischen Endzustand für die nächsten zehn Jahre festzuschreiben. Bei Drohnen, Software und künstlicher Intelligenz verändern sich Technologien und Bedrohungen in Monaten, nicht in Jahrzehnten. Ihre Weiterentwicklung muss daher Teil des Systems sein.

04 – ROLLE DES STAATES

Seit 2022 hat sich viel bewegt. Beschaffungswege sind flexibler geworden, junge Technologieunternehmen und Neo-Primes erhalten neue Chancen. Diese Fortschritte müssen nun zum Standard werden, damit Start-ups und Scale-ups auf dem Weg vom Forschungsprojekt zum ersten relevanten Auftrag nicht im „Valley of Death“ scheitern. Innovation zu fördern, hilft am Anfang. Für nachhaltigen Erfolg muss der Staat erfolgreiche Innovationen auch kaufen.

Gerade im internationalen Wettbewerb ist ein Auftrag des Heimatstaates ein entscheidendes Vertrauenssignal: Er bestätigt die Einsatzfähigkeit einer Technologie und erleichtert den Zugang zu den Märkten verbündeter und befreundeter Staaten. Staatliche Beschaffung stärkt damit die heimische Sicherheitsvorsorge und erhöht zugleich die internationale Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Industrie.

Neben diesem Vertrauenssignal schafft ein Ankerauftrag die notwendige Planungssicherheit. Start-ups und Scale-ups brauchen ebenso wie etablierte Anbieter mehrjährige Rahmenverträge und sollten bei Forschungs- und Beschaffungsaufträgen stärker berücksichtigt werden. Wir müssen Fachkräfte einstellen, Produktionsstätten aufbauen, Komponenten sichern und in Forschung investieren.

Vorhalteverträge mit Verteidigungstechnologieunternehmen müssen jetzt stärker genutzt werden, damit diese im Ernstfall zusätzliche Produktionskapazitäten schnell bereitstellen können. Denn: Die Zeitenwende wird erst zur Tatenwende, wenn auf erfolgreiche Tests verlässliche Aufträge folgen und innovative Produkte in industriellem Maßstab gefertigt werden.

Deutschland verfügt über innovative Unternehmen, exzellente Ingenieurinnen und Ingenieure und die notwendige industrielle Basis. Wir haben gezeigt, dass der Staat Innovation herbeiführen kann. Jetzt kann der Staat als Ankerkunde auch die Skalierungsfähigkeit beweisen.

**FLORIAN SEIBEL, CO-FOUNDER & CO-CEO
QUANTUM SYSTEMS**

05

**EUROPA:
DMA &
EU INC.**

”



Dr. Patrick Andrae

CEO und Co-Founder
HomeToGo

Der Digital Markets Act markiert einen längst überfälligen Wendepunkt für den digitalen Binnenmarkt in Europa. Jahrelang haben große Gatekeeper ihre Marktmacht genutzt, um eigene Dienste zu bevorzugen und spezialisierte Anbieter ins Abseits zu drängen. Der DMA schafft endlich die Grundlage für fairen Wettbewerb und echte Chancengleichheit. Für Verbraucherinnen und Verbraucher bedeutet das mehr Transparenz und die Freiheit, wieder die besten, relevantesten Angebote und damit auch bessere Preise zu finden. Wettbewerb bringt Innovationen hervor – aber nur, wenn alle fair spielen. Der DMA ist der richtige Schritt dorthin.

”

Wer heute in Europa wachsen will, gründet im Grunde 27 Mal: mit eigenen Formularen, eigenen Notarterminen und eigenen Regeln für Mitarbeiterbeteiligung. Warum sollte ein Startup aus München in Lissabon wieder bei null anfangen? Die EU Inc. kann das endlich ändern. Eine Rechtsform, komplett digital, in 48 Stunden. Als Gründerin weiß ich, wie viel Energie in Bürokratie fließt, die eigentlich ins Produkt und ins Team gehört. Im Wettbewerb um die besten Talente brauchen wir eine europaweit einheitliche Mitarbeiterbeteiligung. Deutschland darf jetzt nicht bremsen. Eine gute Rechtsform muss man in einem Satz erklären können. Wenn die EU Inc. am Ende ein Handbuch braucht, haben wir etwas falsch gemacht.



