







Innovations- agenda 2030

WELTKLASSE MADE

IN GERMANY

Inhaltsverzeichnis

Präambel	1
Executive Summary	3
Intro	7
 Kapitel 1: Talente	8
 Kapitel 2: Finanzierung	14
 Kapitel 3: Rolle des Staats	21
 Kapitel 4: DeepTech	32
 Kapitel 5: ClimateTech	39
 Kapitel 6: Diversität	44
Danksagungen	50



Präambel

Rezession, Klimakatastrophe, Kriege: Die aktuellen Zeiten sind herausfordernd – sowohl geopolitisch als auch wirtschaftlich. Das wissen wir alle. Und das wird auch so bleiben, denn die Aufgaben, vor denen wir stehen, sind vielfältig und manchmal auch überwältigend. Während manche vor der Komplexität einknicken und sich ins Kleinklein der Tagespolitik flüchten, ziehen wir als Startup-Verband lieber am ganz großen Hebel. Wir haben große Lust, große Lösungen für die großen Probleme zu ermöglichen!

Aus diesem Grund haben wir eine Anstiftung für Innovation und zukünftigen Wohlstand verfasst: unsere Innovationsagenda 2030. Darin zeigen wir, was wir haben, was noch fehlt und vor allem, welche Maßnahmen wir bis 2030 brauchen, damit niemand mehr behaupten kann: „Früher war alles besser!“

Wenn andere an der Zukunftsfähigkeit unseres Landes zweifeln, gehen wir voran. Wir liefern auf den folgenden Seiten Antworten – und einen klaren Plan, der sich aufs Wesentliche fokussiert. Wir haben in diesem Land alle erforderlichen Zutaten, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig und erfolgreich zu sein. Wir haben ein florierendes Startup-Ökosystem, das viel ungenutztes Wachstumspotenzial birgt. Wir haben eine internationale Spitzen-Forschung, herausragende Talente, eine starke industrielle Basis und grundsätzlich genug privates Kapital. All diese Zutaten wollen wir mit der Innovationsagenda 2030 konkretisieren und sie zu einem Zukunftsrezept zusammenfügen, das sich auch wirklich umsetzen lässt. Damit es die politische Priorität erhält, die es verdient.

Dieses Papier enthält das Kondensat aus all dem Wissen, der Expertise und der Erfahrung, die in unserer Mitgliedschaft und in unserem breiten Netzwerk vorhanden sind. Wir brauchen nicht das Rad komplett neu zu erfinden, sondern können auf vorhandenen Empfehlungen auf-

bauen, die oftmals nur noch nicht konsequent angepackt werden. Wenn wir den Vorschlägen Priorität einräumen und sie entschlossen umsetzen, steht einer Weltklasse Made in Germany nichts im Wege. Und das Beste ist: Alles, was in diesem Papier steht, kommt nicht nur deutschen Startups und Scaleups zugute, sondern macht das Leben aller in diesem Land besser! Mit unserer Innovationsagenda beantworten wir unter anderem folgende Fragen:

- Welche Hebel haben wir, um das private und institutionelle Kapital dieses Landes für Innovation und Wachstum nutzbar zu machen?
- In welchen Schlüsseltechnologien können wir weltweit führend sein und welche Voraussetzungen müssen wir schaffen, um Deep-Tech-Gründungen zu stärken – und hier groß werden zu lassen?
- Wie holen wir mehr aus der Spitzen-Forschung an unseren Hochschulen heraus und bringen sie in die Praxis?
- Was müssen wir tun, damit ausländische Fachkräfte, die wir brauchen, schneller nach Deutschland einwandern können und länger bleiben?
- Und: Wie stellen wir sicher, dass der Staat so leistungsfähig wird, dass er zum Taktgeber für den Innovationsstandort Deutschland wird?

Dieses Papier ist keine Wissenssammlung darüber, was wir tun müssten. Nein, diese Innovationsagenda ist eine praktische Handlungsorientierung und -aufforderung. Ein Playbook für die nächsten Jahre, mit konkreten Lösungsvorschlägen, die ineinandergreifen. Unser Fokus liegt auf der Bundespolitik, wissend, dass viele Themen in Einklang mit Europa, Ländern und Kommunen gebracht werden müssen.



Wir brauchen ein neues Bewusstsein in Politik und Gesellschaft, eine Aufbruchstimmung und Anpackmentalität, wie sie in der Startup-Welt schon lange gelebt wird. Klar, die Angst vor dem Scheitern kann lähmen... aber mal ehrlich: Alles ist besser, als nichts zu tun. Oder nur vor sich hinzuwurschteln. Stimmt's? Unsere Position ist simpel: Wir zeigen, wie es klappen kann. Und wir machen uns stark für eine entschlossene Umsetzung.

Kurzum: Die Innovationsagenda ist der Leitfaden für die neue **Weltklasse Made in Germany!**
Los geht's!

Executive Summary

Wir sprühen es an jede Wand: Mehr Talente braucht das Land

Der akute **Fachkräftemangel** ist auch für Startups und Scaleups eine entscheidende **Wachstumsbremse**. Unsere innovativen Wachstumsunternehmen befinden sich im globalen Wettbewerb um Top-Talente: Wo sie im Inland oder in der EU nicht fündig werden, sind sie auf hochqualifizierte Mitarbeitende aus Drittstaaten angewiesen. Doch die Rekrutierung krankt momentan an der mangelnden Digitalisierung bei den Visa-Verfahren. Die Lösungen sind vorhanden, sie müssen nur konsequent implementiert werden. Unser Ziel für 2030 ist, dass 100 Prozent der Visa-Anträge und -Verfahren digital über sichere Online-Portale abgewickelt werden.

Wir brauchen für die Fachkräfteeinwanderung zudem klare Zuständigkeiten, gebündelte Kompetenzen und eindeutige politische Verantwortlichkeiten. Unser Vorschlag: Ein neues **Bundesministerium für Migration** bündelt die im Bund derzeit verteilten Zuständigkeiten, von der Anwerbung bis zur Ankunft und Integration in Deutschland. Dadurch würde die Dringlichkeit des Themas betont und Reibungsverluste zwischen den Ressorts vermieden.

Außerdem muss die Vergabe der **Aufenthalts-titel effizienter** gestaltet werden: Aktuell haben wir einen Flickenteppich von deutschlandweit mehr als 500 Ausländerbehörden. Das erfordert zumindest auf Landesebene eine **Vereinheitlichung der Entscheidungen** und **Zentralisierung der Zuständigkeiten**. Besser noch wäre eine zentrale Ausländerbehörde für internationale Fachkräfte je Bundesland. Sie bündelt fachliches Know-how und beschleunigt Verfahren. Und wenn wir **Englisch als zweite Amtssprache** einführen, zeigen wir der Welt, dass wir es mit einer aktiven Willkommenskultur ernst meinen.

Ein weiterer Flaschenhals ist die **Anerkennung von Abschlüssen**: Wir plädieren dafür, Arbeitgebende stärker in diesen Prozess einzubinden, um ihn zu **erleichtern und zu beschleunigen**. Wer sonst könnte den Bedarf und die Qualifikation besser beurteilen?

Auch die **Regelungen für Mitarbeiterbeteiligungen** sind weiterzuentwickeln. Denn sie sind für Startups und Scaleups gerade im internationalen Wettbewerb ein zentrales Instrument der Talentgewinnung und -bindung. **Befristete Reduzierungen der Einkommenssteuer** für neue ausländische Fachkräfte sorgen für zusätzliche Anreize.

Money, Money, Money: Wie wir mit kluger Finanzierung das Startup-Ökosystem stärken

Dreh- und Angelpunkt eines starken Startup-Ökosystems sind hinreichende Finanzierungsangebote für sämtliche Entwicklungsphasen. Momentan stehen wir vor einer jährlichen Finanzierungslücke von ca. 30 Milliarden Euro. Um sie zu schließen, wollen wir bis 2030 die **Venture-Capital-Investitionen** in Deutschland **verdreifachen** und auf **1 Prozent des BIPs** anheben. Dafür müssen wir vor allem das private Kapital, insbesondere institutioneller Investoren, nach **marktwirtschaftlichen Prinzipien mobilisieren**. Der WIN-Initiative kommt hier eine wichtige Rolle zu.

INVEST, HTGF und SPRIND – es gibt bereits viele bewährte Instrumente, um die Frühphase von Startups zu finanzieren. Diese müssen punktuell weiterentwickelt werden. In der Wachstumsphase bleibt für staatliche Initiativen der Zukunftsfonds zentral. Und der neu aufzulegende Wachstumsfonds II muss weiteres frisches **Kapital für die Anlageklasse Venture Capital mobilisieren**.

Darüber hinaus sollte die **Auflage von Dachfonds** erleichtert werden, etwa indem steuerliche Risiken beseitigt werden. Und die Steuertransparenz sollte gesetzlich festgeschrieben werden.

Um Venture Capital für mehr Investor*innen zugänglich zu machen, brauchen wir mehr **Transparenz**. Das schaffen wir, indem wir die Daten des European Investment Funds (EIF) veröffentlichen und gezielt kommunizieren. Transparenz schafft Verständnis und Vertrauen. Damit wird auch für Privatanleger*innen die Anlageklasse Wagniskapital attraktiver.

Ein dauerhaft starkes Startup-Ökosystem braucht **funktionierende Exit-Kanäle**. Immer wieder gibt es Wertschöpfungsverluste durch IPOs deutscher Unternehmen außerhalb Europas. Diese können wir vermeiden, indem wir die **Nachfrageseite stärken** und für einen tiefen und liquiden Kapitalmarkt sorgen. Dafür ist die **Kapitalmarktunion in der EU** entscheidend. Sie muss unbedingt vorangebracht werden. Dazu zählt eine einheitliche europäische Aufsicht, aber auch Erleichterungen von Kapitalerhöhungen bereits gelisteter Unternehmen. Ebenso brauchen wir eine Fokussierung auf wenige Handelsplätze in der EU.

Neben dem IPO ist der Trade Sale ein zweiter Exit-Kanal: Um **mehr Verkäufe von Startups und Scaleups an Unternehmen** zu ermöglichen, sollten steuerliche Anreize für Corporates und Mittelstand geschaffen werden. Weitere Verschärfungen des Außenwirtschaftsrechts sollten unterbleiben. Der Schutz heimischer Technologie darf nicht zum Exit-Stopper und innovationspolitischen Eigentor werden.



Der Staat wird zum Taktgeber für den Innovationsstandort Deutschland

Um Innovationen zu fördern, müssen wir die Rolle unseres Staats teilweise neu denken: Er soll bis 2030 als größter Auftraggeber eine feste Säule der Innovationsförderung werden. Das gilt vor

allem im Rahmen seiner Beschaffungspraxis: Öffentliche Ausschreibungen werden dann zum Motor für Innovation und wirtschaftlichen Fortschritt. **Mindestens 5 Prozent der öffentlichen Aufträge** sollen **an Startups** vergeben werden. Davon profitieren beide Seiten – und die Bürger*innen. Ein wichtiger Schritt dazu ist die **bundesweite Vereinheitlichung und Vereinfachung des Vergaberechts** und vor allem eine konsequent startupfreundliche Anwendung.

Ein **Level Playing Field** sorgt besonders auf digitalen Märkten für einen fairen Wettbewerb. Ebenso braucht es eine **konsequente Anwendung des Kartellrechts** sowie des **Digital Markets Act (DMA)** und des **Digital Services Act (DSA)**. Das ist besonders in dynamischen Bereichen wie der Künstlichen Intelligenz (KI) wichtig. In diesem Zuge ist auch der Zugang zu und die Verfügbarkeit von privaten und öffentlichen Daten unbedingt zu erleichtern.

Damit der Staat zum Taktgeber für unseren Innovationsstandort wird, bedarf es eines **kulturellen Wandels in der Verwaltung**. Eine dringende Aufgabe, die wir mit strukturellen Reformen, einem Up- und Reskilling des vorhandenen Personals sowie neuen Fachkräften aus dem privaten Sektor angehen sollten. Wir sind uns sicher: Expertise aus der freien Wirtschaft bereichert auch Behörden und die staatliche Verwaltung.

All diese Punkte können nur mit **moderner Infrastruktur und Basisdiensten** funktionieren, denn sie sind grundlegende Bausteine für digitale Dienstleistungen. Hierzu zählen auch breit akzeptierte digitale Identitäten sowie rechtlich verbindliche digitale Signaturen, die für digitale Transaktionen wie M&A-Geschäfte und Vertragsangelegenheiten unerlässlich sind.

Auch sind **einfachere, digitale Verwaltungsprozesse** ein Muss. So verringert etwa ein bundesweit einheitlicher **digitaler „One-Stop-Shop“** für Gründungen bürokratische Hürden und ermöglicht das „Startup in a Day“. Notarielle Beurkundungen gehören auf den Prüfstand. Mit einem **Chief Digital Officer** im Bundeskanzleramt könnten die Kompetenzen gebündelt und mit

einem einheitlichen Top-Down-Ansatz verfolgt werden. Startups könnten dann die eingesparte Zeit, Geduld und Energie stattdessen in die Entwicklung innovativer Produkte und Services stecken. Win-win.



Die Zukunft liegt im DeepTech

Wir wollen unser Land bis 2030 zu einem global führenden DeepTech-Standort machen. Dieser Bereich ist kapital- und forschungsintensiv, doch hier entscheidet sich die Zukunft des Innovationsstandortes Deutschland. Die gute Nachricht: Wir haben beste Voraussetzungen, um erfolgreich zu sein. Doch um unser Potenzial nutzen zu können, müssen wir unser DeepTech-Ökosystem in den Bereichen **Finanzierung, Markteintritt, Transfer** und **Regulatorik** updaten.

Das **Finanzierungsangebot** für DeepTech-Startups muss ausgeweitet und der Zugang erleichtert werden, etwa indem **das Volumen des „Deep Tech & Climate Fonds“ (DTCF) vergrößert** wird. Ebenso schafft ein verstärkter Einsatz erfolgsabhängiger Förderprogramme neue Anreize für DeepTech-Startups. Bestehende Programme können in diesem Zuge gerne auch transparenter und einfacher kommuniziert werden. Ebenso sollte bei der **SPRIND weiter flexibilisiert** werden, um schneller zu agieren zu können. Darüber hinaus sollte **die Nutzung der steuerlichen Forschungszulage** durch bessere Kommunikation erleichtert werden. Um nur ein paar wichtige Maßnahmen zu nennen...

Eine gründungsfreundliche, staatliche Beschaffungspraxis ist auch für den **Markteintritt** von DeepTech-Startups ein wichtiger Faktor. Entscheidend ist zudem, den deutschen **Mittelstand und DeepTech-Startups** stärker zu **vernetzen**. Eine fruchtbare Zusammenarbeit kann etwa mit **Kooperationsgutscheinen und Standardisierungen** systematisch gefördert werden. Und apropos Zusammenarbeit: **Die strikte Trennung zwischen militärischer und ziviler Forschung** sollte **aufgelöst** werden.

Fokus Forschung: Zentraler Hebel für den **Technologietransfer** ist die stärkere Priorisierung von Ausgründungen an Hochschulen und Forschungsinstituten. Hier benötigen wir **bessere Anreizsysteme**, etwa, um an Lehrstühlen mehr unternehmerisches Mindset zu fördern. Zudem sollte der IP-Transfer so weit wie möglich standardisiert und beschleunigt werden. Wir werben dafür, dass sich Hochschulen **selbst verpflichten**, mindestens **1 Prozent ihres Gesamtbudgets** – einschließlich Drittmittel – für Ausgründungen zur Verfügung zu stellen. Wichtig ist zudem, den bereits begonnenen Leuchtturmwettbewerb „Startup Factories“ entschlossen voranzutreiben.

Zusätzlich brauchen wir eine **agile Regulatorik**: Ein **neuartiges „Advisory Council“** institutionalisiert den Austausch zwischen dem DeepTech-Ökosystem und der Bundesregierung bzw. einschlägigen Aufsichtsbehörden. Eine weitere Maßnahme ist, zeitnah **Reallabore** zu ermöglichen. Erforderliche Experimentierklauseln sollten dafür gesetzlich verankert werden.



Ein gutes Klima für ClimateTech

Smarte Lösungen für globale Probleme: Startups sind der Motor der notwendigen Dekarbonisierung unserer Wirtschaft. Bereits heute adressieren etwa 30 Prozent der Startups in Deutschland die Klimakrise, doch nur knapp ein Fünftel des verfügbaren Venture Capitals fließen in deutsche ClimateTech-Startups.¹ Damit wir die Klimaziele erreichen, müssen die **Investitionen um mindestens 590 Prozent gesteigert werden**. Und wenn wir auf struktureller Ebene Genehmigungsprozesse vereinfachen und mit einem klugen **Finanzierungsmix** die Errichtung von **FOAK-Anlagen** („First of a Kind“) **vorantreiben**, helfen wir bei der nötigen Skalierung von Klimatechnologien.

Wir wollen bis 2030 die Anzahl an Climate-Unicorns in Deutschland verdoppeln, einen für ClimateTech führenden „Venture Capital“-Geber aus Deutschland etablieren und eine der weltweit drei besten Universitäten im Bereich der Klimainnovationen stellen.

1) EY: [Startup Barometer](#) (2024)

Das „**Climate Performance Potential**“ von Innovationen messen wir **mit Hilfe eines sektorenübergreifenden Kriterienkatalogs**. Dieser enthält außerdem ein Bonusprogramm für die industrielle Nutzung von Klimainnovationen. Unser Ziel: Bis 2030 soll jedes geförderte Unternehmen in diesem Programm ein Startup sein.

Um Klimatechnologien bei uns groß zu machen, brauchen wir einen **Schulterschluss zwischen Politik, Forschung, Wirtschaft und Startups**. Dieser sollte in ergebnisorientierten Taskforces organisiert werden. Damit verfolgen wir systematisch die gerade genannten Ziele, um die **Dekarbonisierung** der Wirtschaft **bis 2045** zu erreichen.



Bessere Leistungen mit mehr Diversität

Das deutsche Startup-Ökosystem steht für Vielfalt und Offenheit. Talente aus aller Welt haben hier ihren Platz gefunden. Trotzdem besteht beim Blick auf die **Diversität** der deutschen Startup-Landschaft **noch immer enormer Nachholbedarf**: Gründerinnen sind 2024 nach wie vor massiv unterrepräsentiert. Dasselbe gilt für Migrant Founders und Gründer*innen aus nicht-akademisch geprägten Haushalten. Hier schlummert enormes Potenzial, das wir nutzen wollen.

Bis 2030 sollte der **Anteil an Gründerinnen** auf **30 Prozent** gesteigert werden. Folgende Maßnahmen helfen: Die derzeit geltenden Regelungen zur Vorhersage der Auftragslage und Arbeitszeiten für Selbstständige während der geplanten Elterngeldbezugsdauer müssen angepasst werden. Denn sie spiegeln nicht die Arbeitsrealität Selbstständiger wider. Ebenso braucht es eine **höhere Absetzbarkeit der Kinderbetreuungskosten**. Und mit den 430.000 fehlenden Kita-Plätzen wollen wir hier gar nicht erst anfangen...

Jenseits gesetzlicher Maßnahmen müssen wir auch an strukturellen Stellschrauben drehen: Ein **besserer Zugang zum Kapital** ist entscheidend –

sowohl **für Gründerinnen** als auch **für Migrant Founders**. Ein schlankes Reporting staatlicher VC-Fonds könnte die Bedeutung des Themas unterstreichen, mehr Transparenz schaffen und entsprechende Bedarfe ebenso wie erzielte Fortschritte offenlegen.

Gesetze, Strukturen – wir sehen noch einen dritten Ansatzpunkt, um das Startup-Ökosystem diverser und damit erfolgreicher zu machen: Bildung. **Unternehmertum** muss **als echte Berufsoption** in Bildungseinrichtungen etabliert werden. Je eher Schüler*innen und Student*innen damit in Kontakt kommen, desto besser.

Über Erfolgsgeschichten und nahbare Vorbilder kommen die nachfolgenden Generationen schon früh in Kontakt mit diesem Thema. Netzwerke spielen hier eine entscheidende Rolle: Sie bieten nicht nur Erfahrungsaustausch, sondern auch eine „Heimat“ innerhalb des Startup-Ökosystems. Daher fordern wir, dass **Netzwerke stärker sichtbar** gemacht und bei Bedarf gefördert werden sollten – wohl wissend, dass Netzwerk-Arbeit in erster Linie aus dem Startup-Ökosystem selbst kommen sollte.



Intro

Die erste Startup-Strategie der Bundesregierung aus dem Jahr 2022 hat erstmals entscheidende Themen für Startups und Scaleups kompakt gebündelt. Viele Vorhaben der Strategie wurden bis dato umgesetzt. Das ist gut.

Doch die Welt dreht sich weiter und andere Länder geben in puncto Rahmenbedingungen für Startups und Scaleups ordentlich Gas. Wir dürfen uns also nicht auf dem Erreichten ausruhen.

Im Gegenteil: Die Startup-Strategie muss in der nächsten Legislaturperiode fortgeschrieben und weiterentwickelt werden. Wir brauchen eine Startup-Strategie 2.0! In den ersten 100 Tagen nach Amtsübernahme sollten die Arbeiten dafür starten. Wir fordern Priorität für die Inhalte. Und Tempo bei der Umsetzung.

Nicht alle Herausforderungen, denen Startups und Scaleups gegenüberstehen, können dabei abschließend in einem einzelnen Dokument behandelt werden. Das gilt für unsere Innovationsagenda genauso wie für die geforderte Startup-Strategie 2.0.

Und es ist klar: Neben konkreten Maßnahmen brauchen wir einen grundlegenden Mentalitätswandel in unserer Gesellschaft. „Weltklasse Made in Germany“ schaffen wir nicht allein durch bloßes Abarbeiten von To-dos. Wir brauchen eine innovationszugewandte Haltung, die in neuen Technologien keine Gefahr, sondern zuerst Chancen sieht. Unternehmerisches Denken muss Teil unserer DNA werden. Das ist Aufgabe und Ziel zugleich – für uns als Startup-Verband sowieso, aber auch für unsere Gesellschaft insgesamt.

Bei alledem ist die Innovationsagenda keine reine Zukunftsagenda, die erst für die kommende Wahlperiode gilt. Denn bereits jetzt und in den nächsten Monaten gibt es noch eine Menge zu tun. Schließlich läuft die reguläre Wahlperiode auch noch ein Jahr. Für diese Zeit haben wir „Quick-Wins“ identifiziert. So haben wir die Maßnahmen genannt, die realistischere noch vor den Bundestagswahlen umgesetzt werden können und sollten, weil die Gesetzgebungsverfahren bereits begonnen haben oder kurz bevorstehen.

