DEUTSCHER STARTUP MONITOR

2026

STARTUP VERBAND

Impressum

Startup-Verband

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

Herausgeber

Bundesverband Deutsche Startups e.V.

Autoren

Dr. Alexander Hirschfeld
Jannis Gilde
Vanusch Walk

Technische Umsetzung

Dr. Julian Bühler

Design

Dina Wagasowa

STARTUP VERBAND

Zitiervorschlag

Hirschfeld, A., Gilde, J., Walk, V. (2026): Deutscher Startup Monitor 2026. Berlin: Bundesverband Deutsche Startups e.V.

ISBN

978-3-948895-21-1

Gefördert durch:

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

Inhaltsverzeichnis

Grußwort der Bundesministerin für Wirtschaft und Energie 4
Vorwort des Startup-Verbands 5
Kernergebnisse 6

1. Ein wachsendes Ökosystem 8

2. Startups in Deutschland 10
2.1. Überblick und Regionen 11
2.2. Branchen und Geschäftsmodelle 13
2.3. Startups als Jobfaktor 15

3. Gründende im Fokus 18
3.1. Vielfalt und Diversität 19
3.2. Bildung und Ausbildung 22
3.3. Erfahrung und Motivation 25

4. Märkte und Technologien 28
4.1. Kunden und Märkte 29
4.2. Technologien und Trends 32
4.3. Fokus DeepTech 34

5. Unterstützung im Ökosystem 36
5.1. Hochschulen 38
5.2. Staatliche Fördermittel 39
5.3. Kooperationen 41

6. Finanzierungskreislauf 44
6.1. Startup-Finanzierung 45
6.2. Investmentlandschaft 48
6.3. Skalierung und Unicorns 51

7. Startup-Standort und -Ökosystem 54
7.1. Standort Deutschland im internationalen Wettbewerb 55
7.2. Ökosystem 57
7.3. Netzwerke & Events 59

8. Wirtschaftliches Umfeld und Politik 62
8.1. Geschäfts- und Investitionsklima 63
8.2. Digitale Souveränität 65
8.3. Politik und Ausblick 68

Methodik & Quellen 71

Grußwort der Bundesministerin für Wirtschaft und Energie

© Presse- und Informationsamt der Bundesregierung

Katherina Reiche
Bundesministerin für Wirtschaft und Energie

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Gründerinnen und Gründer,

trotz angespannter gesamtwirtschaftlicher Lage ist der Gründerwille in Deutschland ungebrochen. Das zeigt der Deutsche Startup Monitor (DSM) 2026 deutlich: In diesem Jahr wurden noch mehr Startups gegründet als in den Vorjahren.

Mit 39 Unicorns erreichen wir einen neuen Rekord. Auch beim Wagniskapital geht es – getrieben vor allem von großen Runden im Bereich DeepTech und DefenseTech – voran.

Besonders deutlich zeigt sich der Fortschritt bei KI: Für 53 Prozent der Startups steht KI inzwischen im Zentrum ihres Produkts. Beim Kapital allerdings wächst die Lücke zu den USA: Dort flossen 2026 rund 308 Mrd. Euro in den KI-Sektor, in Europa nur 27 Mrd. Euro. Hier müssen wir dringend aufholen – auch deshalb mobilisieren wir privates Kapital und stärken den europäischen Kapitalmarkt.

Auch bei anderen Kennzahlen sehen wir, wo wir ansetzen müssen: Die Zahl der Early-Stage-Runden stagniert. Und bei einem Börsengang denken sechs von zehn ambitionierten Startups zuerst an die USA. Solche Befunde kennen wir nicht erst seit heute: Schon der DSM 2025 war eine wichtige Datengrundlage für unsere Startup- und Scaleup-Strategie, die die Bundesregierung im Juli beschlossen hat.

Unsere Strategie ist klar: Gründen erleichtern, Wachstum beschleunigen, Innovation in Deutschland halten. Für das Gründen erleichtern wir mit der EU Inc. den Weg über Grenzen hinweg – Gründerinnen und Gründer wünschen sich vor allem einen vollständig digitalen Gründungsprozess ohne Notarpflicht. Für das Wachstum sorgen wir für bessere Bedingungen bei Exits und Börsengängen und für einen echten europäischen Kapitalmarkt. Und damit Innovation in Deutschland bleibt, bringen wir Spitzenforschung schneller in marktfähige Geschäftsmodelle und stärken die Zusammenarbeit zwischen Startups und etablierten Unternehmen.

Gründerinnen und Gründer bringen neue Ideen in den Markt – wir wollen, dass sie möglichst wenig Zeit für das Überwinden von Hürden brauchen und sich voll auf die Ideen konzentrieren können. Der DSM ist für uns Wegweiser und Ansporn zugleich.

Vorwort des Startup-Verbands

© Patrycia Lukas

Verena Pausder
Vorstandsvorsitzende
Startup-Verband

Noch nie wurden in Deutschland so viele Startups gegründet wie 2026. Auch bei den Investments zeigt der Trend klar nach oben: Allein bis Ende September wurden 8 Milliarden Euro Wagniskapital investiert, mehr als im gesamten Vorjahr. Und mit 39 Unicorn-Startups erreichen wir einen neuen Rekordwert. Ein starkes Jahr für den Startup-Standort Deutschland!
Der Aufbruch kommt zur richtigen Zeit: Große Teile unserer Industrie und selbst Schlüsselbranchen, die lange als sicher galten, ringen um ihre Existenz. 10.000 Arbeitsplätze gehen jeden Monat in der Industrie verloren.

Wo alte Branchen unter Druck geraten, schaffen Gründerinnen und Gründer die Wertschöpfung von morgen. Und das passiert nicht irgendwo, sondern genau dort, wo Deutschland schon lange stark ist: in der Energiewirtschaft, in der Robotik und im Maschinenbau. Unsere Möglichkeiten im DeepTech-Sektor werden immer sichtbarer – der Raketenstart von Isar Aerospace steht sinnbildlich dafür.

Startups bringen neue Technologien in die Praxis und machen unsere Wirtschaft damit zukunftsfest. Wir sehen, dass Künstliche Intelligenz in rasantem Tempo in Anwendungen gebracht wird. Hier entstehen nicht nur neue Geschäftsmodelle, sondern auch Lösungen, die dem Mittelstand und der Industrie helfen, wettbewerbsfähig zu bleiben. Umso wichtiger ist es, dass wir gerade in der Krise Kooperationen zwischen Etablierten und Startups weiter fördern.

Unsere Studie zeigt aber auch: Wir müssen Tempo machen und dürfen nicht nachlassen. Das gilt besonders bei Künstlicher Intelligenz, wo sich aktuell entscheidet, ob wir beim wichtigsten Technologieschub unserer Zeit nur zuschauen oder mitmachen – und damit, ob wir Wertschöpfung im eigenen Land sichern oder Technologie dauerhaft von anderen einkaufen.

Die Bundesregierung hat mit der Startup- und Scaleup-Strategie einen guten Aufschlag gemacht, jetzt zählt die Umsetzung. Ganz zentral sind hier die Erweiterung der WIN-Initiative und die Stärkung der Spätphasenfinanzierung. Ebenso wichtig ist die EU Inc. – sie ist der Schlüssel, um das Potenzial des europäischen Binnenmarkts endlich zu heben. Der Erfolg dieser und weiterer Initiativen wird entscheiden, ob wir uns im Wettbewerb ganz vorne positionieren können.

Wir haben die Talente und das Know-how. Was wir brauchen, ist der Wille, Startups den Weg zu ebnen und Unternehmertum ins Zentrum der politischen Agenda zu stellen.

Kernergebnisse

1 Gründer*innen wollen etwas bewegen

Deutschland erlebt aktuell einen Gründungsboom, noch nie wurden in einem Jahr mehr Startups gegründet. Bei den Gründungsmotiven dominiert die Chancenperspektive: 52,4 % der Gründer*innen wollen ihr eigener Chef sein und für 47,9 % ist die Lösung gesellschaftlicher oder ökologischer Probleme Antrieb.

2 Hochschulen und Forschung sind zentrale Innovationstreiber

50,5 % der Gründer*innen haben Unterstützung von Hochschulen oder Forschungseinrichtungen erhalten und fast 70 % sagen, dass diese für die Entwicklung des Startups wichtig war. Zentral sind dabei der Zugang zu Talenten und die Vernetzung zur Startup-Szene.

3 Wirtschaftlicher Ausblick hellt sich auf

Mit 33,2 Punkten liegt das Geschäftsklima nur leicht über dem Vorjahresniveau (31,7) und damit weiter deutlich unter den früheren Werten (2019: 52,7). Die Lage bleibt angespannt, der Ausblick hellt sich aber auf: 58,5 % der Gründer*innen erwarten eine günstigere Entwicklung – im Vorjahr hatten 52,0 % Verbesserungen erwartet.

4 Fachkräftemangel verliert an Relevanz

Der Arbeitsmarkt hat sich gedreht und nur noch 14,9 % der Startups sehen die Suche nach passenden Mitarbeitenden als große Hürde. Vor zwei Jahren war es noch fast jedes Dritte und gerade bei größeren Scaleups sinken damit Wachstumshürden, worauf auch Effizienzgewinne durch KI einen Einfluss haben.

5 DeepTech und DefenseTech treiben Investments

Bis Ende September 2026 ist mit 8,0 Mrd. Euro bereits mehr Wagniskapital in deutsche Startups geflossen als in den Vorjahren und hochgerechnet sind 12 Mrd. Euro möglich. Treiber dieser Entwicklung sind große Runden im Bereich DeepTech und Defense, während gleichzeitig die Zahl der Early-Stage-Runden stagniert.

6 KI-Dynamik nimmt weiter zu

Für 53,3 % der Startups steht Künstliche Intelligenz inzwischen im Zentrum des Produkts. Nach 45,1 % im Vorjahr gewinnt die Entwicklung weiter an Tempo, besonders bei Neugründungen. Beim Kapital wird die Lücke jedoch größer: In den USA flossen 2026 bereits 307,6 Mrd. Euro in den KI-Sektor, in Europa nur 27,2 Mrd. Euro.

7 Kooperationen stagnieren trotz großer Zufriedenheit

Der B2B-Umsatzanteil steigt mit 76,5 % auf einen Rekordwert. Gleichzeitig stagnieren Kooperationen mit etablierten Unternehmen (54,1 %), obwohl ein Großteil den Mehrwert sieht und 74,2 % hier mit dem Return-on-Invest zufrieden sind.

8 So viele Unicorns gab es noch nie

Durch mehr große Runden wächst auch die Zahl der Unicorn-Startups und Mitte September 2026 sind es bereits 39. Das ist ein neuer Rekord, Startups mit IPO-Ambition orientieren sich jedoch weiter klar in Richtung USA: 61,9 % würden dort an die Börse gehen – nur 27,0 % in Deutschland.

9 Mehr Souveränität braucht gute Lösungen

Fast zwei Drittel der Startups nutzen überwiegend US-Anbieter für Cloud, Software und KI (64,2 %). 59,0 % versuchen den Wechsel zu europäischen Anbietern, stoßen aber auf Hürden: 63,0 % nennen einen geringeren Funktionsumfang und 54,8 % das Fehlen einer europäischen Alternative.

10 EU Inc. erleichtert Skalierung

Bei der EU Inc. steht für 63,5 % der Gründer*innen ein vollständig digitaler Gründungsprozess an erster Stelle, gefolgt vom Entfallen der Notarpflicht (56,8 %). Daneben erhoffen sich Gründer*innen insbesondere die erleichterte Expansion in andere EU-Märkte (54,7 %).

1

EIN WACHSENDES ÖKOSYSTEM

1. Ein wachsendes Ökosystem

Mit mehr als 3.000 Startup-Neugründungen und bisher fast 8 Milliarden Euro an Investments in deutsche Startups wird das Startup-Ökosystem immer mehr zu einem Wachstumsmotor für die deutsche Wirtschaft. Und das in einem politischen und wirtschaftlichen Umfeld, das so schwierig ist wie lange nicht mehr. Kriege, steigende Energiepreise und eine etablierte Wirtschaft, die sich in einer schweren Krise befindet. Jeden Monat gehen Tausende Arbeitsplätze in der klassischen Industrie verloren. In dieser Phase machen die guten Nachrichten aus dem Startup-Ökosystem Mut: Denn Gründer*innen adressieren die zentralen Herausforderungen unserer Zeit, von günstiger Energie über künstliche Intelligenz bis zu DefenseTech. Umso wichtiger ist es, auch im aktuellen wirtschaftspolitischen Umfeld die Umsetzung der geplanten Maßnahmen der Startup- und Scaleup-Strategie auf Bundesebene nicht aus den Augen zu verlieren und auch EU Inc. ambitioniert auszugestalten.

Wir sehen auf globaler Ebene und insbesondere in den USA, dass die Transformation der Wirtschaft in vollem Gange ist. Unter den zehn wertvollsten börsennotierten Unternehmen sind nach dem SpaceX-IPO nun sechs nach 1990 gegründete Firmen. Dazu kommen OpenAI oder auch Anthropic, die bereits jetzt Wirtschaft und Gesellschaft maßgeblich verändern. Diese Dynamik und damit verbundene wachsende Abhängigkeit von nicht-europäischen Lösungen unterstreicht die Dringlichkeit für Europa, viel stärker eigene Kompetenzen aufzubauen und vor allem auch eigene Unternehmen aufzubauen. Startup-Gründer*innen fordern daher auch, dass wir in Europa stark in eigene Rechenzentren und KI-Kompetenzen investieren. Die gute Nachricht: Die wachsende Zahl an Gründungen rund um Hochschulen, die steigende Zahl an Unicorns oder auch die Aufholjagd im Bereich DefenseTech – all das zeigt, welch großes Momentum aktuell vorhanden ist. Diese Dynamik müssen wir nun nutzen, um unsere Volkswirtschaft zukunftssicher aufzustellen. Mit dem Deutschen Startup Monitor 2026 stellen wir die aktuelle Entwicklung dar und zeigen auf, wo aktuell die größten Herausforderungen und die größten Chancen bestehen.

2

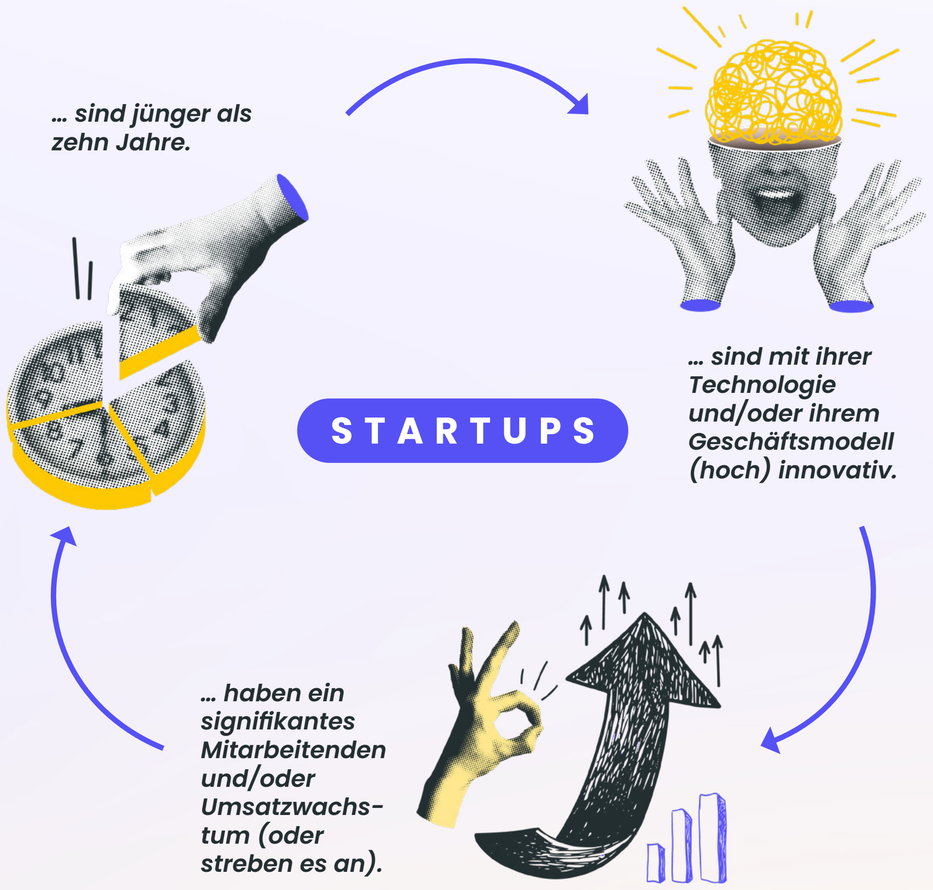
STARTUPS IN DEUTSCHLAND

2.1. Überblick und Regionen

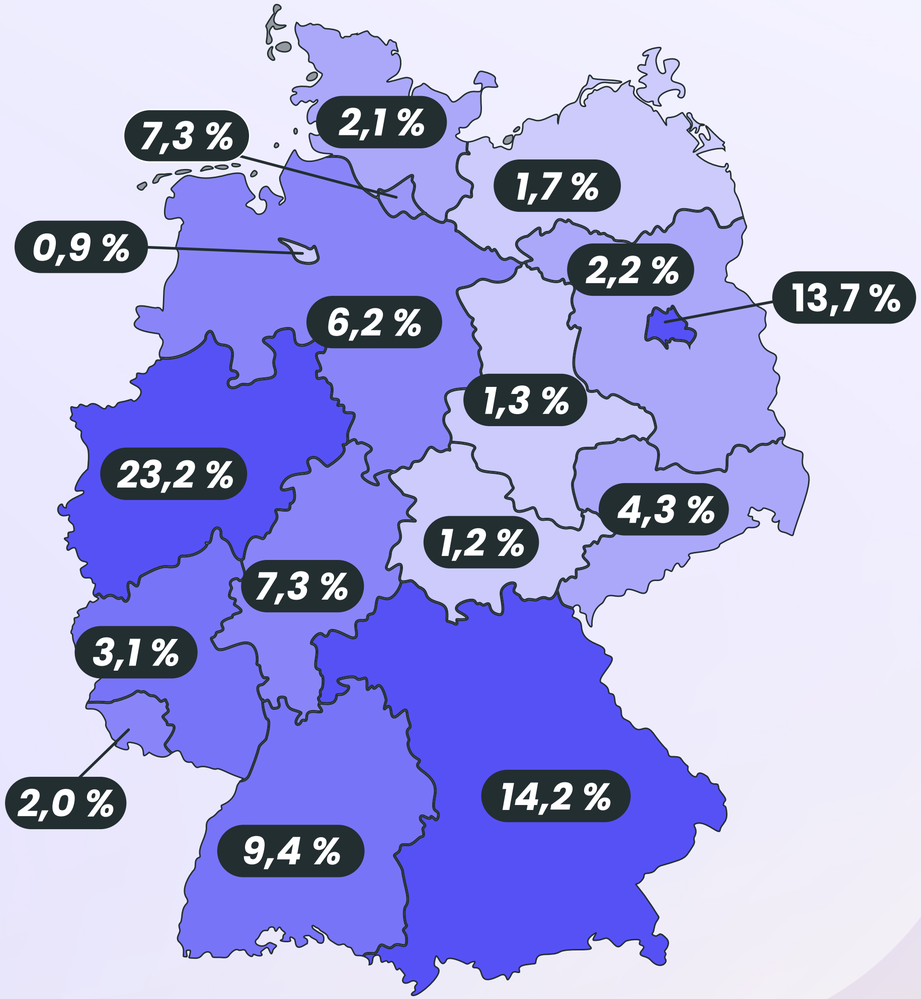
Nicht jede Gründung ist ein Startup

Mit der im Sommer beschlossenen Startup- und Scaleup-Strategie hat die Bundesregierung unterstrichen, welche Bedeutung sie jungen innovativen Unternehmen für die Zukunft der deutschen Wirtschaft beimisst. Auch in Medien und Wissenschaft nimmt das Interesse an Gründungen und Startups weiter zu. Allerdings wird mit der zunehmenden Faszination für Startups oft auch unklarer, was sich hinter dem Begriff verbirgt. Umso wichtiger wird eine klare Definition: Der Deutsche Startup Monitor definiert Startups als Unternehmen, die nicht älter als 10 Jahre sind, innovative Produkte und Geschäftsmodelle auf den Markt bringen und ausgeprägte Wachstumsambitionen haben (Kollmann 2022). Diese Kriterien machen die besondere volkswirtschaftliche Relevanz von Startups deutlich und markieren auch den Unterschied zu klassischen Existenzgründungen (Metzger 2025). Auf Basis dieser Definition lassen sich deutschlandweit aktuell rund 25.000 Startups identifizieren (startupdetector 2026). Mit 1.803 Teilnehmenden deckt der Deutsche Startup Monitor 2026 einen signifikanten Teil der Startup-Population in Deutschland ab. Der breite und stabile bundesweite Rücklauf sowie die über viele Jahre konsistente Datenbasis sprechen für ein hohes Maß an Repräsentativität der Studie.

/ Abbildung 1: Was ist eigentlich ein Startup?



/ Abbildung 2: Hauptsitz der befragten Startups nach Bundesländern



Größte Befragung im Startup-Ökosystem

Mit 1.803 Fällen steht der Deutsche Startup Monitor (DSM) 2026 wieder auf einer breiten Datenbasis und liegt auf dem hohen Beteiligungsniveau der Vorjahre. 92,0 % der Befragten sind Startup-Gründer*innen, 3,9 % sind Geschäftsführer*innen und weitere 4,1 % im C-Level eines Startups. Drei von zehn befragten Startups (30,1 %) sind erst 2026 gegründet worden oder stehen noch vor der Gewerbeanmeldung. Damit ist der Anteil besonders junger Unternehmen gegenüber dem Vorjahr gestiegen (25,3 %, Hirschfeld et al. 2025a), was die aktuell starke Gründungsdynamik in Deutschland widerspiegelt (Gilde et al. 2026a).

Regionale Breite des Ökosystems wird sichtbar

Während die Medien gerne die großen Ökosysteme im Silicon Valley, Paris oder Singapur in den Fokus rücken, ist es wichtig zu betonen, dass die Aktivität von Startups bei weitem nicht auf diese Standorte beschränkt ist. Das gilt auch für Deutschland, das sich sowohl durch Konzentrationen auf Hotspots als auch durch eine regionale Breite und Vielfalt auszeichnet: Neben den großen Flächenländern Nordrhein-Westfalen (23,2 %) und Bayern (14,2 %) erreichen die Städte Berlin (13,7 %) und Hamburg (7,3 %) einen hohen Rücklauf. Der Blick in andere Datenquellen bestätigt dieses Muster: Sichtbar werden sowohl die breite Verteilung der Startup-Neugründungen über das gesamte Bundesgebiet als auch die Bedeutung relevanter Hotspots wie Berlin und München (Gilde et al. 2026a).

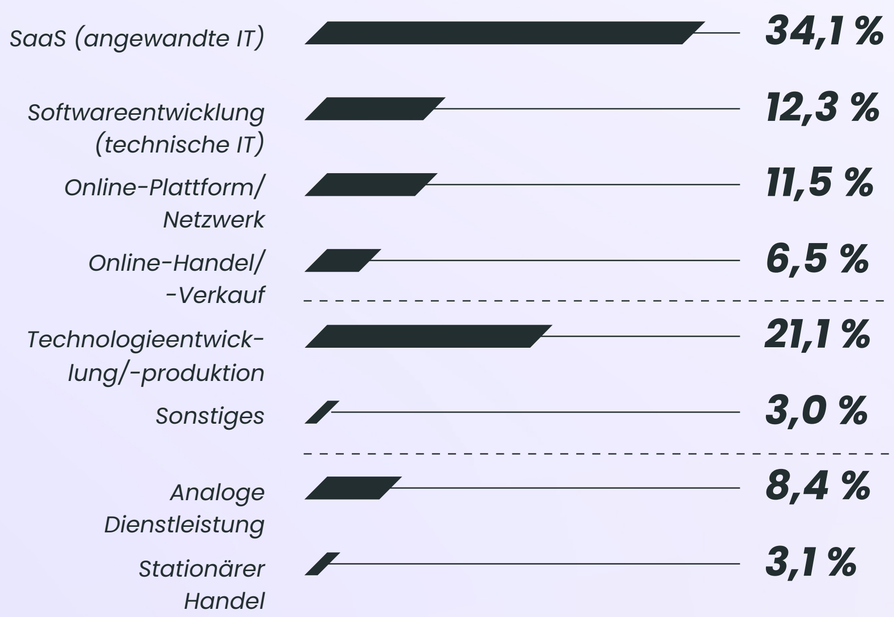
2.2. Branchen und Geschäftsmodelle

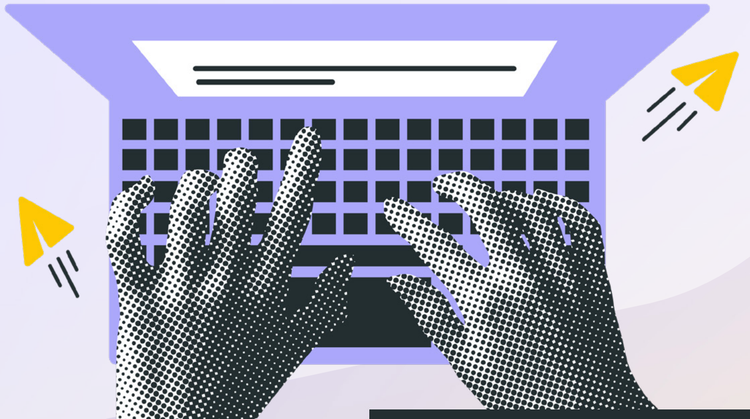
Startups bringen Innovation in alle Sektoren

Neben dem Digitalsektor, der durch den verstärkten Einsatz von KI die aktuelle Gründungswelle prägt, spielen Startups in praktisch allen Wirtschaftsbereichen eine Rolle: So sind junge Unternehmen zwar besonders häufig in der Informations- und Kommunikationstechnologie aktiv (27,6 %), aber die große Mehrzahl verteilt sich über eine Vielzahl an Branchen. 8,9 % der Startups sind im Bereich Medizin und Gesundheitswesen aktiv und 6,3 % im Feld Chemie und Industrie. Hier deutet sich bereits an, wie wichtig Startups gerade auch in der Zusammenarbeit mit Mittelstand und Großunternehmen sind.