Magdalena Oehl

Co-Founder TalentRocket

EU Inc.:

Die neue europäische Gesellschaftsform aus juristischer Perspektive

Dr. Karen Frehmel-Kück

Counsel, Osborne Clarke



Gutes Recht schafft Rahmenbedingungen, die Innovation fördern, statt sie zu bremsen. Recht ist (auch) ein Stück wirtschaftliche Infrastruktur. Die EU Inc.-Initiative setzt genau hier an. Aus der europäischen VC-Community heraus entstanden, formulierte sie klar und detailreich, wie eine solche Infrastruktur aussehen muss, um Basis für eine neue Gründerzeit zu sein – als sogenanntes „28. Regime“, losgelöst von fragmentierten nationalen Rechtsordnungen.

Am 18. März 2026 griff die Europäische Kommission dieses Konzept auf und legte einen Verordnungsentwurf für die ebenfalls „EU Inc.“ genannte neue europäische Gesellschaftsform vor.

Rechtsgrundlage:

Ein juristischer Stolperstein

Die Kommission stützt ihren Entwurf auf Art. 114 AEUV, was unter Juristen kontrovers diskutiert wird. Konsequenz dieser Wahl ist, dass Steuerrecht, Arbeitsrecht und Mitbestimmung national geregelt bleiben müssen. Dies zeigt sich insbesondere am Fehlen detaillierter Regelungen für ein Muster-ESOP: Zwar ist ein solches mit dem EU-ESO angelegt, umfassende Regelungen hätten aber eine andere Rechtsgrundlage erfordert, die wiederum höhere Hürden im Gesetzgebungsverfahren und damit insgesamt eine geringere Umsetzungswahrscheinlichkeit bedeutet hätte.

Konzeption: Verordnung mit nationalrechtlichem Unterbau

Begrüßenswert ist die Wahl der Verordnung als Instrument, da diese direkt in allen Mitgliedstaaten gilt. Verbleibende Regelungslücken sollen allerdings durch das nationale Recht des Sitzstaates geschlossen werden – für Deutschland wird erwartet, dass GmbH-Recht ergänzend anwendbar sein wird. Ein echtes „28. Regime“ ist die EU Inc. damit nicht.

Kernelemente im Überblick

Leitprinzipien: Die EU Inc. folgt den Leitmaximen „digital only“ und „once only“, was Gründung und Verwaltung deutlich erleichtern würde.

Gründung in 48 Stunden und kein Mindestkapital: Der Kapitalschutz wird durch einen Bilanz- und Solvenzttest vor etwaigen Ausschüttungen sichergestellt.

Differenzierte Anteilsklassen: Common Shares und Preferred Shares mit differenzierten Rechten bei Gewinnverteilung, Liquidationserlös, Vetorechten und Mehrstimmrechten ermöglichen VC-konforme Strukturen.

Ein digitales Anteilsregister: Anteilsübertragungen sollen vollständig digital und ohne notarielle Mitwirkung erfolgen können.

EU-ESO: Warrants mit einer Haltefrist von mindestens 24 Monaten, Besteuerung erst bei Liquiditätszufluss.

Corporate Governance: Monistisches Modell mit Geschäftsführung und Generalversammlung und optionalem Board – vergleichbar mit der deutschen GmbH-Governance.

Europaweite Mobilität: Die Sitzverlegung zwischen europäischen Staaten soll möglich sein, wobei die Details noch nicht abschließend geklärt sind.

Stand der Diskussionen

Die Entwürfe werden derzeit noch kontrovers diskutiert. Ob die EU Inc. nur Start-ups oder allen Unternehmen offenstehen soll, ist ebenso umstritten wie der Ausschluss bestimmter Branchen. Bei der Möglichkeit der Sitzverlegung wird weniger über das „ob“, sondern mehr über das „wie“ gestritten.

Klar ist, dass digitale Verfahren verlässliche Kontrollmechanismen erfordern – insbesondere rechtssichere Identitätsfeststellung –, um die EU Inc. als „trusted European corporate label“ zu etablieren (so der Repasi-Report).

05 – EUROPA: DMA & EU INC.

Fraglich ist hier insbesondere, wie dies rechtssicher und gleichzeitig praxistauglich umgesetzt werden kann. Offen ist, ob die Kapitalmarktfähigkeit der EU Inc. im finalen Entwurf erhalten bleibt oder ob vor einem IPO weiterhin ein Rechtsformwechsel erforderlich bleibt. Eine Einigung über den Entwurf wird noch für Ende 2026 angestrebt; realistischerweise dürfte die neue Rechtsform frühestens 2028 nutzbar sein.

Fazit

Eine neue Gründerzeit braucht verlässliche Strukturen. Die EU Inc. hat das Potenzial, genau das zu liefern: Eine Infrastruktur, die Gründern und Investoren grenzüberschreitende Aktivitäten erleichtert und die Eingangsschwelle für Wagniskapital deutlich absenkt.