Es gibt also keine Zeit zu verschenken und keine Ausreden: Mit der Umsetzung dieser Innovationsagenda kann und sollte sofort begonnen werden.

01 Talente

Talente

In Deutschland herrscht Fachkräftemangel – das ist seit Jahren bekannt. Ebenso wie die Tatsache, dass sich dieses Problem bis 2030 massiv zuspitzen wird, wenn die Babyboomer-Generation in Rente geht. Schon heute betrifft der Mangel an Talenten fast alle Wirtschaftsbereiche: Viele offene Stellen können nicht besetzt werden, Produktion und Dienstleistungen sind teils massiv beeinträchtigt und wirtschaftliches Wachstum bleibt aus. Um das Wohlstandsniveau in unserer alternden Gesellschaft zu halten, bräuchte es laut Studie des IAB eine Nettozuwanderung von 400.000 Personen pro Jahr.²

Was dabei in der Debatte zu kurz kommt: Der Fachkräftemangel spielt gerade im Startup-Sektor eine entscheidende Rolle. Als innovative Wachstumsunternehmen bauen Startups Neues auf und brauchen dafür die besten Köpfe. Auf ihrem Weg zu international agierenden Scaleups konkurrieren sie weltweit mit den führenden Tech-Konzernen um Talente. Das verursacht hohe Kosten und sorgt oft dafür, dass wichtige Stellen nicht oder zu langsam besetzt werden.

Unter deutschen Startups und Scaleups mit mindestens 25 Beschäftigten mussten 70 Prozent aufgrund fehlender Fachkräfte bisher auf Wachstum verzichten.³ Neben dem Heben von inländischem Potenzial bildet die Einstellung internationaler Talente hier die zentrale Gegenmaßnahme. Jedoch beklagen 81 Prozent der befragten Unternehmen den hohen zusätzlichen Aufwand, wenn sie außerhalb der EU rekrutieren wollen.

Um die besten Talente anzuziehen und Deutschland als einen der attraktivsten Arbeitsstandorte weltweit zu etablieren, braucht es eine konsequente Umsetzung der Reform zur Fachkräfteeinwanderung. Denn entgegen der gängigen Meinung hat unser Land enormes Potenzial: Laut

der OECD-Studie „Talent Attractiveness“ liegt Deutschland in den unterschiedlichen Dimensionen im oberen Bereich. Und bei der Attraktivität für internationale Studierende hinter den USA sogar auf Platz zwei.⁴ In der aktuellen Studie „Decoding Global Talent“ rangiert Deutschland auf Platz fünf – direkt hinter den englischsprachigen Ländern Australien, Kanada, USA und UK.⁵ Während Deutschland also insbesondere bei den Job-Angeboten und der Lebensqualität ganz oben mitspielt, fällt man mit Blick auf die Digitalisierung und der Anerkennung von Qualifikationen deutlich ab.

Das Verfahren der Fachkräfteeinwanderung ist einer der zentralen Hebel, um die skizzierten Herausforderungen in der Breite wie in der Spitze zu lösen. Damit Startups und Scaleups weiterhin Arbeitsplätze schaffen und zum Wohlstand von morgen beitragen können, müssen wir diesen Prozess in Deutschland einheitlicher, schneller und digitaler gestalten.

Anwerben und Rekrutieren: Gemeinsam für Deutschland begeistern

Fachkräfte – egal ob mit abgeschlossener Ausbildung oder Hochschulstudium – sind international begehrt. Sie können sich aussuchen, ob sie nach Kanada, Frankreich, in die USA oder nach England gehen. Oder eben zu uns kommen. In diesem Standortwettbewerb müssen wir uns als attraktives Einwanderungsland präsentieren: mit einem hohen Lebensstandard, herausragenden Jobaussichten und einer gelebten Willkommenskultur.

Wie bereits erwähnt, hat Deutschland gerade in Sachen Lebensstandard und Jobaussichten viel zu bieten und rangiert international auf den Top-Rängen. Genau das müssen wir

2) IAB-Kurzbericht: [Demografische Entwicklung lässt das Arbeitskräfteangebot stark schrumpfen](#) (2021)

3) Startup-Verband: [Erfolgsfaktor Talent: Fachkräftemangel als zentrales Problem für Startups in Deutschland](#) (2022)

4) OECD: [International Migration Outlook](#) (2023)

5) BCG & The StepStone Group: [Dream Destinations and Mobility Trends](#) (2024)

stärker ins Schaufenster stellen. Eine (bereits bestehende) Online-Plattform des Bundeswirtschaftsministeriums reicht nicht aus, um als Einwanderungsland zu überzeugen. Ministerien und Unternehmen müssen entschiedener auf dem internationalen Arbeitsmarkt um Fachkräfte werben. Dabei können und wollen Startups und Scaleups eine prägende Rolle spielen: Mit ihren zukunftsfähigen Jobs und ihrer internationalen Ausrichtung sind gerade sie in der Lage, junge Talente aus aller Welt für Deutschland zu begeistern.

Visa-Verfahren digitalisieren und beschleunigen

Mit dem Fachkräfteeinwanderungsgesetz wurde 2023 – auch im internationalen Vergleich – ein moderner Rechtsrahmen für die Erwerbsmigration geschaffen. Ein Bestandteil der Umsetzung dieser neuen rechtlichen Vorgaben ist die Digitalisierung der Visa-Verfahren. Daher begrüßen wir die Anstrengungen des Auswärtigen Amts, diese Verfahren über das eigene Visa-Portal zu digitalisieren und zu beschleunigen.

Dieser Weg muss auch in der nächsten Legislaturperiode konsequent weitergegangen werden. Der Fokus muss auf die vollständige Digitalisierung aller Antragsarten und den Anschluss aller knapp 170 Auslandsvertretungen liegen. Denn nur digital lassen sich Visa-Verfahren für internationale Fachkräfte beschleunigen – und das ist für knapp 90 Prozent der deutschen Unternehmen wichtig oder sogar sehr wichtig.⁶ Ähnlich denken die begehrten Fachkräfte: Gefragt nach den Themen, bei denen sie mehr Unterstützung benötigen, landet das Visa-Verfahren neben der Wohnungssuche mit 77 Prozent auf Platz eins.

Die Bestrebungen des Auswärtigen Amts zukünftig KI-gestützte Visa-Verfahren durchzuführen, begrüßen wir sehr, denn wir sehen auch darin ein großes Potenzial für eine schnellere Bearbeitung der Anträge. Natürlich muss dieses Digitalisierungsprojekt im Haushalt berücksichtigt werden. Ziel muss es sein, dass bis 2030 100 Prozent der Visa-Anträge und -Verfahren digital über das

zentrale Portal des Auswärtigen Amts eingereicht und bearbeitet werden.

Aufenthaltstitelvergabe zentralisieren

Die Visa-Erteilung ist nur der erste Schritt für ein Ankommen in Deutschland. Fachkräfte müssen vor Ort bei ihrer zuständigen Ausländerbehörde einen Aufenthaltstitel beantragen. Diese Behörden liegen in der Verantwortung der Länder. Deutschlandweit gibt es mehr als 500 Ausländerbehörden. Daraus ergeben sich mehr als 500 eigenständige Verwaltungen, die teils unterschiedlichen bundesländerspezifischen Anwendungshinweisen folgen. Das führt zu regional unterschiedlichen Entscheidungen bei gleichen Sachverhalten und ist für die Menschen, die diesen Prozess durchlaufen, nicht nachvollziehbar. Hier brauchen wir zumindest auf Länderebene dringend einheitliche Entscheidungen und zentralisierte Zuständigkeiten. Besser noch wären zentrale Ausländerbehörden für internationale Fachkräfte in jedem Bundesland. Sie würden fachliches Know-how bündeln und durch die Spezialisierung Bearbeitungszeiten verkürzen. Sie sollten dann in wirtschaftsstarken Regionen angesiedelt werden – also dort, wo sich Fachkräfte mehrheitlich niederlassen werden.

Für eine solches Vorgehen gibt es bereits erfolgreiche Beispiele: Der Business Immigration Service (BIS) in Berlin ist seit mehr als 10 Jahren die zentrale Anlaufstelle für Berliner Unternehmen und ihre internationalen Fachkräfte. Einmal registriert, können die Unternehmen hier einen Aufenthaltstitel für ihre internationale Fachkraft beantragen. Notwendige Dokumente werden online hochgeladen und die Anträge werden von spezialisierten Beamt*innen bearbeitet. So hat sich der Prozess merklich beschleunigt. Grundlage des BIS ist eine Verwaltungsvereinbarung des Landes Berlin. Zum Erfolg trägt dabei auch die Zusammenarbeit von Ausländerbehörde, IHK und regionaler Wirtschaftsförderung im BIS bei. Die hier gelebte Arbeitsteilung von Verwaltungsaufgaben und Bewerbung des Services ist eine Blaupause für andere Bundesländer.

6) The Stepstone Group: [Global Talent Acquisition Monitor](#) (2021)

Die Bündelung von Ressourcen sollte zusätzlich durch eine breite Digitalisierung der Verwaltungsprozesse unterstützt werden (siehe dazu auch das Kapitel „**Rolle des Staats**“): Beispielsweise würde die Nutzung von bereitgestellten Schnittstellen vom Visa-Portal des Auswärtigen Amtes bereits viele Dokumente digital verfügbar machen. Ein erneutes Vorlegen von wesentlichen Dokumenten wird damit überflüssig. Das beschleunigt die weiteren Prozesse. Auch die Nutzung des Ausländerzentralregisters als zentrale Dokumentenplattform käme hierfür in Frage.

Eine Vereinheitlichung von Formularen trägt ebenfalls zur Vereinfachung der Prozesse bei. Insgesamt muss es in Deutschland bis zum Ende des laufenden Jahrzehnts möglich sein, alle nötigen Anträge digital zu stellen und zu bearbeiten. Im Rahmen dieses Vorhabens eröffnet sich auch die Chance, Englisch endlich als zweite Amtssprache einzuführen. Neben der Vereinfachung der Verfahren für internationale Fachkräfte wäre das ein starkes politisches Signal einer ernst gemeinten Willkommenskultur.

Pragmatische Anerkennung von Abschlüssen: Arbeitgeber einbinden, Geschwindigkeit erhöhen

Zudem ist die Anerkennung von Abschlüssen, insbesondere in Ausbildungsberufen, nach wie vor sehr zeitintensiv. Auch hier brauchen wir dringend eine neue Herangehensweise. Neben einer Zentralisierung, wie sie beispielsweise mit dem IHK Foreign Skills Approval (FOSA)⁷ bereits gelungen ist, ist auch mehr Pragmatismus nötig. Unternehmen sollten eine zentrale Rolle im Prozess spielen: Wenn sie eine adäquate Ausbildung bzw. Eignung für die zu besetzende Position bescheinigen, sollte das ausreichen. Denn wer kann die erforderlichen Qualifikationen besser beurteilen als der Arbeitgeber selbst? Dadurch ist ein schneller und bürokratiearmer Zugang zum Arbeitsmarkt für ausgebildete Arbeitskräfte in allen Sektoren möglich. Gleichzeitig werden die Behörden entlastet. Dabei muss sichergestellt werden, dass eine einmal ausgestellte Anerkennung in allen Bundesländern gilt.

Temporär steuerliche Anreize für ausländische Fachkräfte schaffen

Ein herausragend starker Anreiz für neue ausländische Fachkräfte wären zudem signifikante Erleichterungen bei der Einkommensbesteuerung. Diese sollten zeitlich befristet und absteigend gestaltet sein, um die Fachkräfte mindestens mittelfristig an Deutschland zu binden. Den Vorstoß der Ampel-Koalition im Rahmen der gestarteten Wachstumsinitiative begrüßen wir. Die vorgeschlagene Staffelung der Steuervergünstigungen von 30, 20 und 10 Prozent halten wir für angemessen.

Integration durch Politik, Wirtschaft und Gesellschaft

Eine erfolgreiche Fachkräfteeinwanderung erfordert nicht nur die Anwerbung, sondern auch die erfolgreiche Integration der Fachkräfte und ihrer Familien. Eine offene und einladende Gesellschaft sowie eine aktive Willkommenskultur sind entscheidend, um internationalen Fachkräften das Gefühl einer neuen Heimat zu vermitteln. Dazu gehört auch, unverheiratete Paare verheirateten gleichzustellen, damit sie ebenfalls berechtigt sind, ein Visum für den Familiennachzug zu beantragen.

Zur Lebensrealität von internationalen Fachkräften gehören regelmäßige, längere Auslandsaufenthalte. Daher sollten Visum und Aufenthaltstitel auch aufrecht erhalten bleiben, wenn sich eine Fachkraft länger als sechs Monate im Ausland aufhält.

Zum richtigen Ankommen in Deutschland gehört es außerdem, den obligatorischen bürokratischen Kraftakt zu meistern. Die GEZ-Anmeldung ist nur ein Beispiel. Zentrale Anlaufstellen können hier helfen, alles effizient, verständlich und nervenschonend zu erledigen. Darüber hinaus müssen ausreichend Wohnraum sowie Plätze in Kitas und Schulen für mitziehende Familienangehörige zur Verfügung stehen, damit auch sie am sozialen Leben teilhaben können.

7) Weitere Infos zum IHK FOSA gibt es auf der [Webseite des Kompetenzentrums](#).

Verantwortung in einem Migrationsministerium bündeln

Es zieht sich wie ein roter Faden durch dieses Kapitel: Wir brauchen mehr Dynamik bei der Fachkräfteeinwanderung. Die gesetzlichen Rahmen sind geschaffen worden, jetzt müssen wir diese in eine moderne, digitale Verwaltungspraxis überführen. Dazu brauchen wir in Deutschland klare Zuständigkeiten, gebündelte Kompetenzen und politische Verantwortlichkeiten.

Unser Vorschlag: Die im Bund verteilten Zuständigkeiten werden in einem Ministerium gebündelt – von der Anwerbung bis zur Ankunft und Integration in Deutschland. Länder mit erfolgreicher Fachkräftemigration, wie Neuseeland und Kanada, zeigen, welche Schlagkraft ein Migrationsministerium entfalten kann. Ein Bundesministerium für Migration könnte Reibungsverluste zwischen den Ressorts verringern und die Dringlichkeit des Themas im In- und Ausland mit mehr Nachdruck betonen.

Potenziale heben: Arbeit flexibilisieren und Remote Work erleichtern

Um den akuten Fachkräftebedarf zu decken, braucht es kurzfristige Lösungen. Immer mehr Startups und große Unternehmen beschäftigen deshalb ausländische Arbeitskräfte in deren Herkunftsländern. Durch einen „Employer of Record“ und verschiedene Dienstleister ist es bereits jetzt möglich, einzelne Fachkräfte und ganze Abteilungen im Ausland zu halten. Diese Übergangsmöglichkeiten sind dringend notwendig und sollten weiter erleichtert werden, etwa durch eine Ausweitung der Fristen bei der Arbeitnehmerüberlassung.

Neben der Suche im Ausland gibt es aber auch in Deutschland noch ungenutztes Potenzial: Dazu gehört ebenfalls, dass wir mehr und flexibler arbeiten. Gerade in Startups wird viel Remote Work angeboten. Viele Arbeitnehmer*innen wünschen sich eine flexible Arbeitszeitgestaltung

– vor allem, um Beruf und Familie besser vereinbaren zu können. Das derzeitige Arbeitszeitgesetz steht dieser Entwicklung im Weg. Es braucht daher dringend eine Reform, die Arbeits- und Ruhezeiten flexibilisiert, von einer täglichen auf eine wöchentliche Höchstarbeitszeit umstellt und Aufzeichnungspflichten bei Vertrauensarbeitszeitmodellen reduziert.

Mitarbeiterbeteiligungen weiter verbessern

Wenn es darum geht, Fachkräfte zu gewinnen und zu binden, sind für Startups und Scaleups Mitarbeiterbeteiligungen weiterhin ein zentrales Instrument. Mit dem Zukunftsfinanzierungsgesetz wurden die steuerlichen Rahmenbedingungen für Mitarbeiterbeteiligungen erheblich verbessert. Es besteht jedoch weiterhin Handlungsbedarf: Dringend geboten ist, die neuen steuerlichen Rahmenbedingungen auch Startups mit zwei- oder mehrstöckiger Gesellschaftsstruktur (sog. „verbundene Unternehmen“) zugänglich zu machen.

Weiterhin brauchen wir einfache und verbindliche Bewertungsmethoden. Startups und Scaleups sollten auch schon vor Gewährung der Mitarbeiterbeteiligung eine Lohnsteueranfrageauskunft einholen können. Die Bewertung wäre hier deutlich vereinfacht, wenn ein Rückgriff auf die Bewertung des Startups in einer Finanzierungsrunde innerhalb eines Jahres vor Gewährung der Mitarbeiterbeteiligung ausdrücklich erlaubt wird.⁸ Zudem sollte ein Gleichlauf zwischen Steuer- und Sozialversicherungsrecht geschaffen werden: Zum Zeitpunkt der Gewährung der Mitarbeiterbeteiligung sollten auch die Sozialversicherungsbeiträge aufgeschoben werden und ebenfalls erst nachgelagert zu entrichten sein, d.h. zum Zeitpunkt des tatsächlichen Liquiditätszuflusses.

Ferner sollte das Gesellschaftsrecht angepasst werden: Eine eigenständige Anteilsklasse für Mitarbeitende im GmbH-Recht bleibt das Ziel. Dass

⁸) In Einklang mit der internationalen Praxis wäre auf diese Bewertung ein Abschlag vorzunehmen, wenn Erlösvorzüge (Liquidation Preferences) der Investor*innen bestehen.

ein solcher Schritt möglich ist, hat Österreich mit der Einführung der Unternehmenswertanteile in der Flexiblen Kapitalgesellschaft (Flexco) gezeigt.

Unternehmensgründungen auch von Menschen aus Nicht-EU-Ländern

Als Startup-Verband wollen wir den Blick aber nicht nur auf die Seite der Arbeitnehmenden richten. Unser Land hat dringenden Innovationsbedarf und Startups sind hier ein starker Treiber. Wir brauchen mehr Gründer*innen, die ihre Ideen bei uns umsetzen (siehe dazu auch das Kapitel „Diversität“). Deutschland muss sich nicht nur als attraktiver Standort für Fachkräfte etablieren, sondern auch als Standort für Unternehmensgründungen.

Hierfür müssen wir es auch Menschen aus Nicht-EU-Ländern erleichtern, ein Unternehmen in Deutschland zu gründen. Nur so ziehen wir Innovationen aus der ganzen Welt an. Die USA bieten diese Möglichkeit mit der „International Entrepreneur Rule“ seit langem sehr erfolgreich an. Sie fußt auf klaren Bewertungskriterien, wie etwa neu geschaffenen Arbeitsplätzen oder Umsatzwachstum. Hieran sollte sich Deutschland orientieren. Gerade die Visa-Kriterien, die sich auf eine externe Expertise zur Gründungsidee beziehen, wie beispielsweise bestehende Finanzierungszusagen, sind ein Garant, besonders potente Ideen ins Land zu lassen.

Quick-Wins für die laufende Legislaturperiode:

- Start vollständig digitaler Visa-Einreichung und -Verfahren in relevanten Ländern
- Zeitlich befristete Einkommenssteuervergünstigungen für neue ausländische Fachkräfte schaffen
- Mitarbeiterbeteiligungen: Einbeziehung von verbundenen Unternehmen unter den Neuregelungen des Zukunftsfinanzierungsgesetzes gewährleisten (§ 19 EStG)

02 Finanzierung

Finanzierung

Große Unternehmen und ein breit aufgestellter Mittelstand haben in den vergangenen Dekaden stetiges Wachstum in Deutschland geschaffen. Diese Erfolgsgeschichte basiert vor allem auf einer starken Wachstumsfinanzierung mit bis zu 4 Prozent des BIPs in den 1950ern und 60ern. In den vergangenen Jahren allerdings haben wir es verpasst, Anschluss am rapiden technologischen Wandel zu halten. Besonders in den Bereichen Hardware, Software und Konnektivität sind US-amerikanische Unternehmen an uns vorbeigezogen. Gemessen an der Marktkapitalisierung kommen heute 60 der 100 weltweit größten Unternehmen aus den USA (und da vor allem aus dem Tech-Bereich), während Europa nur mit 19 und Deutschland allein sogar nur mit zwei Unternehmen in der Spitze vertreten ist – SAP und Siemens.

Um Innovationen voranzutreiben und den aufgebauten Wohlstand zu sichern, brauchen wir ein starkes Startup-Ökosystem. Und ähnlich wie in den 1950/60ern ist Wachstumskapital für die frühe wie späte Entwicklungsphase von Startups einschließlich geeigneter Exit-Kanäle eine Grundvoraussetzung.

Während es in der frühphasigen Finanzierung deutscher Startups bereits viele gute Entwicklungen gab, stellen wir speziell in späteren Entwicklungsphasen eine weiterhin erhebliche Finanzierungslücke fest. Zum Vergleich: In den USA wird gemessen am BIP etwa dreimal so viel in Wachstumskapital investiert wie in Deutschland. Ähnlich stehen wir verglichen mit anderen europäischen Ländern da: In Großbritannien wird im Verhältnis zum BIP circa doppelt so viel investiert wie bei uns.⁹ Wir hängen hinterher. Verglichen mit den USA (mit einer VC-Finanzierung in Höhe von rund 1 Prozent des BIPs) ergibt sich für Deutschland ein Anspruchsniveau von mindestens 30 Milliarden Euro pro Jahr; mit Blick auf

die historischen Raten von 3–4 Prozent des BIPs sogar bis zu 100 Milliarden jährlich. Doch woher soll das benötigte Geld kommen?

Die Rolle des Kapitals institutioneller Investoren

Die gute Nachricht lautet: In Deutschland ist eine hinreichend große Kapitalbasis bei institutionellen Investoren vorhanden. Allein deutsche Versicherungen verfügen über ein verwaltetes Kapital von rund 2 Billionen Euro.¹⁰ Bei den Pensionskassen sind es etwa 700 Milliarden Euro.¹¹ Ein Teil dieses Kapitals sollte für das deutsche Startup Ökosystem mobilisiert werden. Bereits ein geringer Anstieg hätte für die Startup-Finanzierung große Wirkung, denn noch investieren institutionelle Investoren deutlich unter 1 Prozent in diese Assetklasse – weit unter internationalem Niveau. Amerikanische Rentenkassen investieren dagegen circa 1 Prozent, schwedische Rentenkassen teilweise mehr als 10 Prozent in Wachstumskapital.