/ Abbildung 3: Branchen

/ *Abbildung 4: Geschäftsmodelle*





„Technologie- und KI-Startups wie wir schaffen vor allem in stark fragmentierten Märkten die dringend benötigte Transparenz und Ordnung. Im Markt für Ferienunterkünfte zeigt sich, wie smarte Plattformen Reisenden helfen, bessere Entscheidungen zu treffen und gleichzeitig kleinen, lokalen Anbietern globalen Zugang ermöglichen. So wird echte Wertschöpfung für das gesamte Ökosystem geschaffen."

Dr. Patrick Andrae
Mitgründer und CEO von HomeToGo

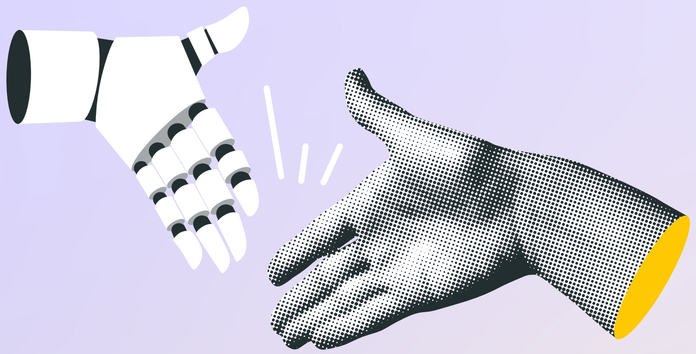
Startups entwickeln Software und Hardware

64,4 % der Startups sind auf digitale Geschäftsmodelle ausgerichtet, wobei Software-as-a-Service (34,1 %) als zentrales Modell klar vorn liegt. Softwareentwicklung (12,3 %), Online-Plattformen (11,5 %) und E-Commerce (6,5 %) spielen eine deutlich kleinere Rolle. Daneben gibt jedes fünfte Startup an, als Basis des Geschäftsmodells die Technologieentwicklung zu sehen, also oft physische Produkte anzubieten. Die konkrete Ausgestaltung des Vertriebs ist dabei sehr unterschiedlich, von Lizenzierung über Vermietung bis zum klassischen Verkauf, weswegen in diesem Kontext auch von hybriden Geschäftsmodellen gesprochen wird.

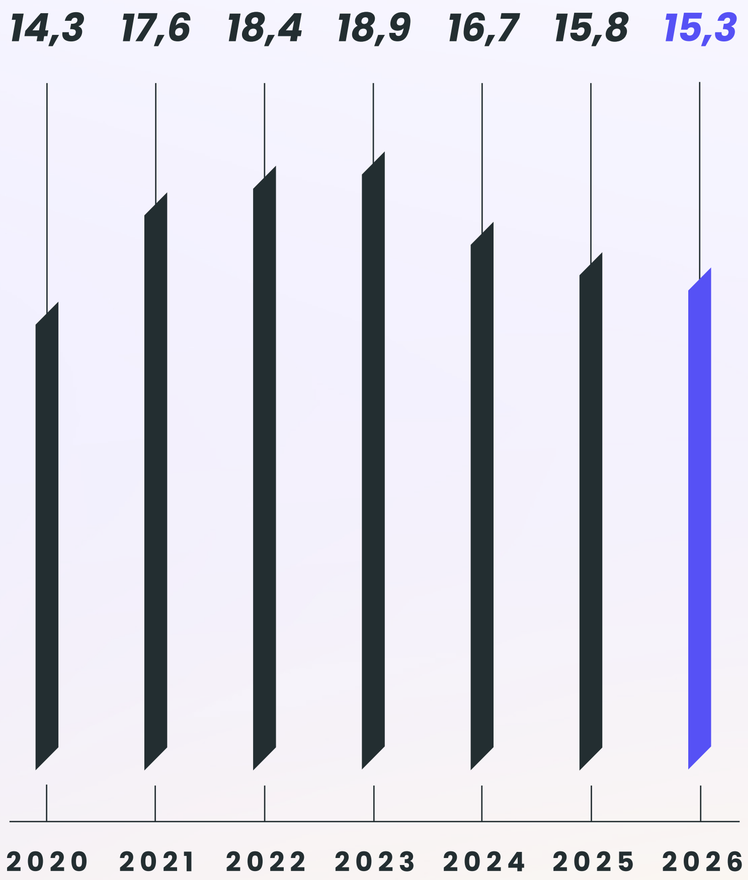
2.3. Startups als Jobfaktor

Rückgang bei Mitarbeitenden setzt sich fort

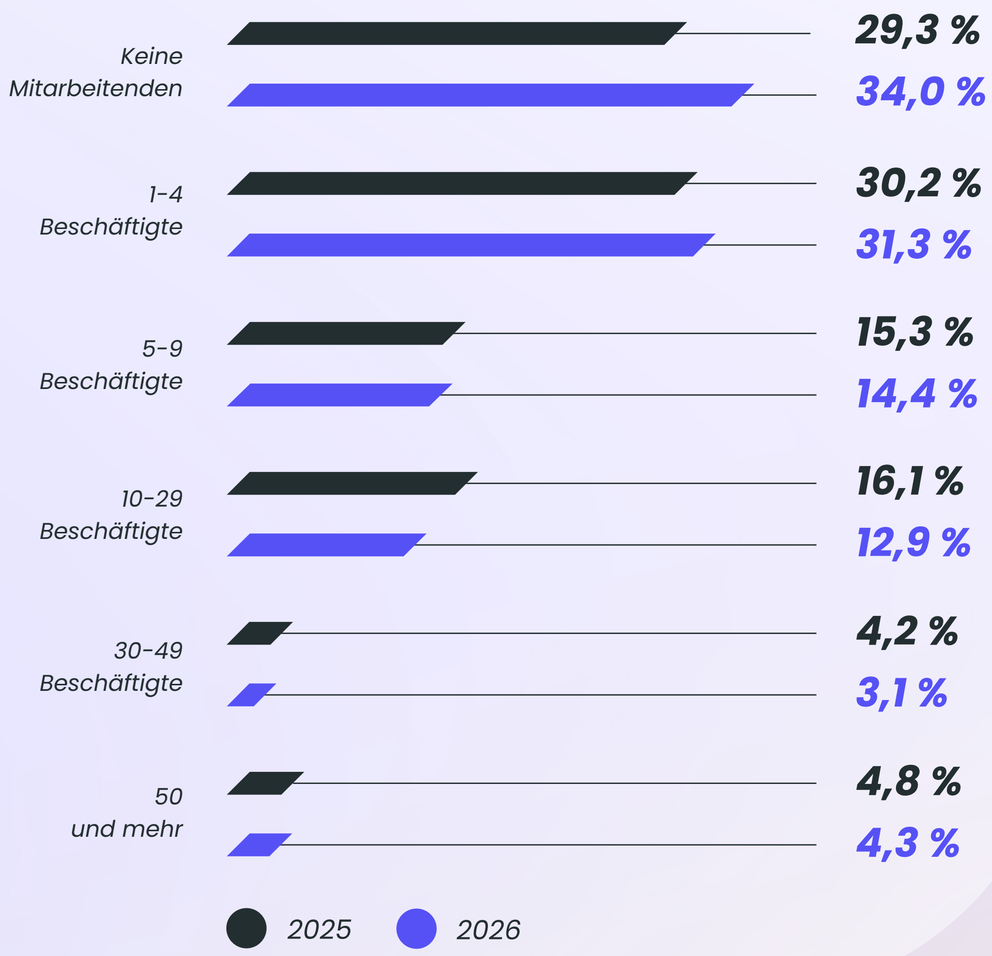
Seit ihrem Höhepunkt 2023 geht die durchschnittliche Beschäftigtenzahl der befragten Startups kontinuierlich zurück und liegt aktuell bei 15,3. Erwähnenswert ist hier, dass sich der Rückgang weiter verlangsamt: auf -0,5 gegenüber -0,9 bzw. -2,2 in den Vorjahren. Hier wirken verschiedene Effekte zusammen: Zum einen ist der Rückgang mit geringeren Investitionssummen nach den Boomjahren 2021 und 2022 zu erklären, zum anderen können gerade neu gegründete Startups bei ihrer Personalaufstellung wachsende Potenziale durch KI-gestützte Prozesse von Beginn an nutzen. Zudem sorgt die aktuell starke Gründungsdynamik dafür, dass es anteilig mehr frühphasige Unternehmen als noch vor wenigen Jahren gibt.



/ Abbildung 5: Durchschnittliche Zahl an Beschäftigten



/ *Abbildung 6: Verteilung Startups nach Beschäftigtenzahl*



Entlassungen gehen zurück, Neueinstellungen nehmen leicht zu

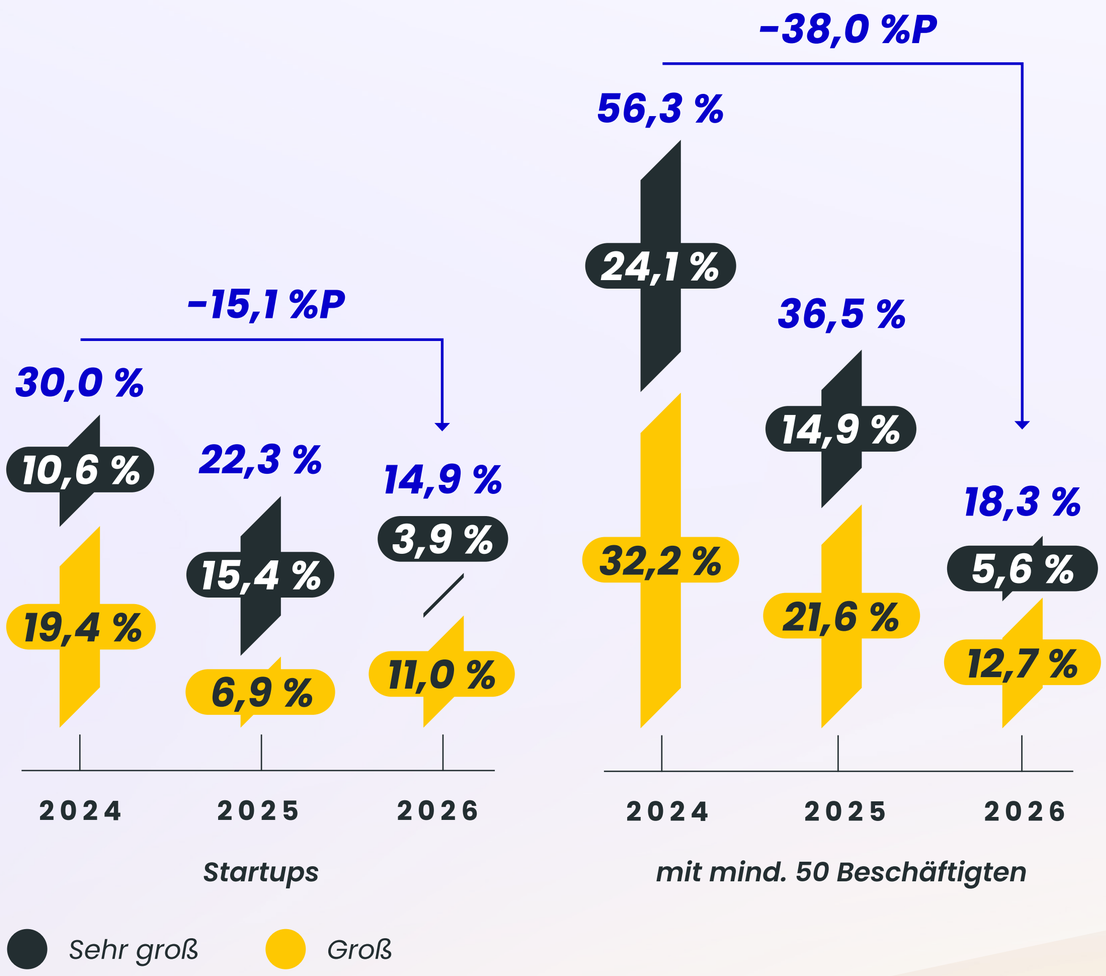
Während gerade die Industrie aktuell viele Stellenstreichungen vornehmen muss, bleiben Startups ein wichtiger Jobmotor. 83,3 % der befragten Startups wollen innerhalb der kommenden 12 Monate Neueinstellungen vornehmen. Durchschnittlich sollen sich die Teams um 5,5 Personen vergrößern und damit um über ein Drittel (35,9 %).

Rückblickend auf die vergangenen 12 Monate ist der Anteil der Startups, die sich von Mitarbeitenden trennen mussten, von 17,3 % im letzten Jahr auf 13,0 % zurückgegangen. Demgegenüber konnten 60,8 % neu einstellen. Damit scheint die Talsohle der Konsolidierung im Startup-Ökosystem durchschritten.

Fachkräftemangel geht weiter deutlich zurück

Der Arbeitsmarkt hat sich gedreht und das ist auch bei Startups klar sichtbar. Während vor zwei Jahren noch fast jedes dritte Startup und mehr als jedes zweite Scaleup das Finden von passenden Fachkräften als große Hürde gesehen haben, ist dieser Anteil enorm zurückgegangen. Unter Startups sind es nur noch 14,9 % und unter Scaleups 18,3 %. Erwähnenswert ist, dass in der Gruppe der Startups mit 30–49 Mitarbeitenden der Anteil immerhin noch bei 29,4 % liegt. Hier werden Herausforderungen von Startups sichtbar, die in Sachen Gehalt, Benefits und Branding noch nicht ganz mit den erfolgreichsten Scaleups mithalten können.

/ Abbildung 7: Fachkräftemangel als Herausforderung



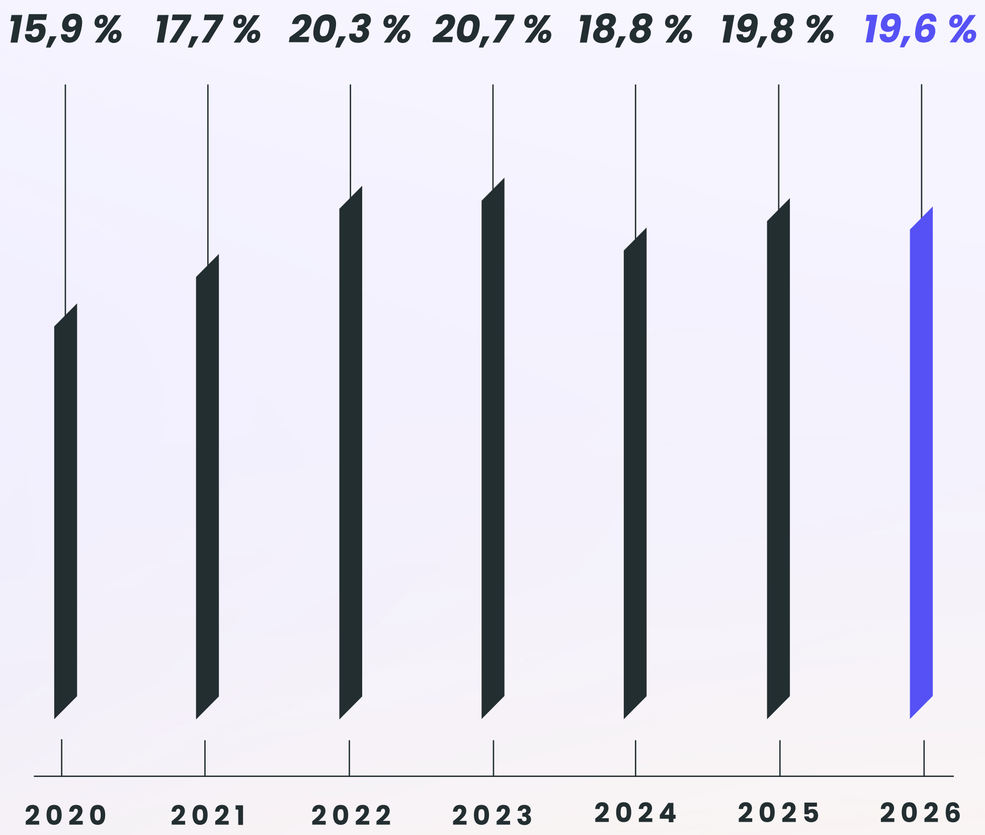
3 GRÜNDENDE IM FOKUS

3.1. Vielfalt und Diversität

Sologründungen nehmen leicht zu, Gründerinnen bleiben unterrepräsentiert

Nach einem langsamen, aber kontinuierlichen Anstieg beim Gründerinnenanteil bis 2023 verharrt der Wert seitdem knapp unter der 20-Prozent-Marke. Auch für 2026 ist keine wesentliche Verschiebung zu beobachten und mit 19,6 % bleibt der Anteil der Startup-Gründerinnen im Vergleich zum Vorjahr praktisch unverändert. Damit wird deutlich, dass zentrale Barrieren bei den Themen Vereinbarkeit und Zugang zum Startup-Ökosystem weiter bestehen (Hirschfeld et al. 2025b). Gleichzeitig ist eine leichte Veränderung bei der Teamgröße zu beobachten, die ebenfalls auf den wachsenden Anteil jüngerer Unternehmen zurückzuführen ist: 24,0 % der Startups, gegenüber 20,7 % im Vorjahr, wurden von nur einer Person gegründet. 76,0 % sind demgegenüber Teamgründungen, mit meist zwei (37,5 %) oder drei (25,4 %) Gründer*innen.

/ Abbildung 8: Gründerinnenanteil im Zeitverlauf



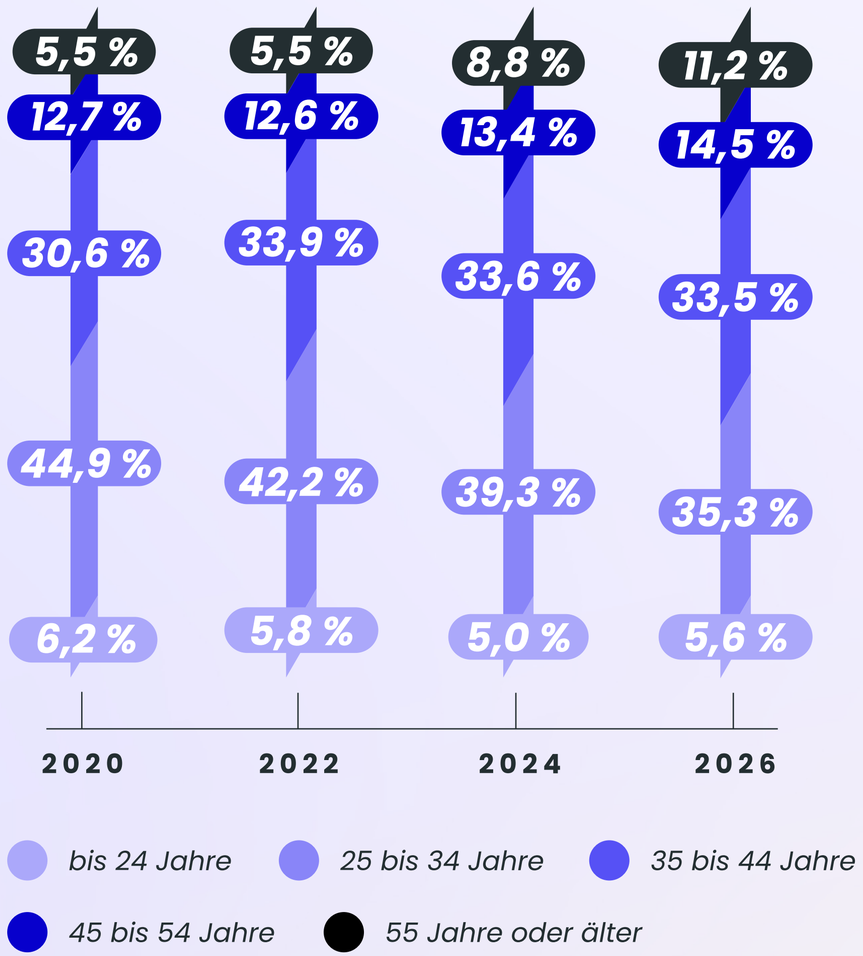
„Beim Gründerinnenanteil bewegen wir uns seit Jahren kaum vom Fleck. Dabei ist das der Hebel, der den größten Impact auf Gründungsdynamik und Wirtschaftsleistung hätte. Wenn die Hälfte der Bevölkerung seltener gründet, verschenken wir schlicht Energie und Wachstum. Wir müssen Diversität daher gerade in Krisenzeiten ganz oben auf die Agenda setzen und damit im veränderten politischen Klima klar Flagge zeigen."

Dr. Kati Ernst
Gründerin ooia & Lifestyle of Longevity und Vorstand Startup-Verband

Mehr Gründer*innen mit Einwanderungsgeschichte

Migration ist auch im Startup-Ökosystem ein wichtiger Faktor, denn viele Gründende haben einen internationalen Hintergrund. Der Anteil mit Einwanderungsgeschichte steigt gegenüber dem Vorjahr (16,9 %) auf 19,1 %. Darunter sind 15,2 % selbst im Ausland geboren (2025: 13,1 %) und meist für das Studium oder einen früheren Job, seltener explizit für die Gründung nach Deutschland gekommen. Erwähnenswert sind hier der besonders hohe Anteil an MINT-Abschlüssen und die ausgeprägten Wachstumsambitionen, die bei diesen Gründer*innen sichtbar werden (Walk et al. 2025).

*/ Abbildung 9: Altersgruppen der Gründer*innen im Zeitverlauf*



Gegründet wird in jedem Alter, die Tendenz geht zu späteren Gründungen

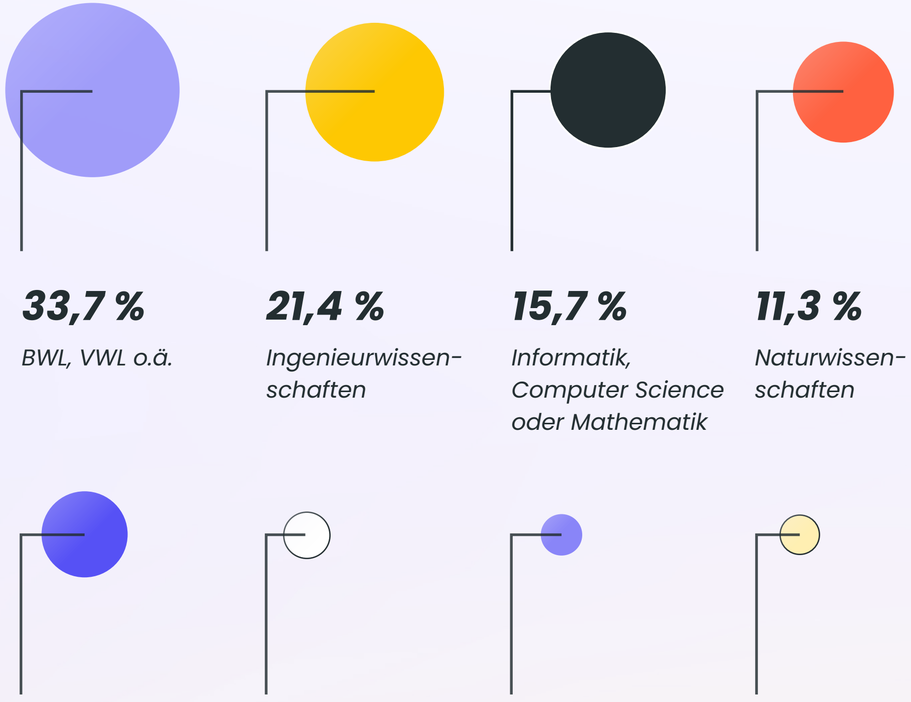
Gegründet wird in allen Altersstufen, gleichzeitig verschiebt sich der Schwerpunkt im Zeitverlauf kontinuierlich nach oben. Die 25- bis 34-Jährigen bleiben mit 35,3 % die größte Gruppe, haben seit 2020 aber fast zehn Prozentpunkte verloren (44,9 %). Zugelegt haben dagegen die älteren Jahrgänge: Der Anteil der 45- bis 54-Jährigen steigt von 12,7 % auf 14,5 %, der Anteil der 55-Jährigen und Älteren hat sich von 5,5 % auf 11,2 % mehr als verdoppelt. Damit ist inzwischen rund jede vierte Gründungsperson 45 Jahre oder älter (25,7 %), 2020 waren es erst 18,2 %. Wer jung gründet, sammelt früh unternehmerische Erfahrung, wer später gründet, bringt meist Branchenerfahrung und spezifisches Fachwissen mit. Für das Ökosystem sind beide Wege gleichermaßen wertvoll.