Ob sich praxistaugliche Lösungen gegen Partikularinteressen durchsetzen, wird darüber entscheiden, ob die EU Inc. ein Befreiungsschlag oder eine verpasste Chance wird.

**DR. KAREN FREHMEL-KÜCK, COUNSEL,
OSBORNE CLARKE**

”



Kapital fließt dorthin, wo Strukturen einfach und vergleichbar sind. Das sehe ich als CFO bei jeder Finanzierung mit internationalen Partnern: Jede zusätzliche Rechtsordnung am Tisch bedeutet eine weitere Kanzlei und Wochen mehr bis zum Closing. Genau hier muss EU Inc. liefern. Digitale Gründung und ein einheitliches Regelwerk für Anteilsübertragungen senken die Transaktionskosten und machen europäische Scale-ups für globale Investoren echt attraktiver. Und: Der Vorschlag wirkt nur, wenn Rat und Parlament ihn nicht verwässern. Eine Rechtsform, die mit dem Unternehmen mitwächst, ist etwas anderes als 27 nationale Varianten mit EU-Etikett.

Dr. Veronika von Heise-Rotenburg

CFO und Geschäftsführerin

Everphone

”

Europa hat viele innovative Unternehmen. Es fehlt aber an fairen Rahmenbedingungen, unter denen sie zu globalen Champions wachsen können. Wenn Gatekeeper den Zugang zu Kunden kontrollieren und dabei ihre eigenen Dienste bevorzugen, sind junge Unternehmen gezwungen, ihre Kunden zu hohen Kosten über genau jene Gatekeeper zu gewinnen, die gleichzeitig ihre Wettbewerber sind. Dieses wertvolle Kapital könnte stattdessen in Innovation, Infrastruktur und europäische Arbeitsplätze fließen. Genau deshalb ist der DMA so wichtig. Doch ein Gesetz allein schafft noch keinen fairen Wettbewerb. Entscheidend ist die konsequente Durchsetzung. Erst dann entstehen fairer Marktzugang, echte Wahlfreiheit für Verbraucher und ein digitaler Binnenmarkt, in dem sich das beste Produkt durchsetzt.



Dr. Albrecht von Sonntag

Co-Founder Idealo

Scaleup- Perspektive: Warum die DMA- Durchsetzung über unsere Wettbewerbs- fähigkeit entscheidet



Björn Borrmann

Director Legal, Public Policy &
Government Affairs, GetYourGuide

Europa kann nur wettbewerbsfähig werden, wenn es Unternehmen hervorbringt, die sich im globalen Wettbewerb durchsetzen und diese Wettbewerbsfähigkeit verkörpern. Genau dafür braucht es ein „level playing field“. Es geht um Wohlstand und letztlich auch um Europas Zukunft.

Europa bringt seit Jahren innovative Tech-Unternehmen hervor. 2024 gab es in der EU rund 3.400 Unternehmen in der Wachstumsphase. Der Engpass liegt also nicht in der Gründung, sondern in den Bedingungen, unter denen diese Unternehmen skalieren: Sie brauchen Zugang zu Kapital, Talenten und Kunden, um aus einem Scale-up einen globalen Marktführer zu machen.

Doch gerade der Zugang zu Kunden wird zunehmend von digitalen Gatekeepern bestimmt. Wer zum Beispiel über Suchmaschinen oder App-Stores Sichtbarkeit bekommt und so wächst, konkurriert nicht nur über die eigene Produktqualität, sondern vor allem unter den Bedingungen von Plattformen, die auf verschiedene Weise ihre Marktmacht zu ihrem eigenen Vorteil missbrauchen. Dadurch verlieren Scale-ups und andere Unternehmen entweder Sichtbarkeit und Kunden oder sie müssen überhöhte Preise zahlen, was letztlich einen Kapitalabfluss zur Folge hat, obwohl dieses Kapital gerade von Scale-ups dringend gebraucht wird, um weiter zu wachsen. Die Organisation dieser Marktzugänge ist deshalb eine zentrale Frage für die Wachstumsaussichten von Unternehmen.

Mit dem Digital Markets Act (DMA) hat die Europäische Union einen Rechtsrahmen geschaffen, um fairen Wettbewerb auf diesen Märkten wiederherzustellen. Er regelt, wie Gatekeeper, die diese Infrastruktur kontrollieren, ihre Macht einsetzen dürfen, damit Nutzer Wahlmöglichkeiten behalten, Unternehmen Kunden erreichen und neue Wettbewerber Marktzugang erhalten.