Andere europäische Länder liefern mit ihren Maßnahmen ein Vorbild für uns: Frankreich hat im Rahmen der sogenannten „Tibi Initiative“ insgesamt 6 Milliarden Euro an Finanzierungszusagen von institutionellen Investoren mobilisiert, um zielgerichtet in innovative Unternehmen zu investieren („La French Tech“).¹² Schweden hat durch eine Änderung der Regulierung von Pensionskassen den erlaubten Anteil „alternativer Investments“ von 5 Prozent auf 40 Prozent erhöht.¹³ Großbritannien verfolgt analoge Ansätze.¹⁴

Die von Bundesfinanzminister Christian Lindner gestartete „WIN-Initiative“ (Wagniskapital- und Investitionsfinanzierung) soll das Kapital institutioneller Investoren mobilisieren. Diesen Ansatz begrüßen wir ausdrücklich. Bereits 2021

9) Dealroom, IMF, Lakestar: [The European Financing Gap](#) (2021)

10) European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA)

11) Investment & Pensions Europe (IPE)

12) Vgl. u.a.: The Tibi Initiative: Phase-2 and Perspectives (2024)

13) AP6.se; Invest Europe/EDC

14) Vgl. u.a.: British Venture Capital Association (BVCA)

hatte die Bundesregierung mit der Auflage des Zukunftsfonds 10 Milliarden Euro Wagniskapital aus staatlichen Mitteln zur Venture-Capital-Finanzierung bereitgestellt. Mehr als 600 Millionen Euro konnten 2023 von institutionellen Investoren mit dem „Wachstumsfonds“ auf Fondsebene mobilisiert werden. Jetzt müssen wir mit WIN den nächsten Schritt gehen – und endlich die identifizierte Finanzierungslücke schließen. Allein öffentlichkeitswirksame Lippenbekenntnisse und halbherzige Selbstverpflichtungen, bleiben ohne praktische Auswirkungen und wären in der jetzigen Situation mehr als nur ein fatales Signal für die Startup-Finanzierung.

Konkrete Lösungen für konkrete Anforderungen

Unsere Lösungsvorschläge orientieren sich am Dreiklang der Startup-Entwicklungsphasen: 1. Frühphase, 2. Wachstumsphase und 3. Exit. Nur eine ganzheitliche Betrachtung der Finanzierungsbedarfe einzelner Entwicklungsphasen wird den komplexen Anforderungen gerecht: Ohne Frühphase kann es keine Wachstumsphase geben. Und mit funktionierenden Exit-Kanälen sichern wir die Attraktivität für Business Angels und VC-Investor*innen in der Frühphase.

1. Frühphase: Vorhandene Instrumente stärken

Für die Frühphasen-Finanzierung wurden in der Vergangenheit bereits wichtige Maßnahmen eingeführt. Zu nennen sind etwa der INVEST-Zuschuss Wagniskapital und der High Tech Gründerfonds (HTGF). Ergänzt werden die Bundesprogramme teilweise durch weitere Instrumente in den Bundesländern. Nach dem SPRIND-Freiheitsgesetz kann jetzt auch die Agentur für Sprunginnovationen in DeepTech-Startups investieren, die sich noch in einer ganz frühen Phase befinden (siehe dazu auch das Kapitel „DeepTech“).

Doch der INVEST-Zuschuss wurde zuletzt mehrfach gestutzt. Die Haushaltsmittel für dieses so wichtige Instrument sollten aber erhöht werden, um Planungssicherheit bei Startups und Business Angels zu gewährleisten. Das ist auch eine Frage der Verlässlichkeit. Wir brauchen eine stärkere Prio-

risierung von Zukunftsinvestitionen im Budget des Bundeswirtschaftsministeriums. Außerdem müssen die Bearbeitungszeiten von INVEST drastisch auf ein Maximum von 12 Wochen reduziert werden.

2. Wachstumsphase: Kapital institutioneller Investoren mobilisieren

Für die Finanzierung der Wachstumsphase ist es wie beschrieben entscheidend, Kapital institutioneller Investoren zu mobilisieren. Wir wollen die jährlichen Investitionen institutioneller Investoren in die Anlageklasse Venture Capital auf das Niveau in den USA anheben und bis 2030 verdreifachen – also auf mindestens 1 Prozent des BIPs. Eine entscheidende Rolle kommt dabei den Versicherungen zu: Aktuell allokieren sie lediglich rund 0.3 Prozent ihres verwalteten Kapitals in die Wachstumsfinanzierung. Am Ende des Jahrzehnts sollten in Deutschland mindestens 1 Prozent dieses Anlagevolumens in Wagniskapital investiert werden.

Neue Kapitalquellen marktwirtschaftlich erschließen

Generell stehen Kapitalanlagen für vergleichsweise risikoreiche Anlageklassen nur in begrenztem Umfang zur Verfügung. Wir müssen daher neue Finanzierungsquellen für die Wachstumsfinanzierung erschließen, die typischerweise Anlagen mit geringerem Risikoprofil bevorzugen, wie beispielsweise die Aktienrente oder das Altersvorsorgedepot. Die Startup-Finanzierung muss marktwirtschaftlich attraktiv sein und ein Erfolg versprechendes Investmentangebot („Chancen-Risiko-Profil“) für unterschiedliche Investorenklassen bieten. Ebenso braucht es einen marktwirtschaftlichen Kreislauf von verbesserter Wachstumsfinanzierung bis hin zu gestärkten europäischen Exit-Kanälen, die einen lokalen Rückfluss des Kapitals sicherstellen. In diesem Kreislauf muss und wird dann auch das Startup-Ökosystem mitwachsen.

Zentrales Instrument der Wachstumsfinanzierung seitens des Bundes ist der 2021 aufgelegte „Zukunftsfonds“. Dank der modularen Ausgestaltung ist dieser für ergänzende Maßnahmen

ausgelegt. Zudem können bestehende Module innerhalb des Konstrukts zukunftsorientiert weiterentwickelt werden. Folgende Maßnahmen sind notwendig:

Dachfondsstrukturen stärken

Im Vergleich zu anderen Anlageklassen ist Venture Capital kleinteilig. Das macht Wagniskapital für großvolumige Fonds-Investitionen schwer zugänglich. Dachfonds helfen diese Kleinteiligkeit zu reduzieren. Durch höhere „Ticketgrößen“ wird für Fondsinvestoren außerdem auch der administrative Aufwand gesenkt. Zudem schaffen Dachfonds ein höheres Maß an Diversifizierung. Private Dachfonds-Initiativen sollten daher vorangetrieben werden. Dazu zählt, die Rahmenbedingungen zu verbessern und Rechtssicherheit zu schaffen: Bestehende steuerrechtliche Unwägbarkeiten im Hinblick auf die Gewerbesteuer sind auszuschließen.

Mit dem neuen Dachfonds-Modell, dem sogenannten „Wachstumsfonds“, hat die KfW Capital erfolgreich mehr als 600 Millionen Euro Kapital institutioneller Investoren mobilisiert. Das war ein wichtiger erster Schritt, den es mit der geplanten Auflage des Wachstumsfonds II konsequent weiterzugehen gilt.

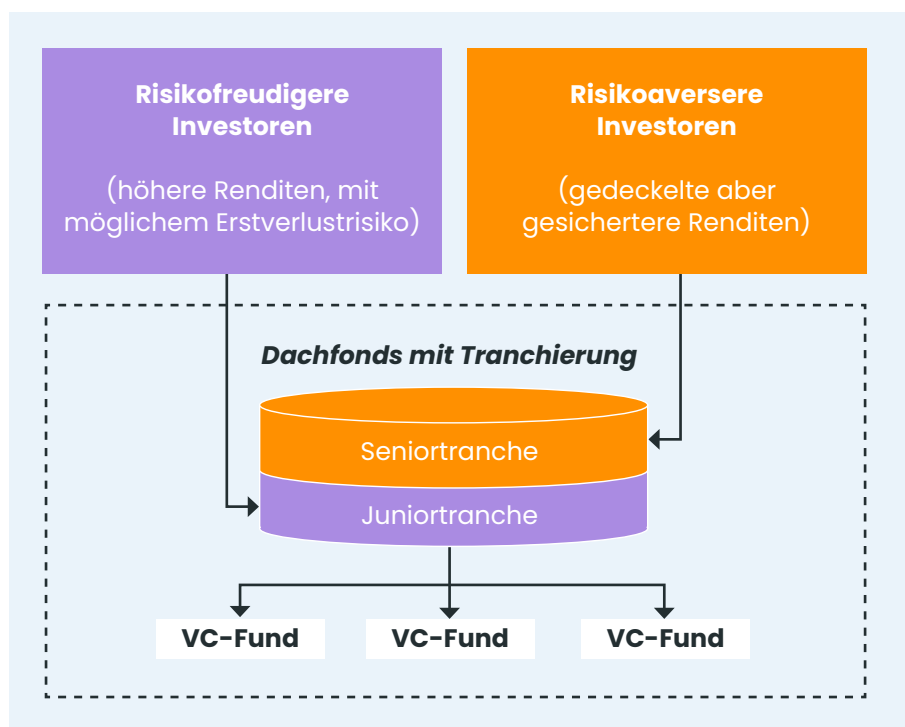
Durch Tranchierung neue Chancen-Risiko-Profile schaffen

Trotz eines attraktiven Chancen-Risiko-Verhältnisses von Dachfondskonstruktionen bleiben Investitionen von Kapitalsammelstellen, insbesondere Versicherungen, im gewünschten Umfang noch aus. Das liegt unter anderem an Eigenkapitalrestriktionen (beispielsweise „Solvency II“ für Versicherungen) sowie an unterschiedlichen Risikoprofilen institutioneller Investoren. Um diese Herausforderungen zu adressieren,

sollte eine Weiterentwicklung von marktwirtschaftlichen Fonds-Konstruktionen aufbauend auf dem Wachstumsfonds mit entsprechenden Tranchierungslösungen aufgesetzt werden. Die Strukturierung von Dachfonds mit mehreren Risiko-Tranchen erlaubt es, ein breites Spektrum an Investoren gemäß deren Chancen-Risiko-Profilen zu mobilisieren.

Insbesondere für institutionelle Investoren schaffen Seniortranchen mit einer etwas niedrigeren, aber gesicherteren Rendite einen geeigneten Investitionsrahmen. Die Eigenkapitalanforderungen dieser Investoren könnten dabei zudem teilweise durch entsprechende Zugangsstrukturen adressiert werden, beispielsweise mit festverzinsten Inhaberschuldverschreibungen. Im Gegensatz dazu profitieren risikofreudigere Investoren in einer Juniortranche, die auch das Erstverlustrisiko tragen kann („first-loss piece“), von höheren Renditen. Sie hebeln den Fonds entsprechend mit ihren Investments. Hier kann eine stärkere Beteiligung des Staats helfen, mehr privates Kapital zu hebeln.

Während in der Seniortranche eine Rendite von 5-8 Prozent mit stark limitiertem Ausfallrisiko



Vereinfachte, schematische Darstellung für Dachfondsstrukturen mit Tranchierung

zufriedenstellend sein sollte, profitieren risikofreudigere Investoren von der Differenz zur tatsächlich erzielten Rendite – und dies bei einem stark limitiertem Teilverlustrisiko.

Privatpersonen am wirtschaftlichen Erfolg teilhaben lassen

Privatpersonen in Deutschland profitieren bisher nur in sehr eingeschränktem Umfang vom wirtschaftlichen Erfolg deutscher und europäischer Wachstumsunternehmen. Dadurch fehlt der Wachstumsfinanzierung in Deutschland ein großer Kapitalstock. Das muss sich ändern. Anlagemöglichkeiten für Kleinanleger*innen sollten ausgebaut werden. Das beginnt z.B. bei einer stärkeren, verpflichtenden Schulbildung im Bereich Wirtschaft. Darüber hinaus sollten auch geeignete Modelle etabliert werden, die die private Altersvorsorge attraktiver machen. Modelle, wie beispielsweise ein Altersvorsorgedepot, nach Vorbild der USA (Traditional IRA, Roth IRA) oder der Schweiz („3. Säule“).

Konkret muss es möglich sein, jährlich einen gewissen Betrag aus dem Bruttoeinkommen zur Altersvorsorge zu sparen. Um sowohl die Rentenlücke als auch die in Deutschland viel zu niedrige Aktienquote in der Altersvorsorge zu schließen, sollte dieses Depot einen hinreichend hohen steuerbefreiten Sparbetrag bis zu 20.000 Euro jährlich oder 10 Prozent des Einkommens ermöglichen. Zuschüsse des Arbeitgebers (wie etwa beim 401k in den USA) würden die Dynamik weiter stärken. Durch entsprechende Instrumente können – neben den Anlegenden selbst – sowohl der private als auch der öffentliche Markt nachhaltig und substanzuell von einer steigenden Nachfrage profitieren.

Auch im Wealth Management sollten neue Produktklassen bzw. Fonds-Vehikel mit klarer VC-Ausrichtung entwickelt werden. Dabei spielen Banken und Asset-Manager eine wichtige Rolle. Auch hier sind steuerliche Anreize, etwa durch eine Anrechenbarkeit von VC-Fondsinvestments, Freibetragsregelungen für Erträge aus VC-Fondsinvestments, Abschreibungsmöglichkeiten oder Freibetragsregelungen für Reinvestitionen („Roll-over“) wichtige Hebel.

Mehr Transparenz für die Anlageklasse Venture Capital

In der Anlageklasse Venture Capital gibt es nach wie vor viel Intransparenz. Das gilt sowohl für die exakte Funktionsweise als auch für die erzielten Renditen. Potenzielle Investorengruppen, die bisher kaum mit der Anlageklasse in Berührung kommen (wie z.B. Versorgungswerke), bleiben Venture-Capital-Investitionen wohl auch deshalb eher fern. Eine allgemein zugängliche und unabhängige Datenbasis ist daher ein erster, wichtiger Schritt für mehr Transparenz beim Risiko-Rendite-Profil. Dafür sollte auf die bisher unveröffentlichten und zugleich sehr umfangreichen Daten des European Investmentfonds (EIF), der über 30 Jahre Investitionserfahrung in Europa verfügt, zurückgegriffen werden. Schließlich ist es international gängige Praxis, entsprechende Renditen und Kennzahlen auf Basis einzelner Fonds – anonymisiert – zu veröffentlichen (siehe USA, Skandinavien, etc.). Darüber hinaus sollten insbesondere derzeit unterrepräsentierte Investorengruppen wie Family Offices und Stiftungen gezielt angesprochen werden, etwa mit Hilfe ausgewählter Multiplikator*innen.

Steuerliche Wettbewerbsfähigkeit für VC-Investitionen sichern

Venture-Capital-Fonds agieren vermögensverwaltend. Das ist im Grunde allgemein unstrittig. Doch teilweise wird behauptet, es gehe dabei um unternehmerisches Handeln. Diese Behauptungen führen zu gravierenden steuerlichen Unsicherheiten, die gerade internationale Investor*innen abschrecken, in deutsche VC-Fonds zu investieren. Um das zu vermeiden, sollte die sogenannte Steuertransparenz gesetzlich festgeschrieben werden. Das verursacht keine Mindereinnahmen, schafft aber dringend erforderliche Rechtssicherheit.

Regulatorik anpassen

Die bestehende Regulierung von Kapitalsammelstellen schließt zwar Venture-Capital-Investitionen grundsätzlich nicht aus, allerdings machen hohe Eigenkapitalanforderungen solche Investitionen oft vergleichsweise unattraktiv. Die Eigenkapitalvorschriften der Versicherungsregulierung „Solvency II“ sollten dahingehend

angepasst werden. Dazu gehört auch, stärker zwischen den Anlage- bzw. Risikoklassen zu differenzieren: Growth-Kapital etwa hat ein anderes Risikoprofil als Frühphasenfinanzierung. Das sollte auch regulatorisch berücksichtigt werden.

3. Exit: Investitionskreisläufe schaffen und Exit-Kanäle stärken

Der Börsengang (Initial Public Offering, IPO) und der Verkauf an andere Unternehmen (Trade Sale) sind die beiden wichtigsten Exit-Kanäle. Gerade aus volkswirtschaftlicher Sicht ist es essenziell, dass sie in Deutschland oder zumindest Europa stattfinden. Ohne hinreichende Exit-Kanäle kann dauerhaft kein starkes Startup-Ökosystem bestehen. Denn ohne Exits können keine Veräußerungslöse erzielt werden, und einmal investiertes Kapital wird nicht wieder frei. Während für Investor*innen auch ein Exit außerhalb Deutschlands oder Europas seinen Zweck erfüllt, sind die volkswirtschaftlichen Auswirkungen dramatisch: Seit 2015 ist durch IPOs europäischer Unternehmen in den USA ein ökonomischer Wertverlust von mehr als 400 Milliarden Euro entstanden.¹⁵ Aus volkswirtschaftlicher Sicht sollten wir die Exits also in Deutschland halten. Aber auch die Etablierung eines Sekundärmarkts für VC-Fondsanteile stellt einen wichtigen Schritt zum Ausbau des europäischen VC-Ökosystems dar. Auf diese Weise stärken wir die Liquidität und Attraktivität dieser Assetklasse.

Europäischen Kapitalmarkt vertiefen und Kapitalmarktunion umsetzen

Nachhaltig erfolgreiche Börsengänge setzen einen starken Kapitalmarkt voraus. Auch hier gilt es, die Nachfrage von institutionellen Investoren zu stärken, wofür wiederum Anreize geschaffen werden müssen. Die Kapitalmarktunion spielt dabei eine wesentliche Rolle. Mit heute 35 Börsen in Europa (versus drei in den USA) besteht ein hohes Level an Komplexität und fehlender Transparenz für institutionelle Investoren. Vor allem verteilen sich die Handelsaktivitäten im Vergleich zu den USA auf zu viele Handelsplätze. Davon gibt es in Europa mehr als 200 (im Vergleich zu 50 in den USA). Dadurch entsteht eine

vermeidbare Fragmentierung von Liquidität, die im Ergebnis zu geringeren Unternehmensbewertungen beiträgt und die internationale Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt.

Die landläufigen Beteuerungen, die europäische Kapitalmarktunion voranzutreiben und zu vertiefen, müssen sich in konkreten und konsequenten Maßnahmen widerspiegeln. Dazu gehören unter anderem, die Aufsicht über Prospektbilligungsverfahren europaweit bei der ESMA zu bündeln.

Börsengänge könnten auch durch ein Herabsetzen des Nominalwertes der Aktie auf 0.01 Euro flexibler möglich gemacht werden. Das würde die Bedingungen an führende europäische Länder anpassen, bspw. Großbritannien. Darüber hinaus würde die Verkürzung des Prospektbilligungsverfahrens den IPO-Prozess verschlanken und in der Emissionspraxis mehr IPO-Fenster öffnen, die dann flexibler genutzt werden könnten. Und für bereits gelistete Unternehmen sollten Kapitalerhöhungen erleichtert werden, unter anderem durch mehr Flexibilität bei der Preisfestsetzung im Rahmen von Kapitalerhöhungen mit vereinfachtem Bezugsrechtsausschluss.

Gerade bei Wachstumsunternehmen müssen die Abschläge für eine erfolgreiche Platzierung häufig über 5 Prozent liegen, sodass eine höhere, gesetzlich verankerte Flexibilität bei dem vereinfachten Bezugsrechtsausschluss eingeräumt werden muss. Andernfalls bleibt den Unternehmen nur die zeitlich deutlich aufwendigere und kostspieligere, prospektpflichtige Kapitalerhöhung mit Bezugsrechten für die bestehenden Aktionär*innen. Das sollte idealerweise um eine weitere Erhöhung des möglichen Volumens für Kapitalerhöhungen mit vereinfachtem Bezugsrechtsausschluss ergänzt werden, um kapitalintensives Wachstum rechtlich sicher und unkompliziert zu ermöglichen.

Institutionalisierte Dialoge und eine Zusammenarbeit zwischen Startups, Corporates, Investmentbanken und Investierenden sollten diese strukturellen Maßnahmen unbedingt flankieren. Der Startup-Verband bringt sich dabei aktiv ein. Ein weiterer kurzfristiger Hebel liegt außerdem

15) McKinsey

bei der Regulierung des Equity Research. Großbritannien kann hier als Vorbild dienen.

Um Anreize für Privatanleger*innen zu schaffen, könnten zudem horizontale Verlustausgleiche durch einen Verlustausgleich über Assetklassen hinweg ersetzt werden. Das würde eine breitere Portfolio-Allokation attraktiv machen.

Anreize für Unternehmensverkäufe schaffen

Für mehr erfolgreiche Trade Sales benötigen wir eine umfangreiche Infrastruktur. Dazu gehört der Austausch von Best Practices, die den konkreten Mehrwert von Akquisitionen durch Innovationsbeschleunigung, Kostenreduktion und der Erschließung neuer Marktsegmente verdeutlichen.

Darüber hinaus bedarf es weitergehender struktureller Maßnahmen wie Sonderabschreibungsmöglichkeiten für Unternehmen bei der Übernahme von Startups in Verlustphasen. Auch staatlich unterstützte Kredite könnten Akquisen erleichtern, etwa durch reduzierte Zinsen bei hohen F&E-Quoten oder bei der Erfüllung von ESG-Kriterien.

Attraktive Rahmenbedingungen für Trade Sales müssen unabhängig von der Exit-Form gelten und alle Varianten der Zusammenarbeit zwischen Startups und Unternehmen berücksichtigen: Das Spektrum reicht von vollständigen Übernahmen über Asset-Deals bis zu Lizenzvereinbarungen in Zusammenarbeit mit europäischen Corporates. Die bestehenden steuerlichen Schlechterstellungen von Asset-Deals und Kooperationen im Vergleich zum vollständigen Verkauf als Share-Deal sollten aufgehoben werden.

Zudem sollte das Außenwirtschaftsrecht nicht weiter verschärft werden. Auch wenn bisher nur wenige Unternehmensverkäufe untersagt wurden, bedeutet allein die Prüfung erhebliche Unsicherheiten und das Risiko von Verzögerungen, die sich negativ auf den Verkaufsprozess auswirken können. Bereits die Möglichkeit von Exit-Einschränkungen machen nicht nur Akquisitionen selbst, sondern auch die Einstiegsinvestitionen unattraktiver. Der Schutz heimischer Technologie darf nicht zum Exit-Stopper werden.