3.2. Bildung und Ausbildung

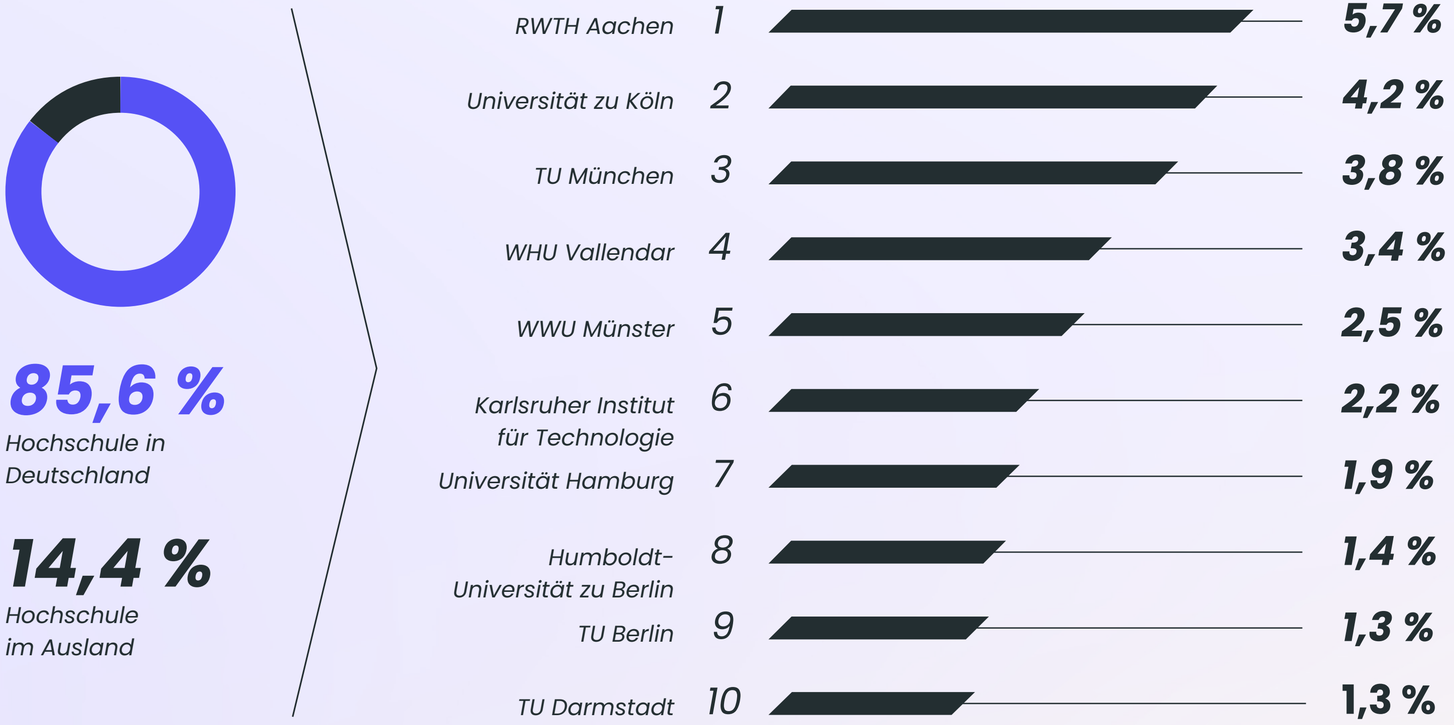
MINT-Fächer für Startups zentral

85,5 % der Gründer*innen haben einen Abschluss an einer Hochschule oder Universität gemacht, so haben 17,5 % aktuell einen Bachelor, 49,2 % ein Diplom, Master oder Staatsexamen und mit 18,8 % ist insbesondere die Gruppe mit einer abgeschlossenen Promotion gegenüber dem Wert in der Gesamtbevölkerung (2,2 %, Destatis 2026) deutlich überrepräsentiert. Demgegenüber stehen 3,2 % mit einer abgeschlossenen Ausbildung und 11,1 % mit einem Schulabschluss, bei denen die berufliche Ausbildung meist noch läuft oder ansteht. Wirtschaft ist mit 33,7 % das häufigste Studienfach unter Gründenden – addiert man aber die MINT-Felder Ingenieurwissenschaften (21,4 %), Informatik und Mathematik (15,7 %) sowie Naturwissenschaften (11,3 %), hat fast jede*r Zweite (48,5 %) einen technisch-naturwissenschaftlichen Hintergrund.

*/ Abbildung 10: Studienabschlüsse der Gründer*innen*



/ *Abbildung 11: Gründungshochschulen*



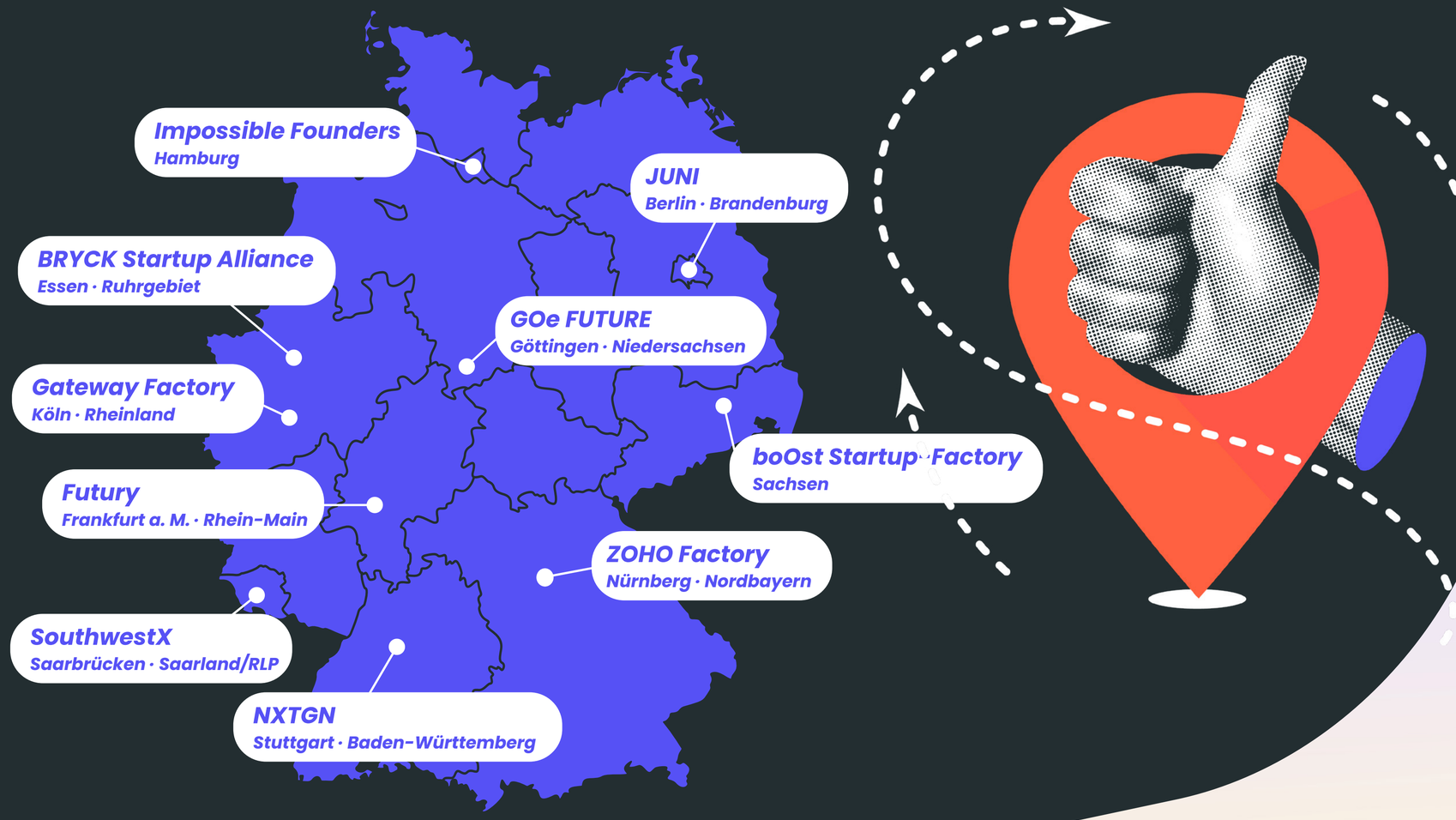
Gründungsförderung zahlt sich aus

Vorne liegt in diesem Jahr die RWTH Aachen mit 5,7 %, gefolgt von der Universität Köln mit 4,2 % und der TU München mit 3,8 %, deren Ökosystem stark von den Aktivitäten der UnternehmerTUM geprägt ist. Mit 3,4 % folgt die WHU als kleine, aber besonders Entrepreneurship-orientierte Universität. Hier zeigt sich, dass einige Hochschulen früh und konsequent auf das Thema Entrepreneurship gesetzt und ihre Gründungsförderung entsprechend ausgebaut haben. Für die kommenden Jahre wird zudem entscheidend sein, wie sich die Startup-Factories entwickeln und welchen Impact sie in ihren regionalen Ökosystemen und für den Startup-Standort Deutschland entfalten können.

Startup-Factories sollen Transfer stärken

Nach dem Auswahlverfahren des EXIST-Leuchtturmwettbewerbs sind im letzten Jahr zehn Startup-Factories an den Start gegangen, die den Transfer aus der Wissenschaft auf ein neues Level heben sollen. An den zehn Standorten sind Konzepte mit regional passenden Schwerpunkten entstanden, getragen von Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie Partnern aus der Wirtschaft. Vom Bund kommen bis zu 10 Mio. Euro je Factory, die von privaten Investoren und insbesondere Corporates in gleicher Höhe gespiegelt werden. Als Leuchttürme sollen sie über ihre Region hinaus wirken: Schon heute kennen rund 47 % der Gründer*innen die Factories und 16,1 % geben an, in mindestens eines dieser Netzwerke eingebunden zu sein.

/ Abbildung 12: Standorte der zehn Startup-Factories

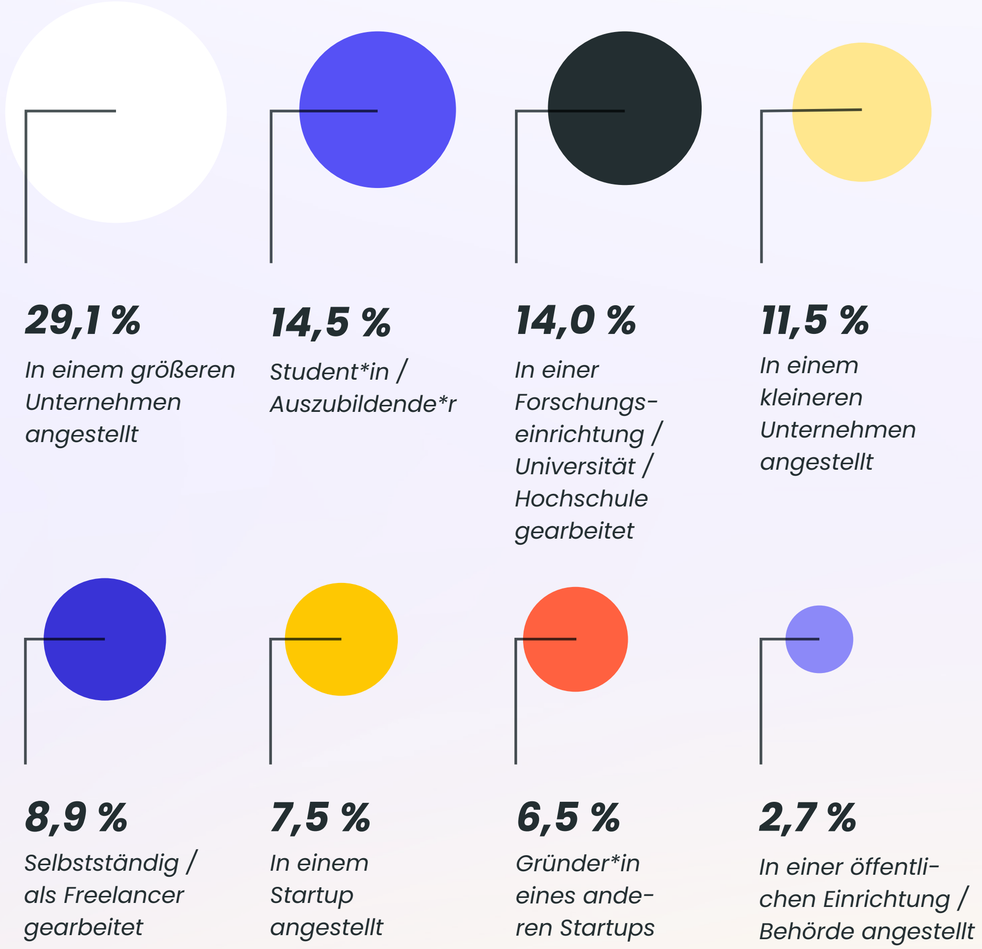


3.3. Erfahrung und Motivation

Gegründet wird aus den unterschiedlichsten Tätigkeiten heraus

Der Weg zur Startup-Gründung folgt keinem Standardmuster, Gründungen bauen aber fast immer auf Vorerfahrungen auf. Je spezialisierter das Produkt oder die Dienstleistung, desto wichtiger wird gezieltes Fachwissen. Der größte Teil der Gründer*innen kommt direkt aus der etablierten Wirtschaft: 29,1 % waren unmittelbar vor der Gründung in einem größeren Unternehmen angestellt, weitere 11,5 % in einem kleineren. Auffällig ist zudem die starke Rolle der Wissenschaft: 14,0 % haben zuvor an einer Hochschule oder Forschungseinrichtung gearbeitet, hinzu kommen 14,5 %, die zuletzt studiert oder eine Ausbildung gemacht haben. Direkt aus der Startup-Szene selbst kommen dagegen vergleichsweise wenige: 7,5 % waren direkt vor der Gründung in einem Startup angestellt, 6,5 % haben bereits ein anderes Startup gegründet. Wichtiger Zusatz: In den Startup-Hotspots liegen diese Werte deutlich höher: So etwa in Berlin, wo 22,9 % angeben, direkt vor der Gründung in einem Startup gearbeitet zu haben und 10,9 % vorher ein anderes Startup gegründet haben.

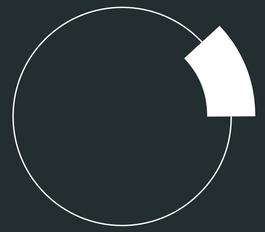
/ Abbildung 13: Tätigkeit unmittelbar vor der Gründung (Auswahl)



/ *Abbildung 14: Anteil Seriengründer*innen und Business Angels*

39,8 %

*Seriengründer*in*

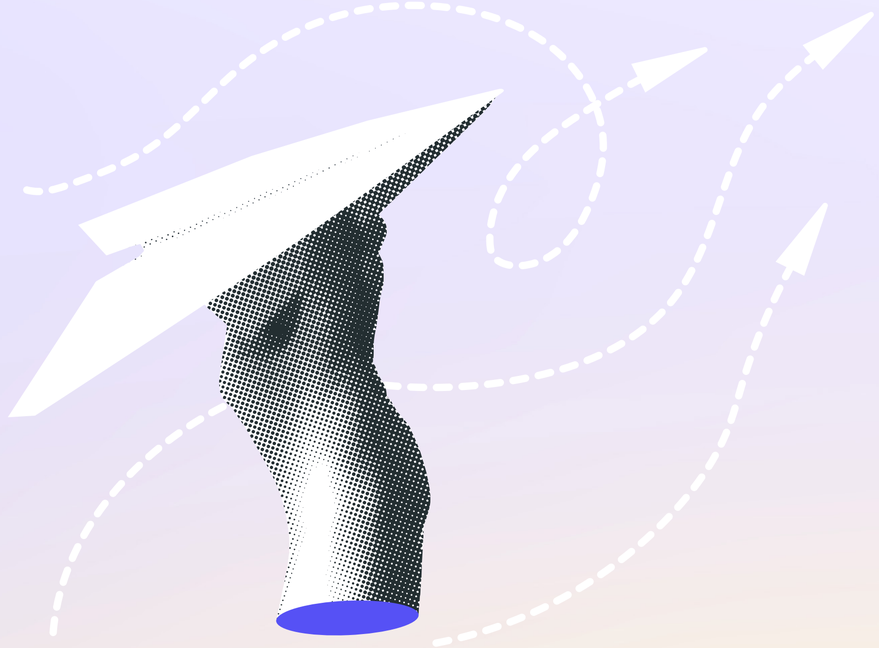


12,0 %

Als Business Angel aktiv

Über ein Drittel hat schon Gründungserfahrung

Gründen ist für viele kein einmaliger Schritt: 39,8 % der Gründer*innen haben bereits vor dem aktuellen Startup ein Unternehmen gegründet und bringen damit oft besonders wichtige Erfahrungen mit. Neben dem Erfolgsmodell von Seriengründer*innen gelten gründungserfahrene Business Angel als wichtige Säule erfolgreicher Ökosysteme. 12,0 % der Gründer*innen sind bereits selbst als Business Angel aktiv und finanzieren andere Startups. Sie geben damit meist nicht nur Kapital weiter, sondern auch Netzwerke, Marktzugang und praktisches Wissen aus der eigenen Gründung. Genau dieser Kreislauf aus erfahrenen Gründer*innen, die zu Kapitalgebenden und Mentor*innen werden, ist ein wichtiger Indikator für die Entwicklung des deutschen Startup-Ökosystems.
In Hotspots wie Berlin (30,4 %) oder München (21,3 %) liegt der Angel-Anteil deutlich höher.



Die Gründungsmotive sind breit verteilt – Freiheit und Impact liegen vorn

Während bei Existenzgründungen oft zwischen Chancen- und Notgründungen unterschieden wird, ist diese Differenzierung bei Startup-Gründungen kaum zielführend. Zwar ist die Motivlage auch hier nicht eindeutig, aber es dominieren positive Zieldimensionen wie der Wunsch nach Eigenständigkeit (52,4 %) oder auch die Lösung gesellschaftlicher bzw. ökologischer Probleme (47,9 %). Wichtig sind aber auch Vorerfahrungen – sowohl für das Selbstvertrauen (38,2 %) als auch zur Identifikation von zu lösenden Problemen (37,5 %). Das Thema Unzufriedenheit im vorherigen Job spielt eine deutlich geringere Rolle (22,7 %).

/ Abbildung 15: Gründungsmotive und Vorerfahrungen

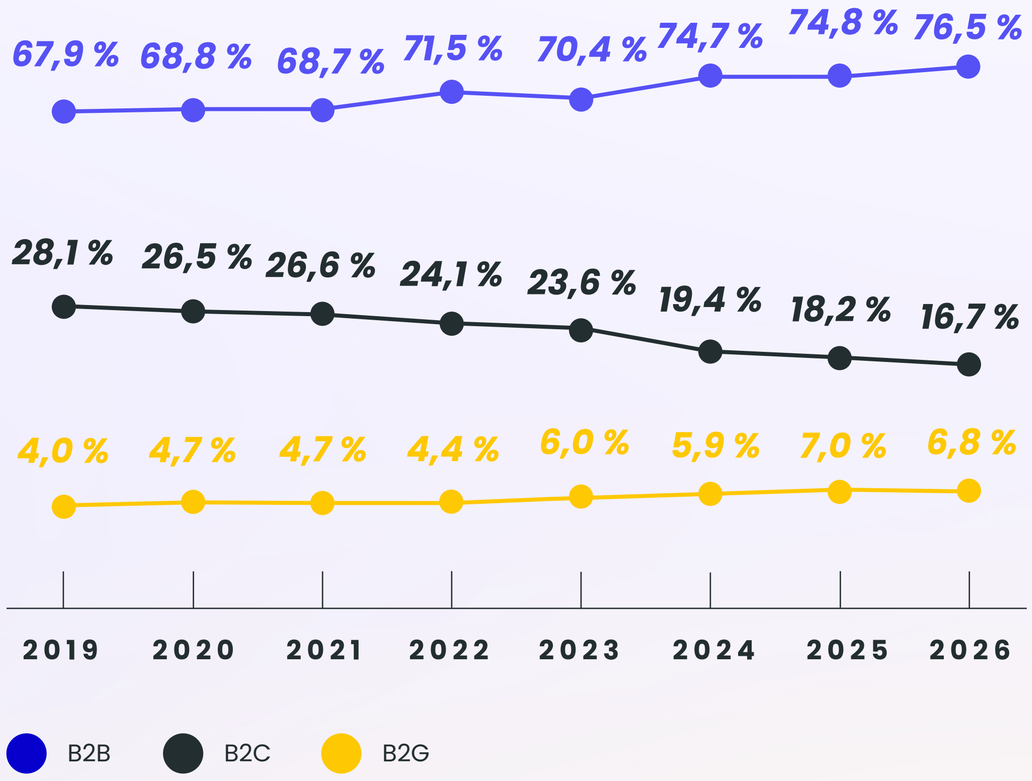
4 MÄRKTE UND TECHNOLOGIEN

4.1. Kunden und Märkte

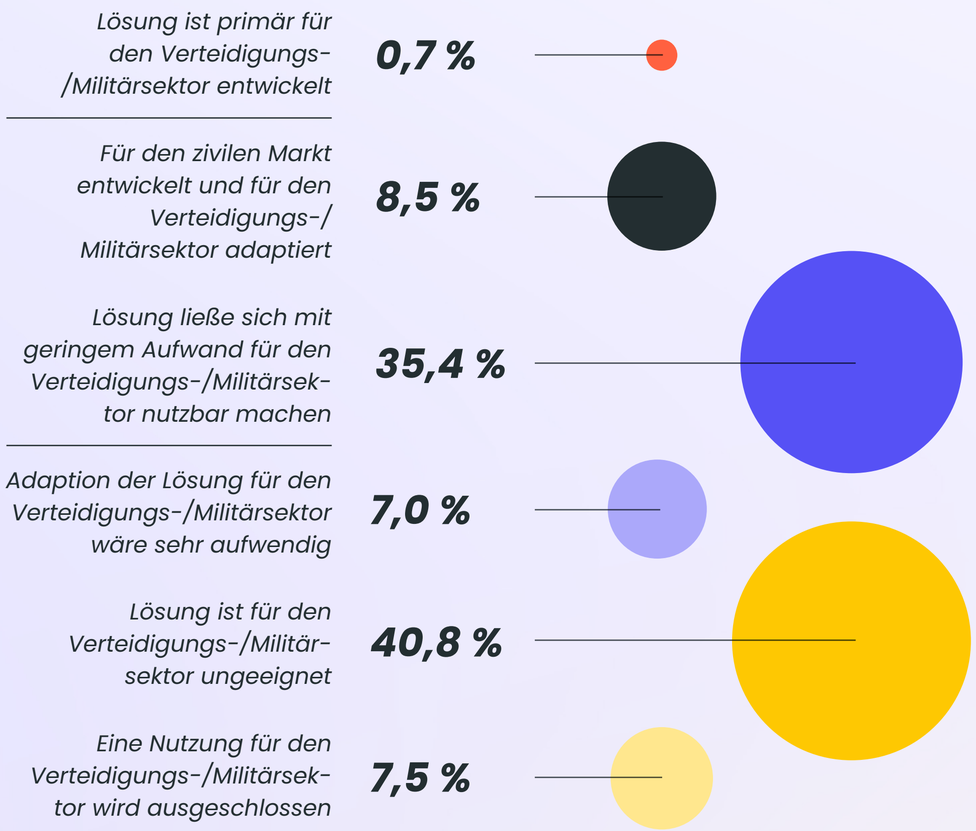
B2B gewinnt weiter an Bedeutung

Die Startup-Umsätze verschieben sich weiter Richtung Geschäftskunden: Der B2B-Anteil steigt von 74,8 % auf 76,5 % und erreicht damit den höchsten Wert seit Beginn der Erhebung. Das passt zur aktuellen Gründungswelle im Bereich Software, die auch auf neue Möglichkeiten durch den Einsatz von KI zurückgeht. Der Konsumentenmarkt verliert dagegen weiter an Gewicht: Der B2C-Anteil sinkt von 18,2 % auf 16,7 % und hat sich damit seit 2019 (28,1 %) nahezu halbiert. Inflation und das schwache Konsumklima sind hier die zentralen Gründe. Das B2G-Segment liegt mit 6,8 % weiterhin über dem Mittel der Vorjahre, auch wenn sich der Aufwärtstrend erst einmal nicht fortsetzt. Die Zusammenarbeit von Startups und Staat bietet viele Potenziale, aber bisher sind die Prozesse hier meist weiterhin zu kompliziert (Gilde et al. 2026b).

/ Abbildung 16: Entwicklung der Umsätze nach Kundengruppen



/ Abbildung 17: Verteidigungsbezug Startups



Startups sichern die Verteidigungsfähigkeit

Mit dem russischen Angriff auf die Ukraine ist die Modernisierung der Bundeswehr in den Fokus gerückt. Zentral sind dabei vor allem neue Fähigkeiten und eine hohe Geschwindigkeit – zwei Dinge, die Startups mitbringen. 0,7 % der Startups konzentrieren sich primär auf diesen Bereich. Gleichzeitig ist das Potenzial durch Dual-Use-Nutzung weitaus breiter: 8,5 % haben ihre Lösung schon für den Bereich Defense adaptiert und 35,4 % könnten dies mit geringem Aufwand tun.