Das ist keine politische Schützenhilfe für eine unterlegene europäische Tech-Industrie (so das Narrativ von Big Tech). Ganz im Gegenteil: Ein Unternehmen, das es heute in Europa zum Scale-up gebracht hat, hat dies in vielen Fällen den wettbewerbswidrigen Bedingungen zum Trotz geschafft. Es handelt sich also um besonders starke Unternehmen. Wir brauchen aber endlich faire Bedingungen, damit diese Unternehmen ihr volles Potential entfalten und den nächsten Schritt machen können. Nur so können sie zu globalen Champions werden.

Die eigentliche Bewährungsprobe des DMA beginnt erst dort, wo Big Tech seine Produkte und Verhaltensweisen tatsächlich anpassen muss. Die Europäische Kommission ist dann gefordert und muss dafür sorgen, dass das auch tatsächlich passiert.

An diesem Punkt stehen wir im Augenblick im Verfahren zu Googles Suchmaschine, in dem die Kommission festgestellt hat, dass Google seine eigenen Services auf der Ergebnisseite bevorzugt

anzeigt. Google hat seine Suchmaschine nach der Entscheidung jedoch nur marginal angepasst. Deshalb ist jetzt wieder die Kommission am Zug und muss Google dazu zwingen, seinen Konkurrenten endlich faire Sichtbarkeit zu geben.

Dabei geht es nicht allein um die Gegenwart: Die Kommission schafft mit dem laufenden DMA-Verfahren zur Google-Suche auch einen Präzedenzfall: Das gilt besonders für KI-gestützte Such- und Empfehlungssysteme wie Gemini und ChatGPT, die die klassische Internetsuche zu einem großen Teil verdrängen werden.

Dieses Beispiel zeigt: Googles Rechtsverstöße haben ganz konkrete wirtschaftliche Folgen. Je stärker Unternehmen von Plattformen abhängig sind, desto mehr Kapital fließt in Kundenakquise statt in die Produktentwicklung, Infrastruktur und lokale Arbeitsplätze.

Für Scale-ups ist das eine rein wirtschaftliche Frage. Für Europa als Ganzes geht es auch darum, die eigene Wettbewerbsfähigkeit gegenüber anderen Regionen der Welt zu verteidigen. Wettbewerbsfähigkeit ist aber nicht nur die Grundlage für Wohlstand, sondern auch für Souveränität und wird letztlich die Frage mitentscheiden, ob Europa mittelfristig seine Werte und seinen Platz in der Welt verteidigen kann.

**BJÖRN BORRMANN, DIRECTOR LEGAL,
PUBLIC POLICY & GOVERNMENT AFFAIRS
GETYOURGUIDE**

Faire Wettbewerbsbedingungen bei Künstlicher Intelligenz – Überlegungen zur Anwendung des DMA

Dr. Michael Dietrich

Partner und Rechtsanwalt
bei Dietrich | Graf Zedtwitz



Künstliche Intelligenz (KI) entwickelt sich rasant zur Schlüsseltechnologie für Wirtschaft und Gesellschaft und kann Produktivität, Innovation und technische Entwicklung branchenübergreifend massiv verändern. Dem steht die starke Konzentration weniger US-Unternehmen gegenüber, die zentrale Teile des KI-Tech-Stacks dominieren und die weitere Entwicklung der Technologie maßgeblich bestimmen.

Unter den US-Tech-Giganten ragen die Hyperscaler Amazon, Microsoft und Google heraus: Ihr Ökosystem umfasst alle Stufen des KI-Tech-Stack – Energie, eigene Chips, Modelle wie Gemini, Nova und MAI, Rechenzentren, Daten, Speicher, Cloud-Ebenen (IaaS/PaaS/SaaS), Betriebssysteme, Anwendungen und KI-Assistenten.

Partnerschaften mit OpenAI und Anthropic sichern diese Dominanz ab – zuletzt vereinbarten Google und Apple, dass Gemini künftig Siri antreiben soll.

Die angekündigte Übernahme von Hugging Face durch Nvidia markiert den vorläufigen Höhepunkt dieser Konsolidierung: Hugging Face ist die letzte „neutrale“ Ebene der Cloud-Infrastruktur für unabhängige Open-Source-KI-Modelle. Mit der Übernahme treibt Nvidia seine vertikale Integration voran. Da erscheint es naheliegend, dass der Konzern sie auch als Hebel einsetzt, um seine Dominanz bei KI-Chips zu behaupten.