Quick-Wins für die laufende Legislaturperiode:

- Mehr Transparenz durch öffentlichen Zugang zu und zielgenaue Verwendung von EIF-Daten schaffen
- Einführung der gesetzlichen Steuertransparenz
- Einführung von Freibetragsregelungen für Reinvestitionen („Rollover“)
- Nominalwert von Aktien auf 0.01 Euro ermöglichen
- Erleichterung von Kapitalerhöhungen gelisteter Unternehmen

03 **Rolle des Staats**

Rolle des Staats

An unseren Verwaltungsprozessen, Rechtsgrundlagen und am Einsatz staatlicher Ressourcen entscheidet sich, ob „der Staat“ – das sind letztlich wir alle – ein Katalysator für Innovationen oder eher ein Bremsklotz ist. Um Bremsen zu lösen, Innovationen zu fördern und an Tempo zu gewinnen, müssen wir die Rolle unseres Staats teilweise neu denken und konsequent an Zukunftsthemen ausrichten. Dazu gehören fünf zentrale Felder: 1. (digitale) Infrastruktur, 2. Verwaltungsdigitalisierung & Bürokratieabbau, 3. Update unserer Verwaltungskultur, 4. Modernisierung öffentlicher Vergabeverfahren und 5. neue Wettbewerbsregeln für bestehende und zukünftige Märkte.

Es ist notwendig, bisherige Prozesse ergebnisoffen zu reflektieren und die Digitalisierung sowie Innovationsoffenheit unseres Staats stärker zu zentralisieren. Eine Möglichkeit wäre es etwa, die wirkungsstarke Stelle eines Chief Digital Officers zu schaffen, ausgestattet mit eigenen Kompetenzen und Mitteln, um die Gesamtaktivitäten im Bundeskanzleramt zu koordinieren und durchzusetzen.

1. Infrastrukturen & Basisdienste – unerlässliche Grundvoraussetzungen

Besonders Startups, die auf Agilität, Innovation und schnelle Marktdurchdringung angewiesen sind, brauchen eine moderne, gut ausgebaute und versorgungssichere Infrastruktur. Das ist essenziell für nachhaltiges Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit. Deshalb muss Deutschland seine Infrastruktur bis 2030 konsequent weiterentwickeln und an die Bedürfnisse junger, dynamischer Unternehmen anpassen. Über Zufriedenheitsabfragen kann dieser Fortschritt gemessen werden.

Infrastruktur umfasst zwar auch eine innovative Verkehrspolitik (die weiter auf sich warten lässt),

umweltfreundliche Energieversorgung und fortschrittliche städtische Entwicklung – doch als Startup-Verband konzentrieren wir uns in den folgenden Absätzen auf die Themen digitale Basisinfrastruktur, staatliche (digitale) Basisdienste und Social Entrepreneurship.

Digitale (Netz-)Basisinfrastruktur: Internet, Mobilfunk, Rechenzentren

Der Ausbau unserer Glasfasernetze ist entscheidend, um die erforderlichen Geschwindigkeiten und Bandbreiten für datenintensive Anwendungen und neue Technologien wie KI, IoT und Big Data zu gewährleisten. Das ist besonders wichtig für Echtzeit-Tracking und -Transparenz, Effizienzsteigerung durch Datenanalysen, Predictive Maintenance und die Reduzierung von Ausfällen. Kurzum: Ohne ein schnelles, modernes Internet sind wir nicht arbeitsfähig.

Eine lückenlose Mobilfunkabdeckung, insbesondere in ländlichen Gebieten und in Zügen, ist weiterhin notwendig, um die Arbeit im Unternehmensalltag zu verbessern und den Mitarbeitenden eine höhere Lebensqualität zu ermöglichen. Es darf nicht sein, dass der Zug als umweltfreundliche Reisealternative gewählt wird und effektives Arbeiten dann nicht möglich ist.

Um international ein wettbewerbsfähiger Digital Player zu werden, muss Deutschland den Ausbau von Rechenkapazitäten, insbesondere für die KI-Entwicklung, als Priorität anerkennen und verfolgen. Die vorhandenen Kapazitäten sind begrenzt und werden aktuell hauptsächlich von Forschungseinrichtungen genutzt. Eine ausreichende Energieversorgung mit entsprechender Netzkapazität ist für den Ausbau unerlässlich.

Bestehende Supercomputer-Zentren müssen mit KI-spezifischer Hardware erweitert werden, um vielversprechende Hardware-Entwicklungsprojekte zu unterstützen, die absehbar den größten Erfolg versprechen und deren Ergebnisse schnell

anwendbar sind. Eine Softwarelösung, die alle notwendigen Komponenten umfasst, würde die Nutzung der Hardware erleichtern. KI-unterstützte Chip- und Softwareentwicklung könnte FPGA-Designs für KI-Anwendungen optimieren. Hier brauchen wir Referenzfälle. Ebenso wichtig ist es, dass sich die Bundesregierung für den Ausbau und die Förderung europäischer KI-Datenzentren und GPU-Produktionsvolumen einsetzt, um auch im KI-Bereich eine digitale Souveränität zu gewährleisten – denn ohne einen gesicherten Zugang zu einer solchen Infrastruktur sind Innovationen in diesem Feld kaum möglich.

Digitale IT-Basisinfrastruktur des Staates: offene Plattformen und Dienste

Der digitale Staat braucht eine passende IT-Infrastruktur: Ohne einheitliche Plattformen, Cloud- und ID-Lösungen ist eine konsistente, sichere Digitalisierung nicht vorstellbar – weder verwaltungsintern noch an der Schnittstelle zur Bevölkerung oder zu Unternehmen. Es braucht daher eine zentral gesteuerte, digitale Infrastruktur mit klaren, einheitlichen Regeln und Schnittstellen. In Estland und Finnland ermöglicht zum Beispiel „X-Road“ öffentlichen und privaten Organisationen den sicheren Datenaustausch. Die Plattform erlaubt, sowohl staatliche als auch private Angebote lückenlos zu integrieren. Eine solche Infrastruktur erleichtert die Einbettung und Skalierung der IT-Systeme von Startups und schützt durch ihre dezentrale Natur gleichzeitig sensible Daten.

Eine solche standardisierte Infrastruktur braucht offene und marktkonforme staatliche Schnittstellen. Diese sollten auf Industriestandards setzen, damit Startups eine Chance haben, Teil des staatlichen Ökosystems zu werden, sowohl wenn es um bürokratische Prozesse als auch und insbesondere um den Datenaustausch geht (siehe auch: **5. Neue Wettbewerbsregeln**). Das in der Tech-Branche weit verbreitete Architekturmuster „REST“ für APIs hat zu einem enormen Innovationsschub Richtung modulare IT-Systeme geführt und damit neue Geschäftsmodelle hervorgebracht. Es sollte auch im Staat primär genutzt werden, um offene Schnittstellen anzubieten, denn proprietäre Schnittstellen führen nicht zu mehr Innovation!

Daneben helfen staatliche Basisdienste, um den Innovationsstandort zu stärken. Sie sind grundlegende Bausteine für digitale Dienstleistungen und entscheidend für effiziente digitale Wirtschaftsprozesse: Hierzu zählen vor allem breit akzeptierte digitale Identitäten sowie rechtlich verbindliche digitale Signaturen, die für digitale Transaktionen wie M&A-Geschäfte und Vertragsangelegenheiten unerlässlich sind. Außerdem ermöglichen sie effiziente digitale Verwaltungsprozesse.

In den Niederlanden wurde mit „DigiD“ ein verlässliches digitales Identifikationssystem geschaffen, das den Zugang zu zahlreichen Online-Diensten der Regierung ermöglicht. Das deutsche eID-System mit der Online-Ausweisfunktion als Herzstück ist dagegen vor allem auf höchste Sicherheit ausgelegt, doch für fast alle Transaktionen in der Wirtschaft und einer Vielzahl an Verwaltungsleistungen ist bereits das praxisfreundlichere Sicherheitsniveau „substanziell“ ausreichend. Das könnte z.B. über die einmalige Identifizierung in einer staatlichen App passieren, die dann für weitere Leistungen verwendet wird, ohne dass Nutzer*innen sich jedes Mal neu verifizieren müssen. Außerdem sollte bei der eID die Integrierbarkeit in Plattformen und digitale Produkte, etwa von Startups, stärker gefördert und vereinfacht werden.

Social Entrepreneurship: Demokratie und soziale Marktwirtschaft als „Basisdienst“

Die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands basiert auf der Leistungsfähigkeit seiner Wirtschaft und des Staates, gestützt von Demokratie und sozialer Marktwirtschaft. Der Staat muss grundlegende Güter wie Menschenrechtsschutz, soziale Sicherung, öffentliche Gesundheit, Bildung, Rechtsstaatlichkeit und eine gesunde Natur gewährleisten. Aufgrund von oft selbst verursachten Herausforderungen wie finanziellen Engpässen, Fachkräftemangel und bürokratischen Hürden kann der Staat diese Güter oft nicht ausreichend bereitstellen. Daher sind soziale Innovationen durch Sozialunternehmen und Social Entrepreneurs notwendig. Damit sie wirksam sein können, brauchen sie einen innovationsfreundlichen und kooperativen Staat.

Durch die Förderung privater sozialer Innovationen von Startups stärkt Deutschland seine soziale Marktwirtschaft und sichert die Wettbewerbsfähigkeit seiner Wirtschaft und des Staates nachhaltig. Startups und Scaleups tragen mit innovativen Ideen zur Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen bei und unterstützen nachhaltige Entwicklungen.

Es sollten deshalb kooperationsfreundliche Strukturen in Behörden auf allen Ebenen eingerichtet werden, um Sozialunternehmen bei der Zusammenarbeit zu unterstützen. Bisher passen diese Unternehmen oft nicht in die staatlichen Strukturen und müssen komplexe, zeitraubende Prozesse durchlaufen, um ihre Arbeit rechtssicher und nachhaltig zu gestalten. Es ist deshalb Aufgabe der Innovationsverantwortlichen in Behörden, diese Prozesse anzustoßen, zu vereinfachen und zu unterstützen.

Die öffentliche Förderpraxis sollte auf das Erreichen von Veränderungen abzielen und in der Umsetzung eine konstruktive Fehlerkultur etablieren, ohne den Weg zur Lösung eines Problems von vornherein vorzuschreiben. Innovationshubs innerhalb des Staates sollten aktiv Innovationen fördern und Kooperationen im Sinne des „Collective Impact“ initiieren.

Natürlich muss der Ausbau dieser Kooperationsstrukturen finanziert werden. Unser Lösungsvorschlag: In Deutschland gibt es schätzungsweise bis zu 9 Milliarden Euro an „nachrichtenlosen Assets“ – also Vermögenswerte, bei denen die Eigentümerschaft verloren ging. Diese Assets sollten der Gesellschaft zurückgeführt und zielgerichtet eingesetzt werden. In anderen G7-Ländern, wie etwa Großbritannien, geschieht das bereits.

2. Digitale Verwaltung & Bürokratieabbau – damit Deutschland auch für Startups wettbewerbsfähig bleibt

Knapp 90 Prozent aller Gründer*innen sehen die Beschleunigung und Vereinfachung von Verwaltungsprozessen als zentralen Hebel, um das Startup-Ökosystems weiterzuentwickeln.¹⁶ Während man anderswo Unternehmen vollständig digital gründen und verwalten kann, wartet man in Deutschland oft Wochen oder gar Monate allein auf die Steuernummer oder Umsatzsteuer-ID. Estland zeigt mit seinem „e-Residency“-Programm, dass das vollautomatisch und sofort möglich ist.

Zusätzlich führen unsere föderalen Strukturen zu wechselnden Zuständigkeiten, uneinheitlichen Prozessen, einer Vielzahl unterschiedlicher Vorschriften und fehlenden einheitlichen Standards. Das alles erschwert Gründungen und Skalierungen. Es braucht eine Neuordnung: Verwaltungsdigitalisierung muss als bundesweite Gesamtaufgabe angegangen werden.

Wir wollen bis zum Ende des laufenden Jahrzehnts das Land in Europa werden, bei dem Unternehmer*innen den geringsten Anteil ihrer Zeit in Verwaltungsprozesse investieren müssen.¹⁷

Digital first: einheitlichen „One-Stop-Shop“ für Gründungen endlich realisieren

Der Staat muss digitale Anlaufstellen viel stärker entlang von Lebenslagen oder Zielgruppen bündeln, statt die eigenen Zuständigkeitslogiken in den Vordergrund zu stellen. Ein gutes Vorbild hierfür ist Dänemark, wo mit Virk.dk ein Anlaufpunkt für Unternehmen und gründende Personen geschaffen wurde. Ein solcher zentraler Anlaufpunkt muss als digitale Plattform konzipiert sein, sodass Anträge nicht nur digital eingehen, sondern auch digital bearbeitet werden.

Das Ziel muss sein, Antragsverfahren um ein Vielfaches zu beschleunigen. Bereits 2021 hatte sich die Bundesregierung zu „Startup in a Day“, also zu einer Unternehmensgründung innerhalb

16) [DSM 2023](#), Seite 55.

17) Um eine Messgrundlage hierfür zu definieren, sind entsprechende Metriken zu entwickeln.

eines Tages, verpflichtet.¹⁸ Das wird nur über den Aufbau einer leistungsfähigen digitalen Infrastruktur zu erreichen sein. Ganz konkret brauchen wir deshalb einen effizienten, bundesweit einheitlichen, digitalen „One-Stop-Shop“ in Form einer Ende-zu-Ende-Plattform, die den gesamten Gründungsprozess online durchführbar macht und moderne Technologien zur Entscheidungsfindung nutzt.¹⁹ Eine solche zentrale Plattform sollte die Interaktionspunkte zwischen Verwaltung und Unternehmen reduzieren und alle automatisierbaren Prozesse auch tatsächlich automatisieren. Wir begrüßen viele Maßnahmen in der im Juni 2024 beschlossenen Novelle des Online-Zugangsgesetzes (OZG 2.0), wie etwa die digitalen Organisationskonten für Unternehmen und die Schaffung bundesweit einheitlicher Standards. Doch für uns steht fest, dass diese Maßnahmen nur Grundlagen sind, auf denen wir weiter aufbauen müssen.

Vor diesem Hintergrund muss das im OZG 2.0 vorgesehene Once-Only-Prinzip auch im Unternehmenskontext rigoros angewandt werden, sodass Daten nur einmal erhoben und von Behörden zusammengeführt werden. Das muss im Einklang mit dem Datenschutzrecht möglich sein. Verwaltungs- und Genehmigungsakte ohne Ermessensspielraum sollten darüber hinaus automatisiert erlassen werden, während Einspruchsverfahren menschlich geprüft werden. Chatbots und KI-Hilfsmittel können häufig gestellte Fragen beantworten und Startups beim Gründungs- und Verwaltungsprozess unterstützen. Niedrigschwellige, allgemeine Rechtsansprüche, wie eine Vergütung für doppelte Dateneingaben, können das Prinzip Verwaltung-as-a-Service fördern und Behörden zur Schaffung effizienter Schnittstellen anregen.

Der gesamte Gründungsprozess könnte auf diese Weise digital durchführbar sein, einschließlich der Anmeldung beim Handelsregister, der Gewerbeanmeldung und der Beantragung notwendiger Lizenzen und Genehmigungen. Das reduziert unnötigen Aufwand und Wartezeiten, die durch mehrfache Datenabfragen verschiedener Behörden entstehen. Und funktioniert der

„One-Stop-Shop“ erst einmal mit den gerade genannten Basisfunktionen, sollte er langfristig dahingehend ausgebaut werden, dass auch wiederkehrende Prozesse (wie die Hinterlegung von Jahresabschlüssen oder Meldungen über wirtschaftliche Eigentumsverhältnisse im UBO-Register) möglich sind. Stück für Stück werden so weitere bürokratische Redundanzen eliminiert.

Die Digitalisierung muss außerdem das Notariat einbeziehen, das auch in einem modernen und effizienten Staat ein wichtiger Partner bei der Startup-Gründung ist. Gemeinsam mit der Bundesnotarkammer sollten daher Wege gefunden werden, um das Notariat in Deutschland in seiner heutigen Form zu entbürokratisieren und weiter zu digitalisieren. Die notarielle Beurkundung sollte aber nur dann verpflichtend sein, wenn Aufklärung und Belehrung auch tatsächlich geboten sind.

Die geltende Rechtslage führt insbesondere bei ausländischen Investor*innen durch den zeitlichen und finanziellen Mehraufwand zu nachhaltigen Irritationen. Die Rechtsgrundlagen des Beurkundungsprozesses müssen vom Gesetzgeber entsprechend reformiert werden: Das gilt sowohl für den Umfang der verpflichtenden Notarleistungen als auch für eine stärkere Digitalisierung der Notarleistungen (z.B. bei Vollmachten) selbst.

Masterplan: Digitalisierung und Bürokratieabbau als strategische Priorität begreifen

Für Bürokratieabbau und Verwaltungsdigitalisierung braucht es einen konkreten Masterplan und ein starkes vertikales wie horizontales Leadership, bei dem Roadblocker gesamtheitlich betrachtet und beseitigt werden. Ein Chief Digital Officer sollte mit umfassenden Kompetenzen von Bund und Ländern ausgestattet werden und eine Top-Down-Digitalisierungsstrategie entwickeln sowie – noch wichtiger – umsetzen. Jedes Bundesministerium benennt in diesem Falle eine verantwortliche Stelle für Bürokratieabbau und Digitalisierung, die eng mit den anderen Ressorts und dem Chief Digital Officer zusammenarbeitet und jährliche Fortschrittsberichte erstellt.

¹⁸) Siehe dazu auch [Startup Nations Standard](#) (2024)

¹⁹) Auch Frankreich zeigt in diesem Fall, wie es geht. Seit 2023 gibt es dort ein zentrales, obligatorisches Portal für Gründungen, Ände-

rungen und alle weiteren Unternehmensformalitäten: <https://formalites.entreprises.gouv.fr/>

Um die zukünftige Gesetzgebung bürokratiearm zu gestalten, sind für uns die messbare Steigerung von Digital- und Praxistauglichkeit durch frühe Berücksichtigung im Gesetzgebungsprozess und die Reform der Folgenabschätzung wesentlich, insbesondere für Unternehmer*innen. Der seit 2023 geltende Digitalcheck darf nicht nur eine Checkliste am Ende eines Gesetzentwurfs bleiben. Vielmehr muss ein Gesetz – auch mit Hilfe von Digitalkompetenz und Vollzugserfahrung – so entwickelt werden, dass es tatsächlich digitaltauglich ist. Es muss also eine einfache, wirkungsorientierte Umsetzung ermöglichen und digitale Potenziale zum Nutzen aller Beteiligten heben. Wie macht man so etwas? Indem Regelungen einfach und klar formuliert werden und die Bedarfe der Betroffenen, bereits während des Gesetzgebungsverfahrens durch aktive Einbeziehung, in den Mittelpunkt gestellt werden. Die Niederlande sind hier ein Vorbild, denn beides wird dort schon gemacht.

Analog zum vorgeschlagenen Chief Digital Officer ist auch in diesem Fall ein konzentrierter und interdisziplinärer Ansatz notwendig: Wir müssen eine zentrale Taskforce für digitaltaugliche, wirkungsorientierte Gesetzgebung etablieren. Unser Ziel: Sie setzt schnell und effektiv 15 bis 20 wesentliche politische Vorhaben pro Jahr bürokratiearm mit den Fachressorts auf. Dabei sollten interne Innovationseinheiten wie der DigitalService genutzt werden und da, wo es sinnvoll erscheint, bestehende Instrumente wie Checks und Bürokratieentlastungsverfahren zusammengeführt oder abgeschafft werden. Im gleichen Zuge sollten die praktischen Auswirkungen von Gesetzesvorhaben früh mit den Umsetzenden getestet werden, etwa durch „Realitätschecks“ mit Fokusgruppen von Unternehmen. So können spezifische Folgen leichter abgeschätzt werden. Ebenso ließe sich auf diesem Wege die „One in, one out“-Regel²⁰ für Startups gezielt anwenden.

Evaluationsrolle des Normenkontrollrats (NKR) stärken und weiterentwickeln

Aufgrund seiner übergreifenden Funktion sollte der NKR wieder als Institution direkt im Kanzleramt angebunden sein. Gesetze und politische Maßnahmen müssen stärker hinsichtlich ihrer tatsächlichen Wirkung beurteilt werden. Entsprechend müssen Evaluierungskonzepte so weiterentwickelt werden, dass sie strukturell zu einem kontinuierlichen Verbessern und Entbürokratisieren von Regelungen beitragen. Außerdem braucht es eine Reform der Folgenabschätzungen, indem Leitfäden und Erfüllungskosten konsolidiert werden: Jedes Gesetz muss vor der Verabschiedung auf bürokratische Herausforderungen überprüft werden, genauso wie es jetzt bereits auf Digitaltauglichkeit geprüft wird – was sichtbar Wirkung zeigt.²¹ Der Normenkontrollrat sollte zudem Empfehlungen zur Entbürokratisierung geben, die von der Bundesregierung kommentiert werden, insbesondere warum Empfehlungen nicht umgesetzt werden.

Die Ansätze zu Digitaltauglichkeit, Bürokratieabbau und Evaluation sollten von der Bundesregierung auf EU-Ebene sowie gegenüber den Ländern und Kommunen gefördert werden. Kleinstunternehmen²² sollten weitgehend von staatlichen und berufsgenossenschaftlichen Regulierungen, verbindlichen Anschlüssen und versteckten Abgaben aller Art (z.B. betriebsmedizinische Versorgung, Datenschutzbeauftragte, Kündigungsschutzgesetz, IHK-Abgaben, GEZ-Rundfunkbeiträge, statistische Meldungen, etc.) befreit sein.

Zusammengefasst: Für künftige Technologien und Geschäftsmodelle ist letztlich ein Ex-post-Regulierungsansatz nötig, der Innovationen von Beginn an fördert und nicht primär auf Risiken fokussiert. Unternehmen erhalten auf diese Weise eine Karenzzeit, um ihre Produkte in begrenzten Märkten oder Reallaboren (siehe dazu auch das Kapitel „DeepTech“) zu testen. Nach dieser Phase erfolgt eine angepasste Regulierung ba-

20) Der „One in, one out“-Ansatz sieht vor, dass die Kosten jeder neuen Rechtsetzungsinitiative, die Verwaltungsaufwand verursacht, durch die Aufhebung oder Änderung einer oder mehrerer bestehender Rechtsvorschriften (in der Regel aus demselben Politikbereich) ausgeglichen werden, die unnötige Kosten mindestens in gleicher Höhe verursachen.

21) Die Prüfung der Digitaltauglichkeit im Rahmen des [Gesetzesentwurfs zur Modernisierung und zum Bürokratieabbau im Strom- und Energiesteuerrecht](#) hat bspw. dazu geführt, dass durch die Regelungsgestaltung und die digitale Umsetzung erhebliche Kosten eingespart werden.