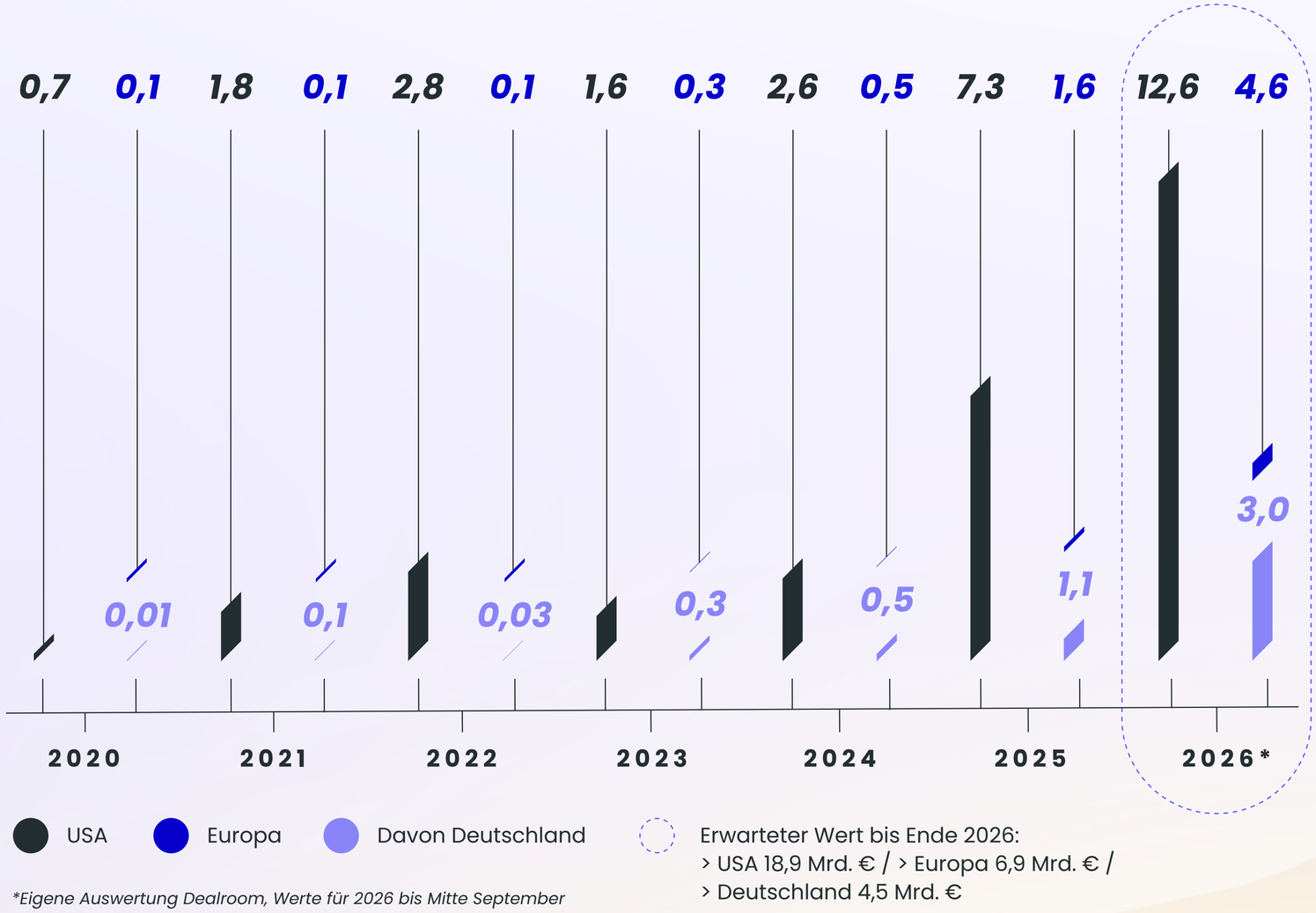
„Der Krieg in der Ukraine zeigt, wie grundlegend sich die Kriegsführung in den letzten Jahren verändert hat. Innovation, neue Technologien und schnelle Iteration sind zu einem zentralen Faktor der Verteidigungsfähigkeit geworden - in anderen Worten: Geschwindigkeit ist der entscheidende Vektor. Daraus müssen wir in Deutschland und Europa lernen und unsere Ressourcen so einsetzen, dass wir zukunftsfähig werden. Dafür braucht es ein Mindset, das Innovation, Geschwindigkeit und auch Mut zum Risiko belohnt.“

Balázs Nagy
CEO und Co-Founder
TYTAN Technologies

Investitionen in DefenseTech steigen rasant

Während die Zahl reiner Defense-Startups noch überschaubar ist, wird die große Dynamik im Sektor auf der Finanzierungsseite deutlich. Die Investitionen sind zuletzt stark gestiegen, sowohl in den USA als auch in Europa. In den USA hat sich das Volumen von 7,3 Mrd. Euro im Jahr 2025 auf 12,6 Mrd. Euro im laufenden Jahr erhöht, in Europa von 1,6 auf 4,6 Mrd. Euro. Deutschland spielt dabei eine zentrale Rolle: Mit 3,0 Mrd. Euro entfällt der größte Teil des europäischen Volumens auf deutsche Startups, zu denen international sichtbare Unternehmen wie Helsing oder Stark gehören. Gerade bei moderner Kriegsführung mit Drohnen und KI-gestützten Anwendungen spielen Startups in der europäischen Verteidigung eine immer wichtigere Rolle.

/ Abbildung 18: DefenseTech-Investments im internationalen Vergleich (in Mrd. €)



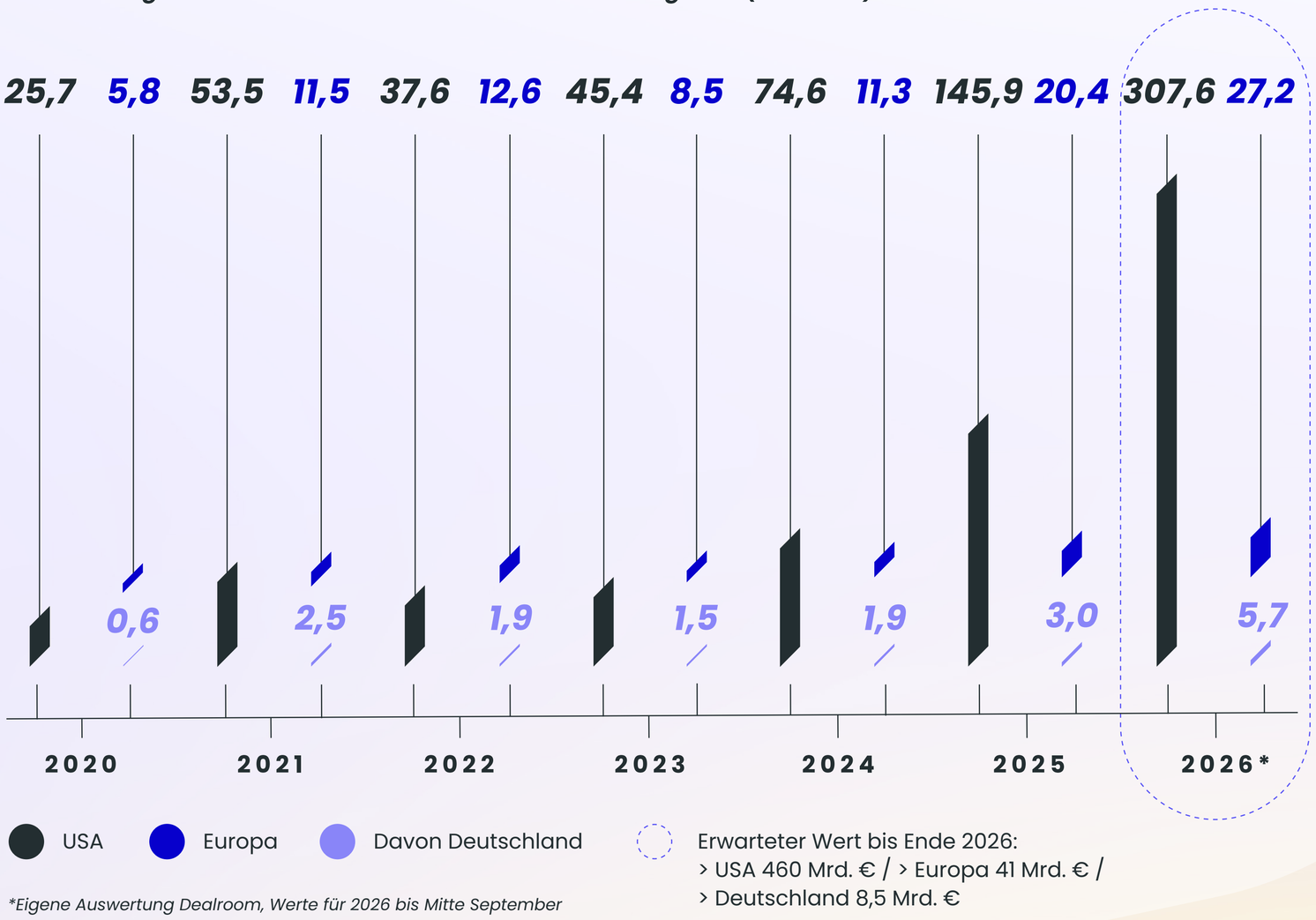
**Eigene Auswertung Dealroom, Werte für 2026 bis Mitte September*

4.2. Technologien und Trends

KI-Dynamik gewinnt weiter Fahrt

Inzwischen geben 53,3 % der Startups an, dass Künstliche Intelligenz im Zentrum ihres Produkts steht. Nach 39,1 % (2024) und 45,1 % (2025) in den Vorjahren gewinnt die Entwicklung damit noch einmal an Geschwindigkeit. Besonders deutlich ist der Trend bei den Neugründungen. Viele bauen ihr Tech-Stack und damit häufig auch die Grundlage ihres Produkts auf Generativer KI auf (Gilde et al. 2026a). Startups sind hier Vorreiter und zugleich wichtiger Digitalisierungspartner der etablierten Wirtschaft. Dass daraus auch hierzulande erfolgreiche Unternehmen entstehen, zeigen Beispiele wie Parloa oder Langdock. Entscheidend ist jetzt, dass diese Unternehmen weiter skalieren können.

/ Abbildung 19: KI-Investments im internationalen Vergleich (in Mrd. €)



**Eigene Auswertung Dealroom, Werte für 2026 bis Mitte September*

USA ziehen bei KI-Investments davon

Mit dem Durchbruch Generativer KI und vor allem mit den Investments in die beiden führenden Modellentwickler OpenAI und Anthropic hat sich in den USA ein echter Investitionsboom entwickelt. Allein bis Anfang September 2026 flossen dort mit 307,6 Mrd. Euro bereits mehr als doppelt so viel in den Sektor wie im gesamten Vorjahr (145,9 Mrd. Euro). Das sind selbst für den US-Markt Rekordsummen, die signalisieren, welches enorme Potenzial Investor*innen in der Technologie sehen. Auch Europa verzeichnet einen Anstieg, von 20,4 auf 27,2 Mrd. Euro, wovon 5,7 Mrd. Euro auf Deutschland entfallen. Trotz einiger Erfolgsgeschichten im KI-Sektor fehlen in Europa weiterhin vor allem auch Rechenkapazitäten und eigene Frontier-Modelle – hier gilt es vor allem auch mit Blick auf die technologische Souveränität dringend aufzuholen (Juijn et al., 2026).

Rückgang bei der Green Economy setzt sich fort

Anders als beim Thema KI verläuft die Entwicklung in der Green Economy in die entgegengesetzte Richtung: Der Rückgang der Startups, die sich diesem Bereich zuordnen, setzt sich fort und in diesem Jahr liegt der Anteil bei 41,8 % nach 44,0 % im Vorjahr und 48,1 % 2024. Das ist zwar nach wie vor ein hoher Wert und zeigt, dass viele junge Unternehmen Nachhaltigkeit von Anfang an mitdenken. Gleichzeitig sind gerade in der Breite weniger Gründungen zu verzeichnen, die sich als GreenTech charakterisieren lassen. Positiv hervorzuheben ist, dass dort, wo neue Lösungen weiter dringend gefragt sind, Wachstum sichtbar bleibt. So etwa im Energiesektor, in dem Neugründungen und Investitionen zuletzt weiter gestiegen sind (Walk et al. 2026).

„Der Fortschritt im Bereich KI ist aktuell so schnell, dass viele Unternehmen den Entwicklungen hinterherlaufen. Und KI ist kein Trend: Sie verändert grundlegend, wie Arbeit, Forschung und Wertschöpfung funktionieren. Europa hat die Talente und die Technologie, um davon zu profitieren. Dafür reicht es aber nicht, nur mitzuschwimmen: Wir müssen bei der Entwicklung und Anwendung von KI ganz oben mitspielen.“

Judith Dada
Co-CEO Langdock

4.3. DeepTech

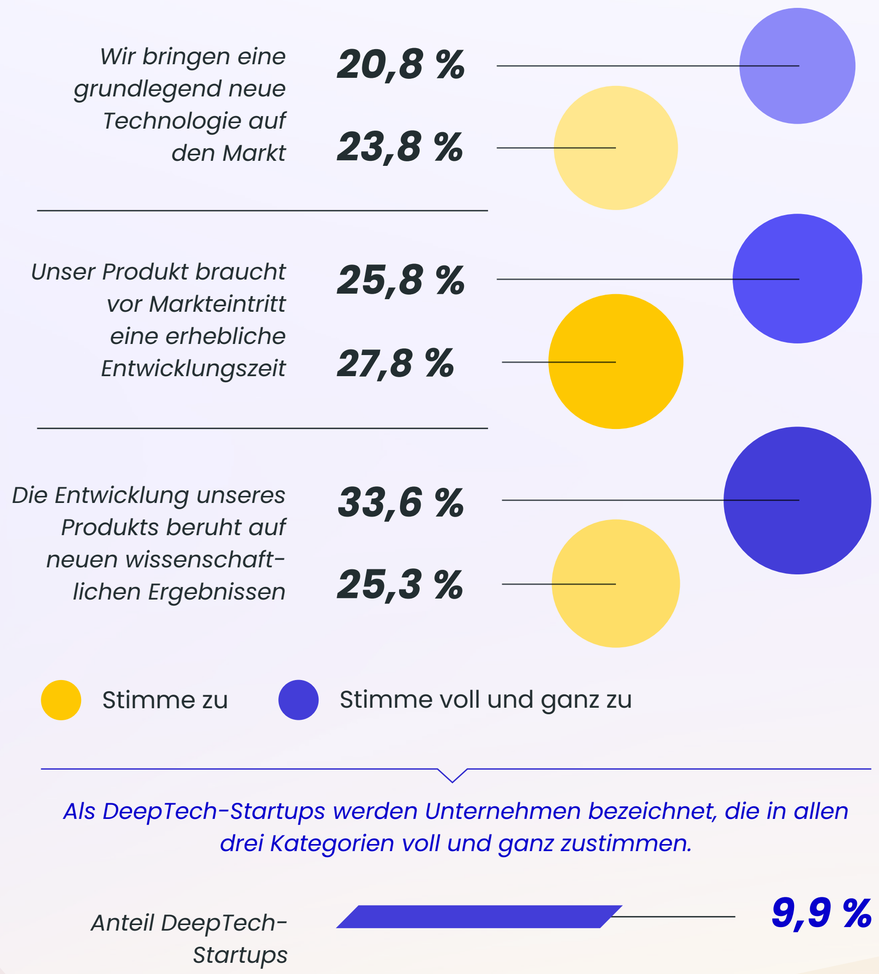
Transfer aus der Forschung ist essenziell

Viele Startups wären ohne Forschung nicht möglich: 58,9 % sagen, dass ihr Produkt oder ihre Technologie direkt oder indirekt aus neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen hervorgeht. 53,6 % geben zudem an, dass ihr Produkt vor dem Markteintritt eine erhebliche Entwicklungszeit benötigt, was ein deutlicher Hinweis auf den hohen Innovationsgrad und die technologische Komplexität ist. 44,6 % bringen nach eigener Einschätzung eine grundlegend neue Technologie auf den Markt und bringen sie damit in die Praxis. Damit liefern Startups nicht nur inkrementelle Verbesserungen, sondern stehen oft an der Schnittstelle von Forschung und Anwendung.

DeepTech schafft den Wohlstand von morgen

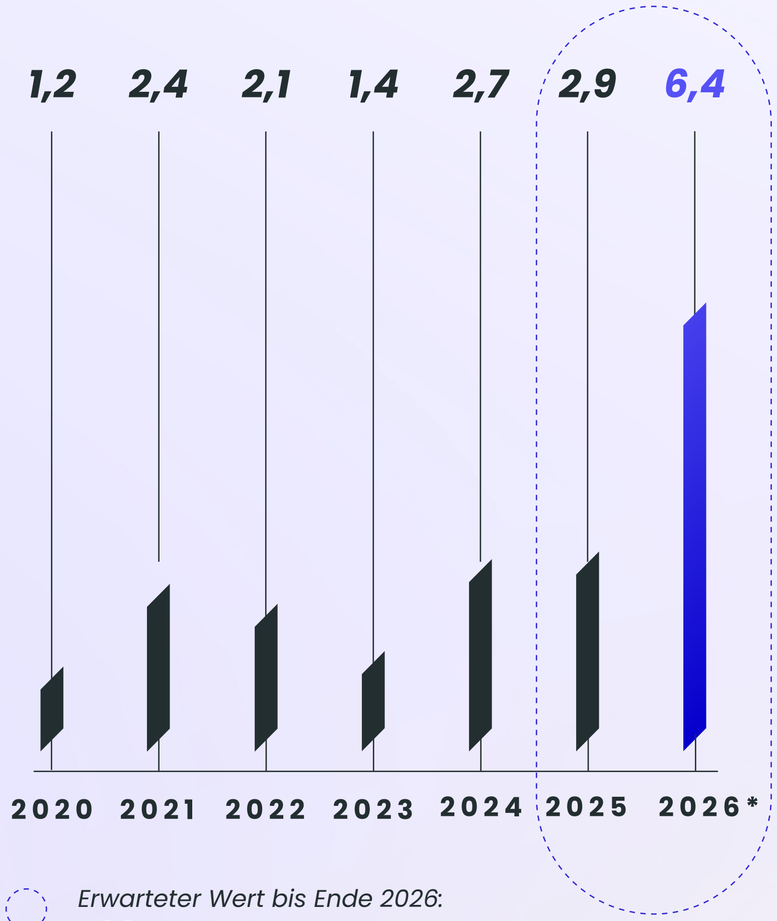
Das Label „DeepTech“ hat sich immer stärker als Indikator für technologische Exzellenz und strategische Relevanz im Startup-Ökosystem etabliert. Für den Deutschen Startup Monitor werden Startups dem Bereich DeepTech zugeordnet, die eine neue Technologie auf den Markt bringen, die auf neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen beruht und dafür eine erhebliche Entwicklungszeit brauchen. Das trifft auf 9,9 % der befragten Unternehmen zu. Die Bedeutung dieses Segments reicht weit über seinen Anteil hinaus: Gerade hier kann Deutschland seine Stärken in den MINT-Disziplinen und im Maschinenbau ausspielen. Gründungen auf wissenschaftlicher Basis bringen Innovationen in den Markt und schaffen damit nicht nur neue Produkte, sondern auch produktive Arbeitsplätze am Standort Deutschland.

/ Abbildung 20: DeepTech-Startups und Definition



Als DeepTech-Startups werden Unternehmen bezeichnet, die in allen drei Kategorien voll und ganz zustimmen.

/ *Abbildung 21: DeepTech-Investments (in Mrd. €)*



**Eigene Auswertung Dealroom, Werte für 2026 bis Mitte September*

Auch bei Investments eine klare Stärke

In Deutschland flossen im laufenden Jahr bereits 6,4 Mrd. Euro in DeepTech- und Life-Science-Startups, nach 2,9 Mrd. Euro 2025. Dieser Sprung wird von den geopolitisch besonders relevanten Feldern Energie und Verteidigung getragen. Dieses Investitionswachstum ist wichtig, damit aus der Forschungsstärke und Bedeutung von Hochschulen für Startup-Gründungen auch DeepTech-Unternehmen werden, die skalieren können.

5 UNTERSTÜTZER IM ÖKOSYSTEM

5.1. Hochschulen

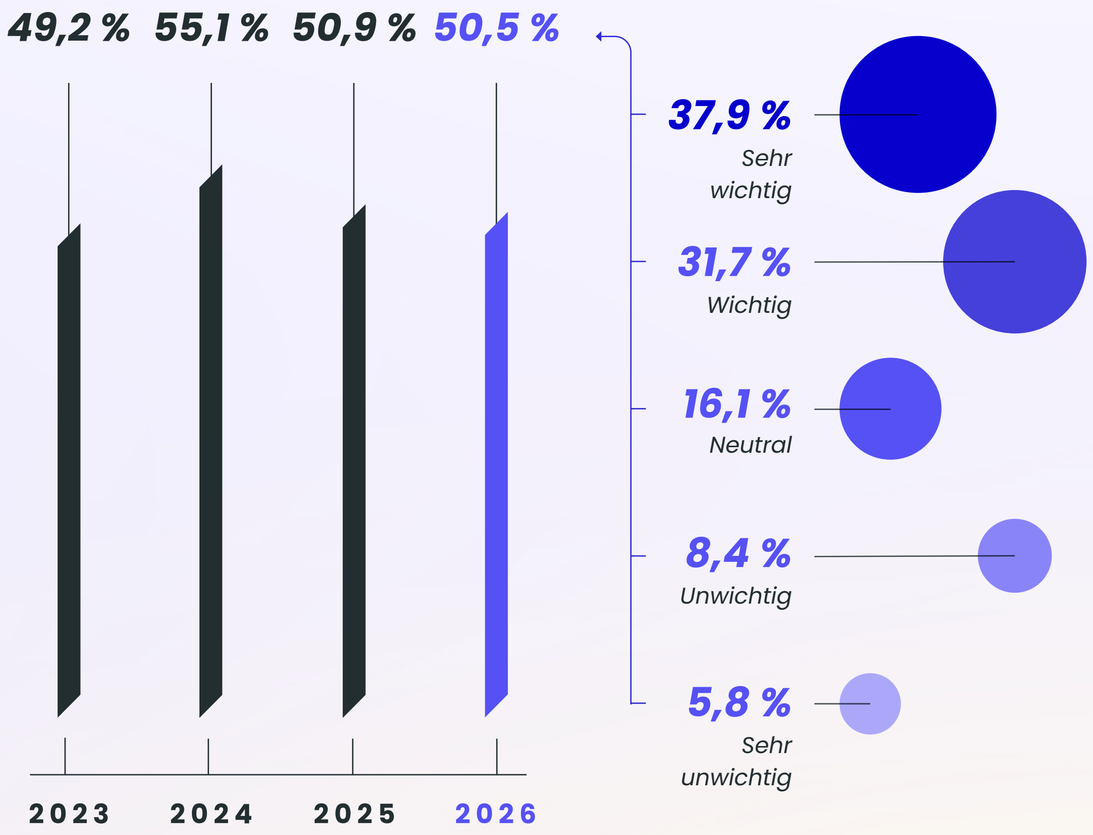
Innovation aus Forschung und Lehre

Der enge Bezug zu Hochschulen und Forschung zählt weiterhin zu den größten Stärken des deutschen Startup-Ökosystems. In diesem Jahr geben 50,5 % der Gründer*innen an, in diesem Kontext Unterstützung erhalten zu haben. Der Wert liegt damit auf dem Niveau des Vorjahres (50,9 %). Hochschulen und Forschungseinrichtungen bleiben also für jedes zweite Startup zentraler Bezugspunkt, was ihre Bedeutung in der Breite des Ökosystems und für wirtschaftliche Innovationen in Deutschland unterstreicht. Zugleich ist festzuhalten, dass wir bei Ausgründungen aus der Wissenschaft, gerade angesichts der exzellenten deutschen Forschungslandschaft, noch deutlich zulegen und das vorhandene Know-how besser für die wirtschaftliche Entwicklung nutzen können – die neuen Startup-Factories sind hier ein wichtiger Hoffnungsträger.

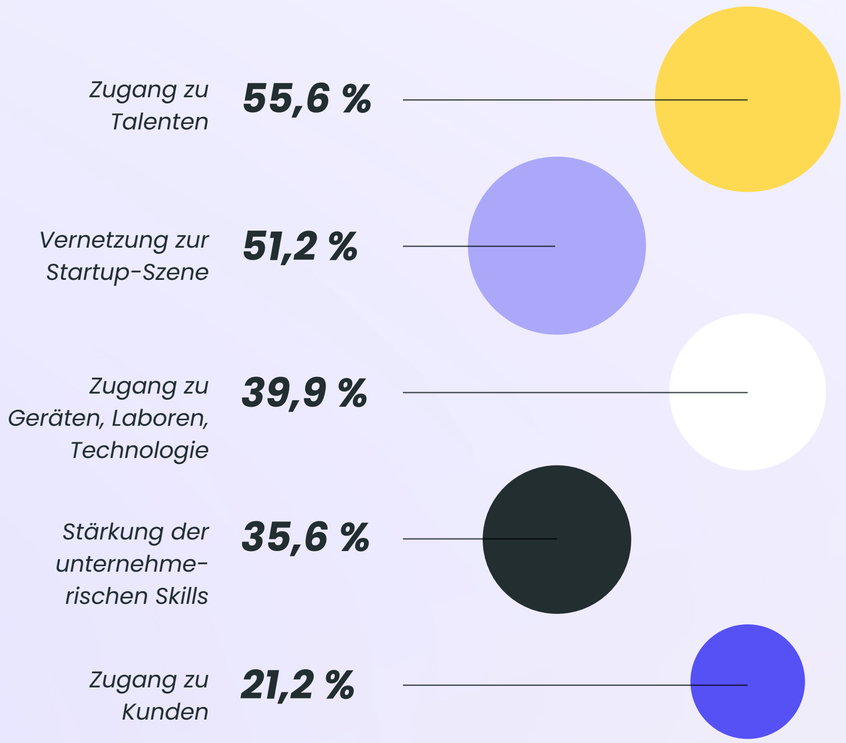
Hochschulunterstützung ist für die Gründung entscheidend

Noch aussagekräftiger als die Verbreitung der Angebote ist ihre Bedeutung für die Gründung selbst: Mehr als zwei Drittel der Gründer*innen bezeichnen die Unterstützung aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen als wichtig (31,7 %) oder sehr wichtig (37,9 %). Zugleich bewerten 72,4 % die Qualität der Unterstützung als (sehr) gut. Hier zeigt sich, wie wichtig Gründungsförderung ist, wenn es darum geht, Teams aus der Forschung oder aus dem Studium auf den Weg in die unternehmerische Praxis zu bringen.