Angesichts dieser Konsolidierung stellt sich die Frage, wie sich die Ausdehnung der Dominanz der Hyperscaler auf die letzte Stufe des KI-Stacks verhindern lässt und der Wettbewerb bei KI-Anwendungen geschützt werden kann. Eine entscheidende Voraussetzung ist, dass die Kommission den DMA-Werkzeugkasten schnell und entschlossen einsetzt. Die letzten Monate haben die Bereitschaft dazu erkennen lassen.

Die nachfolgenden Abschnitte fassen den aktuellen Status quo zusammen und verdeutlichen, dass zum Schutz des Wettbewerbs bei KI-Anwendungen weiter Handlungsbedarf besteht: bei der Designierung von Gatekeepern ebenso wie bei der Durchsetzung der Verhaltenspflichten, insbesondere, um vertikales Leveraging durch die großen US-Hyperscaler zu verhindern.

1. Konsequente Anwendung vor Schaffung eines neuen zentralen Plattformdienstes (CPS) für KI

Bei der ersten Überprüfung des DMA im April 2026 hat die Kommission zu Recht davon abgesehen, KI vorschnell als neue Kategorie zentraler Plattformdienste aufzunehmen. Tatsächlich scheint auf der Stufe der Foundation Models noch sehr viel im Fluss zu sein, so dass es zunächst darum gehen sollte, die bestehenden Möglichkeiten des DMA- und des Kartellrechts konsequent auszuschöpfen.

Dazu gehört die Designierung von Gatekeepern bei Cloud-Computing-Diensten (CCD) und ggf. auch „virtual assistants“ ebenso wie die Anwendung, Spezifizierung, Überwachung und Sanktionierung von Verhaltenspflichten. Die laufenden Designierungsverfahren gegen AWS und Azure weisen in die richtige Richtung.

Die neuen Leitlinien zum Behinderungsmissbrauch verstärken den Eindruck, dass die Kommission bereit ist, ergänzend auch mit der kartellrechtlichen Missbrauchsaufsicht auf digitalen Märkten einzugreifen. Als Faktor für Marktmacht benennt die Kommission neben Daten und deren Verarbeitung (Rn. 31) erstmals auch Netzwerkeffekte in digitalen Ökosystemen (Rn. 34).

Die wettbewerblichen Gefahren, die von vertikal integrierten Unternehmen ausgehen, hat die Kommission im Staff Working Paper zutreffend erkannt. Entscheidend ist, dass die Hyperscaler ihre Dominanz bei CCD nicht dazu einsetzen können, um Marktmacht mittels bestehender Abhängigkeiten auf die nächste Stufe im KI-Tech-Stack zu verlagern.

2. Zügige Gatekeeper-Designierung bei Cloud-Computing-Diensten

Für die vorrangige Anwendung des DMA ist der zügige Abschluss der Designierungsverfahren gegen AWS und Azure für CCD zentral. Insoweit hat die Kommission am 25. Juni 2026 mitgeteilt, dass sie gestützt auf die qualitativen Kriterien des Art. 3 Abs. 8 DMA vorläufig davon ausgeht, dass die Gatekeeper-Eigenschaften in beiden Fällen vorliegen.

Eine Designierung über die quantitativen Schwellen des Art. 3 Abs. 2 DMA dürfte von vornherein aussichtslos gewesen sein: Anders als Marktplätze oder App Stores sind CCD-Anbieter keine Vermittler auf mehrseitigen Märkten, sondern stellen IaaS/PaaS/SaaS primär als vertikalen Input für gewerbliche Nutzer (Independent Software Vendors (ISV)) bereit. Ihre Nutzerzahlen bleiben daher unter den auf B2C-Plattformen zugeschnittenen quantitativen Schwellen des DMA.

Das hindert die Kommission aber nicht daran, CCD insgesamt als wichtiges Gateway für gewerbliche Nutzer nach Art. 3 Abs. 1 lit. b) DMA einzustufen, über das ISV mit AWS- und Azure-gestützten Anwendungen Endnutzer erreichen. Sie stellt dabei auf Wechselwirkungen zwischen dem Angebot unabhängiger Dritter ab, das Endnutzer anzieht, die wiederum weitere ISV zur Bereitstellung entsprechender Software veranlassen.

Den erheblichen Einfluss von AWS und Azure auf den Binnenmarkt sowie ihre gefestigte CCD-Position macht die Kommission an hohen Nutzerzahlen und Markteintrittsschranken, Lock-in-Effekten (etwa Egress-Fees, fehlende Interoperabilität), Skalenerträgen bei Rechenleistung und Speicher sowie einem hohen Maß an vertikaler Integration fest, das es AWS und Azure erlaubt, Leistungen dienstübergreifend zu subventionieren und ihre Dominanz auf angrenzende Märkte zu hebeln.