22) Definition gem. Empfehlung (2003/361/EG) der Europäischen Kommission nach Umsatz- und Beschäftigtengrößenklassen.

sierend auf technologischen und politischen Erfahrungen. So kann eine ausgewogene Balance zwischen Innovationsförderung und staatlicher Regulierung gesichert werden.

3. Personal & Kultur – Menschen machen Veränderungen

Wenn wir einen wirtschaftlich resilienten, innovationsfördernden Staat haben wollen, brauchen wir auch einen kulturellen Wandel in der Verwaltung. Anders lassen sich der technologische Fortschritt und die Digitalisierung nicht bewältigen. Ja, wir brauchen eine neue Kultur, die Kreativität, Flexibilität und Offenheit fördert.

Wir benötigen kompetentes Personal, besonders Führungskräfte mit Managementenerfahrung und Fähigkeiten in Digitalisierung, Technologien, Design und Projektmanagement. Derzeitige Einstellungsverfahren betonen Formalqualifikationen und Theorie statt praktischer Kompetenz. So wird eine Kultur ohne risikobewusstes Handeln gefördert. Niedrige Quoten von Quereinsteiger*innen verschärfen das Problem.

Verglichen mit den übrigen Ländern in der EU, gibt es in Deutschland die wenigsten Menschen, die aus der Privatwirtschaft in die Verwaltung wechseln. Außerdem sind Verwaltungen generell wenig divers und arbeiten in überformalisierten Silos.²³ Besonders an der Schnittstelle zu Startups braucht es dagegen ein flexibles, dynamisches Mindset und eine innovative Kultur. Wie erreichen wir das?

Ein Upskilling und ein Reskilling des vorhandenen Personals sind notwendig, wenngleich auch nicht ausreichend. Wir brauchen Expertise von außen, um neue Expertise in staatlichen Behörden aufzubauen. Gleichzeitig müssen wir die Strukturen selbst reformieren, um eine moderne, zielbasierte Arbeits- und Leistungskultur zu etablieren.

Halten wir fest: Wir müssen den Querwechsel in die Verwaltung strukturell verbessern und fördern. Wir müssen Anforderungsprofile für

Leitungspositionen neu denken und gezielt auch „Externe“ rekrutieren, denn bis 2030 geht außerdem jede*r dritte Arbeitnehmer*in im öffentlichen Dienst in den Ruhestand. Die Pensionierungswelle betrifft dabei überproportional die mittleren und oberen Führungsebenen – also diejenigen, die am ehesten einen Kulturwandel vorantreiben können. Wir schlagen deshalb eine grundlegend neue Beförderungspolitik vor, bei der verbindlich z.B. 30 Prozent der Nachbesetzungen mit verwaltungsfernem Personal erfolgen. So können Veränderungen schnell umgesetzt und externe Wissensvorsprünge aus der Privatwirtschaft in die Verwaltung integriert werden.

Auch eine Charta „Offene Türen in der Verwaltung“ kann hilfreich zur Zielerfüllung sein. Eine solche Charta verpflichtet Behörden, Stellenausschreibungen öffentlich und verständlich zu gestalten, sich auf relevante Kompetenzen zu fokussieren und sie online zu veröffentlichen. Sie sieht transparente Zulagensysteme für knappe Qualifikationen und klare Begründungen bei der Ablehnung externer Kandidat*innen vor. Die Charta fördert auch Weiterbildung und Jobwechsel für bestehende Beschäftigte. Es gibt keine rechtlichen Hürden; das Dienstrecht bietet den nötigen Spielraum. Die Politik sollte Ministerien und Behörden daher ermutigen, diese Charta zu unterzeichnen und zu veröffentlichen, um die Vorteile eines Querwechsels zu nutzen.²⁴

Transferprogramme wie Work4Germany, mit denen heute schon personelle Digitalexpertise für die Verwaltung gewonnen wird, können ebenfalls zur gezielten Personalgewinnung aus der Privatwirtschaft beitragen und sollten auf 100 bis 150 Personen pro Jahrgang ausgebaut werden. Das Ziel muss dabei sein, mindestens 30 Prozent des so gewonnenen Personals dauerhaft zu halten.

Der Stellenaufwuchs der letzten Jahre muss in Budgets und Stellen für Zukunftsthemen umgeleitet werden. Es braucht digitale, datenbasierte Analysezentren, Planungsstäbe, Veränderungskompetenzzentren und Digitalisierungsteams. Bereiche wie Data Science, Data Analytics, Prozess- und Projektmanagement, Digitalisierung

23) Hertie School: [Querwechslser als die Impulsgeber von morgen](#) (2020)

24) So auch in den [Forderungen des Querwechslser-Netzwerks 2021](#).

und Automatisierung, Risikomanagement, Compliance sowie Kommunikation und Personalmanagement benötigen gezielten Kompetenzaufbau. Die Besoldungs- und Tarifstrukturen der Verwaltung sollten dafür grundlegend reformiert werden, indem u.a. das Angestelltenverhältnis massiv ausgeweitet wird. Um kompetente Besetzungen sicherzustellen, sind neue Stellenprofile für Digitalisierungs- und Transformationsrollen nötig, nach dem Vorbild des britischen Digital & Data Profession Capability Framework, das mehr als 20.000 Personen in solche Rollen gebracht hat.

Auch hybride Institutionen wie Inhouse-Beratungen und Innovations-Einheiten müssen gestärkt werden. Beispiele sind „BwConsulting“ und „PD – Berater der öffentlichen Hand“, die komplexe Veränderungsprozesse vorantreiben und die Auftraggeberfähigkeit des Staates stärken. Datenlabore und der DigitalService des Bundes haben ebenfalls Digitalkompetenzen aufgebaut und sollten verstärkt genutzt werden, um wichtige Schnittstellen zwischen Staat und Innovationsökosystem zu gestalten sowie die Digitalisierung der Verwaltung voranzutreiben. Der Staat sollte das Beteiligungsmanagement bei diesen internen Einheiten klarer auf Performance ausrichten und bestehende Einheiten evaluieren, konsolidieren und stärken. Nicht erfolgreiche Modelle sollten abgewickelt werden, um Effizienz und Innovationsfähigkeit zu maximieren.

4. Modernes & inklusives Vergabesystem – Chance für Startups und Staat

Der Staat ist der größte Auftraggeber unseres Landes und daher ein wichtiger Kunde für Startups. Gleichzeitig benötigt er die innovativen Lösungen und spezialisierten Kenntnisse, die wiederum Startups bieten. Gründer*innen erwirtschaften momentan jedoch nur rund 6 Prozent ihrer Umsätze im B2G-Bereich.²⁵ Selbst dedizierte GovTech²⁶ –Startups erzielen wenig Umsätze im B2G-Geschäft: Lediglich 21 Prozent generieren

ihre gesamten Umsätze mit öffentlichen Kunden, und weitere 37 Prozent erwirtschaften zumindest mehr als die Hälfte in diesem Bereich.²⁷

Unser Ziel ist, dass der Staat bis 2030 durch seine Beschaffungspraxis eine feste Säule der Innovationsförderung in Deutschland wird. Startups sollten bis dahin mindestens ihren fair share in der Größenordnung von 5 Prozent aller öffentlichen Ausgaben erhalten. Wir wollen öffentliche Ausschreibungen als Motor für Innovation und wirtschaftlichen Fortschritt etablieren, getragen von einer neuen Generation agiler und hochspezialisierter Unternehmen, die der Staat als Kunde aktiv fördert. Dafür müssen wir unbedingt das Vergabesystem und die Vergabep Praxis ändern.

Zentralisierung des Vergabesystems

Die rechtlichen Vorgaben sind stark gestiegen. Jedes Bundesland hat spezifische Gesetze und Verordnungen, der Bund hat sein eigenes Vergaberecht, und ab der überschweligen Vergabe gilt sowieso europäisches Recht. Und ohne juristische Expertise ist die Teilnahme an solchen Verfahren kaum möglich. Auch auf Behörden-seite führt die zunehmende Komplexität zu Verlangsamung und Risikoaversion.

Das Vergaberecht muss deshalb über die Länder und den Bund hinweg vereinheitlicht und vereinfacht werden. Bis zum Ende des Jahrzehnts sollten die vielen Gesetze und Verordnungen in ein zentrales bundesweites Vergabegesetz überführt werden, um damit dem Beispiel europäischer Partner zu folgen.²⁸ Das würde außerdem erhebliche Vereinfachungen für Verwaltung und Wirtschaft bringen. Gleichzeitig müssen auch Personen ohne juristische Expertise und kleine Startups Vergabeprozesse fehlerfrei durchlaufen können. Weitere Auflagen für Ausschreibungen, wie etwa die Bindung an Tarifverträge, würden hingegen den meisten Startups den Zugang zu Vergabeverfahren weiter unnötig erschweren. Bis es neue Regeln gibt, sollten Vergabestellen schon jetzt Maßnahmen ergreifen, um Startups faire Chancen auf Zuschläge zu bieten – und

25) DSM 23, Seite 27.

26) Als GovTech-Startups werden Startups bezeichnet, die Produkte anbieten, die im Kontext der öffentlichen Verwaltung zum Einsatz kommen und ggf. gezielt für diesen Einsatz entwickelt werden.

27) InnoLab_bw 2022: [Lage von GovTech in Deutschland](#), Seite 10.

28) In Frankreich ist etwa geplant, bis 2028 alle öffentlichen Aufträge des Staates, seiner Betreiber, der Krankenhäuser und der Sozialversicherungsträger über eine einzige staatliche Online-Plattform abzuwickeln.

das als Führungsaufgabe verstehen. Der aktuell zu entwickelnde Startup-Beschaffungsindex hat das Ziel, Daten entlang des gesamten Vergabeprozesses zu erheben (insbesondere zur Anzahl beteiligter Startups sowie deren Vergaben im Verhältnis zu den Gesamtaufträgen) und daraus Handlungsempfehlungen abzuleiten. Wir fordern, dass sich alle Vergabestellen an solchen Indexprojekten beteiligen.

Aktuell geforderte Kriterien wie Mindestjahresumsätze bis zum Doppelten des Auftragswertes und umfangreiche Referenzen verhindern oft, dass sich Startups auf öffentliche Ausschreibungen bewerben. Vor allem Early-Stage-Startups können diese Anforderungen kaum erfüllen. Sie können die Kriterien nur durch eine Bietergemeinschaft oder Eignungsleihe umgehen, was jedoch selten vorkommt.

Die Einführung der Direktvergabefreigrenze für innovative Leistungen im Rahmen des angekündigten Vergabe-Transformationspakets ist ein guter Anfang. Zusätzlich sollte im Unterschwellenbereich mehr Flexibilität beim Nachweis der Eignung herrschen, etwa durch Finanzierungsbestätigungen externer Kapitalgeber. Um Startups eine Chance zu geben, fordern wir, dass Vergabeverfahren bis zu einer Grenze von 100.000 Euro entfallen, solange eine Preis-/Leistungs-transparenz über die Plattformverfügbarkeit der betroffenen Produkt-/Leistungskategorie gewährleistet ist.

Weitere Veränderungen der Vergabepaxis

Jenseits gesetzlicher Änderungen des Vergabesystems gibt es zahlreiche Möglichkeiten, um bereits heute eine Öffnung und Inklusion von Startups zu ermöglichen: Obwohl Ausschreibungen inzwischen digital veröffentlicht werden, gibt es im Prozessdesign noch viel Luft nach oben. Das Ziel ist ja, dass auch (Early-Stage-)Startups die notwendigen Unterlagen schnell und korrekt zusammenstellen können, und dass die Vergabestellen schnell und effizient entscheiden können. Beides muss sich in den UI/UX-Designansätzen widerspiegeln. Das passiert bisher noch zu selten.

Ebenso sollte der Gesetzgeber eine einheitliche und zentrale Vergabeplattform etablieren, die UI/UX-seitig sowohl die Bedürfnisse des Marktes als auch der Vergabestellen berücksichtigt.

Um sich stärker für innovative Lösungen zu öffnen, sollten beispielsweise Aufgaben- und Leistungsbeschreibungen funktional und nicht als detaillierte Leistungsverzeichnisse formuliert werden. Und auch die Wahl des Vergabeverfahrens ist entscheidend. Daher sollten Vergabestellen zu mehr Flexibilität ermuntert werden – und eine klare, transparente Kommunikation über das Verfahren gewährleisten.

Im staatlichen Beschaffungswesen sollte vor diesem Hintergrund auch die Innovationsleistung einer Ausschreibung als entscheidendes Element aktiv berücksichtigt werden statt, wie so oft, allein die Kosten. Das führt dazu, dass nicht nur Großunternehmen, sondern auch innovative Startups und Scaleups den Auftrag erhalten können.

Letztendlich müssen sich öffentliche Vergabeinstitutionen und ihre Führungskräfte also dazu verpflichten, ihr Beschaffungswesen so zu gestalten, dass Startups faire Chancen auf Zuschläge erhalten. Das sollte zu schnelleren, anwendungsfreundlicheren und letztlich effektiveren Prozessen führen.

In diesem Zusammenhang haben wir auch einen Aufklärungsbedarf in Sachen Startups in öffentlichen Institutionen identifiziert: Oft herrscht immer noch das Bild von kleinen Garagenfirmen vor, die nicht dauerhaft liefern können. Gegen dieses Zerrbild sollte mit gezielten Aufklärungskampagnen vorgegangen werden.

Und: Im Sinne einer „lernenden Verwaltung“ muss die Zusammenarbeit zwischen Beschaffungsmängern über die föderalen Ebenen hinweg verbessert werden. Gemeinsame Pilotprojekte zwischen Bund, Ländern und Kommunen können helfen, bessere Prozesse zu erproben. Nach einigen Monaten könnten die Effekte ausgewertet werden, um zu prüfen, ob die neuen Ansätze die

23) Hertie School: [Querwechler als die Impulsgeber von morgen](#) (2020)

24) So auch in den [Forderungen des Querwechler-Netzwerks 2021](#).

25) [DSM 23](#), Seite 27.

Anzahl eingegangener Angebote erhöhen und wie sich Kostenstrukturen und Umsetzungsdauern entwickeln. In der Startup-Welt heißt dieser Prozess „test and learn“.

5. Level Playing Field – Wettbewerbsregeln an technologische Entwicklungen anpassen

Eine funktionierende Demokratie und eine innovative wachsende Wirtschaft erfordern Chancengerechtigkeit. Der Staat muss deshalb geeignete Rahmenbedingungen für einen fairen Wettbewerb gewährleisten. Für Startups und Scaleups ist der Marktzugang entscheidend, denn nur ein fairer Wettbewerb ermöglicht es ihnen, sich gegen etablierte Unternehmen zu behaupten und Innovationen erfolgreich zu positionieren.

Unser Ziel bis 2030: Wir schaffen insbesondere auf digitalen Märkten ein Level Playing Field, das es deutschen und europäischen Startups und Scaleups ermöglicht, auf offenen Märkten zu konkurrieren und ihre Innovationskraft zu entfalten.

Wesentlich dafür ist die konsequente Anwendung des Kartellrechts sowie des Digital Markets Act (DMA) und des Digital Services Act (DSA). Auf diesem Fundament werden die Rechte der Nutzer*innen geschützt, sowie Konzentrationen, insbesondere auf digitalen Märkten und in dynamischen Bereichen wie der KI, verhindert. Dazu müssen die EU- und die nationalen Behörden in die Lage versetzt werden, das Instrument der Fusionskontrolle einzusetzen, und schneller und effektiver auf Marktmachtmissbrauch in sich entwickelnden Märkten zu reagieren. Das Beispiel der Generativen KI zeigt, dass sich große Tech-Konzerne durch Kooperationen und Investitionsdominanz, aber auch durch ihre Marktmacht und Kundenzugänge, bereits große Teile dieses neuen Marktes untereinander aufteilen.

Zweites wesentliches Thema ist die Förderung der Datenökonomie, um Innovation und Wachstum zu unterstützen. Neben den bisher erreichten Fortschritten müssen weitere Maßnahmen ergrif-

fen werden, um den Zugang zu sowohl privaten als auch öffentlichen Daten zu erleichtern und die Verknüpfung von Daten- und Geschäftsgeheimnisschutz klar zu regeln. Dabei sollte der Fokus auf Chancen und nicht nur auf der Risikominimierung liegen, ähnlich wie es das US-Justizministerium vorlebt.

Wettbewerbsregeln konsequent umsetzen und für entstehende Märkte weiterentwickeln

Mit dem DMA und den jüngsten Novellen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen haben die Kartellbehörden erhebliche Kompetenzen erhalten. Die Bundesregierung muss in den kommenden Jahren sicherstellen, dass dem Bundeskartellamt ausreichend Mittel zur Verfügung stehen, um dieses scharfe Schwert sowie die Fusionskontrolle effektiv einsetzen zu können.

Doch das allein reicht nicht aus. Technologische Entwicklungen schreiten rasant voran. Neue Märkte entstehen schneller, als sich die Gesetzeslage anpassen kann. Die Bundesregierung sollte sich daher auf europäischer Ebene dafür einsetzen, dass auch große und etablierte Anbieter Generativer KI (GenAI) von der EU-Kommission als Kernplattformdienste eingestuft werden, um sie zur Einhaltung der DMA-Vorschriften zu verpflichten.

Maßnahmen zum Schutz kürzlich veröffentlichter digitaler Nachrichteninhalte vor der Nutzung für KI-Trainings- und Eingabezwecke sind ebenso wichtig, wie eine Überarbeitung der rechtlichen Rahmenbedingungen für GenAI-Anbieter zur Nutzung von Webseiten für Text- und Data-Mining-Zwecke. Für Ersteres müssen die Inhalte für einen bestimmten Zeitraum (z.B. 48 Stunden) nach der Veröffentlichung geschützt werden, für Letzteres müssen Opt-Out-Mechanismen gewährleistet werden, die eine Indexierung durch Suchmaschinen nicht beeinträchtigen.

Auch das europäische Urheberrecht muss auf GenAI-Anbieter und definierte Gatekeeper anwendbar sein, insbesondere wenn die Vervielfältigung geschützter Inhalte unabhängig vom Serverstandort innerhalb der EU-Mitgliedstaaten erfolgt. Dabei muss sichergestellt werden, dass

jede Nutzung von Inhalten, auch für das Training und die Gedächtnisbildung der Modelle, unter die Urheberrechtsrichtlinie fällt.

Für definierte GenAI-Gatekeeper muss es durchsetzbare Vergütungsansprüche für Text- und Data-Mining geben. Rechteinhaber sollten das Recht haben, eine angemessene Vergütung für die Nutzung ihrer Inhalte durch GenAI-Anbieter zu erhalten. Diese Vergütung sollte unverzichtbar und durch Verwertungsgesellschaften oder gesetzlich festgelegte Schlichtungsmechanismen durchsetzbar sein, die von beiden Seiten initiiert werden können. Andernfalls könnten nur die KI-Anbieter entscheiden, mit wem sie Vereinbarungen über die Nutzung und Vergütung von Inhalten treffen, was dem Grundsatz der Urheberrechtsrichtlinie widerspricht.

Daten als strategische Priorität begreifen

Auch der Zugang und die Verfügbarkeit von Daten sind wesentliche Voraussetzung, damit Innovation entstehen kann. Der europäische „Data Act“ und der „Data Governance Act“ bieten ein Fundament zur Belebung der privaten Datenwirtschaft, sie sind jedoch nicht ausreichend. Die unklare Verknüpfung mit dem Daten- und Geschäftsgeheimnisschutz wird den Datenzugang bremsen. Zudem fokussiert der Data Act mit Roh- bzw. nur wenig aufbereiteten Daten aus dem Bereich IoT nur einen kleinen Teil der wichtigen Datenwirtschaft. Ein Datenzugangsanspruch für Dritte, sowohl zu gebündelten individuellen als auch zu aggregierten Daten, ist deshalb zwingend notwendig.

Der Zugang zu öffentlichen Daten muss ebenfalls erleichtert werden. Bisher lag hier der Fokus auf Risikominimierung, Chancen wurden nicht ausreichend berücksichtigt. Obwohl es Fortschritte gibt, beispielsweise beim Gesundheitsdatennutzungsgesetz, ist noch mehr möglich. So sollten etwa Unternehmen in staatlichem Eigentum, insbesondere in der Energie- und Verkehrswirtschaft (Stadtwerke, ÖPNV), viel großzügigere Datenzugänge gewähren, um Innovationen anzukurbeln. Auch ein Zugang zu Außenhandelsdaten (Import und Export), wie in den USA, sollte erwogen werden.

Vor diesem Hintergrund müssen staatliche Unternehmen noch stärker gemeinwohlorientiert handeln und auch dann Daten verfügbar machen, wenn sie selbst nicht direkt davon profitieren. In Sektoren, in denen private und öffentliche Unternehmen im Wettbewerb stehen, führen Teilungspflichten nur für öffentliche Akteure gleichzeitig dazu, dass private Anbieter tendenziell profitabler werden. Daher sollten Datenteilungspflichten in solchen Fällen im Sinne des Wettbewerbs und des Gemeinwohls auch für Private gelten und nicht, wie oft argumentiert wird, für niemanden. Nur so können wir sicherstellen, dass Geschäftsgeheimnisse kein Hindernis für Innovationen werden, die der gesamten Gesellschaft zugutekommen.

Quick-Win für die laufende Legislaturperiode:

- Freie Vergabe staatlicher Aufträge im Unterschwellenbereich bis 100.000 Euro ohne zusätzliche Voraussetzungen ermöglichen

04 DeepTech

DeepTech

Wir leben in einer Welt, die von rapidem technologischem Wandel und tiefgreifenden gesellschaftlichen Herausforderungen geprägt ist. DeepTech-Technologien werden in diesen Zeiten immer wichtiger, und sie sind schon heute weit mehr als eine Nische. Hier werden neue Lösungen entwickelt, die auf geschützten oder schwer reproduzierbaren Durchbrüchen in Wissenschaft oder Technik basieren. DeepTech-Startups unterscheiden sich von „normalen“ Startups durch längere Entwicklungszeiten aufgrund komplexer Anforderungen und Regulatorik, höheren Kapitalbedarf für Investitionen in Demonstrationsanlagen und ein ausgeprägteres Chancen- und Risiko-Profil aufgrund technologischer Unsicherheiten. Deutsche Beispiele für erfolgreiche DeepTech-Startups sind Isar Aerospace, Marvel Fusion, Sunfire – aber auch BioNTech. Diese Startups bieten Lösungen für die gravierendsten Probleme unserer Zeit, wie der Klimakrise und Ressourcenknappheit, dem demografischen Wandel und neuen Krankheiten.