/ Abbildung 22: Hochschulunterstützung bei Gründung und Bedeutung für die Gründung



/ Abbildung 23: Einfluss von Hochschulen und Forschungseinrichtungen (Startups mit Hochschulunterstützung)



Hochschulen wirken vor allem über Talente und Netzwerke

Wo Hochschulen und Forschungseinrichtungen konkret wirken, zeigt der Blick auf die einzelnen Einflussfaktoren: Am häufigsten nennen die Gründer*innen den Zugang zu Talenten (55,6 %) und die Vernetzung zur Startup-Szene (51,2 %) als starken oder sehr starken Einfluss auf ihr Startup. Einen weniger großen Einfluss sehen die Gründer*innen unter anderem bei der Stärkung der unternehmerischen Skills (35,6 %) und dem Zugang zu Geräten, Laboren und Technologie (39,9 %). Während der Laborzugang natürlich nicht für jedes Unternehmen gleichermaßen relevant ist, stellt sich die Frage, wo es bei der Entrepreneurship Education hakt. Hochschulen entfalten ihre Wirkung also vor allem dort, wo Menschen und damit Talente zusammenkommen.

„Deutschland hat Spitzenforschung und eine Technologiebasis, mit der wir heute sogar implantierbares menschliches Gewebe herstellen können. An Know-how und Talenten mangelt es nicht, das sehen wir in unserem Berliner Team jeden Tag. Die größere Herausforderung beginnt beim Skalieren: bei Genehmigungen, Geschwindigkeit und Wachstumskapital. Wenn wir unsere Stärke in der Forschung in global führende Unternehmen übersetzen wollen, müssen wir genau dort besser werden“

Alexander Leutner
Co-CEO & Co-Founder
Cellbricks Therapeutics

5.2. Staatliche Fördermittel

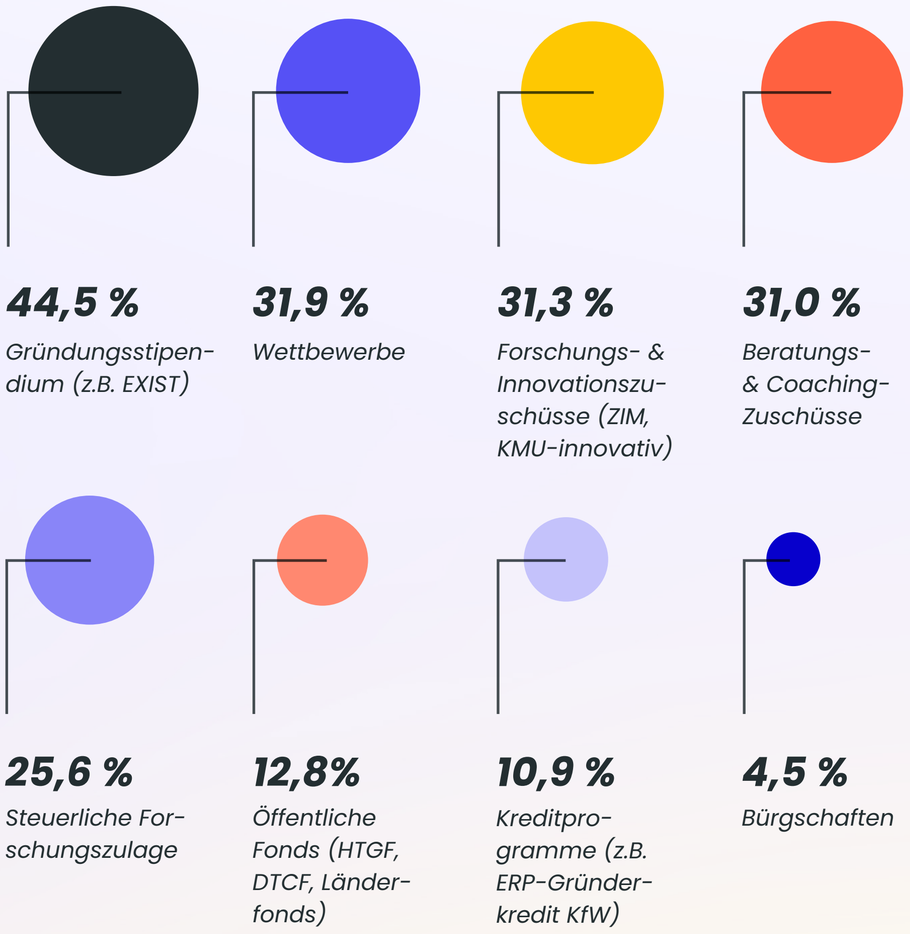
In der Frühphase braucht es Support

Wenn Gründer*innen starten, stellt sich die Frage, wie sie den Aufbau eines Unternehmens finanzieren. Die Produktentwicklung in der Frühphase ist nur selten von Investoren finanzierbar und viele Gründer*innen können dies auch nicht mit eigenen Ersparnissen finanzieren. Entsprechend wichtig sind Angebote zur Unterstützung – zum Beispiel für Ausgründungen aus der Wissenschaft oder generelle Gründungsstipendien. So haben 65,9 % aller Startups schon einmal staatliche Förderungen erhalten.

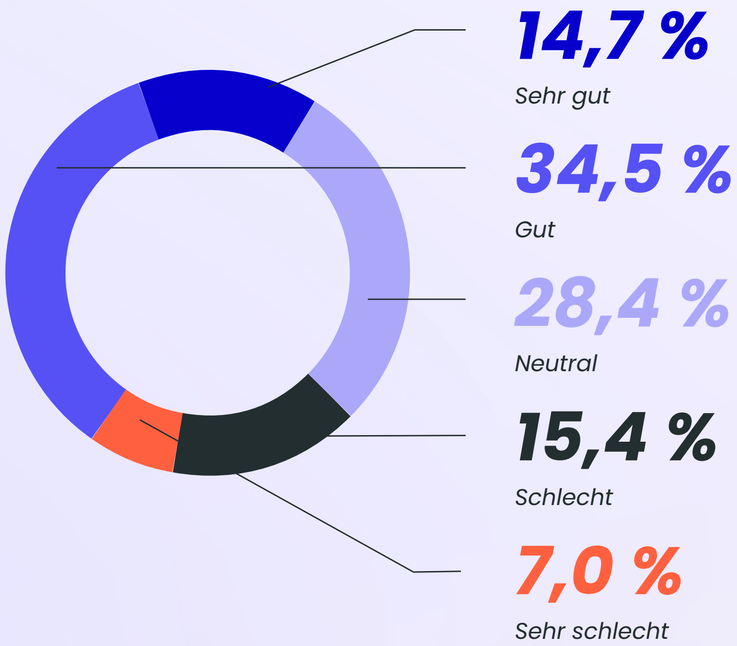
Vielfältige Angebote werden genutzt

Fast jedes zweite Startup, das Unterstützung erhalten hat, hat dabei Gründungsstipendien genutzt – gerade das EXIST-Programm hat rund um die Hochschulen ein lebendiges Startup-Ökosystem geschaffen. Daneben gibt es ein vielfältiges Angebot von Programmen, die von Gründer*innen genutzt werden: Das reicht von Wettbewerben, über Zuschüsse bis zu Investitionen durch staatliche Fonds.

/ Abbildung 24: Genutzte staatliche Unterstützungsangebote



/ Abbildung 25: Bewertung der staatlichen Unterstützungsangebote



Hohe Zufriedenheit mit Angeboten

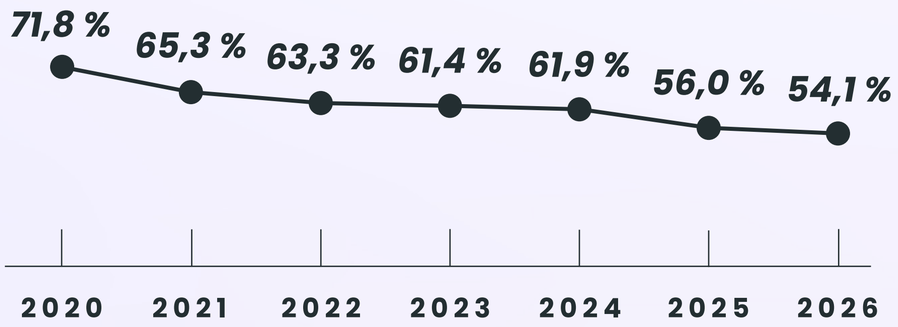
Wenn Gründer*innen staatliche Unterstützung genutzt haben, bewerten diese die Programme relativ positiv: Für 49,2 % war die Erfahrung (sehr) gut und nur 22,4 % bewerten sie als (sehr) schlecht. Dies zeigt auf der einen Seite, dass die staatlichen Programme in der Frühphase eine wichtige Rolle für viele Startups spielen und die Gründer*innen die Angebote auch schätzen. Grundsätzlich gilt es, nicht mehr Angebote zu schaffen, sondern bestehende Programme noch bekannter zu machen und Prozesse hier und da weiter zu vereinfachen sowie zu beschleunigen.

5.3. Kooperationen

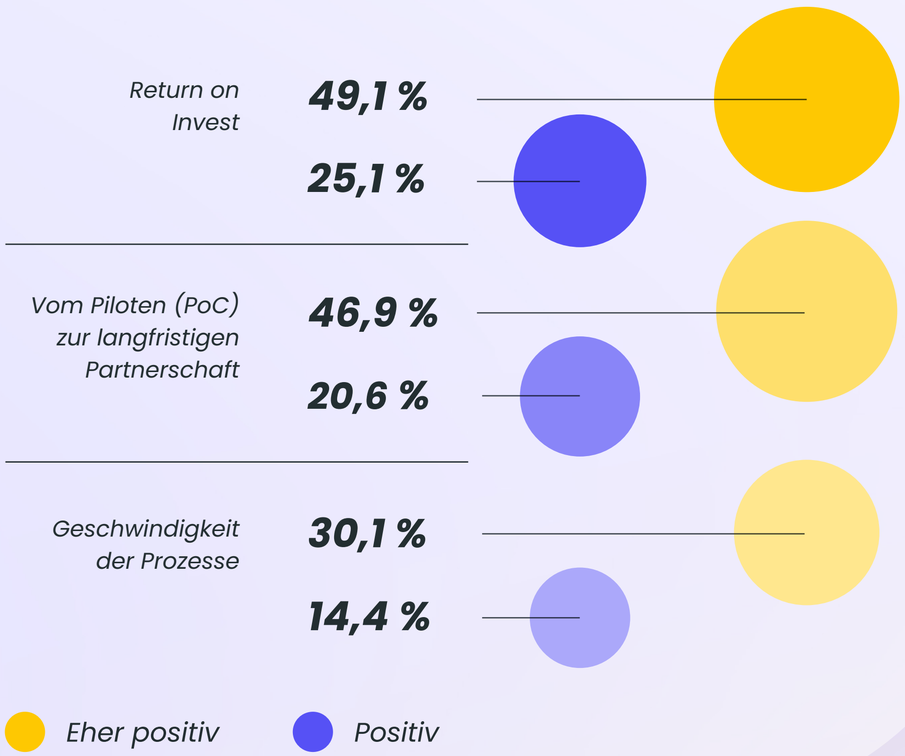
Kooperationen mit Corporates weiter rückläufig

In diesem Jahr arbeiten 54,1 % der Startups mit etablierten Unternehmen zusammen, nach 56,0 % im Vorjahr. So stabilisiert sich dieser wichtige Indikator zwar im Vergleich zu 2025, doch die Herausforderungen zeigen sich in der langfristigen Entwicklung weiter klar: 2020 lag der Anteil noch bei 71,8 % und ist seitdem in nahezu jedem Jahr weiter gesunken. Das ist gerade vor dem Hintergrund problematisch, dass die etablierte Wirtschaft in Deutschland derzeit strauchelt und dringend auf innovative Impulse aus dem Startup-Ökosystem angewiesen ist. Aber: Wenn zusammengearbeitet wird, bewerten Gründer*innen diese Kooperationen sehr positiv. Entsprechend sollten wieder vermehrt Anstrengungen unternommen werden, in diesem Bereich voranzukommen.

/ Abbildung 26: Entwicklung Kooperationen mit etablierten Unternehmen

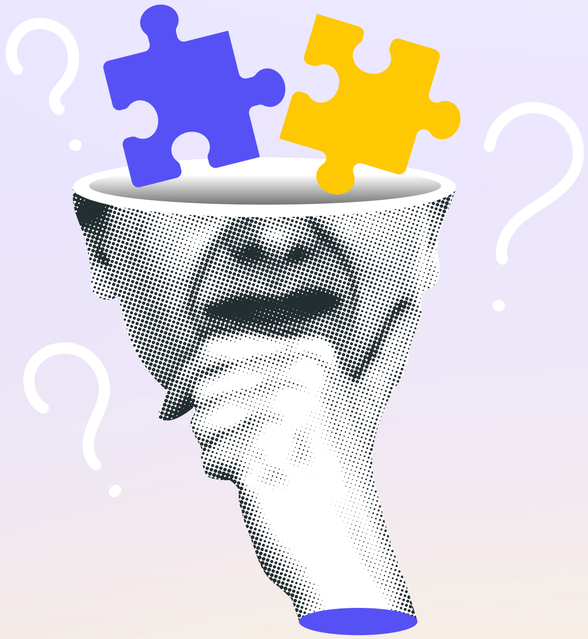


/ *Abbildung 27: Bewertung der Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen*



Kooperationsbereitschaft als eher gering wahrgenommen

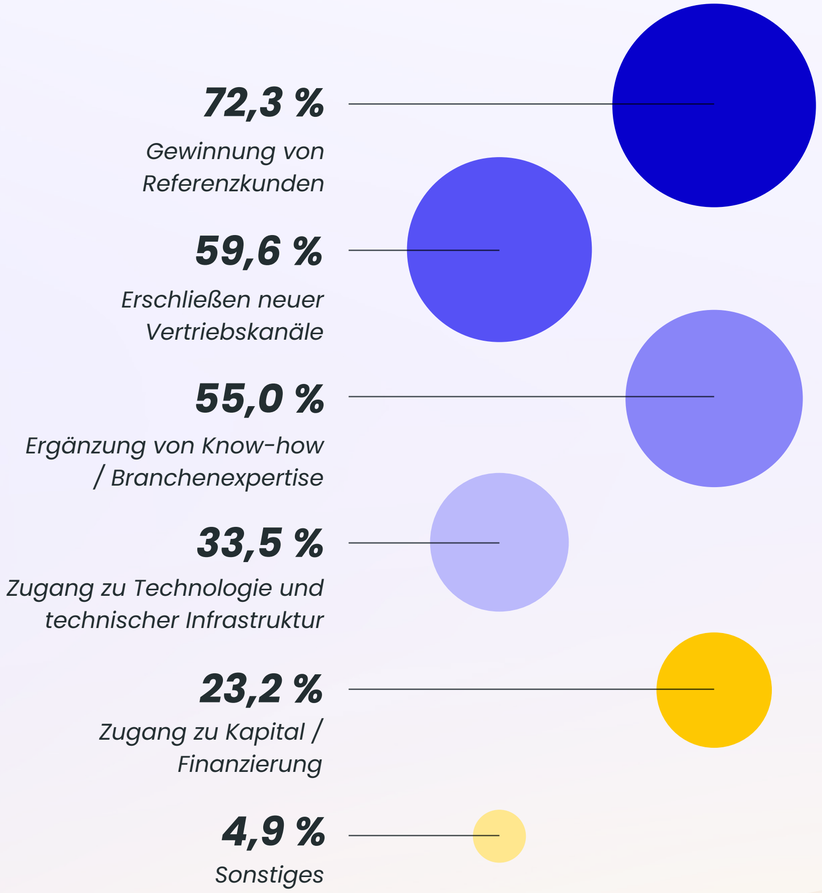
In der aktuellen wirtschaftlichen Lage konzentrieren sich viele Unternehmen auf ihr Kerngeschäft. So bewerten aktuell nur 15,6 % der Startups die Kooperationsbereitschaft etablierter Unternehmen als hoch – der Wert steigt leicht gegenüber dem Vorjahr (11 %). Aber in den kommenden drei Jahren erwarten 45,4 % eine Verbesserung. Dieser Strategiewechsel wäre für beide Seiten enorm wichtig, da beide voneinander profitieren können (Accenture & Startup-Verband, 2025).



Startups suchen vor allem Referenzkunden

Bei Kooperationen lohnt auch der Blick darauf, was beide Seiten von der Zusammenarbeit erwarten. Auf Seiten der Startups fällt das Ergebnis überraschend klar aus: 72,3 % nennen die Gewinnung von Referenzkunden als Ziel, es folgen das Erschließen neuer Vertriebskanäle (59,6 %) und die Ergänzung von Know-how und Branchenexpertise (55,0 %). Etablierte Unternehmen sind für die jungen Firmen also besonders als Kunden und Türöffner in den Markt interessant. Gleichzeitig können etablierte Unternehmen auf diesem Wege ihre Innovationskraft deutlich steigern.

/ Abbildung 28: Ziele bei der Kooperation mit etablierten Unternehmen



6 FINANZIERUNGS-KREISLAUF

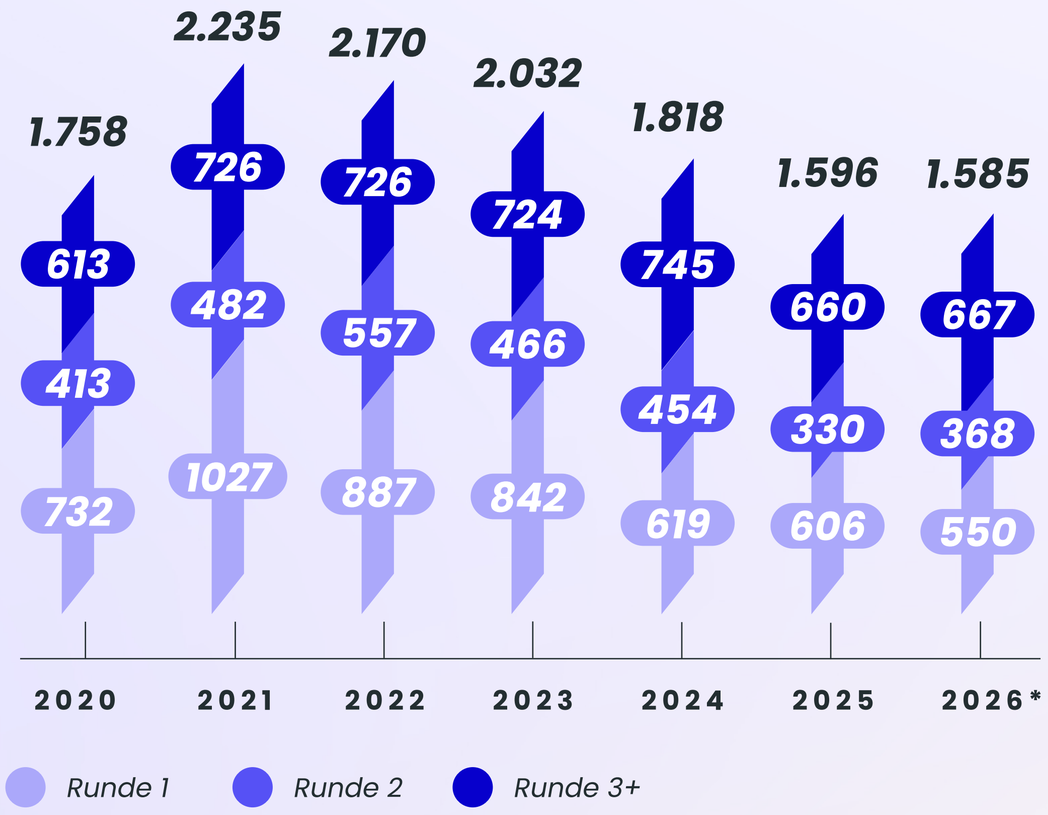
6.1. Startup-Finanzierung

Kapitalzugang wird schwieriger

Auf dem Weg zur Skalierung ihres Startups setzen viele Gründer*innen auf externe Investoren. Rund ein Drittel der Startups hat diese schon an Bord und mehr als ein Viertel plant das Fundraising für die Zukunft. Dabei ist insbesondere der Anteil an Startups zurückgegangen, die schon externe Investoren an Bord haben. Es sind also viele der deutschen Startups in den kommenden Monaten auf der Suche nach externem Kapital.

/ Abbildung 29: Planung externe Investoren

/ *Abbildung 30: Anzahl der Finanzierungsrunden nach Zahl der Runde*



**Eigene Auswertung Startupdetector, Wert für 2026 mit Stand September 2026 hochgerechnet*

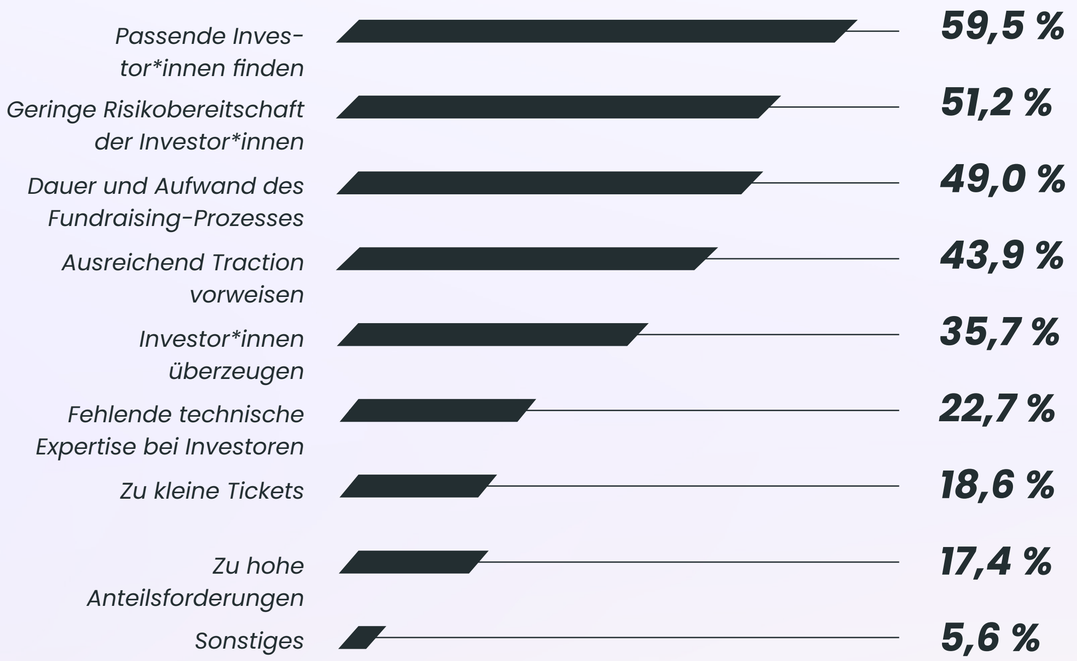
Frühphasenfinanzierung stottert

Nachdem 2021 mehr als 2.000 Finanzierungsrunden in Deutschland stattfanden, ist dieser Wert um rund ein Viertel zurückgegangen. Der Rückgang erklärt sich insbesondere durch weniger frühe Runden, da viele Business Angel aktuell zurückhaltend investieren. Gründe sind neben dem geänderten Zinsniveau auch das gebundene Kapital durch vorherige Investments. Gleichzeitig nimmt die Zahl junger Startups zu, sodass der Wettbewerb um begrenztes Kapital zunimmt. Auf der anderen Seite senkt der Einsatz von KI bei einigen Unternehmen auch den Kapitalbedarf bzw. sorgt dafür, dass manche sich von Beginn an strategisch anders aufstellen. Festzuhalten ist, dass es auch in der Frühphase Herausforderungen beim Thema Finanzierung gibt.

Größte Hürde ist die Suche nach passenden Investor*innen

Woran es beim Fundraising genau hakt, wurde in diesem Jahr ebenfalls abgefragt. An erster Stelle steht mit 59,5 % die Suche nach passenden Investoren, dahinter folgen deren geringe Risikobereitschaft (51,2 %) sowie Dauer und Aufwand des Prozesses (49,0 %). Gerade das Matching zwischen den jeweils spezifischen Branchen und Geschäftsmodellen sowie den dafür geeigneten Kapitalgebern ist also die zentrale Herausforderung, gerade in einem großen und regional stark differenzierten Startup-Ökosystem wie dem deutschen.