Ausdrücklich erwähnt sie zudem das Portfolio an KI-Tools und Partnerschaften als entscheidenden Faktor für die Nutzung von AWS und Azure durch ISV und Endnutzer.

3. Die Öffnung von Android oder wie man vertikales Leveraging verhindert

In einem Spezifizierungsverfahren nach Art. 8 Abs. 2 i.V.m. Art. 6 Abs. 7 DMA hat die Kommission am 16. Juli 2026 festgelegt, wie Google konkurrierenden KI-Anwendungen Zugang zu bestimmten Android-Funktionen ermöglichen muss. Bei einem Marktanteil von rund 60 % bei mobilen Endgeräten in Europa könne der Zugang zu Android entscheidend dafür sein, ob Wettbewerber vergleichbare Produkte anbieten können.

Während Gemini tief in Android integriert ist, können konkurrierende Assistenten bislang nur eingeschränkt auf zentrale Android-Funktionen zugreifen. Deshalb muss Google konkurrierenden Anbietern bei elf Funktionsgruppen – etwa Sprachbefehl- oder Home-Button-Aktivierung, Zugriff auf Kontextinformationen aus Bildschirm, Apps oder Sensoren sowie Ausführung von Nutzeraktionen – kostenlos gleichwertigen Zugang bereitstellen. Neue Funktionen müssen dem Wettbewerb offenstehen, sobald Google sie eigenen Diensten eröffnet.

Damit zeigt die Kommission, dass eine konsequente Anwendung des DMA den Wettbewerb bei KI-Anwendungen schützen kann: Die Kompatibilitätspflicht verhindert, dass designierte Betriebssystemanbieter (neben Google auch Microsoft und Apple) den von ihnen kontrollierten Teil des KI-Tech-Stacks nutzen, um ihre Dominanz auf andere Ebenen zu verlagern. Mit der Öffnung bestimmter Android-Funktionen erhalten Gemini-Wettbewerber eine faire Chance, ein vergleichbares oder besseres Angebot am Markt zu etablieren.

4. Kein vertikales Leveraging bei Cloud-Computing-Diensten (CCD) – Schutz der Wechsel- und Multihoming-Möglichkeiten bei Cloud-basierten Anwendungen

Ein ähnliches Vorgehen scheint auch bei CCD unabdingbar. Sie sind für KI-Anwendungen schon jetzt ein unverzichtbares

Element und werden mit neuen, besseren KI-Modellen weiter an Bedeutung gewinnen. Daher sind sie auch besonders anfällig für vertikales Leveraging, so dass sich die Frage, wie sich ein solches Verhalten mit den Mitteln des DMA verhindern lässt, mit besonderer Dringlichkeit stellt.

Auf den ersten Blick, so scheint es, gibt es nicht sehr viele Möglichkeiten. Der DMA enthält keine spezifischen Pflichten für CCD. Die allgemeinen Verhaltenspflichten in Art. 5 und 6 DMA bieten selbst bei zügigem Abschluss der AWS- und Azure-Verfahren kaum Chancen, vertikales Leveraging zu verhindern. Gewerbliche Nutzer können sich vor allem auf den Schutz ihrer Daten und das Recht auf Datenzugang berufen. Die Pflicht zur Herstellung von Interoperabilität in Art. 6 Abs. 7 DMA gilt nur für Betriebssysteme und virtuelle Assistenten.

Das dürfte auch der Grund sein, weshalb die Kommission parallel zu den Verfahren gegen AWS und Azure am 18. November 2025 eine Marktuntersuchung eingeleitet hat. Damit will die Kommission klären, ob bei CCD ein Enforcement-Gap besteht. Insofern stellt die Kommission klar, dass es Hinweise auf Praktiken gibt, denen „mit den für Cloud-Computing geltenden Verpflichtungen der Art. 5 und 6 DMA nicht wirksam begegnet“ werden könne.

Unabhängig von möglichen DMA-Ergänzungen rückt Art. 6 Abs. 6 DMA in den Blick: Gatekeeper dürfen Endnutzer nicht daran hindern, Anwendungen und Dienste zu wechseln oder parallel zu nutzen, auf die über ihre CPS zugegriffen wird. Bei erfolgter Designierung wäre AWS und Azure daher untersagt, Endnutzer am Multi-Homing oder Wechsel von Anwendungen zu hindern, auf die über ihre CCD zugegriffen wird.