Unser Ziel ist es, Deutschland bis 2030 als global führenden DeepTech-Standort zu etablieren. Ja, wir wollen in die weltweiten Top 3 der DeepTech-Standorte. Dafür müssen wir ein robustes, dynamisches und international vernetztes Ökosystem gestalten. Deutschland bietet dafür ideale Voraussetzungen. Etwa aufgrund unserer starken industriellen Basis, insbesondere im Automobil- und Maschinenbau sowie in der High-Tech-Fertigung. Zudem haben wir in Deutschland eine exzellente Forschungslandschaft und einen Pool an hochqualifizierten Talenten, vor allem in technischen Disziplinen. Und auch Hochschulen und Forschungsinstitute unterstützen den Technologietransfer und Innovationen aktiv: Bei den Patentanmeldungen steht Deutschland mit 13 Prozent aller neuen Patente im Jahr 2023 weltweit an zweiter Stelle. Die Förderung durch gezielte staatliche Initiativen, wie der Bundesagentur für Sprunginnovationen (SPRIND) und anderen, ist ebenfalls ein Plus.

Dieses besondere Potenzial aber nutzen wir noch nicht ausreichend. Aktuell fließen nur etwa 2 Prozent des globalen DeepTech-Fundings in deutsche Startups – und lediglich 3 der 100 weltweit am höchsten finanzierten DeepTech-Startups haben ihren Hauptsitz hier. Bis zum Ende des Jahrzehnts wollen wir die Anzahl von DeepTech-Unicorns auf mindestens 30 erhöhen. Zudem soll es im Jahr 2030 mindestens 500 Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungsinstituten geben und das Frühphaseninvestment in DeepTech auf mindestens 1 Milliarde Euro ansteigen. Welche Instrumente dabei verwendet werden können, haben wir im 2. Kapitel („Finanzen“) im Abschnitt (A): Frühphase aufgelistet.

Unsere größten Herausforderungen

Das Ziel, Deutschland bis 2030 als weltweiten Top-3-Standort für DeepTech zu etablieren, ist ambitioniert. Wir sehen zahlreiche Herausforderungen entlang vier zentraler Säulen: Finanzierung, Markteintritt, Technologietransfer und Regulatorik. Für jede diese Herausforderungen kennen wir aber auch Maßnahmen zur Lösung. Doch zuerst benennen wir die verschiedenen Schwierigkeiten, vor denen wir in Hochschulen, bei der Gründung, bei Investitionen und dem Markteintritt stehen:

1. Ein limitierter Zugang zu Finanzierungen

Eine große – wenn nicht sogar die größte – Hürde stellt für deutsche DeepTech-Startups der Zugang zu ausreichend Kapital dar. Es mangelt vor allem an risikobereiten Investor*innen für Skalierungsphasen, insbesondere während der Series-B- und Series-C-Finanzierungsrunden²⁹. Dadurch wird die Skalierung dieser Startups erheblich erschwert. Das führt wiederum dazu, dass sie in späteren Finanzierungsrunden vermehrt ins

außereuropäische Ausland abwandern – und wie wir im Kapitel „**Finanzierung**“ bereits beschrieben haben, entsteht hier ein dramatischer volkswirtschaftlicher Schaden für Deutschland.

Hinzu kommt, dass die Strukturen staatlicher Förderprogramme oft komplex und ineffizient sind. Das erschwert unnötig den Zugang zu grundsätzlich bereits bestehenden, notwendigen finanziellen Mitteln. Die eingeschränkte Nutzung der steuerlichen Forschungsförderung und die Intransparenz der Förderlandschaft verschärfen die Situation. Problematisch sind außerdem die begrenzten Exit-Möglichkeiten in Deutschland und innerhalb Europas.

2. DeepTech-spezifische Markteintrittshürden

DeepTech-Startups stehen häufig vor Hürden beim Markteintritt oder der Erstkundenakquise, wie etwa unvorteilhaften Auswahlkriterien bei staatlichen Ausschreibungen. Auch diesem Problem haben wir uns bereits im vorherigen Kapitel „**Rolle des Staates**“ gewidmet. Öffentliche Ausschreibungen sind oft so konzipiert (Anforderungen an Alter, Mindestumsatz o.ä.), dass diese Startups keine Chance haben, daran teilzunehmen.

Zudem gibt es strukturelle Hürden und ein fehlendes Mindset, die industrielle Partnerschaften erschweren. Das gilt vor allem für den deutschen Mittelstand, der bisher erst teilweise erkannt hat, wie attraktiv es ist, mit Startups zu kollaborieren oder in diese zu investieren, obwohl dies eine langfristig lebenswichtige Quelle von Innovation für etablierte Unternehmen wäre. Diese Barrieren verhindern eine reibungslose Integration von Startups in die industrielle Wertschöpfungskette und hemmen ihre Marktchancen.

3. Barrieren im Technologietransfer

Gründungsaktivitäten werden an Hochschulen und Forschungsinstituten oft nicht hinreichend gefördert, weil es dort keine oder nur kaum entsprechende Anreizsysteme für Ausgründungen gibt. Die Prozesse für den IP-Transfer aus der Forschung in die Startups sind derzeit oft dysfunktional und zeitintensiv. Das erschwert die Kommerzialisierung der Forschungsergebnisse. Deutsche Hochschulen publizieren zwar auf demselben Niveau wie US-Hochschulen, aber sie gründen deutlich seltener aus. Das fußt, wie erwähnt, auf einer fehlenden gründungsorientierten Ausrichtung innerhalb wissenschaftlicher Einrichtungen. Ein weiterer großer Hemmschuh ist der eingeschränkte Zugang zu kritischen Ressourcen und Infrastruktur, der für die Entwicklung und Skalierung von DeepTech-Innovationen notwendig ist.

4. Komplexität der Regulatorik

Die Industrieregulatorik wird an schnelle Technologiesprünge derzeit zu langsam angepasst, was die Innovationsgeschwindigkeit insgesamt hemmt. Bestehenden regulatorischen Rahmenwerken, wie Sandboxes und Genehmigungsverfahren, mangelt es an Agilität. Startups werden dadurch weiter unnötig ausgebremst. Zusätzlich behindern langwierige und bürokratische Visa-Prozesse für internationale Fachkräfte den Zugang zu dringend benötigten globalen Talenten, wie wir ebenfalls bereits in einem vorherigen Kapitel „**Talente**“ beschrieben haben. Es gibt weder eine fokussierte DeepTech-Regulatorik noch einen organisierten Austausch zwischen Staat und Industrie dazu.

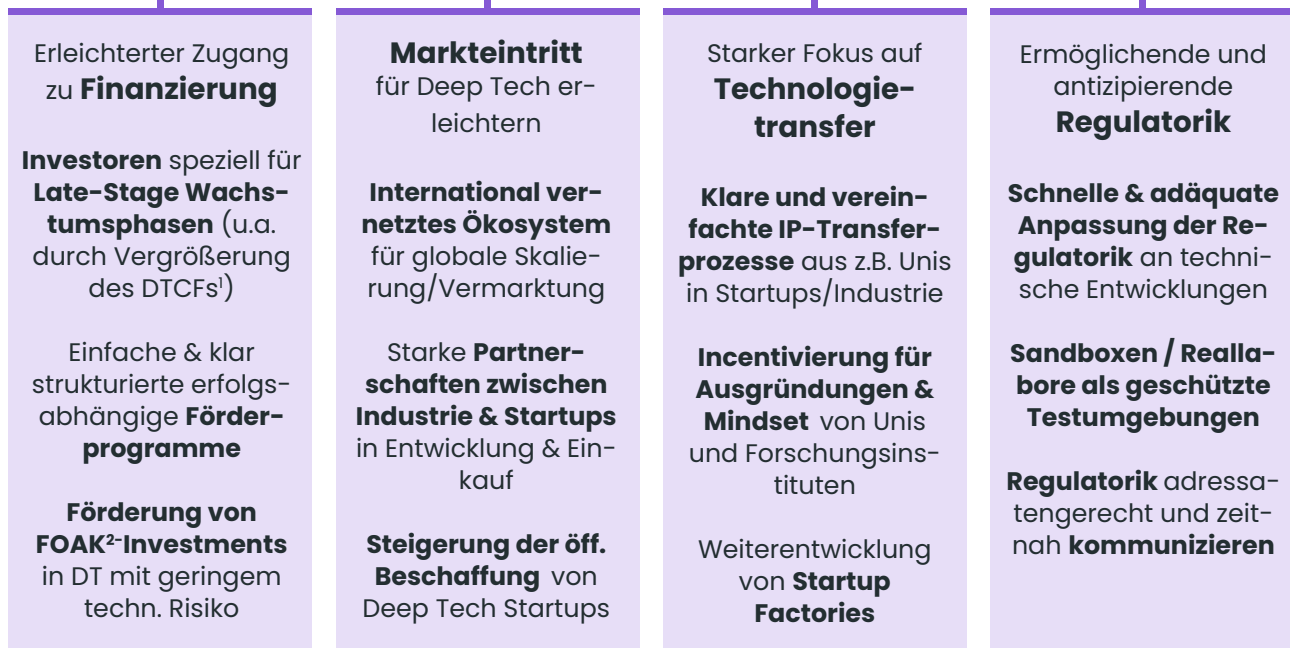
Wie wir unsere Ziele erreichen

So viel zu den Problembeschreibungen. Kommen wir zu den Lösungsmaßnahmen entlang der vier Säulen Finanzierung, Markteintritt, Transfer und Regulatorik (siehe Abbildung).

29) Series B- und Series C-Finanzierungen unterstützen Startups bei Skalierung und Expansion: Series B hilft beim Skalieren des Unternehmens, während Series C auf weitere Expansion und häufig

auf die Vorbereitung eines Börsengangs abzielt. Im Vergleich dazu dienen die Series A oder frühere Finanzierungsrunden der Etablierung des Geschäftsmodells.

Deutschland zum global führenden Hub für Gründer*innen machen, um DeepTech via Startups zu kommerzialisieren und global zu skalieren



Note: DT = Deep Tech

1. Deep Tech & Climate Fonds

2. First -of-a-Kind Produktionsanlagen für Deep Tech Unternehmen

Quelle: IA2030 DT Working Team

Unser Lösungsansatz für DeepTech in Deutschland entlang der vier Säulen.

1. Erleichterter Zugang zu Finanzierungen

Der bestehende Deep Tech & Climate Fonds (DTCF) sollte vergrößert werden. Dadurch könnten er großvolumigere Finanzierungsrunden zu späteren Zeitpunkten als wichtiger Co-Investor unterstützen, und so entscheidend zur Skalierung und internationalen Wettbewerbsfähigkeit von DeepTech-Scaleups beitragen (weiteres zur Mobilisierung von Kapital steht auch im Kapitel „**Finanzierung**“).

Zudem sollte der verstärkte Einsatz erfolgsabhängiger Förderprogramme³⁰ mehr Anreize für DeepTech-Startups schaffen, festgelegte Ziele effizient zu erreichen. Der Staat übernimmt hier eine Fördergarantie, die aber nur dann gilt, wenn die definierten Meilensteine tatsächlich erreicht werden: Das fördert nicht nur zielgerichtetes

Arbeiten, sondern minimiert auch etwaige finanzielle Risiken für die öffentliche Hand.

Weiterhin wollen wir FOAK³¹ -Investments in DeepTech mit vergleichsweise geringem technischem Risiko fördern, etwa für den Aufbau von Produktionskapazitäten. Die Einführung staatlicher Garantien, Kreditbürgschaften und De-Risk-Maßnahmen würde das Vertrauen in FOAK-Investments stärken und mehr private Investitionen anziehen. Das würde auch als Antwort auf internationale Initiativen wie den „US Inflation Reduction Act“ dienen und auf bestehende Kreditabsicherungsprogramme (EIB Venture Debt oder NZIA/GDIP) sinnvoll aufbauen. Zusätzlich könnten kluge Debt-Programme, wie sie in Frankreich über die BPI angeboten werden, die Liquidität von DeepTech-Startups stärken.

30) Beispiel: Das Pro-Fit-Programm der Investitionsbank Berlin, das aber noch deutlich ausgeweitet und auf DeepTech geschärft werden müsste.

31) First-of-a-Kind-Produktionsanlagen für DeepTech-Unternehmen

Notwendig ist auch eine stärkere Flexibilität der SPRIND. Speziell sollte in Ergänzung zum SPRIND-Freiheitsgesetz die bereits ausgeweitete finanzielle Autonomie durch mehrjährige Budgets ausgebaut und doppelte Aufsichtsstrukturen abgebaut werden. Zudem sollte die Selbstbewirtschaftungsquote (aktuell bei 30 Prozent) erhöht und eigene Erlöse komplett behalten werden können. Dadurch werden Effizienz und Wirksamkeit der Maßnahmen gesteigert.

Die Nutzung der steuerlichen Forschungszulage muss ebenfalls erweitert werden. Denn trotz substanzieller Verbesserungen bei der Zulage in letzter Zeit ist die Nutzung durch Startups in der Praxis stark ausbaufähig. Hierfür sollte die Kommunikation der Programme intensiviert werden, um die Nutzungsrate bei DeepTech-Startups zu steigern. Das BioTech-Segment ist ein positives Beispiel, das die steuerliche Zulage bereits im größeren Umfang nutzt.

Zudem sollten die bestehenden Förderprogramme transparenter und einfacher dargestellt werden. In diesem Zuge braucht die BMWK-Förderdatenbank ein Update. Auch indirekte Fördermöglichkeiten sollten klarer kommuniziert und in standardisierten Antragsprozessen etabliert werden. Hier kann KI den Prozess beschleunigen und für sämtliche Beteiligte effizienter gestalten. So werden der Aufwand minimiert und Erfolgchancen maximiert.

2. Den Markteintritt für DeepTech-Startups erleichtern

Wir müssen die öffentliche Beschaffung von DeepTech steigern. Denn praktisch nie besteht für DeepTech-Startups bereits ein (freier) Markt, weshalb wir ein Umdenken in der staatlichen Beschaffungspraxis erreichen wollen: In Zukunft soll die öffentliche Hand, wann immer möglich und sinnvoll, durch LOIs³² – oder PCP³³ –Erklärungen, Lösungen von DeepTech-Startups in Betracht ziehen. Schließlich kann der Kauf innovativer Tech-Lösungen Vorteile für den Staat bezüglich Kosten, Leistungsfähigkeit und eigener

Innovationsfähigkeit bieten.³⁴ Eine staatliche Absichtserklärung hilft außerdem enorm bei der Suche nach Investitionen und Talenten. Weiter sollten öffentliche Ausschreibungen für „(Pre-) Commercial Procurements“ startupfreundlich gestaltet werden. Am besten werden Startups gleich aktiv in Ausschreibungen miteinbezogen (z.B. IRIS²) und nicht durch hohe Anforderungen (wie Mindestumsatz oder Gesamtzeit am Markt) ausgeschlossen.

Von der Kooperation zwischen Startups und Mittelstand profitieren beide Seiten. Doch das Potenzial schöpfen wir noch immer nicht aus. Daher sollte der deutsche Mittelstand für ein stärkeres Engagement im DeepTech-Bereich incentiviert werden. Das kann beispielsweise durch Kooperationsgutscheine, die Entwicklung standardisierter Verträge oder die Erweiterung von Netzwerkprogrammen systematisch geschehen.

Auch sollte die strikte Trennung zwischen militärischer und ziviler Forschung und Entwicklung (F&E) und Beschaffung aufgelöst werden. So können wir den Spillover und Dual Use steigern und Projekte fördern, für die es keine zivilen Förder- bzw. Investitionsmechanismen gibt. Ein internationales Beispiel hierfür ist die DARPA in den USA, die erfolgreich militärische und zivile Innovationen kombiniert. Auch die UNIT 8200 aus Israel ist ein gutes Beispiel dafür, wie eine militärische IT/Cyber-Einheit zum Aufbau des gesamten KI/IT-Ökosystems beigetragen hat. Durch diese Aufhebung würde nicht nur die Entwicklung innovativer Technologien gestärkt, sondern zusätzlich ein Beitrag für mehr Sicherheit geschaffen. Gerade angesichts der geänderten Sicherheitslage in Europa und aktueller geopolitischer Herausforderungen wäre das eine Win-win-Situation.

3. Starker Fokus auf Technologietransfer

Ein zentraler Hebel für den Technologietransfer ist die stärkere Priorisierung von Ausgründungen an Hochschulen und Forschungsinstituten. Hier müssen bessere Anreizsysteme geschaffen

32) Ein Letter of Intent (LOI) ist eine unverbindliche Absichtserklärung, welche die grundlegenden Bedingungen und Absichten einer geplanten Vereinbarung zwischen den Parteien umreißt.

33) Ein Pre-Commercial Procurement (PCP) ist ein Beschaffungsverfahren, bei dem öffentliche Einrichtungen „Forschung und

Entwicklung (F&E)“-Dienstleistungen einkaufen, um innovative Lösungen zu entwickeln.

34) Wie das bspw. mit den deutschen Startups „Marvel Fusion“ und „Proxima Fusion“ innerhalb des DeepTech-Segments Kernfusion geschehen ist.

werden: Wir schlagen daher vor, dass sich Hochschulen selbst verpflichten, mindestens 1 Prozent ihres Gesamtbudgets (einschließlich Drittmittel) für Ausgründungen zur Verfügung zu stellen. Speziell sollten hier technische Hochschulen in die Verantwortung genommen werden, um Technologien mit DeepTech-Bezug zu entwickeln. Mit dieser Maßnahme würden signifikant mehr finanzielle Mittel direkt in die Unterstützung von Ausgründungen fließen, die dann auch mehr spezifische Qualifizierungsangebote, Veranstaltungen, Infrastruktur und Ressourcen umfasst.

Für Hochschulen, die diese Selbstverpflichtung einhalten oder übertreffen, sollten zusätzliche Mittel zur Verfügung gestellt werden. Das schafft weitere Anreize und vermindert etwaige Verteilungskämpfe innerhalb der Hochschulen. Angesichts verfassungsrechtlicher Vorgaben sind hierbei in erster Linie die Bundesländer gefordert, aber der Bund sollte diese Entwicklungen durch kluge Flankierungen unterstützen. Neben der reinen Messung des Ein-Prozent-Budgetziels sollten Universitäten auch am Erfolg der Maßnahme gemessen werden. Hierfür schlagen wir vor, dass etwa die Anzahl der Ausgründungen pro Universität systematisch und dauerhaft ermittelt und so eine gemeinsame Messgrundlage geschaffen wird.

Weiter müssen wir mehr Anreize für Ausgründungen bei Professor*innen schaffen. Oft ist der Transfer bereits als dritte Säule neben Forschung und Lehre³⁵ in den Hochschulgesetzen der Länder verankert. Doch in der Praxis besteht keine Gleichberechtigung der Säulen. Dadurch verspielen wir Chancen, die sich aus den Erfindungen ergeben. Die Unabhängigkeit von Forschung und Lehre sind unbedingt zu gewährleisten. Aber ohne eine stärkere Berücksichtigung des Transfers, insbesondere von Ausgründungen, wird die erforderliche Kommerzialisierung nicht gelingen.

Ziel muss es sein, Lehrstühle stärker in Richtung eines unternehmerischen Mindsets auszurichten und Entrepreneurship-Erfahrungen bei Neubesetzungen zu berücksichtigen, damit sich die dritte Säule in den Professuren widerspiegelt.

Eine Incentivierung könnten z.B. Freisemester für Professor*innen, die sich an Gründungen beteiligen, oder auch für gründende Studierende selbst sein.

In diesem Zusammenhang sollten auch der IP-Transfer vereinfacht und Prozesse beschleunigt werden. Noch zu oft ist der IP-Transfer Flaschenhals bei Ausgründungen. Neben einer stets liquiditätsschonenden und gründungsfreundlichen Ausgestaltung der Verträge sind vor allem die Verfahren zu beschleunigen. So sollten zwölf Wochen für den Prozess ausreichen. Mit dem Programm „IP-Transfer 3.0“ (einem Zusammenschluss von knapp 20 Hochschulen, Stifterverband und SPRIND) werden wichtige Vereinfachungen vorangetrieben und Orientierungen geschaffen. Auch der Startup-Verband bringt sich gemeinsam mit der TransferAllianz konstruktiv in die Debatte ein.

Wichtig ist, schnell und effizient praktikable und rechtssichere Lösungen in der Breite der Hochschullandschaft zu etablieren. Das bedeutet, möglichst weitgehende Standardisierungen zu schaffen, ohne dabei branchenspezifische Besonderheiten außen vor zu lassen. Das kann auch die Vergabe virtueller Anteile einschließen.

Wissenschaftliche Einrichtungen sollen (finanziell) motiviert werden, diese Standards umzusetzen, um den Technologietransfer zu beschleunigen. Das Auslaufen des „WIPANO-Programms“ in dieser Legislaturperiode konterkariert diese Bemühungen. An dieser Stelle sollte dringend erneut angesetzt werden.

Zudem sollten die noch auszuwählenden Startup-Factories³⁶ in einem zweiten Schritt punktuell weiterentwickelt werden. Das könnte beispielsweise mit neuen, attraktiven DeepTech-Stipendien geschehen, die speziell auf Studierende zugeschnitten sind und sich auf Schlüsseltechnologien wie Künstliche Intelligenz, Biotechnologie und Quantencomputing konzentrieren. Dadurch könnten über die aktuell geplante Ausgestaltung hinaus der jeweilige Standort weiter gestärkt und bestehende Kooperationen mit der

35) Weitere hier nicht gesondert aufgeführte Säulen sind: Selbstverwaltung und Internationalisierung.

36) BMWK/EXIST: [Hintergrundinformationen zum Leuchtturmwettbewerb „Startup-Factories“](#) (2024)

Industrie für eine Clusterbildung genutzt werden. Um den Erfolg der Startup-Factorys nachhaltig zu garantieren, sollten ohnehin die Bundesländer mit ihren jeweiligen regionalen Entwicklungsstrategien aktiv miteinbezogen werden.

Ebenso braucht es weitere Anreize für die Professionalisierung der Technologietransfer Offices (TTOs). So können Best Practices ausgetauscht, die Leistung verschiedener TTOs verglichen und Verbesserungspotenziale identifiziert werden. Schließlich soll die Nutzung institutioneller Ressourcen erhöht werden. Eine bundesweite Leitlinie zur Nutzungsvereinbarung und eine zentrale Plattform zur Transparenz über Ressourcen könnten die effiziente Nutzung fördern.