/ Abbildung 31: Herausforderungen beim Fundraising

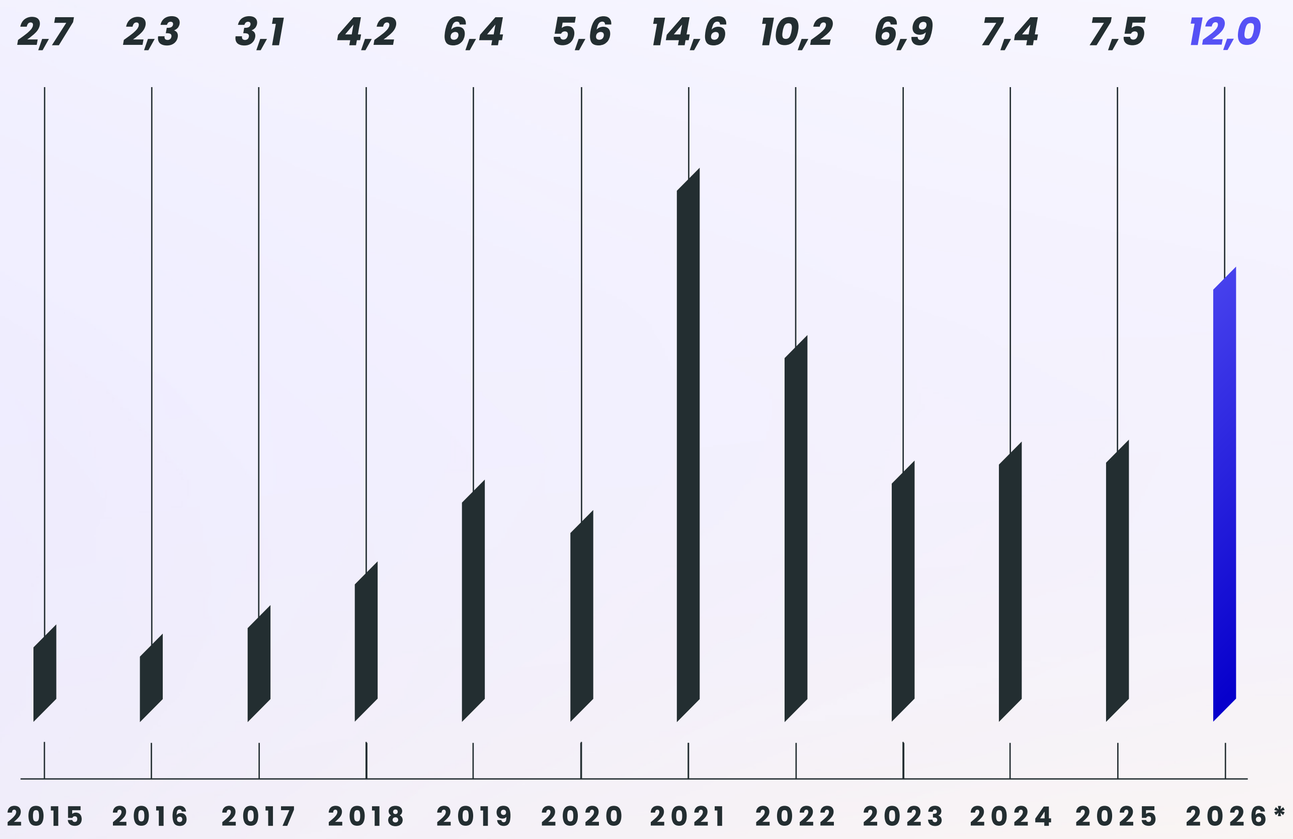


6.2. Investmentlandschaft

Investments nehmen weiter zu

Die Investitionen in deutsche Startups nehmen zu: Mit 8,0 Mrd. Euro liegt das Volumen bereits im September dieses Jahres klar über dem Wert des gesamten Vorjahres (7,5 Mrd. Euro) und setzt damit die Erholung der vergangenen drei Jahre fort. Sollte das Jahr so stark weitergehen, kann mit einer Gesamtsumme von 12 Milliarden Euro ausgegangen werden. Getrieben wird die Entwicklung vor allem von großen Runden bei Startups aus den Bereichen Hardware und DeepTech, die kapitalintensiv sind und entsprechend hohe Summen aufnehmen. Klar sichtbar ist zudem die Dynamik im Defense-Sektor, in dem mit Helsing, Quantum Systems und Stark gleich mehrere Rekordrunden zu verzeichnen sind.

/ Abbildung 32: Startup-Investments in Deutschland im Zeitverlauf (Mrd. Euro)



**Eigene Auswertung Dealroom, Werte für 2026 mit Stand September hochgerechnet*

/ Abbildung 33: Größte Finanzierungsrunden Deutschland

Startup	Hauptsitz	Volumen (in Euro)
Helsing	München	€ 1,60 Mrd.
Neura Robotics	Metzingen	€ 1,24 Mrd.
Quantum Systems	München / Gilching	€ 1,00 Mrd.
Stark	Berlin	€ 500 Mio.
Proxima Fusion	München	€ 411 Mio.
The Exploration Company	München / Planegg	€ 395 Mio.
Parloa	Berlin	€ 311 Mio.
Isar Aerospace	München / Ottobrunn	€ 270 Mio.
Focused Energy	Darmstadt	€ 213 Mio.
Sereact	Stuttgart	€ 98 Mio.

Große Runden sind möglich

In den letzten Jahren war nicht nur die Zahl der Runden insgesamt rückläufig, sondern wirklich große Runden blieben die Ausnahme. 2026 zeichnet hier bisher ein deutlich anderes Bild: Trotz der beschriebenen Herausforderungen in der Frühphase zeigen Unternehmen wie Helsing, Neura Robotics oder Quantum Systems, dass in Deutschland Investmentrunden mit einem Volumen von mehr als einer Milliarde Euro möglich sind. Hierbei darf aber nicht vergessen werden, dass keine der deutschen Top-10-Runden in den USA in den Top-10 liegen würde.

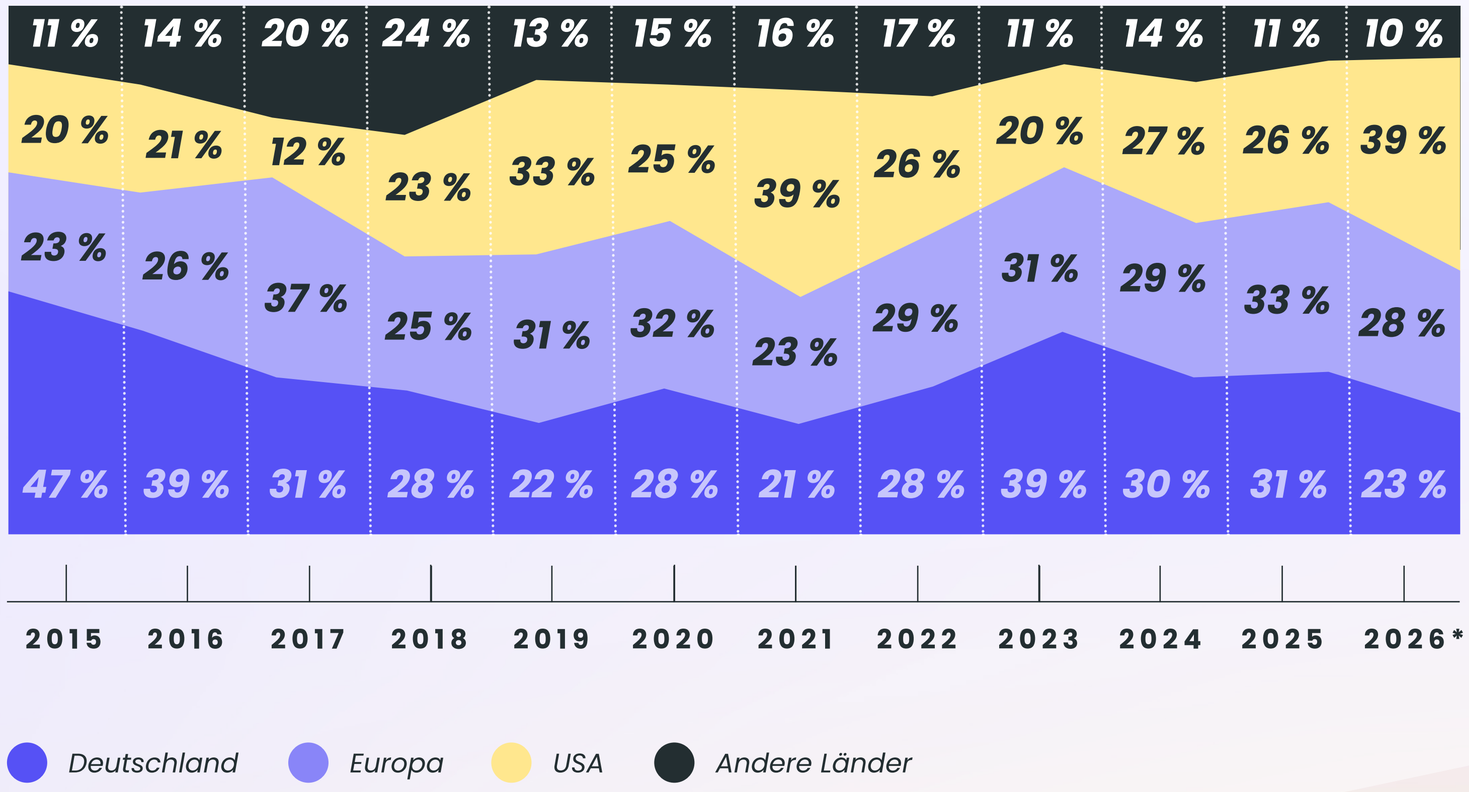
„Beim Thema Finanzierung geht es wieder aufwärts und gerade im Deep-Tech-Sektor sind dieses Jahr viele starke Unternehmen zu Unicorns aufgestiegen. Das zeigt, was in Deutschland möglich ist. Beim Wachstumskapital und vor allem bei großen Runden hängen wir international aber immer noch hinterher. Da müssen wir gegensteuern, denn genau hier entscheidet sich, ob unsere Unternehmen den Sprung an die Spitze schaffen.“

Zoé Fabian-Frey
General Partner Noteus und Vorstand Startup-Verband

US-Investoren gewinnen wieder an Gewicht

Zuletzt steigt vor allem der Anteil US-amerikanischer Investoren am Investitionsvolumen wieder deutlich an: Mit Stand September 2026 liegt er bei 39 % und damit erneut auf dem bisherigen Spitzenwert während des Investmentbooms 2021. Gleichzeitig sinken die Anteile deutscher (23 %) und europäischer Investoren (28 %). Ein wichtiger Grund dafür ist, dass heimische Fonds oft nicht groß genug sind, um Teil solcher Megarunden zu sein. Damit zeigt sich ein weiterer Aspekt der Schwäche des europäischen Kapitalmarkts: Unsere kapitalintensiven Startups lassen sich aus eigener Kraft nicht finanzieren und sind in hohem Maße auf ausländisches Kapital angewiesen. Damit wandert aber auch die Wertschöpfung im Falle eines Börsengangs oder Unternehmensverkaufs zu großen Teilen in die USA ab.

/ Abbildung 34: Anteil Investitionsvolumen nach Investorenhauptsitz



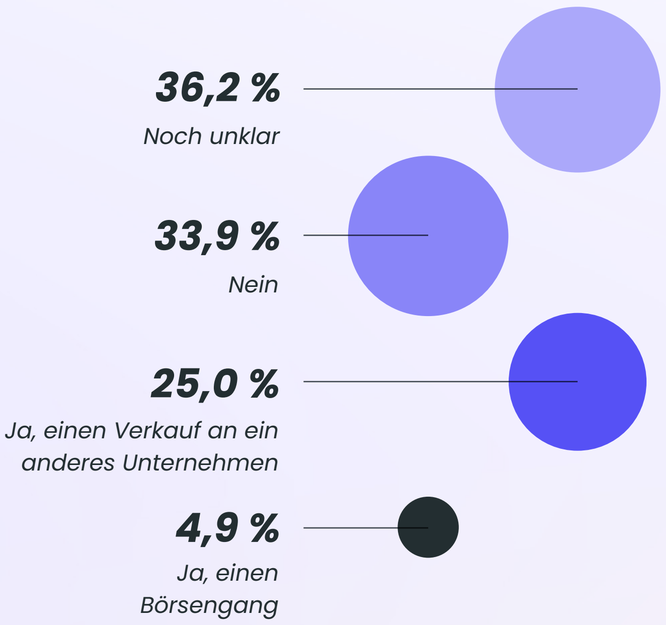
**Eigene Auswertung Dealroom, Werte für 2026 mit Stand September 2026*

6.3. Skalierung und Unicorns

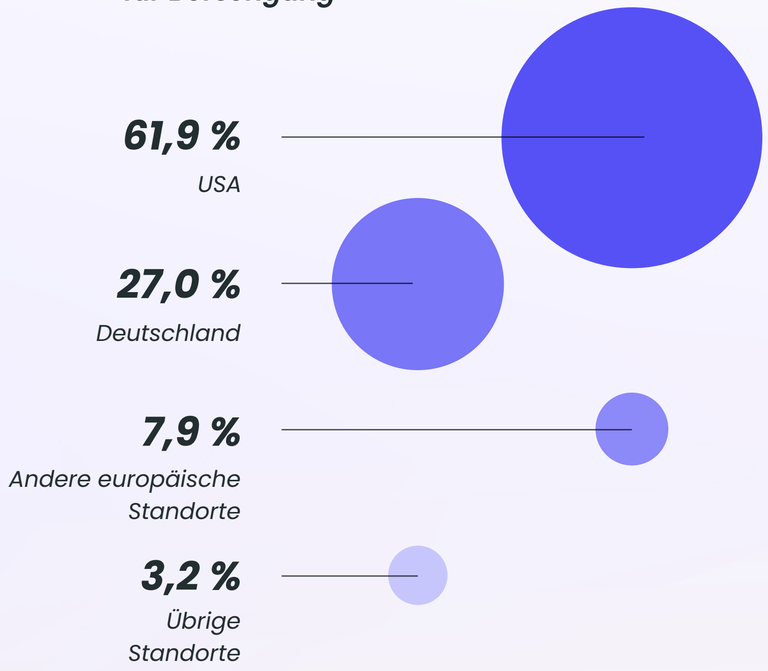
Verkauf statt Börsengang

Ob Google und Amazon in den USA oder TSMC und SEA in Asien – viele der heute an den Börsen hochbewerteten dominierenden Technologieunternehmen sind noch keine 50 Jahre alt. Der Exit durch einen Börsengang ist also nicht das Ende einer Unternehmung, sondern wichtiger Schritt einer Wachstumsgeschichte. In Deutschland streben drei von zehn Startups einen Exit an. Diese Unternehmen sind essenzieller Teil des Startup-Kreislaufs, denn erst über sie erwirtschaften Investor*innen ihre Rendite und haben damit einen Anreiz, erneut in junge Unternehmen zu investieren. Bleiben Exits aus, dann fehlt es an neuem Geld, das zurück ins Ökosystem fließt – ein Problem, mit dem man sich in Deutschland zunehmend konfrontiert sieht.

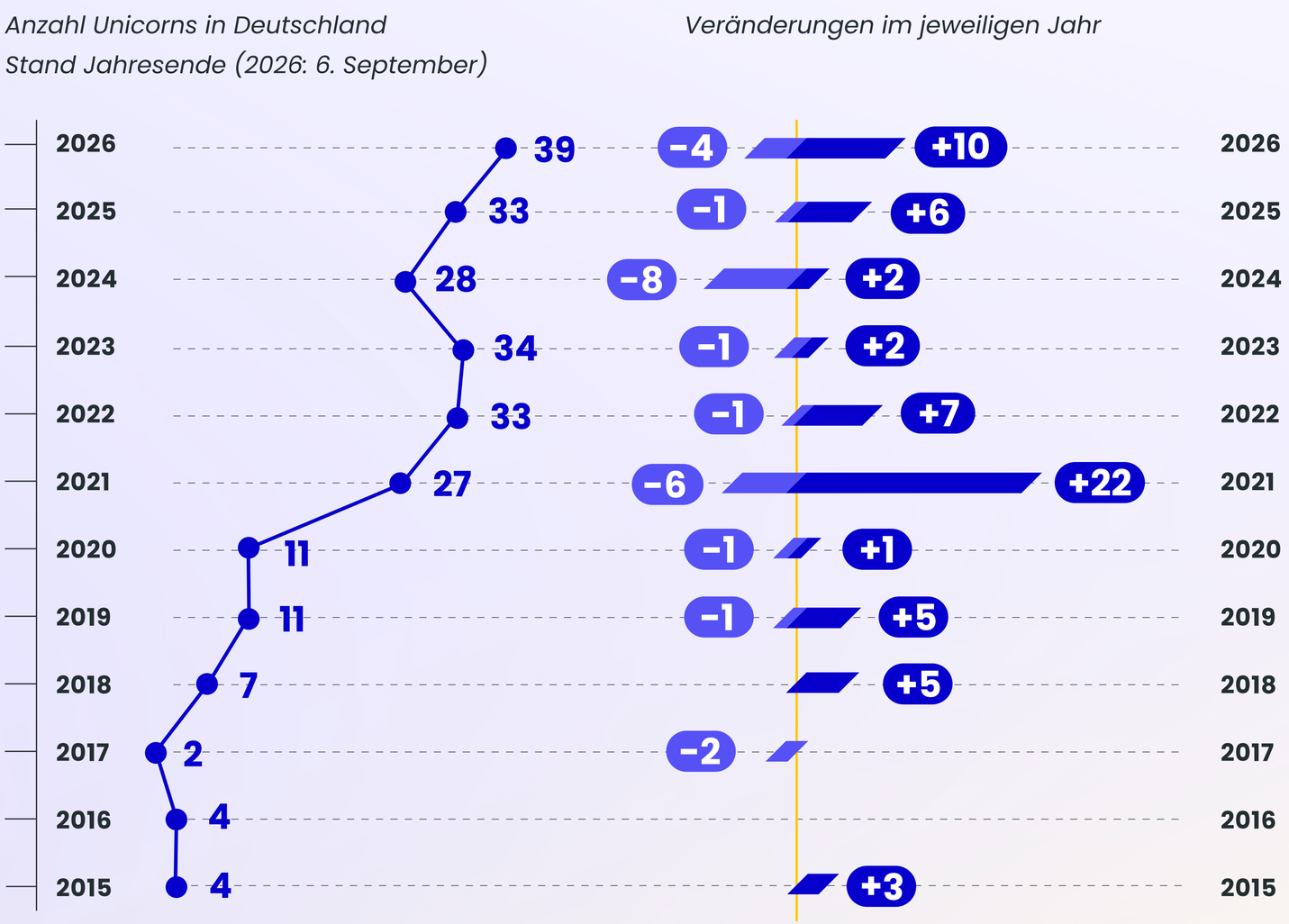
/ Abbildung 35: Exit-Planung



/ Abbildung 36: Präferenz Standort für Börsengang



/ *Abbildung 37: Anzahl Unicorns in Deutschland*



Der Börsengang wird in den USA gesucht

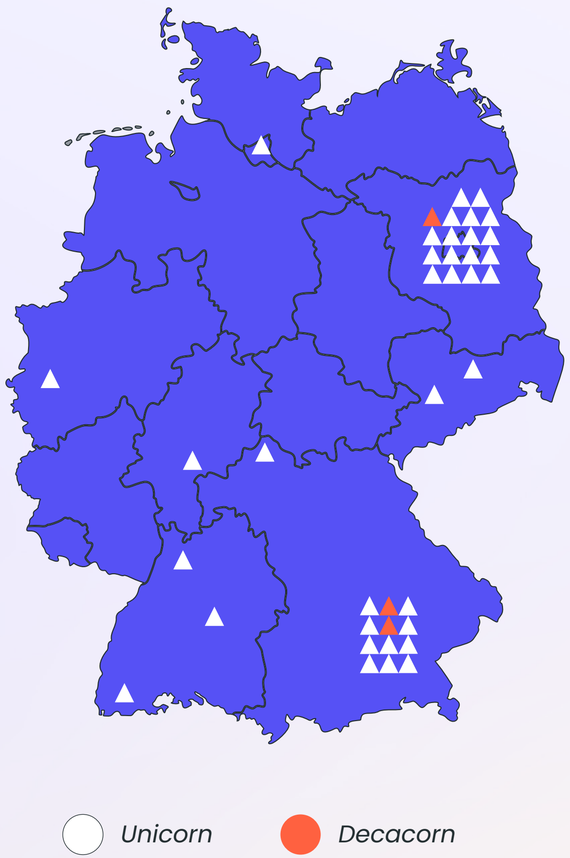
Unter den Startups, die einen Börsengang anpeilen, sind die Präferenzen klar verteilt: 61,9 % würden ihn unter den aktuellen Bedingungen am ehesten in den USA realisieren, 27,0 % in Deutschland. Damit fällt das Ergebnis wenig schmeichelhaft für den europäischen Kapitalmarkt aus: Fast zwei Drittel der Startups mit IPO-Ambition blicken in die USA, weil dort Liquidität, Bewertungsniveaus und die Investorenbasis für Technologiewerte deutlich größer sind. Dass immerhin gut ein Viertel in Deutschland bleiben will, zeigt zugleich, dass der Standort nicht abgeschrieben ist. Umso wichtiger ist es, die europäische Kapitalmarktunion ambitioniert voranzutreiben.

So viele Unicorns wie noch nie

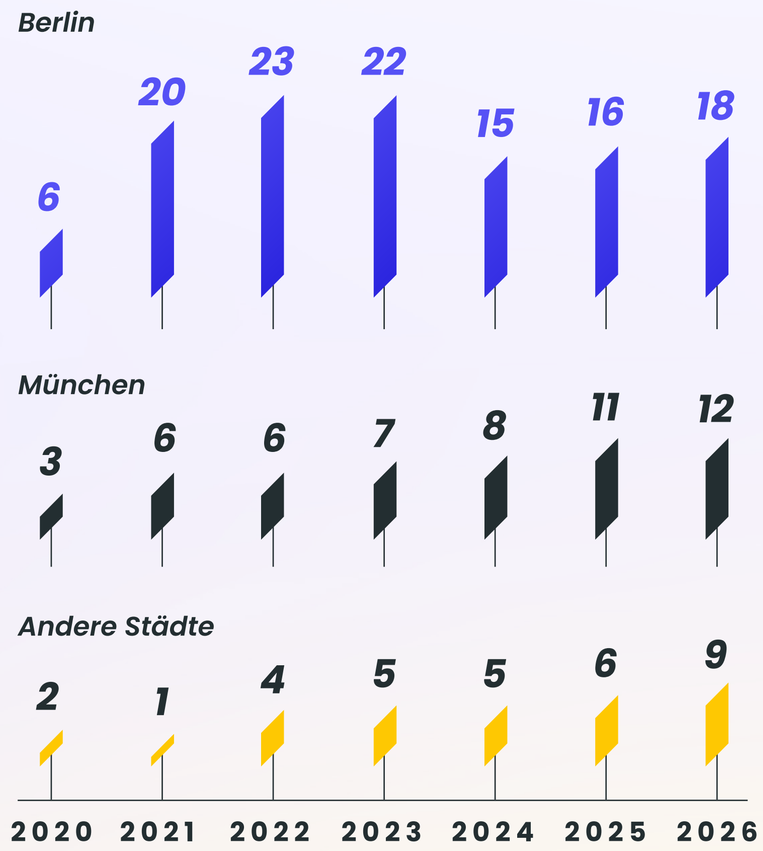
Ein deutlich positives Signal ist die Entwicklung der Unicorns – also Start-ups mit einer Bewertung von mindestens einer Milliarde US-Dollar: Bereits bis Ende September dieses Jahres sind zehn deutsche Startups neu in diese Gruppe aufgestiegen, so viele wie seit dem Boomjahr 2021 nicht mehr. Dies zeigt, dass es trotz der wirtschaftlichen Herausforderungen eine ganze Reihe von Unternehmen gibt, denen Investor*innen echtes Wachstumspotenzial zutrauen. Besonders bemerkenswert ist die inhaltliche Breite dieser Gruppe: Von Neura Robotics über Proxima Fusion bis Osapiens decken die Unternehmen Robotik, Fusionsenergie oder auch Software ab. Für den langfristigen Erfolg dieser Unternehmen braucht es aber funktionierende Exit-Kanäle in Europa.