Die Erläuterungen im Staff Working Paper der Kommission verdeutlichen, dass die Vorschrift zunächst Fälle adressieren wollte, bei denen Endnutzer direkt auf Gatekeeper-Dienste zugreifen, um Software und Anwendungen von Drittanbietern nutzen zu können. Vor dem Hintergrund der wettbewerblichen Gefahren durch vertikales Leveraging sprechen aber gute Gründe dafür, den Schutz der Wechselmöglichkeit von Endkunden auch auf solche Fälle zu erstrecken, in denen sie indirekt über ISV-Anwendungen auf Gatekeeper-Dienste zugreifen.

Diese erweiterte Auslegung wäre ohne Weiteres mit Wortlaut und Sinn und Zweck der Vorschrift zu vereinbaren. Hinzu kommt, dass die Kommission bei der Qualifikation von CCDs als wichtiges Gateway ausdrücklich auf eben jene ISV abstellt. Es wäre unplausibel, wenn diese Gruppe dann nicht auch vom Schutz des Art. 6 Abs. 6 DMA erfasst wäre.

Fazit

Der DMA kann europäischen KI-Anbietern keine technologische Wettbewerbsfähigkeit verordnen. Er kann aber verhindern, dass der Wettbewerb bei KI-Anwendungen bereits entschieden ist, bevor er überhaupt begonnen hat. Dazu müssen CCD-Gatekeeper designiert sowie Zugangs- und Interoperabilitätspflichten konsequent angewendet werden. Bei der Auslegung darf die Kommission auch mutiger und kreativer sein als bisher. Und es muss schnell gehen, damit aus technischer Abhängigkeit keine de facto irreversible Marktmacht wird.

DR. MICHAEL DIETRICH, PARTNER & RECHTSANWALT DIETRICH | GRAF ZEDTWITZ

06

**ZU
GUTER
LETZT**

Gemeinsam mehr bewegen

Danke an unsere Partner, die diese
Publikation und die begleitenden
Events ermöglicht haben:



Shape the future
with confidence

Qonto

QUANTUM
SYSTEMS

GET
YOUR
GUIDE

Unsere 10 Forderungen für eine neue Gründerzeit

1. Altersvorsorge als Wachstumshebel

Kapitalgedeckte Elemente in allen drei Säulen der Altersvorsorge stärken und Venture Capital als festen Anlagebaustein etablieren.

2. WIN: Investitionen mobilisieren

WIN politisch priorisieren, steuerliche und regulatorische Hürden abbauen und die europäische Kapitalmarktunion konsequent vorantreiben.

3. Kündigungsschutz flexibilisieren

Den Kündigungsschutz für gutverdienende Beschäftigte in Spitzenpositionen flexibilisieren, um Restrukturisierungskosten zu senken und den Mut zur Innovation zu stärken.

4. Mitarbeiterbeteiligung vereinfachen

Sozialabgaben erst beim tatsächlichen Geldzufluss erheben und im GmbH-Recht eine eigene Anteilsklasse für Mitarbeitende schaffen.

5. EU Inc. vorantreiben

Eine ambitionierte EU Inc. unterstützen, die eine einfache und grenzüberschreitende Skalierung ermöglicht – ohne Verwässerung im Gesetzgebungsprozess.

6. DMA konsequent durchsetzen

Die Interessen der europäischen Digitalwirtschaft stärken und den Digital Markets Act ohne Ausnahmen konsequent anwenden.

7. Bürokratie zurückbauen

Die 24-Stunden-Gründung flächendeckend umsetzen und mit einem Moratorium neue bürokratische Belastungen verhindern.

8. Ausgründungen & DeepTech stärken

Die nationale IP-Strategie auf Ausgründungen ausrichten, gezielte Anreize schaffen und Entrepreneurship Education an Hochschulen und Forschungsinstituten stärken.

9. Den Staat als Ankerkunden etablieren

Die öffentliche Beschaffung für Startups öffnen, DeepTech meilensteinbasiert fördern und einen Zielkorridor für die Auftragsvergabe einführen.

10. KI-Infrastruktur ausbauen

Kapital für den Ausbau von Rechenzentren mobilisieren und faire Zugangsbedingungen für europäische Startups und Scaleups schaffen.