Zu guter Letzt sollte auch der Aufbau der Deutschen Agentur für Transfer und Innovation (DATI) zügig mit dem Ziel angestoßen werden, das Transfergeschehen in Deutschland quantitativ und qualitativ aufzuwerten: Durch die gezielte Förderung von Transferaktivitäten kann die DATI dafür sorgen, dass der Transfer als gleichberechtigte dritte Säule neben Forschung und Lehre nicht nur auf dem Papier steht, sondern tatsächlich im universitären Alltag gelebt wird. Die DATI muss sich eng mit dem bestehenden DeepTech-Ökosystem vernetzen und beim Design ihrer Förderinitiativen die Belange von DeepTech-Ausgründungen berücksichtigen. Dies ist auch durch eine entsprechende Repräsentation in den Gremien der DATI sicherzustellen. Ebenso wie eine Anschlussfähigkeit der DATI-Förderung an weitere Finanzierungsformen.

4. Eine ermöglichende und antizipierende Regulatorik schaffen

Die Regulatorik für DeepTech-Technologien muss klarer und agiler werden, z.B. mit Hilfe eines neuartigen „Advisory Council“. Dieser Rat soll den Austausch zwischen dem DeepTech-Ökosystem und der Bundesregierung bzw. einschlägigen Aufsichtsbehörden neu aufstellen und koordinieren. Hier steht vor allem der proaktive Transfer von aktuellen und bevorstehenden Themen aus dem DeepTech-Ökosystem in die Politik im Vor-

dergrund. Ein solch institutionalisierter Austausch trägt dazu bei, Probleme schnell zu adressieren, die Koordination mit industriespezifischen Fonds³⁷ zu fördern und die Regulatorik modern zu gestalten. Das ist essenziell, um die Geschwindigkeit der Anpassungen an die Regulatorik insgesamt zu erhöhen.

Sind dann erst einmal neue Regularien entwickelt worden, müssen sie frühzeitig an die richtigen Adressaten kommuniziert werden. Dafür soll es eine „zielorientierte“ Guidance mit wesentlichen Eckpunkten der Regulierung für DeepTech-Startups und Investor*innen geben. Das sorgt für Planungssicherheit. Diese proaktive Kommunikation seitens der Regierung ist ein wichtiges Signal und schafft Vertrauen im DeepTech-Ökosystem.

Eine weitere Maßnahme ist es, zeitnah Reallabore zu ermöglichen und zu skalieren. Experimentierklauseln sollten in existierenden Gesetzen verankert und möglichst weit gefasst werden, um nicht auf spezifische Projekte beschränkt zu sein. So können innovative Lösungen schneller getestet und marktreif werden.

Quick-Wins für die laufende Legislaturperiode:

- Förderungslandschaft transparenter und einfacher gestalten
- Vereinheitlichungen von IP-Transfermodellen weiter vorantreiben und breit kommunizieren
- Reallaborgesetz verabschieden und mehr Freiräume für DeepTech-Innovationen schaffen
- Frühzeitige und zielorientierte Kommunikation der Regulatorik ermöglichen

37) Beispiel: Japanische SpaceFund-Startups erhalten nach einem Investment Zugang zu „JP Space Agency“- und PCP-Aufträgen.

05 ClimateTech

ClimateTech

Wir leben in einer Zeit multipler und miteinander verwobener, globaler Krisen. Die stetig wachsenden Risiken der Klimakrise, des Artensterbens und des Verbrauchs natürlicher Ressourcen stellen uns vor enorme Herausforderungen. Startups sind hier der Motor für die dringend benötigte Transformation der Wirtschaft. Das gilt in besonderer Weise für den ClimateTech-Sektor: Der Anteil an Startups in Deutschland, die mit ihren Innovationen die Klimakrise adressieren, liegt bei knapp 30 Prozent.³⁸

Wir haben jetzt die Chance, der Erfolgsstory „Made in Germany“ mit bahnbrechenden Klimatechnologien ein neues, zukunftsweisendes Kapitel hinzuzufügen. So schlagen wir drei Fliegen mit einer Klappe: Wir tragen entscheidend zur Dekarbonisierung bis 2045 bei, gestalten den Weg zu einem klimaneutralen Wirtschaftssystem mit und stärken unseren heimischen Standort.

ClimateTech-Deutschland: „Made in Germany“ neu denken

Damit das alles gelingt, brauchen wir ambitionierte Ziele – und Entschlossenheit bei der Umsetzung. Derzeit gibt es in Deutschland lediglich 6 Climate-Unicorns. Das ist wenig, um Weltmarktführer für Klimatechnologien zu werden. Bis 2030 wollen wir deshalb diese Zahl mindestens verdoppeln und zumindest einen deutschen, weltweit agierenden Top-„Climate Venture Capitalist“ etablieren. Zudem sollte eine der drei weltweit führenden Top-Universitäten im Bereich Klimainnovationen ihren Sitz in Deutschland haben.

Momentan herrscht eine hohe politische Unsicherheit in den relevanten Leitmärkten, die die Skalierung von ClimateTech-Innovationen in Deutschland behindert. Auch fehlt eine zentrale Industriepolitik, die den „Net-Zero Industry Act“

der Europäischen Union³⁹ in Dekarbonisierungsstrategien herunterbricht und klare Ziele für Branchen wie Energie, Mobilität, Gebäude und FALU-Sektoren vorgibt.

Von der Bundesregierung sind insbesondere die Chancen dieser Transformationsaufgabe herauszustellen, da sie ein erfolgversprechendes Investitionsprogramm darstellt, wie beispielsweise der IRA in den USA eindrucksvoll zeigt.⁴⁰ Für ein „ClimateTech-Innovationsprogramm Deutschland“ schlagen wir daher diese sechs Maßnahmen vor:

1. Taskforces beim BMWK einrichten

Für die Begleitung innovativer Technologien wird es entscheidend sein, Expertise aus (Startup-) Wirtschaft und Forschung mit der Politik institutionalisiert „an einen Tisch zu bringen“. Wir brauchen für ClimateTech ein ermöglichendes Umfeld, das spezifische Anreize setzt, Regulierungshemmnisse identifiziert und idealerweise auch beseitigt.

Für diesen institutionalisierten Dialog schlagen wir vor, ergebnisorientierte Taskforces zu etablieren. Sie sollten vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz organisiert werden und relevante Expert*innen aus den genannten Zielgruppen vereinen. Inhaltlich müssen sie vor allem Innovationsbedarfe analysieren und eine sektorübergreifende Metrik erarbeiten. Beide Aufgaben beschreiben wir in den folgenden Absätzen ausführlicher.

2. Innovationsbedarfe umfassend analysieren

Zuallererst müssen die Taskforces die tatsächlichen Herausforderungen im Rahmen der

38) Startup-Verband: [Green Startup Monitor](#) (2024)

39) European Commission: [The Net-Zero Industry Act: Accelerating the transition to climate neutrality](#) (2024)

40) Mehr zum IRA auch auf der Seite des U.S. Department of Treasury: [Inflation Reduction Act – Impact and Stories](#) (2024)

CO₂-Reduktionsaufgaben analysieren. Nur so können sie bestehende und neue ClimateTech-Innovationen bedarfsgerecht identifizieren. Das Bundesklimaschutzgesetz definiert hierbei die Dekarbonisierungsziele.

Außerdem müssen sich die Taskforces einen Überblick über den aktuellen Bestand an ClimateTech-Startups und etablierten Industrieunternehmen verschaffen, um mögliche Synergie- und Kooperationseffekte aufzudecken. Dieser Prozess sollte zum einen das Skalierungspotenzial von reifen Technologien aufzeigen, die vor allem Wachstumskapital benötigen, und zum anderen das verfügbare Kapital für die Entwicklung neuer Technologieklassen bis zur Marktreife beziffern. Zu diesen Technologieklassen zählen wir Batterie-Recycling-Lösungen, geschlossene Kohlenstoffkreisläufe oder die Fusionsenergie. Auch die Fördermöglichkeiten von Innovationen, die die Resilienz geschädigter Ökosysteme stärken⁴¹, sollten berücksichtigt werden, um mit Hilfe von verfügbaren Startup-Technologien die Adaption an den Klimawandel in den kommenden Jahrzehnten zu ermöglichen.⁴²

3. Mit einer sektorübergreifenden Metrik neue Anreize für innovative Klimatechnologien schaffen

Darüber hinaus sollte eine zentrale sektorübergreifende Metrik erarbeitet werden, um das CO₂-Reduzierungspotenzial von Klimatechnologien messen zu können. Dabei können sich die Taskforces an bereits bestehenden Regelungsvorschlägen orientieren. Ein praktikables Beispiel

liefert hier etwa der World Fund mit dem Climate Performance Potenzial, welches die Fähigkeit von Startups misst, signifikante positive Auswirkungen auf den Klimaschutz zu erzielen.⁴³ Wichtig ist, dass sie nicht nur aktuelle Emissionen betrachten, sondern auch zukünftige Emissionsminderungen berücksichtigen, die durch eine innovative Lösung adressiert werden, ähnlich einer Wachstumsprojektion oder einer Return-on-Investment-Kalkulation.⁴⁴

Neben der beschriebenen Metrik braucht es passende Anreize für die Entwicklung und den Einsatz innovativer Klimatechnologien: Innovationen mit signifikantem CO₂-Einsparpotenzial sollten durch ein Bonusprogramm „Climate Performance“ gefördert werden. Dieses Programm muss noch entwickelt werden. Bis 2030 sollte aber jedes vierte Unternehmen, das auf diesem Wege gefördert wird, ein Startup oder Scaleup sein. Das ist unser Ziel. Eine erweiterte Forschungszulage oder Steuerbegünstigungen für Einnahmen aus Klimatechnologie-Patenten können ebenfalls Entwicklungen von ClimateTech incentivieren. Werden innovative Klimatechnologien zum Beispiel in bestehenden Industrieanlagen eingesetzt, muss das durch einen gezielten Zuschuss oder Gutschein-Programme für Industrie-Unternehmen honoriert werden. Das käme zwar in erster Linie etablierten Unternehmen zugute, doch durch diese Investitionen würden wiederum neue Skalierungspotenziale für ClimateTech-Startups geschaffen.

Als letzten Baustein sollte ein realistischer CO₂-Preis in Höhe von 180 Euro eingeführt werden, um erhöhte Emissionen in der Produktion zu

41) Hierbei geht es im Wesentlichen darum, naturbasierte Substitute für fossile Grundstoffe zu entwickeln und einen Beitrag zur Entfernung von CO₂ aus der Atmosphäre zu leisten (insbesondere durch Carbon-Dioxide-Removal-Technologien (CDR))

42) Hier geht es im Wesentlichen darum, Startup-Innovationen aus den [AFOLU-Sektoren](#) zu fördern.

43) World Fund: [How to measure the climate performance potential](#) (2021)

44) Beispiele für Metriken:

- [DIN Spec 90051-1](#) ist ein Standard zur Nachhaltigkeitsbewertung von Startups, der 2020 unter Leitung des Deutschen Instituts für Normung und unter Mitwirkung des Startup-Verbandes entwickelt wurde. Dieser Standard könnte zu einer Norm ausgebaut werden.
- [Assessing the Climate Performance Potential of Start-ups: Insights and Guidance on Environmental Sustainability Assessment of Young Ventures](#) ist eine Bewertung der wissenschaftlichen Literatur (insbesondere der obigen DIN Spec) und einer „Climate Performance Potential“-Methodologie, die der Venture-Kapitalgeber „World Fund“ in diesem Kontext entwickelt hat.
- [Pre-Investment Considerations](#) ist die Sammlung methodologischer Best Practices des Verbands „Project Frame“, der 345 Risiko-kapital- und Private-Equity-Investoren vertritt, die insgesamt 670 Milliarden US-Dollar an Kapital verwalten.
- [Impact Forecast](#) ist ein Software-Tool, das die Lifecycle-Indicator-Datenbank „OpenLCA“ nutzt, um Startups und Investoren eine einfache Möglichkeit zu bieten, ihren LCA-basierten Impact zu beziffern und von Beratern verifizieren zu lassen. Eine angepasste Variante wird bereits in Kooperationen mit der GIZ und „Climate KIC“ für entsprechende innovationsfördernde Programme in Europa, Afrika und Lateinamerika entwickelt.
- Die Artikel-9-Anforderungen der EU Taxonomy für sogenannte „dunkelgrüne“ Fonds zielen auf evidenzbasierte Metriken, die nicht nur Klimaschutz, sondern auch Anpassung und Biodiversität berücksichtigen. Allerdings geben sie keine Methodologie zur Berechnung vor. Wir schlagen vor, dass eine entwickelte Metrik mit diesen Anforderungen kompatibel sein sollte.

sanktionieren. Auch das macht Investitionen in klimaneutrale Technologien reizvoller.⁴⁵

Die Kombination aus gezielten Anreizen und einer neuen Bepreisung ist in unseren Augen ein lohnendes Investitionsprogramm für die Wirtschaft. Und da in Zukunft mit einem deutlichen Wachstum der internationalen CO₂-Märkte zu rechnen ist, bedeutet die kohlenstoffdioxidarme Produktion von Gütern einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

4. Die Finanzierung für zukunftsorientierte Technologien sichern

Viele ClimateTech-Startups basieren auf Deep-Tech und sind daher kapitalintensiv (siehe dazu auch das vorherige Kapitel „DeepTech“). Damit wir die aktuellen Klimaziele erreichen, müssen die Investitionen um mindestens 590 Prozent gesteigert werden.⁴⁶ Das bedarf großer und vielfältiger Anstrengungen.

Für die Skalierung sind spezifische Förderinstrumente, Garantien oder Bürgschaften, etwa für die Errichtung von FOAK-Anlagen, von zentraler Bedeutung. Die vom Bundeswirtschaftsministerium im August 2024 veröffentlichte neue Förderrichtlinie für die Dekarbonisierung des Mittelstands ist in diesem Kontext ein Schritt in die richtige Richtung – ein entscheidender Hebel für Startups ist es allerdings nicht. Ergänzend zu unseren Empfehlungen aus den Kapiteln „Finanzierung“ und „DeepTech“ regen wir folgende passgenaue Maßnahmen an:

Zusätzlich zur Erhöhung des „DeepTech & Climate Funds“ (DTCF) empfehlen wir, die Finanzierungsstruktur des Funds entlang des gesamten „Climate Finance Stacks“ zu orientieren und sie dabei an Impact- und Finanz-KPIs zu knüpfen.⁴⁷ Und um die Ansiedlung von häufig hardwarebasierten ClimateTech-Startups zu beschleunigen, könnte der DTCF um einen „Green Infrastructure“-Strang erweitert werden.

Neben reinen Finanzierungsinstrumenten ist der Aufbau von Know-how und Tools für Climate-Tech-Investitionen noch verbesserungswürdig. Hier könnte beispielsweise ein Education-Programm der KfW helfen. Auf diesem Wege könnten auch Standards zur Bewertung von ClimateTech- und Impact-Kriterien vermittelt werden (siehe Abschnitt 3 über „sektorübergreifende Metriken“). Datenbanken von Förderprogrammen sollten unbedingt transparenter und nutzerfreundlicher dargestellt werden (siehe dazu auch das Kapitel „DeepTech“). Programme speziell für ClimateTech-Startups sind in diesem Zuge besonders zu kennzeichnen: Aktuell finden sich bei der kombinierten Sucheingabe der Begriffe „Startups“ und „Klima“ in der zentralen Förderdatenbank von Bund, Länder und EU lediglich sieben (!) Einträge.

Auch der Einsatz kleinerer, niedrighschwelliger Förderbeträge (Small Grants) für die Ideenentwicklung und Validierung von Innovationen mit geringem Administrationsaufwand sollte erhöht werden. Und das Aktionsprogramm „Natürlicher Klimaschutz“ des Bundesumweltministeriums sollte erweitert werden, um ClimateTech-Startups zu inkludieren.

Darüber hinaus sollten Startups und Scaleups leichter an Mittel für den (teils regionalen) Strukturwandel gelangen können. Auch sollte die staatliche Beschaffungspraxis neu geordnet werden. Das Stichwort lautet hier: der „Staat als Kunde“ (siehe das Kapitel „DeepTech“).

5. Förderung von ausgründungsorientierten Forschungsprogrammen

Gerade bei ClimateTech spielt der Transfer aus Forschung und Wissenschaft eine bedeutende Rolle. Hier können wir auf eine gute Ausgangslage bauen: Deutschland und Europa sind global führend bei der Patentanmeldung im Klimabereich: Knapp 30 Prozent der globalen Anmeldungen stammen aus Europa, davon fällt fast

45) Das [Umweltbundesamt](#) empfiehlt für 2030 gar einen CO₂-Preis von bis zu 215 Euro pro Tonne.

46) Bloomberg: [Energy Transition Investment Trends](#) (2023)

47) Orientierung könnte auch das von PWC ermittelte „Carbon Funding Gap“ bieten, bei dem der Finanzierungsanteil und der Emissionsanteil der wichtigsten Industrie-Sektoren in Relation gesetzt werden.

die Hälfte auf Deutschland. Zum Vergleich: China kommt lediglich auf 10 Prozent. Dieses gewaltige Potenzial sollten wir besser nutzen. Dafür müssen wir den Transfer aus dem ClimateTech-Bereich gezielt fördern. Wir schlagen ein zentrales Climate Office vor, das die Technologietransfer Offices (TTOs) unterstützt, wenn es um Klimainnovationen geht. Eine besondere Rolle können hier auch die Startup-Factories spielen, die derzeit ausgewählt werden: Mindestens eine Startup-Factory sollte einen klaren Fokus auf Klimatechnologien haben. So würde ein internationaler Leuchtturm für Ausgründungen von ClimateTech-Startups geschaffen.

6. Ermöglichende Regulierung gestalten

Hohe bürokratische Anforderungen und unübersichtliche, langwierige Genehmigungsprozesse führen auch für ClimateTech-Startups zu großen Herausforderungen. Der vorgeschlagene „Advisory Council“ (siehe das Kapitel „DeepTech“) kann bei diesem Thema helfen.

Quick-Win für die laufende Legislaturperiode:

- Datenbanken von Förderprogrammen transparenter und nutzerfreundlicher gestalten, damit ClimateTech-Startups und Förderungen leichter zusammenfinden

06 Diversität

Diversität

Das Startup-Ökosystem steht in vielerlei Hinsicht für Vielfalt und Offenheit. Talente aus aller Welt haben hier ihren Platz gefunden. Gleichzeitig gibt es in diesem Bereich aber einen enormen Nachholbedarf: Frauen sind unter Gründenden massiv unterrepräsentiert, das große Potenzial von Gründer*innen mit Migrationshintergrund („Migrant Founders“) wird bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Und auch bei den Themen soziale Herkunft und Alter ist noch viel Luft nach oben.

Zum einen geht es um Chancengerechtigkeit als zentralen Aspekt des gesellschaftlichen Zusammenhalts. Zum anderen sind die entsprechende Stärkung von Frauen, Gründenden aus dem Ausland und der Abbau weiterer Barrieren auch wirtschaftlich geboten – denn Diversität in der deutschen Startup-Landschaft zu fördern, bedeutet, die volle Innovationskraft unserer Gesellschaft zu entfesseln. Außerdem gründen Frauen häufiger als Männer in gesellschaftlich und sozial relevanten Bereichen. Sie prägen dadurch unser Zusammenleben nachhaltig.

Wir brauchen also ein Startup-Ökosystem, das alle Gesellschaftsgruppen befähigt, unter möglichst optimalen Bedingungen zu gründen. Und wir brauchen eine Kultur der Offenheit und Vielfalt, die den Weg der besten Talente aus aller Welt ebnet. Dafür ist eine fördernde, unterstützende und durchlässige Gesellschaftsstruktur notwendig.

Die eine einfache Lösung gibt es in dieser Sache nicht. Vielmehr bedarf es Veränderungen in den verschiedensten Bereichen. Der Fokus in diesem Kapitel liegt – eher exemplarisch – auf Frauen sowie auf Migrant Founders, in dem Bewusstsein und Verständnis, dass sich Diversität per se nicht eingrenzen oder final definieren lässt, sondern unzählige Facetten und Dimensionen umfasst.

Gründerinnen im deutschen Ökosystem

Lediglich 21 Prozent der Gründenden sind aktuell weiblich. Bis 2030 wollen wir den Anteil auf 30 Prozent heben. Außerdem gibt es einen enormen Gender Gap beim Erhalt von Kapital⁴⁸, ebenso sind Frauen unter den Investierenden deutlich unterrepräsentiert. So liegt der Anteil weiblicher Business Angels derzeit nur bei rund 13 Prozent.⁴⁹

Es gibt viele Faktoren, die eine höhere Zahl an Gründerinnen und Investorinnen verhindern. Das reicht von zu wenigen Vorbildern und kaum existierenden Netzwerken bis hin zu mangelnder weiblicher Präsenz auf Entscheidungsebenen.

Unternehmertum oder Familie? Unternehmertum und Familie!

Die Vereinbarkeit von Unternehmertum und Familie ist, um es einmal freundlich zu formulieren, ausbaufähig. Häufig fällt der Zeitpunkt einer möglichen Startup-Gründung mit dem Zeitpunkt der Familien-Gründung zusammen. Das wäre nicht sofort ein Problem, wenn es flächendeckende Angebote zur Kinderbetreuung oder einen Mutterschutz für Selbstständige gäbe. Gibt es aber nicht.

Auch im Startup-Bereich läuft es wie im Rest der Arbeitswelt: Kinderbetreuung und familiäre Aufgaben bleiben häufiger an Frauen „hängen“. So haben Gründerinnen mit Kind im Schnitt sechs Stunden Arbeitszeit weniger pro Woche für ihr Startup zur Verfügung.⁵⁰ Dabei benötigt unsere alternde Gesellschaft dringend eine breite nachfolgende Generation.

48) Exemplarisch: Eine Verdopplung des Anteils von Frauen in Tech-Jobs auf 45 Prozent bis 2027 könnte Europas BIP um bis zu 600 Milliarden Euro erhöhen, siehe: [Weibliche Tech-Talentlücke: Nur 22% aller europäischen Tech-Jobs von Frauen besetzt | McKinsey & Company](#). (2023)

49) Bertelsmann Stiftung: [Wie Investorinnen die Start-up-Szene verändern](#) (2024)

50) Institut für Demoskopie Allensbach: [Mutterschutz für Selbstständige](#) (2024)

Hier bedarf es deshalb entschiedener Maßnahmen, die solidarisch getragen werden müssen. Beim Mutterschutz müssen die spezifischen Bedürfnisse von Gründerinnen berücksichtigt werden. Denn dadurch werden Anreize für eine höhere Gründungsbereitschaft geschaffen. Für eine tatsächliche Vereinbarkeit müssen auch die Regelungen zum Elterngeld neu gedacht werden. Die aktuelle Ausgestaltung ist vor allem auf abhängig Beschäftigte ausgerichtet.