/ Abbildung 38: Verteilung Unicorns in Deutschland

*Unicorns und Decacorns in Deutschland**



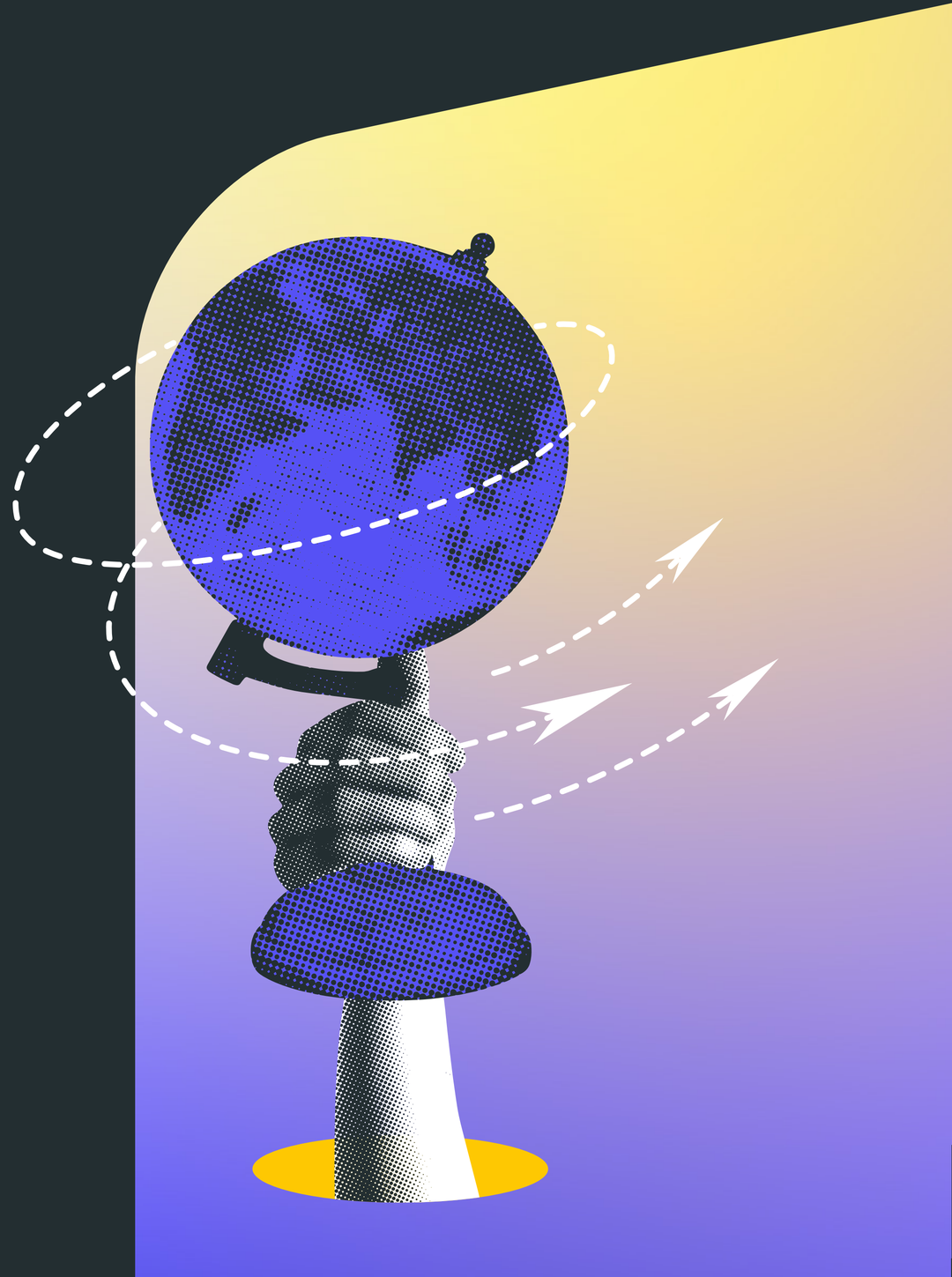
... Anzahl pro Stadt im Zeitverlauf zum Ende des Jahres bzw. 18.09.2026



**Eigene Analyse Startup-Verband: Stand September 2026*

7

STARTUP-STANDORT UND ÖKOSYSTEM



7.1. Standort Deutschland im internationalen Wettbewerb

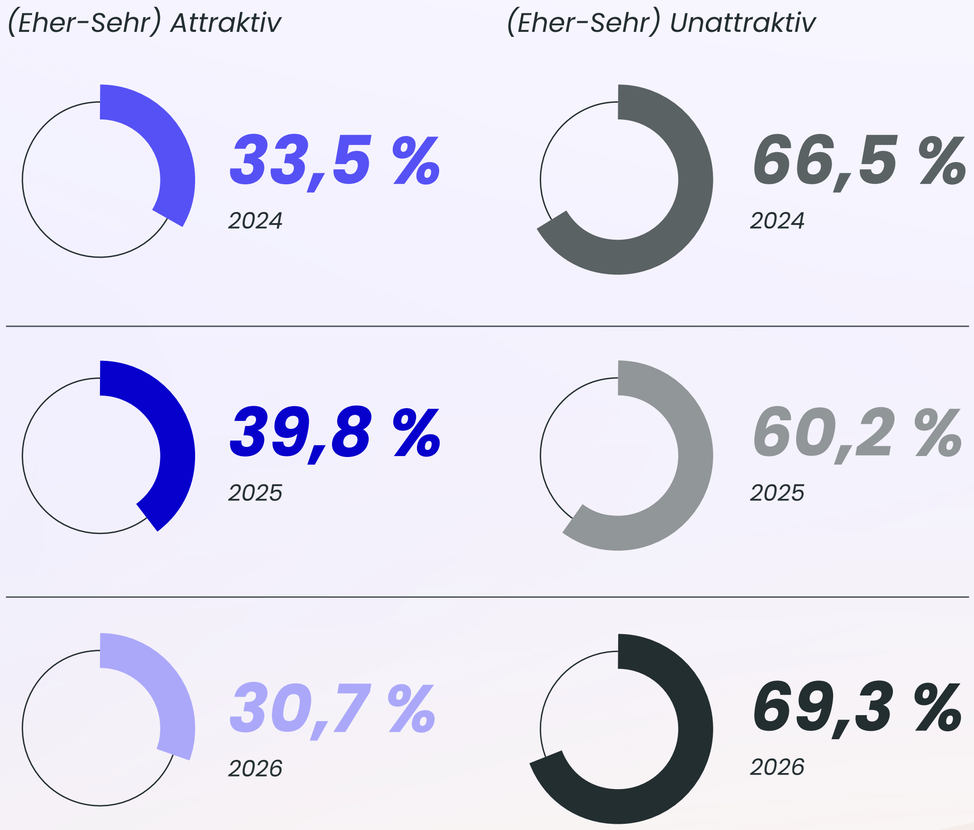
Im Vergleich mit den USA fällt Deutschland zurück

Deutschland steht auch als Gründungsstandort im internationalen Wettbewerb, denn viele der talentiertesten Gründer*innen überlegen sich genau, wo sie ihre Ideen am besten umsetzen können. Umso wichtiger ist die Frage, wo die Gründer*innen Deutschland im Vergleich zum nach wie vor stärksten Ökosystem, den USA, sehen. Nachdem Deutschland zuletzt gewinnen konnte, wird die Bewertung in diesem Jahr wieder kritischer und der Anteil positiver Bewertungen geht um 9,1 Prozentpunkte zurück (39,8 % auf 30,7 %). Das ist ein klares Signal, dass der Standort mehr bieten muss, um die besten Köpfe zu halten oder anzuziehen.

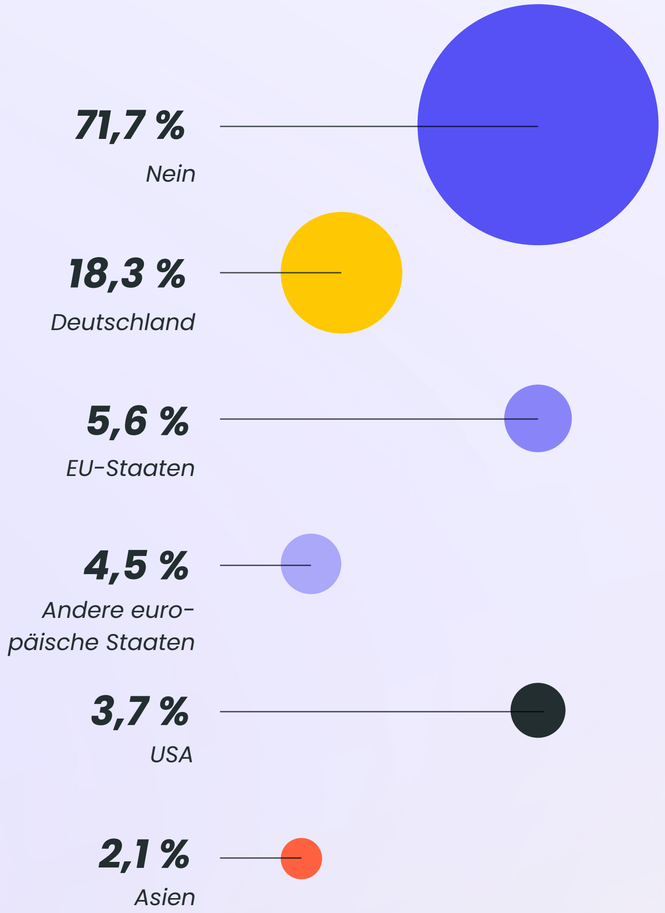
Expansion beginnt meist im Inland

Die meisten Startups sind bislang ausschließlich an ihrem Hauptsitz aktiv: 71,7 % haben keine weiteren Büros. Oft folgt ein zweiter Standort im Inland (18,3 %) und anschließend die Expansion in Europa bzw. auf andere Märkte. Die Mehrzahl ist also erst in ihrem eigenen Gründungsumfeld aktiv – mit wachsenden Umsätzen und Mitarbeitendenzahlen kommen weitere Standorte hinzu und die Internationalisierung, auch innerhalb der EU, bleibt ein größerer Schritt. Umso wichtiger ist es aber, die Skalierung in Europa zum Beispiel durch EU Inc. deutlich zu vereinfachen, denn amerikanische Konkurrenten können von Anfang an einen deutlich größeren Markt adressieren.

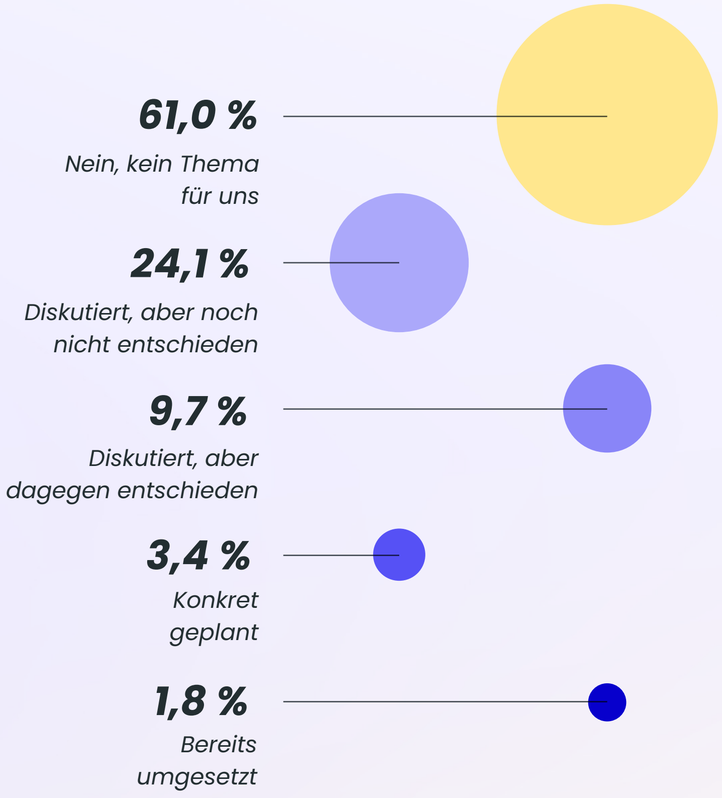
/ Abbildung 39: Attraktivität des Gründungsstandorts Deutschland im Vergleich zu den USA



/ Abbildung 40: Standorte neben dem Hauptsitz



/ Abbildung 41: Planung Verlagerung ins Ausland



Verlagerung des Hauptsitzes bleibt die Ausnahme, aber ein Thema

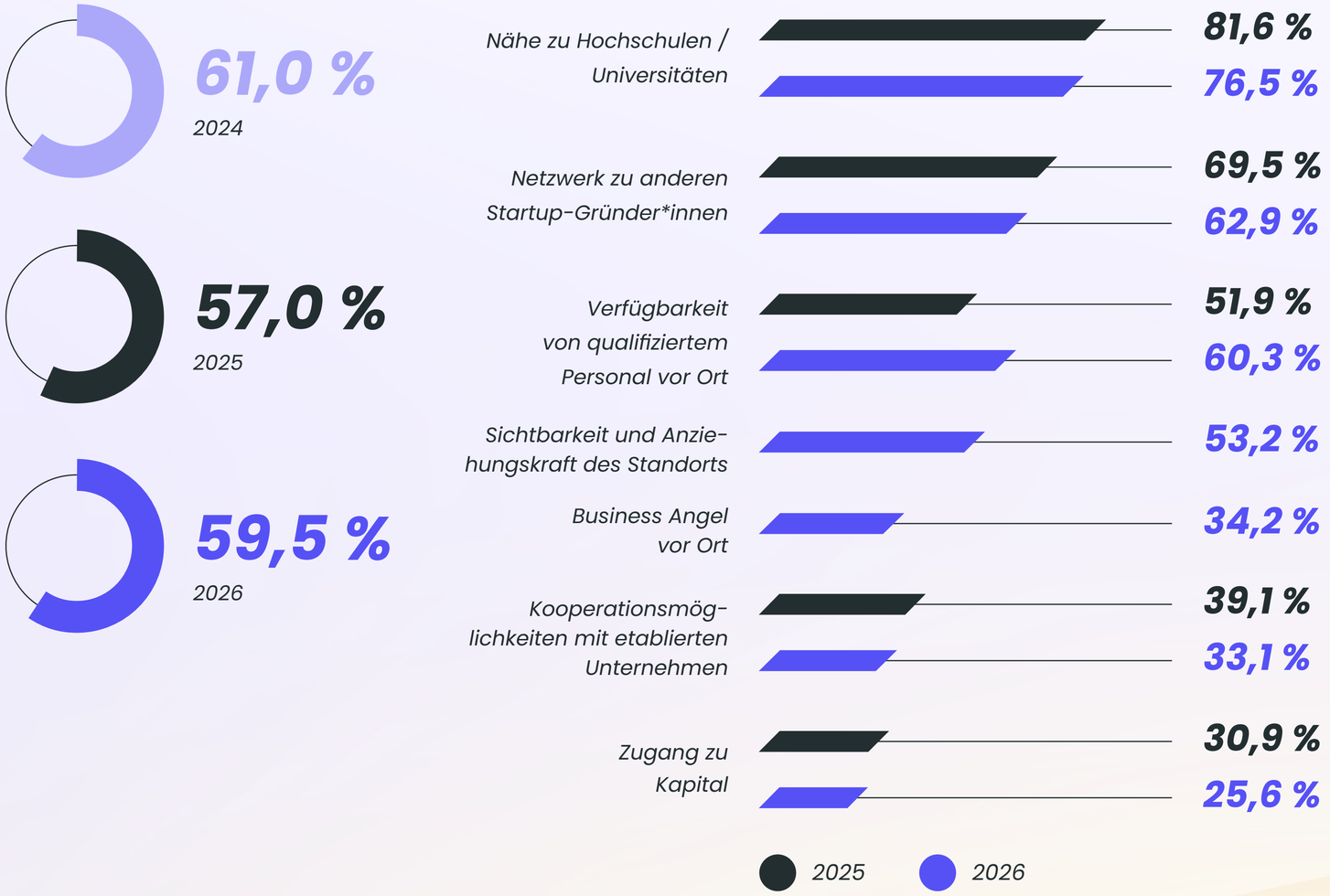
Der Wegzug von deutschen Startups aufgrund attraktiverer Bedingungen im Ausland ist ein viel diskutiertes Thema, weil dies gerade für besonders erfolgreiche Startups attraktiv sein kann. Für 61,0 % und damit die Breite der befragten Startups ist das allerdings kein Thema und 9,7 % haben sich auch nach interner Diskussion dagegen entschieden. Gleichzeitig halten sich aber immerhin 24,1 % diese Option offen: Als Ziel stehen dabei die USA mit 46,0 % ganz oben, gefolgt von anderen EU-Ländern (22,7 %) und weiteren europäischen Ländern (15,8 %) wie der Schweiz und Großbritannien. Auch diese Zahlen verdeutlichen, warum die Wachstumsbedingungen am Standort Deutschland weiter gestärkt und insbesondere Zugänge zu Kapital und Kunden verbessert werden müssen.

7.2. Ökosystem

Mehrheit bewertet den eigenen Standort positiv

Nachdem im letzten Jahr 57,0 % der Gründer*innen ihren eigenen Standort positiv bewertet haben, steigt dieser Wert leicht auf 59,5 %. Eine Mehrheit blickt also positiv auf die Bedingungen am eigenen Standort bzw. der Region. Gleichzeitig heißt das im Umkehrschluss aber auch, dass rund vier von zehn Gründer*innen Nachholbedarf sehen. Für die Startup-Politik lohnt es sich daher, genauer hinzuschauen, welche Bausteine des regionalen Ökosystems tragen und welche fehlen. Zudem kommen hier sehr unterschiedliche regionale Strukturen zusammen, von etablierten Hotspots bis zu Standorten, die ihre Gründungsförderung erst aufbauen.

/ Abbildung 42: Ökosystembewertung



„Nach Jahren in der Berliner Startup-Szene habe ich in Rostock gegründet. Das Ökosystem ist kleiner, potentielle Investoren sitzen nicht ums Eck, Kontakte entstehen nur, wenn wir sie aktiv suchen. Genau das ist der Vorteil: kürzere Wege, weniger Lärm, mehr Fokus auf Produkt und Kunden. Talente und gute Ideen gibt es hier genauso wie in der Hauptstadt. Und Berlin ist mit dem Zug nur 2 Stunden entfernt.“

Mark Bosold
Gründer und CEO :pxtra und Landessprechender im Startup-Verband

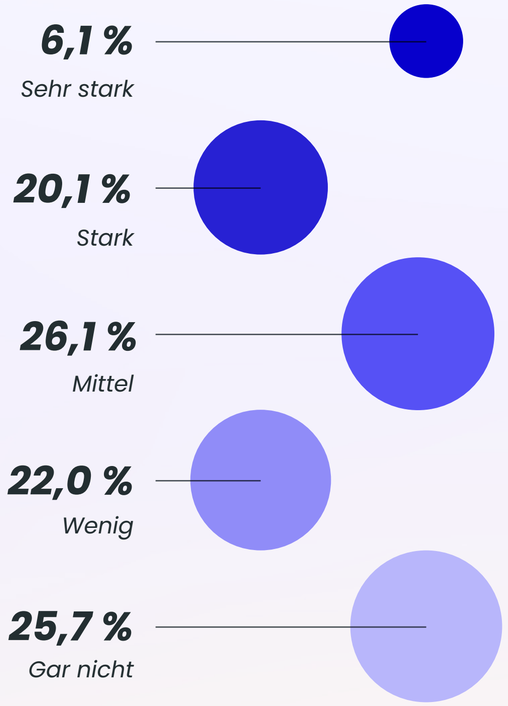
Hochschulen und Netzwerke vorne, schwach beim Kapital

Doch welche Bausteine bringen regionale Ökosysteme im Detail voran? Am häufigsten positiv bewertet werden die Nähe zu Hochschulen und Universitäten (76,5 %) und Netzwerke zu anderen Startup-Gründer*innen (62,9 %). Die Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal vor Ort (60,3 %) wird im aktuellen Umfeld deutlich positiver als noch im Vorjahr bewertet. Nachholbedarf sehen Gründer*innen insbesondere bei der Verbindung zur etablierten Wirtschaft und Investoren. Gerade die regionale Vielfalt des deutschen Ökosystems ist hier Herausforderung und es bleibt zentral, die vielen Standorte noch stärker miteinander zu verbinden.

Regionale Szene prägt Fähigkeiten unterschiedlich stark

Entscheidend ist nicht nur, wie gut ein Standort bewertet wird, sondern auch, wie stark er die Gründer*innen selbst prägt. 26,2 % sehen einen (sehr) starken Beitrag der Startup-Szene vor Ort zur eigenen Entwicklung, während auf der anderen Seite 25,7 % gar keinen Einfluss wahrnehmen. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, wie verschieden die Wirkung regionaler Angebote auf Gründer*innenbiographien aussehen kann.

/ Abbildung 43: Wirkung des regionalen Startup-Ökosystems auf die eigenen Fähigkeiten

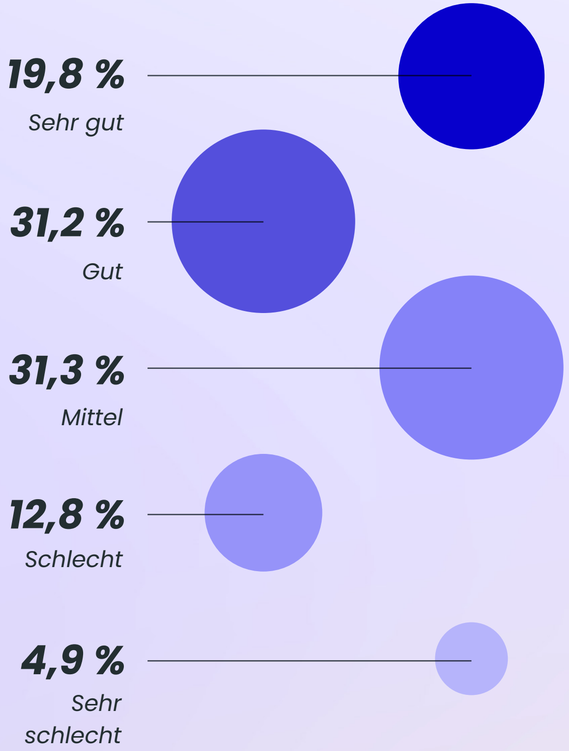


7.3. Netzwerke & Events

Nur die Hälfte bewertet das eigene Netzwerk als gut

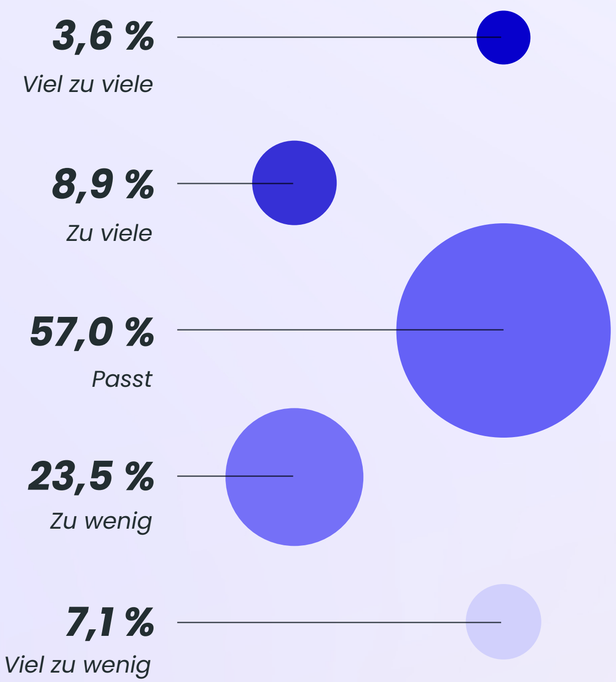
Netzwerke – ob zu anderen Gründer*innen, Investoren oder Kunden – sind ein entscheidender Erfolgsfaktor für junge Unternehmen. Und viele Gründer*innen wollen ihre eigenen Netzwerke weiter stärken: Rund die Hälfte bewertet ihre eigenen Kontakte als gut und damit gleichzeitig jeder zweite Befragte nur mittel bis sehr schlecht. Damit ist der Auftrag an das deutsche Startup-Ökosystem klar: An vielen Standorten gilt es, den Austausch untereinander aber auch in andere Ökosysteme hinein auszubauen.

/ Abbildung 44: Bewertung des eigenen Netzwerks

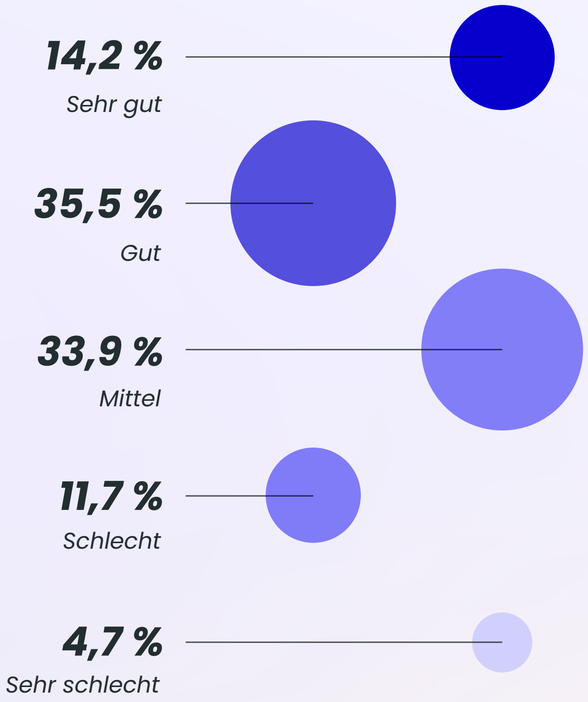


/ ***Abbildung 45: Bewertung Startup-Events vor Ort***

Wie bewertest du die Anzahl an Startup-Events bei dir vor Ort?



Wie bewertest du die Qualität der Startup-Events bei dir vor Ort?