Unterstützung von Anfang an: Erstunterzeichner*innen

Brigitte Zypries
David Reger
Bastian Nominacher
Verena Pausder
Florian Seibel
Philipp Pausder
Marc Engelmann
Jonas Witt
Chris Rehse
Malte Kosub
Heike Freund
Gülsah Wilke
Holger Seim
Jan Goetz
Florian Hoffmann
Romy Schnelle
Christian Vollmann
Gesa Miczaika
Nicole Büttner
Hendrik Brandis
Jens Begemann
Lea-Sophie Cramer
Thomas Tucker
Niklas Jansen
Julian Teicke
Marian Klee
Manuela Sayin
Christian Nagel
Nicolas Gabrysch
Hanno Renner
Thomas Book
Helmut Schönenberger
André Schwämmlein
Miriam Meckel
Jeannette zu Fürstenberg
Alan Poensgen
David Hanf
Christoph Klink
Stephanie Renda

Michael Dietrich
Jan Brorhilker
Mathias Ockenfels
Zoé Fabian-Frey
Malte Bruhns
Jan Miczaika
Freya Oehle
Dyke Wilke
Marc-Alexander Christ
Lea Frank
Sophie Pollok
Carolin Ackermann
Dirk Hörig
Aimie-Sarah Carstensen
Christoph Behn
Magdalena Oehl
Viktoria Rothleitner
Thomas Bachem
Benedict Kurz
Carolin Gabor
Gerhard Cromme
Rafael Laguna de la Vera
Christian Miele
Florian Heinemann
René Obermann
Nikolas Samios
Michael Hartke
Julia-Sophie Fuchs
Gregor Demmer
David Nothacker
Jan Beckers
Ben Bauer
Jochen Beutgen
Kati Ernst
Fabian Spielberger
Martin Ott
Bernd Pohl
Lena Weirauch
Rouven Dresselhaus

Stephan Wirries
Finn Hänsel
Benjamin Heese
Christian Meermann
Thomas von der Ohe
Mathias Haniel
Björn Jopen
Alexander Artopé
Thomas Oehl
Hanna Asmussen
David Schröder
Nils Aldag
Johannes Reck
Jens Baas
Daniel Krauss
Daria Saharova
Clemens Raemy
Tao Tao
Sebastian Pollok
Ramin Niroumand
Constanze Büchner
Sebastian Borek
Lukas Zörner
Iskender Dirik
Veronika Wax
Christian Kroll
Philipp Kreibohm
Stefan Walter
Katharina Jung
Gleb Tritus
Fabian Friede
Tim Schumacher
Kurosch Habibi
Lina Wenner
Sophie Chung
Christian Reber
Jochen Engert
Filip Dames
Sophia Tran





EVENT FÜR EINE NEUE GRÜNDERZEIT

23. September 2026

Deutsche Börse, Berlin



EVENT FÜR EINE NEUE GRÜNDERZEIT

07. Oktober 2026

GetYourGuide, Berlin



Impressum & Kontakt

Herausgeber

Bundesverband Deutsche Startups e. V.
Im Haus der Bundespressekonferenz
Schiffbauerdamm 40
10117 Berlin

V.i.S.d.P.: Christoph J. Stresing

Veröffentlichung

Oktober 2026

Konzeption und Mitarbeit

Zoheir Shaker, Christoph J. Stresing,
Franzi Weber, Sören Harder (Redaktion)

Gestaltung

Franzi Weber

Bildnachweise

Foto Dr. Gerhard Cromme: Tobias König;
Foto Martin Ott: Tobias Koch;
Foto Dr. Albrecht von Sonntag: Hendrik Thul;
Foto Rafael Laguna: SPRIND GmbH;
Foto Stefan Wintels: KfW/Jesco Denzel;
Foto Dr. Jörg Goschin: KfW Capital/
A. Habermehl
Eventfotos: Lukas Schramm für Startup-
Verband

Soweit nicht anders angegeben, wurden
die Porträtfotos von den jeweiligen Au-
tor*innen bzw. ihren Organisationen zur
Verfügung gestellt.

Quellen

Lukas Bennemann, Mark Schmitz: S. 23 ECB zu LP Basis
EU vs. US: https://www.ecb.europa.eu/press/fie/box/html/ecb.fiebox202605_04.en.html;

S. 22: Yale Model: Swensen, David F. (2000). Pioneering
Portfolio Management: An Unconventional Approach
to Institutional Investment.

Kontakt

info@startupverband.de
www.startupverband.de

Hinweis zu den Beiträgen

Dieses E-Paper versammelt unterschied-
liche Perspektiven auf die zehn Forderun-
gen der Initiative „Für eine neue Gründer-
zeit, jetzt!“. Die Autor*innen verantworten
die Inhalte ihrer namentlich gekennzeich-
neten Beiträge.

Mehr zur Initiative

Der gesamte Appell mit allen Forderungen
und Möglichkeiten zur Unterstützung:

Website Neue Gründerzeit