Mutterschutz verbessern

In Deutschland haben selbstständig erwerbstätige Frauen (also auch Gründerinnen und Unternehmerinnen) grundsätzlich keinen Anspruch auf die gesetzlichen Mutterschutzfristen oder die Zahlung von Mutterschutzgeld: Die Regelungen des Mutterschutzgesetzes (MuSchG) gelten für sie nicht. Sie haben lediglich Anspruch auf Krankentagegeld, das jedoch zuvor durch den Abschluss einer Zusatzversicherung bei der jeweiligen Krankenkasse garantiert werden muss. Aktuelle Umfragen zeigen, dass nur sehr wenige von dieser Absicherungsmöglichkeit überhaupt wissen.⁵¹ Daher ist als erster Schritt zwingend eine Aufklärungspflicht der Krankenversicherungen zum Krankentagegeld im Falle einer Mutterschaft einzuführen.

Für eine vergleichbare Absicherung, wie sie Angestellte mit dem Mutterschutz erhalten, müssen Selbstständige in die „U2“-Umlage⁵² integriert werden. Die Ausweitung dieses solidarischen Umlageverfahrens ermöglicht es Gründerinnen, Unternehmerinnen und selbstständigen Frauen in den ersten Wochen nach der Geburt eine gewisse finanzielle Absicherung zu erfahren. Nach Berechnungen des Instituts für Mittelstandsforschungen wären das etwa 50 bis 70 Euro pro Jahr für jede und jeden Selbstständigen. Ein kleiner Betrag mit großer Wirkung für mehr Vereinbarkeit.

Elterngeld anpassen

Die geforderte Vorhersage der Auftragslage und Arbeitszeiten während der geplanten Bezugsdauer des „ElterngeldPlus“ ist aufgrund externer Faktoren (Konjunktur, Auftragslage u.ä.) sehr fehleranfällig. Oft kommt es dadurch zu unvorhergesehenen Rückzahlungen, die Selbstständige in finanzielle Not bringen können. Teilweise verzichten Selbstständige deshalb sogar von vornherein auf Elterngeld. Das ist ein absurdes Ergebnis, das von den Betroffenen nicht selten als unwürdig wahrgenommen wird.

Es entspricht einfach nicht der Natur einer Selbstständigkeit, eigene Arbeitszeiten zu erfassen, Stundenzettel auszufüllen und selbst gegenzuzeichnen. Die Vorhersagepflicht muss abgeschafft werden. Das würde das Elterngeld-Plus entbürokratisieren und der Arbeitsrealität von Selbstständigen entgegenkommen. Falls sich darauf nicht geeinigt werden kann, sollte zumindest eine flexiblere Arbeitszeitberechnung ermöglicht werden, um Auftragsspitzen und -tiefen abzufedern: Statt eines wöchentlichen Durchschnitts von Arbeitszeit und Auftragslage ist unserer Meinung nach ein Quartalsdurchschnitt ausreichend.

Generell muss auch die Bemessungsgrundlage an die Arbeitsrealität Selbstständiger angepasst werden: Wird bei abhängig Beschäftigten das Einkommen der letzten zwölf Monate vor der Geburt des Kindes zugrunde gelegt, ist das bei Selbstständigen der Gewinn aus dem letzten beschlossenen steuerlichen Veranlagungszeitraum, also in der Regel dem letzten Kalenderjahr. Gerade durch unvorhersehbare Schwankungen oder Auftragseinbrüche kann es zu negativen Einkommensentwicklungen kommen, die die Höhe des Elterngeldes negativ beeinflussen. Wir fordern daher eine Wahlmöglichkeit bei der Beantragung des Elterngelds: Entweder gilt das Einkommen in den zwölf Monaten vor der Geburt (analog abhängig Beschäftigter) als Bemessungszeitraum – oder das durchschnittliche Jahreseinkommen mehrerer Jahre, etwa der vergangenen 36 Monate.

51) Institut für Demoskopie Allensbach: [Mutterschutz für Selbstständige](#) (2024)

52) Zur Finanzierung der Erstattung von Mutterschaftsaufwendungen wird eine nach Kassen individuelle Umlage (U2) von beteiligten Arbeitgebern erhoben.

Kinderbetreuung fördern

Eine Vereinbarkeit von Unternehmertum und Familie kann nur gelingen, wenn die Kinderbetreuung möglichst paritätisch umgesetzt wird. Dafür braucht es Anreize: So könnte der Elterngeld-Höchstsatz beispielsweise nur bei einer nahezu paritätischen Aufteilung der Elternzeit ausgezahlt werden.

Wir schlagen ebenfalls vor, die Absetzbarkeit der Kinderbetreuungskosten als Werbungskosten und/oder Betriebsausgaben auszuweiten: Auf die Zweidrittel-Berechnung, nach der nur bis zu zwei Drittel der tatsächlichen Betreuungskosten berücksichtigt werden, ist zu verzichten. Die Deckelung (aktuell bis 4.000 Euro) ist idealerweise komplett aufzuheben – oder sollte zumindest auf 6.000 EUR angehoben werden. Kinderbetreuungskosten sollen also möglichst komplett absetzbar sein.

Einen „Klassiker“ können wir in diesem Zusammenhang nicht unter den Tisch fallen lassen: Derzeit fehlen in Deutschland rund 430.000 Kita-Plätze.⁵³ Das ist ein grundsätzliches Problem. In unserem Fall würde eine flächendeckende, verlässliche und hochqualitative Kinderbetreuung ab dem ersten Lebensjahr Gründer*innen eine flexible Arbeit ermöglichen. Daher fordern wir genau das.

Besonderer Hebel: Zugang zu Kapital verbessern

Ein guter Zugang zu Kapital ist für den Erfolg von Startup-Gründungen entscheidend. Nach wie vor gibt es bei der Vergabe von Wagniskapital ein eklatantes Ungleichgewicht: 84 Prozent der Gründerinnen geben an, dass sie, ihrer Einschätzung nach, bei Investmententscheidungen kritischer hinterfragt werden als ihre männlichen Pendanten.⁵⁴

Es gibt einen Gender-Bias bei Investmententscheidungen. Um das zu vermeiden, brauchen wir mehr Investorinnen. Derzeit sind in Europa

lediglich 14 Prozent der Top-Positionen in VC-Fonds mit Frauen besetzt.⁵⁵ Dieses Ungleichgewicht geht zu Lasten der Gründerinnen, denn nur etwa 2 Prozent der VC-Gelder gehen an reine Gründerinnen-Teams.⁵⁶ Die „Emerging Manager Facility“ (EMF), ein Modul des Zukunftsfonds, ist ein wichtiger Schritt, um dieses Ungleichgewicht zu reduzieren.

Vorbilder schaffen Signalwirkung und divers besetzte Entscheidungspositionen führen zu divers vergebenem Wagniskapital. Daher ist es entscheidend, Diversität an der Spitze bei staatlich und staatlich finanzierten Wagniskapitalfonds (weiter) konsequent zu forcieren. Gezielte Förderprogramme und Mentoring-Angebote (z.B. das Programm „Stipendien für Investmentmanagerinnen“ im BMWK-Aktionsplan für mehr Unternehmerinnen im Mittelstand) können dabei helfen.

Ausbau unternehmerischer Bildung für Schülerinnen & Studentinnen

Bildung ist zur Förderung eines diversen Ökosystems ein entscheidender Schlüssel. Gründerinnen haben im Vergleich zu Gründern seltener einen MINT-Hintergrund. Deswegen gilt es, schon früh und gezielt das Interesse junger Mädchen an MINT-Fächern zu stärken. Das sollte durch Workshops, Wettbewerbe und Partnerschaften der Schulen mit entsprechenden Vorbildern geschehen.

Gerade Schülerinnen sollten Selbstständigkeit und Unternehmertum schon in der Schule als Berufsoption nahegebracht werden. Dieser Weg muss in den Hochschulen weiter beschritten werden und niedrigschwellige Angebote müssen Interesse am Gründen wecken. Diese Maßnahmen sollten von weiteren Aktivitäten flankiert werden, wie Sommer-Akademien, Besuch der Schüler*innen durch erfolgreiche Gründerinnen, Workshops, „Girls Days“ und Innovationswettbewerbe. Maßgeschneiderte Förderungen, wie EXIST Women, sind ein wichtiger Baustein, und sollten deshalb nach einer Evaluation fortgeführt

53) Bertelsmann Stiftung: [Mehr Plätze und bessere Qualität in Kitas bis 2030](#) – wenn jetzt entschlossen gehandelt wird (2023)

54) Startup-Verband: [Female Founders Monitor](#) (2022)

55) Invest Europe: [The VC factor](#) (2024)

56) Startup-Verband: [Female Founders Monitor | Startup-Verband](#) (2022)

und kontinuierlich um weitere spezifische Programme erweitert werden.

Gründende mit Einwanderungsgeschichte

Gut 20 Prozent der Gründenden in Deutschland haben eine Einwanderungsgeschichte.⁵⁷ Gerade die erste Generation zeichnet sich durch eine überdurchschnittlich hohe Qualifikation und starke Wachstumsambitionen aus.⁵⁸ Allerdings existieren für Migrant Founders diverse Herausforderungen in Deutschland. Migrant Founders der ersten Generation sehen sich im Kontakt mit Behörden, Banken und beim Aufbau von Netzwerken im Nachteil.⁵⁹ Da Sprache hier als entscheidende Barriere wahrgenommen wird, ist es notwendig, dass in Behörden, Banken und an anderen für Gründungen entscheidenden Stellen Englisch gesprochen wird. Englisch sollte generell zweite Amtssprache werden (vergleiche dazu auch das Kapitel „Talente“).

Vorbilder schaffen, Sichtbarkeit fördern, Netzwerke stärken

„You can't be what you can't see!“ Dieser Slogan verdeutlicht: Ich kann nur aus Optionen wählen, die ich kenne. Als einen entscheidenden Baustein zur Förderung besserer Voraussetzungen für Migrant Founders schlagen wir vor, gezielt erfolgreiche Gründer*innen mit Einwanderungsgeschichte durch öffentliche Kampagnen sichtbar zu machen. Auch Besuche in Schulen, Hochschulen und anderen Ausbildungsstätten sind sinnvolle Maßnahmen. Die gezeigten Success Stories können dann eine Vorbildfunktion entfalten.

Netzwerke bieten entscheidenden Rückhalt und Orientierung und spielen gerade für Migrant Founders eine zentrale Rolle. Sie können dazu beitragen, Gefühle des Nicht-Willkommen-Seins entgegenzuwirken. Sie bieten auch eine Plattform zum Austausch von spezifischen Er-

fahrungen oder Herausforderungen. Netzwerke wie z.B. Migrapreneur, Startup Migrants, 2hearts, Migration Hub oder Vision LAB sollten stärker sichtbar gemacht werden und eine noch breitere Wertschätzung erfahren.

Finanzierungsförderung stärken

Auch im Bereich der Finanzierung von Migrant Founders besteht Handlungsbedarf: Die Lücke zwischen dem Wunsch und dem Erhalt von Kapital ist in dieser Gruppe besonders groß.⁶⁰ Das zeigt, dass hier das enorme Potenzial noch nicht ausgeschöpft wird. Daher ist es wichtig, dass die KfW Capital aktuell daran arbeitet, die gestartete EMF auch auf Investor*innen mit Migrationshintergrund auszuweiten. Grundsätzlich sollte besonders bei der Vergabe von staatlichen Finanzierungsprogrammen und Fördergeldern auf Diversität geachtet und das entsprechend dokumentiert werden.

Soziale Herkunft Gründender

Ein weiterer wichtiger Aspekt, der häufig nicht ausreichend berücksichtigt wird, ist die soziale Herkunft der Gründenden. Die Zahlen zeigen, dass in diesem Bereich ebenfalls große Barrieren bestehen: So kommen Startup-Gründer*innen überdurchschnittlich häufig aus einem Elternhaus mit akademischem und/oder unternehmerischem Hintergrund.⁶¹ Ein Großteil hat auch selbst einen akademischen Abschluss (85 Prozent). Das zeigt: Vorbilder prägen. 38 Prozent der Gründenden haben mindestens ein Elternteil, das selbstständig ist, 24 Prozent davon führen sogar Unternehmen mit Angestellten. In der gesamten Bildungslandschaft schlummert also noch enormes Potenzial, das das deutsche Startup-Ökosystem immens voranbringen kann.

Wenn wir mehr Startup-Gründungen in Deutschland erreichen wollen, müssen wir die Option einer Unternehmensgründung viel stärker in

57) Hinweis: Ein Migrationshintergrund ist vorhanden, wenn eine Person selbst oder mindestens ein Elternteil nicht mit deutscher Staatsangehörigkeit geboren wurde. Wenn die Person selbst nicht in Deutschland geboren wurde, wird von erster Generation und im Fall der Geburt in Deutschland von zweiter Generation gesprochen.

58) Startup-Verband: [Migrant Founders Monitor](#) (2023)

59) Startup-Verband: [Migrant Founders Monitor](#) (2023)

60) Startup-Verband: [Migrant Founders Monitor](#) (2023)

61) Startup-Verband: [Start-ups und soziale Herkunft: Was Gründer*innen prägt und antreibt](#) (2024)

die Breite tragen. Dazu muss das Thema Entrepreneurship nicht nur im gesamten Bildungssystem fest verankert werden, sondern wir brauchen auch sichtbare Vorbilder. Dafür müssen Netzwerke ausgebaut und geöffnet werden.

Gründende mit LGBTQIA+-Hintergrund

Die Förderung eines LGBTQIA+-freundlichen und akzeptierenden Ökosystems wird ebenfalls immer entscheidender. Auch hier müssen Netzwerke und Vorbilder etabliert werden. Außerdem müssen wir alle (Startups, Politik und Gesellschaft) daran arbeiten, Vorurteile abzubauen, Plattformen aufzubauen und Sichtbarkeit herzustellen. Die Datenlage ist bei diesem Thema aktuell noch unzureichend. Daher ist es ebenfalls ein notwendiges Anliegen, hier in den kommenden Jahren umfassende, regelmäßige Daten zu erheben und auszuwerten, um die Wirkung der getroffenen Maßnahmen verlässlich messbar zu machen.

Quick-Win für die laufende Legislaturperiode:

- Reform der Absetzbarkeit der Kinderbetreuungskosten

Danksagungen

Ohne die breite Expertise unserer 1.200 Mitglieder und unseres Netzwerkes wäre die „Innovationsagenda 2030“ in dieser Form nicht möglich gewesen. Die vorliegende Agenda ist Ergebnis eines mehrstufigen Verfahrens, das im März 2024 begonnen hat.

Zu Beginn stand die aktive Einbeziehung sämtlicher Mitglieder (Startups, Scaleups & Investor*innen), die im Rahmen des Verfahrens teils ganz konkrete Vorschläge gemacht haben. Zentral waren die Taskforces: Knapp 100 Mitwirkende haben in sechs Taskforces zu den einzelnen Kapiteln Talente, Finanzierung, Rolle des

Staates, DeepTech, ClimateTech und Diversität die Agenda inhaltlich wesentlich geprägt. Über mehrfache Taskforce-Calls oder auch einzelne Expertise-Gespräche haben sie ihr Praxiswissen, ihre Erfahrung und Perspektive eingebracht. An dieser Stelle möchten wir ihnen namentlich herzlich danken.

Ein ganz besonderer Dank gilt zudem den Chairs der jeweiligen Taskforces, die auch als Mitglieder des Steering Committees zur Konzeption und Erarbeitung unserer Innovationsagenda 2030 beigetragen haben.

Steering Committee

- Verena Pausder (Pausder Ventures), Chair
- Magdalena Oehl (TalentRocket)
- Benedict Kurz (Knowunity)
- Kurosch Habibi (Northwind Holdings)
- Dr. Katrin Suder (Aufsichtsrätin, Senior Advisor)
- Christina Lang (DigitalService)
- Stefan Groß-Selbeck (SGS Advice)
- Sebastian Pollok (Visionaries Club)
- Daria Saharova (World Fund)
- Dr. Kati Ernst (ooia)
- Gülsah Wilke (2hearts, DN Capital)
- Christoph J. Stresing (Startup-Verband)
- Franziska Teubert (Startup-Verband)
- Joshua Allen (Startup-Verband)

Talente

- Magdalena Oehl (TalentRocket); Chair
- Benedict Kurz (Knowunity); Chair
- Hanna Asmussen (localyze)
- Alexandra Ortloff (Stepstone)
- Daniel Khachab (choco)
- Susanne Bräu (Personio)
- Katharina Vorländer (Fragomen)
- David Kremers (Berlin Partner)
- Franziska Teubert (Startup-Verband)

Finanzierung

- Kurosch Habibi (Northwind Holdings); Chair
- Zoé Fabian (Noteus Partners)
- Dr. Carolin Gabor (caesar ventures)
- Prof. Dr. Dirk Honold (Technische Hochschule Nürnberg)
- Björn Jopen (jale.vc)
- Dr. Johannes auf dem Kampe (PWC)
- Susie Meier (HV Capital)
- Enrico Reiche (PWC)
- Nirwan Tajik (Revaia)
- Niels Tomm
- Dr. Hendrik Brandis (Earlybird)
- Dr. Alex Frankenberg (HTGF)
- Birgit Haderer (Personio)
- Prof. Dr. Helmut Schönenberger (UnternehmerTUM)
- Alexander Rang (Hengeler Mueller)
- Dr. Carsten Berrar (Sullivan&Cromwell)
- Christian Miele (Headline Ventures)
- Dr. Tobias Henz (McKinsey & Company)
- Markus Berger-de León (McKinsey & Company)
- Karel Dörner (McKinsey & Company)
- Patrick Gassmann (McKinsey & Company)
- Laura Ufer (McKinsey & Company)
- Isabel Würth (McKinsey & Company)
- Christoph J. Stresing (Startup-Verband)

Besonderer Dank gilt McKinsey & Company für den umfassenden Research-Support und die engagierte Koordinierung der Taskforce.

Rolle des Staats

- Dr. Katrin Suder (Aufsichtsrätin, Senior Advisor); Chair
- Christina Lang (DigitalService); Chair
- Ammar Alkassar (GovTech Campus)
- Aline Blankertz
- Jens Fiege (Fiege Logistik)
- Prof. Dr. Justus Haucap (DICE, HHU Düsseldorf)
- Finn Age Hänsel (Sanity Group)
- Dr. Anna Herrhausen (Phineo gAG)
- Dr. Gerung von Hoff (PwC Legal)
- Rafael Laguna de la Vera (Bundesagentur für Sprunginnovationen / „SPRIND“)
- Isabell Nehmeyer (Querwechsler-Netzwerk)
- Martin Ott (Taxfix)
- Clark Parsons (European Startup Network, ESN)
- Daniel Steffens (Zalando)
- Anja Theurer (DigitalService)
- Sven Weizenegger
- Daniel Wiedmann (Pöllath + Partners)
- Marcel „Otto“ Yon (Staat-up e.V.)
- Lukas Zörner
- Joshua Allen (Startup-Verband)

DeepTech

- Stefan Groß-Selbeck (SGS Advice); Chair
- Sebastian Pollok (Visionaries Club); Chair
- Katharina Borchert
- Barbara Diehl (Bundesagentur für Sprunginnovationen / „SPRIND“)
- Hélène Huby (Exploration Company)
- Dr. Thomas Lange (Achleitner Ventures)
- Tommy Oehl (Vsquared)
- Dr. Martin Schilling (TechStars)
- Prof. Dr. Malte Brettel (RWTH Aachen)
- Heike Freund (Marvel Fusion)
- Rafael Laguna de la Vera (Bundesagentur für Sprunginnovationen / „SPRIND“)
- Prof. Dr. Helmut Schönenberger (UnternehmerTUM)
- Christoph Seidenst ucker (Pixelphotonics)
- Daniel Metzler (Isar Aerospace)
- Nils Aldag (Sunfire)
- Christopher Frey (Sunfire)
- Prof. Dr. Dirk Honold (Technische Hochschule Nürnberg)
- Gabriel Matuschka (Fly Ventures)
- Hannes Vogel (Proxima Fusion)
- Michael Brigl (BCG)
- Sebastian Heimbach (BCG)
- Hien Do Ti Tham (BCG)
- Sina Stöhr (BCG)
- Max Rachuth (BCG)
- Lukas Rehm (BCG)

Besonderer Dank gilt der Boston Consulting Group (BCG) für den umfassenden Research-Support und die engagierte Koordinierung der Taskforce.

ClimateTech

- Daria Saharova (World Fund); Chair
- Björn Kaminski (Future Forest Initiative)
- Wolfgang Gr undinger (Enpal)
- Michelle Spitzer (Eco:Fibr)
- Emanuel Heisenberg (Ecoworks)
- Philipp Hofsommer (Better Ventures)
- Jörg Lefèvre (Deutsche Bundesstiftung Umwelt)
- Daniel Valenzuela (World Fund)
- Lilian Schwich (Cylib)
- Christian Kroll (Ecosia)
- Prof. Dr. Helmut Schönenberger (UnternehmerTUM)
- Benedict Probst (Max-Planck-Institut für Innovation und Wettbewerb)

Diversität

- Dr. Kati Ernst (ooia); Chair
- G ulsah Wilke (2hearts, DN Capital); Chair
- Jochen Beutgen (Identity VC)
- Videesha Boeckle (altitude)
- Dr. Sophie Chung (Qunomedical)
- Daniel Khachab (Choco)
- Dr. Gesa Miczaika (Auxxo Beteiligungen)
- Leonie Moos (Ignore Gravity)
- Louisa Plasberg (equality)
- Franziska Teubert (Startup-Verband)
- Prof. Yu Zhang (GeKA e.V.)
- Brigitte Zypries (Bundesministerin a.D., Investorin, Beraterin)
- Franca Plewe (Startup-Verband)

Redaktionsteam

- Christoph J. Stresing, Co-Geschäftsführer Startup-Verband; Co-Lead
- Franziska Teubert, Co-Geschäftsführerin Startup-Verband
- Joshua Allen, Teamleiter Politik, Startup-Verband; Co-Lead
- Dr. Alexander Hirschfeld, Teamleiter Research, Startup-Verband
- Jannis Gilde, Projektleiter, Startup-Verband
- Franca Plewe, Referentin Politik, Startup-Verband

Lektorat

- Patrick Steller, freier Autor

Grafik

- Dina Wagasowa, Grafikdesignerin

Redaktionsschluss: 27. August 2024

Über den Startup-Verband

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

Bundesverband Deutsche Startups e.V.
Haus der Bundespressekonferenz
Schiffbauerdamm 40
10117 Berlin
politik@startupverband.de