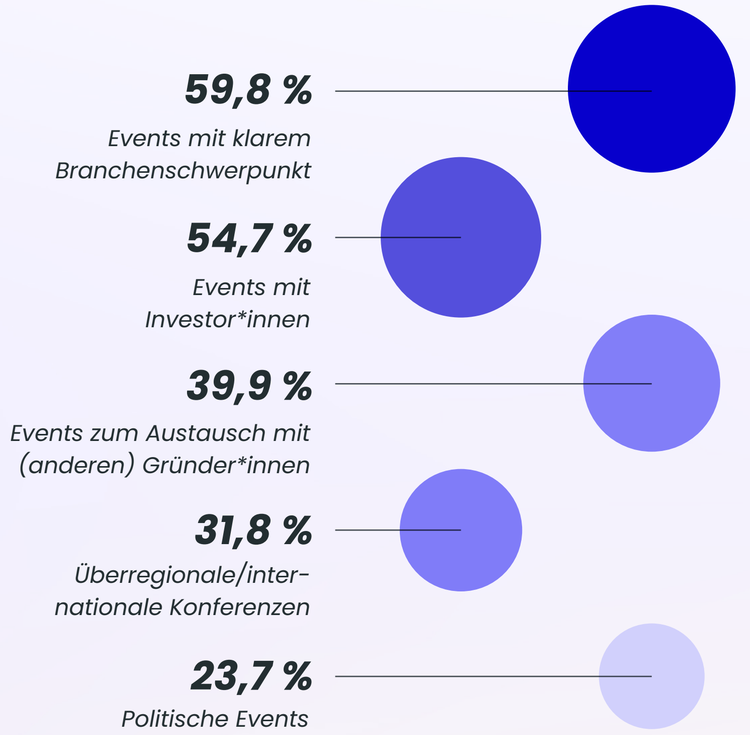
Events als zentralen Anker verstehen

Um Netzwerke aufzubauen, braucht es nicht zuletzt Events: Dort entstehen Kontakte, die für Gründer*innen enorm wichtig sein können. Die Einschätzung zur Versorgung vor Ort ist insgesamt positiv: 57,0 % halten die Anzahl der Startup-Events an ihrem Standort für passend, 30,6 % sind der Ansicht, dass es bei ihnen zu wenige gibt. Gleichzeitig bewertet nur rund die Hälfte der Gründer*innen die Qualität der lokalen Events als (sehr) gut. Hier ist ein genauerer regionaler Blick wichtig, um gerade auch außerhalb der Hotspots fehlende Vernetzungsformate zu identifizieren.

Gefragt sind Events mit klarem Geschäftsbezug

Neben der generellen Einschätzung zum Mehrwert von Events stellt sich auch die Frage, wonach die Gründer*innen genau suchen. Im Zentrum steht insbesondere die Vernetzung untereinander, zu Investoren und innerhalb der eigenen Branche. Gleichzeitig wird auch deutlich, dass sich die Bedürfnisse von Region zu Region stark unterscheiden. Für Ökosystem-Akteure heißt das: Nicht einfach nur mehr Veranstaltungen sind gefragt, sondern gezielte kuratierte Formate mit passendem Teilnehmerkreis.

/ Abbildung 46: Event-Bedarf in der eigenen Region



8

WIRTSCHAFT-LICHES UMFELD UND POLITIK

8.1. Geschäfts- und Investitionsklima

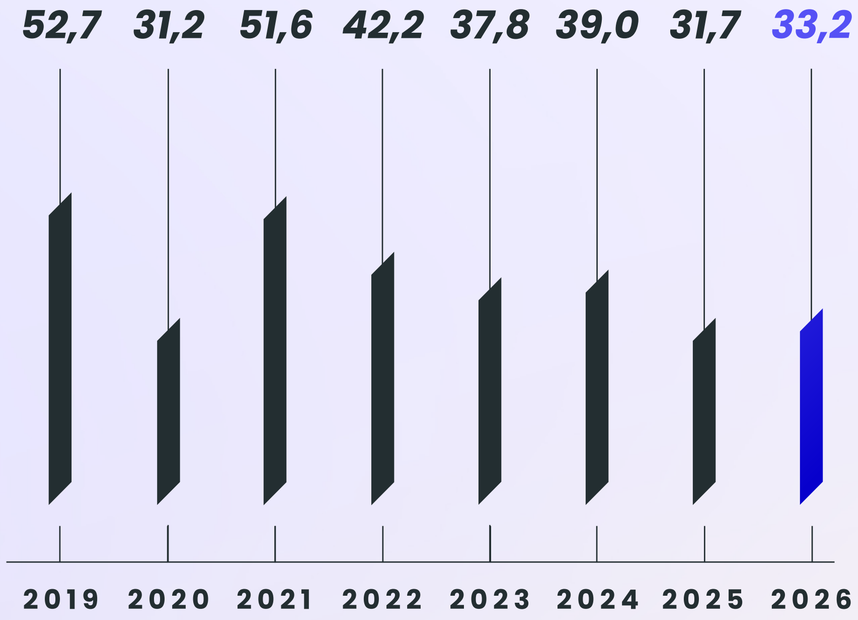
Geschäftsklima stabilisiert sich

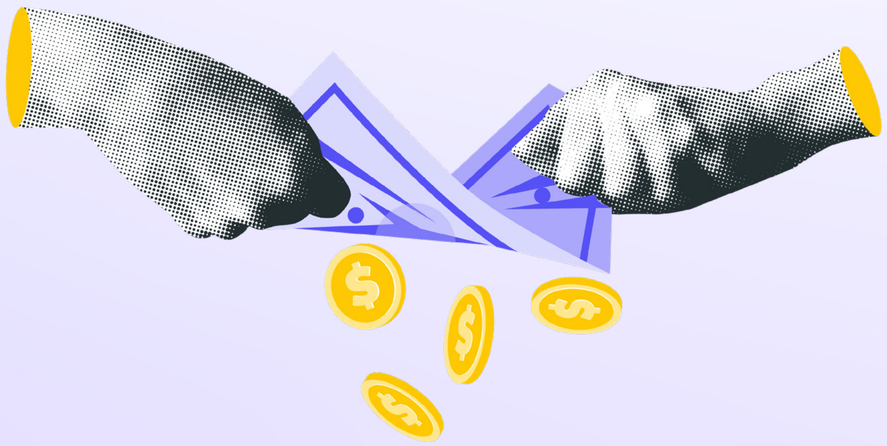
In einem von multiplen Krisen geprägten Umfeld stabilisiert sich das Geschäftsklima im Startup-Ökosystem und steigt gegenüber dem Vorjahreswert sogar leicht an. Zwar liegt der Wert damit weiterhin deutlich unter dem langjährigen Mittel, aber die gleichzeitig zunehmende Gründungsdynamik deutet auf die generelle Zuversicht von Gründer*innen hin. Gerade auch im Vergleich zur etablierten Wirtschaft, in der der Saldo im Juli 2026 bei -10,7 (ifo 2026) lag, ist der Startup-Sektor weiterhin deutlich positiver gestimmt.

Ausblick wird optimistischer

Der Blick auf die beiden Komponenten des errechneten Saldos zeigt, dass sich die moderate Verbesserung des Geschäftsklimas aus einem etwas positiveren Ausblick ergibt. So bewerten die aktuelle Geschäftslage 34,3 % als gut (Vorjahr 34,9 %), während sich der Blick nach vorn aufhellt: 58,5 % der Gründer*innen erwarten eine günstigere Entwicklung, im Vorjahr waren es 52,0 %. Umso wichtiger ist es im aktuell schwierigen Umfeld, Gründer*innen den Aufbau ihres Unternehmens so einfach wie möglich zu machen.

/ *Abbildung 47: Startup-Geschäftsklima, Saldo im Zeitverlauf*





Beim Investmentklima gehen die Erwartungen auseinander

Zwar hat das gesamte Investmentvolumen zugelegt, doch in der Breite stagniert die Zahl der Finanzierungsrunden bei zunehmender Zahl an Startups. So bleibt das Bild beim Investmentklima durchwachsen: Die aktuelle Lage bewerten nur 14,8 % als gut – nach 17,8 % im Vorjahr. Beim Blick nach vorne zeigt sich ein stark geteiltes Bild: 39,8 % erwarten bessere (2025: 35,1 %), 40,0 % gleichbleibende (2025: 47,2 %) und 20,2 % schlechtere (2025: 17,7 %) Bedingungen. Dieses Auseinanderdriften ist Ergebnis eines Investmentmarktes, der sich stark auf bestimmte Sektoren konzentriert und in dem mehr Startups um die gleichen Kapitalgeber konkurrieren.

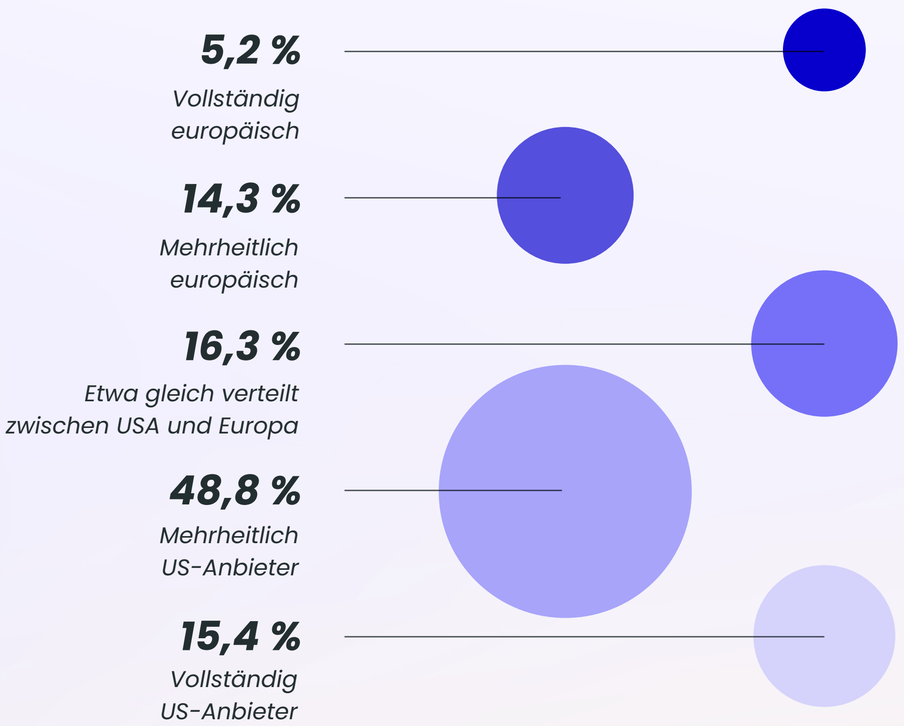
8.2. Digitale Souveränität

Tech-Stack ist klar US-geprägt

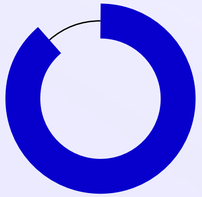
Entscheidend für den europäischen Anteil an der Wertschöpfung in der Digitalwirtschaft und damit für Produktivität und wirtschaftliche Entwicklung in der Zukunft ist es, bei den technologischen Entwicklungen ganz oben mitzuspielen. Strategisch kommt hinzu, dass Europa zwischen den USA und China eigene Kompetenzen bei neuen Softwaretechnologien halten und an der Spitze mitentwickeln muss. In der Forschung ist das bei einigen Schlüsseltechnologien zwar der Fall, gerade im so wichtigen KI-Sektor und bei großen Sprachmodellen besteht dagegen Nachholbedarf. Genau

das spiegelt sich im Tech-Stack der Startups: 15,4 % setzen ausschließlich auf US-Anbieter, weitere 48,8 % mehrheitlich.

/ Abbildung 48: Zusammensetzung des Startup-Tech-Stack



*/ Abbildung 49: Folgen der Claude-Sperrung aus Sicht der Gründer*innen*

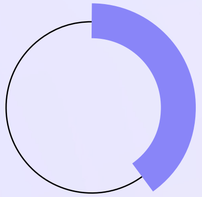


87,8 %

Europa muss massiv in eigene Rechenzentren und Rechenkapazitäten investieren

85,7 %

Europa braucht eigene leistungsfähige KI-Modelle (Frontier-Modelle), statt sich auf außereuropäische Anbieter zu verlassen



40,1 %

Ein kurzfristiger Wegfall zentraler außereuropäischer KI-Dienste wäre ein ernsthaftes Risiko für unser Geschäftsmodell

Die Sperrung von Anthropics KI-Modell wirkt als „Wakeup-Call“

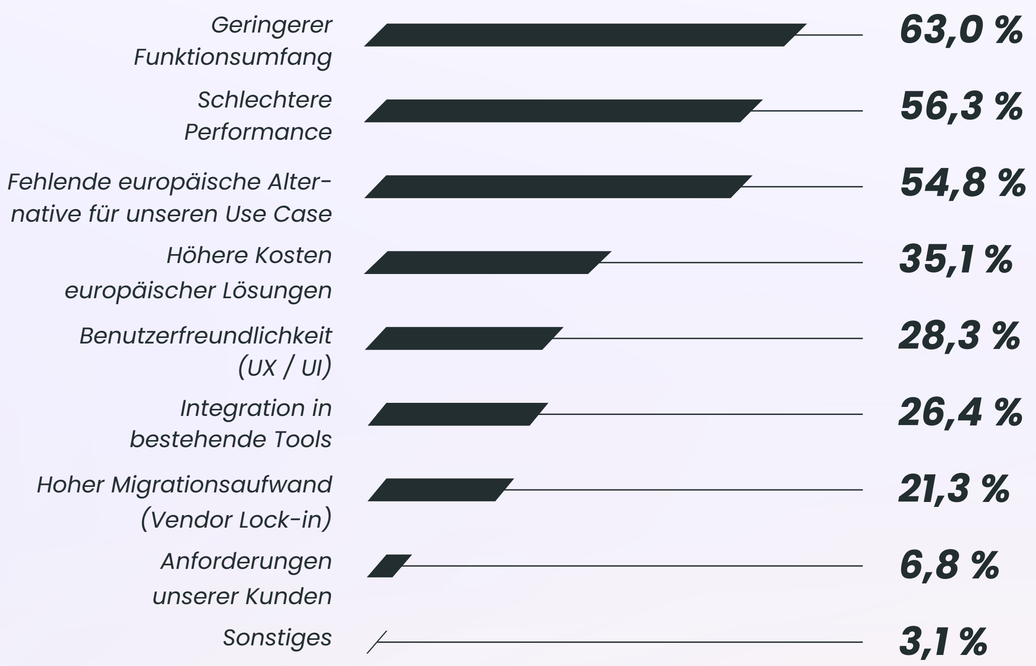
Die kurzzeitige Sperrung des KI-Modells von Anthropic wurde zu Recht als „Wakeup-Call“ bezeichnet, weil daran zwei Dinge besonders sichtbar werden: Der direkte regulative Einfluss außereuropäischer Regierungen auf führende Softwareanbieter und die strategische Sichtweise, mit der diese Technologien inzwischen betrachtet werden.

Für vier von zehn Startups ist der kurzfristige Wegfall zentraler außereuropäischer KI-Dienste ein ernsthaftes Geschäftsrisiko. Entsprechend eindeutig fallen die Antworten der Gründer*innen aus: 87,8 % halten massive europäische Investitionen in eigene Rechenzentren und Rechenkapazitäten für notwendig und 85,7 % sprechen sich für eigene leistungsfähige Frontier-Modelle aus.

Wechsel zu europäischen Anbietern scheitert bisher am Angebot

Mit 59,0 % versucht die große Mehrheit der befragten Startups, zu europäischen Alternativen zu wechseln. Häufig liegt das schon im eigenen unternehmerischen Interesse, weil sich die Abhängigkeit von einzelnen Anbietern dadurch reduzieren lässt. Neu hinzu kommt aktuell eine politische Unsicherheit insbesondere auch mit Blick auf die USA. Auf dem Weg zu weniger Abhängigkeit stehen allerdings handfeste Hürden: 63,0 % nennen einen geringeren Funktionsumfang europäischer Lösungen, 56,3 % eine schlechtere Performance und 54,8 % schlicht das Fehlen einer europäischen Alternative für den eigenen Use Case. Der Migrationsaufwand (21,3 %) spielt dagegen kaum eine Rolle. Das Bild ist damit klar: Europa muss bei Softwareangeboten aufholen, denn das größte Problem sind aktuell vor allem die Angebote.

/ Abbildung 50: Hürden beim Wechsel zu europäischen Anbietern

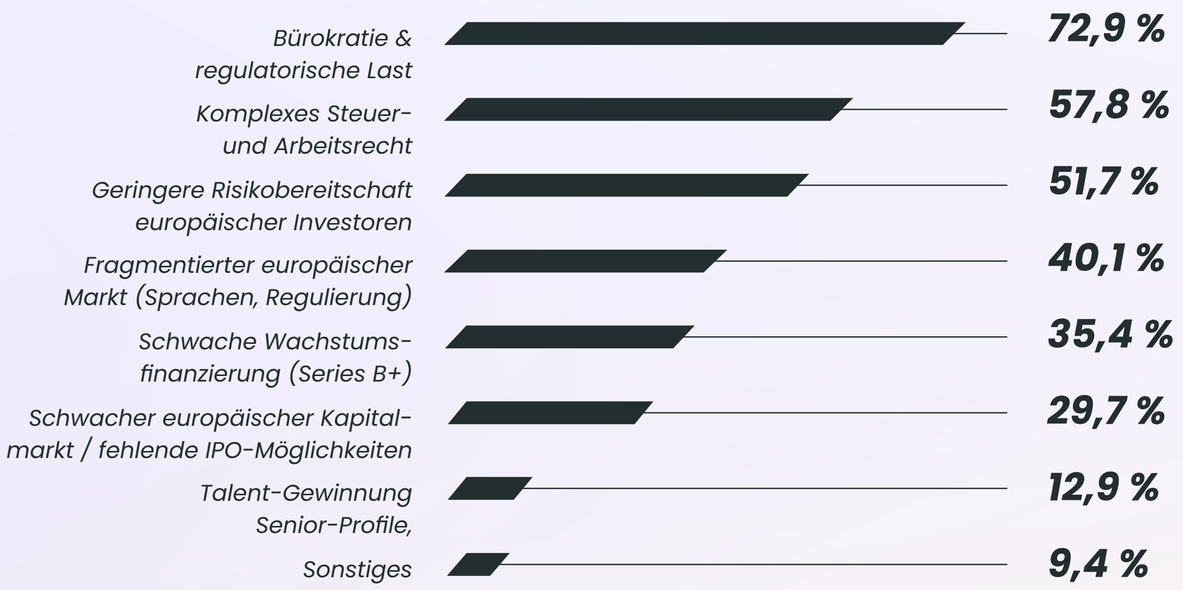


8.3. Politik und Ausblick

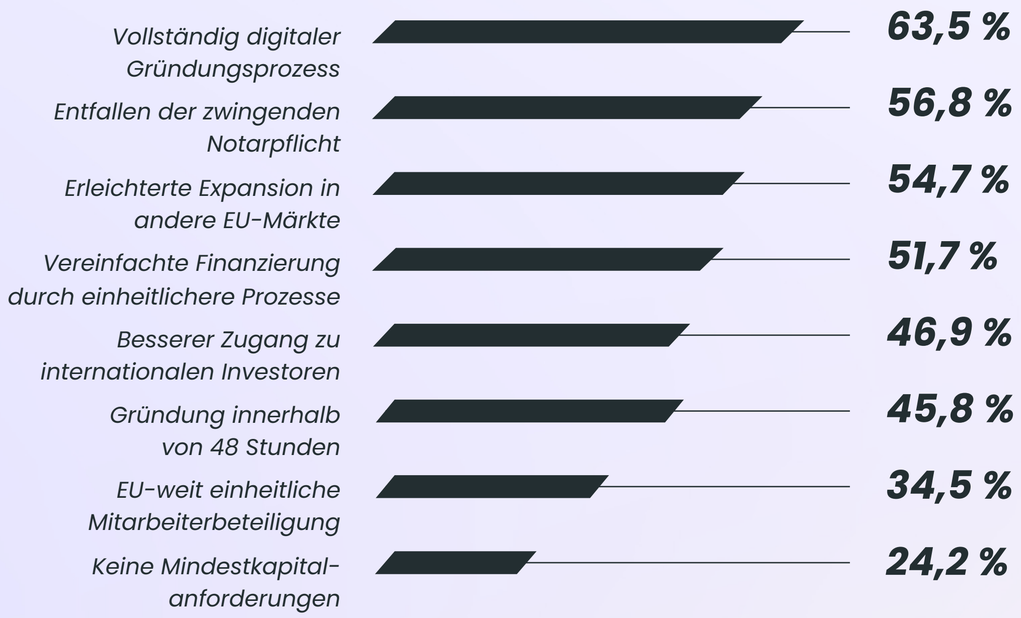
Bürokratie ist die größte Hürde beim Skalieren in Europa

Europa hat vor allem ein Skalierungsproblem: Forschung, Hochschulen, Talente und Infrastruktur sind vorhanden, doch noch zu selten werden Startups richtig groß – ein Grund dafür ist der bisher noch zu zersplitterte europäische Markt. Gründer*innen wünschen sich hier insbesondere einen Abbau von regulatorischen Lasten und eine Vereinfachung des Steuer- und Arbeitsrechts. Fragen rund um Kapital und Talente sind zwar auch wichtig, aber werden etwas seltener genannt.

/ Abbildung 51: Skalierungshürden in Europa



/ *Abbildung 52: Besonders relevante Aspekte der EU Inc.*



EU Inc. ambitioniert umsetzen

Die EU Inc. ist inzwischen ein konkretes Gesetzgebungsvorhaben, über das auf europäischer Ebene verhandelt wird. Umso wichtiger ist es, auf die Prioritäten der Gründer*innen zu schauen. Ganz oben steht mit 63,5 % ein vollständig digitaler Gründungsprozess sowie mit 56,8 % das Entfallen der Notarpflicht. Wichtig ist es, im weiteren Gesetzgebungsprozess ambitioniert zu bleiben, damit EU Inc. in der Realität aus einem fragmentierten Markt einen Binnenmarkt macht, in dem europäische Skalierung die Regel wird und nicht die Ausnahme bleibt.

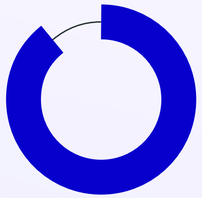
„Europa ist einer der größten Binnenmärkte der Welt – eigentlich der attraktivste Ort, um zu gründen und zu skalieren. Stattdessen dauert eine Gründung oft noch Wochen, und zu vieles läuft über Papierformulare und Notartermine statt digital. Mit der EU Inc liegt ein Vorschlag auf dem Tisch: digitale Gründung, einheitliche Regeln, attraktivere Mitarbeiterbeteiligung. Das sind die Grundlagen, die wir brauchen, um aus Europas Größe endlich auch wirtschaftliche Dynamik zu machen.“

Hanno Renner,
Co-Founder und CEO Personio

Tech-Souveränität braucht europäisches Kapital

Skalierung ist kein Selbstzweck, sondern die Voraussetzung dafür, in der neuen globalen Wirtschaftsdynamik Schritt zu halten. Viele große Unternehmen, die in Deutschland bisher einen signifikanten Teil der Wertschöpfung getragen haben, verlieren aktuell an Boden. Auch aus diesem Grund müssen neue Unternehmen entstehen und wachsen. Entsprechend deutlich fallen die Antworten zur europäischen Tech-Souveränität aus: 89,3 % der Gründer*innen halten es für wichtig, dass mehr Wagniskapital aus Deutschland und Europa kommt, weil sonst Technologien, Unternehmensanteile und am Ende auch die Wertschöpfung außerhalb Europas stattfinden. 78,7 % fordern zudem, dass der politische Fokus vorrangig auf der Förderung und nicht auf der Regulierung neuer Technologien liegen sollte. Der Startup Monitor zeigt, dass es viele Felder mit vielversprechenden jungen Unternehmen gibt und es jetzt darauf ankommt, die richtigen Rahmenbedingungen für mehr Wachstum und Skalierung zu schaffen.

/ Abbildung 53: Forderungen für mehr Tech-Souveränität



89,3 %

Es ist für die technologische Souveränität Deutschlands wichtig, dass mehr Wagniskapital aus Deutschland bzw. Europa kommt

78,7 %

Der politische Fokus sollte in Deutschland und der EU vorrangig auf der Förderung und nicht Regulierung neuer Technologien liegen:

9 METHODIK & QUELLEN

1. Entwicklung der Studie

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

Diese Daten- und Wissensbasis dient unter anderem dazu, Gründungsaktivitäten sowie Herausforderungen im Gründungsprozess besser nachvollziehen und Implikationen für die Praxis und Politik ableiten zu können. Die dabei erhobenen Daten erfassen junge, innovative und wachstumsorientierte Startups, wodurch sich der Startup Monitor von allgemeinen Gründungsstudien wie dem KfW-Gründungsmonitor oder dem Global Entrepreneurship Monitor unterscheidet (vgl. Metzger 2026; Bergholz et al. 2026).

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

2. Forschungsdesign

Die Konzeption des Startup Monitors orientiert sich an theoretischen Modellen, die die Bedeutung unterschiedlicher wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Rahmenbedingungen für die Entwicklung innovativer Unternehmen hervorheben. Im Zentrum steht dabei das Konzept eines unternehmerischen Ökosystems (Isenberg 2016). Um eine hohe Qualität der Datensätze zu gewährleisten, erhielten die Gründer*innen sowie Geschäftsführenden von Startups in Deutschland einen speziellen Befragungslink. Dieser wurde über ein breites Netzwerk ausgewählter Multiplikatoren (u.a. VC-Investierende, Business Angels, Technologiezentren, Akzeleratoren, Inkubatoren, Businessplanwettbewerbe, Co-Working Spaces und Hochschulen), die Direktansprache von Startups sowie das Netzwerk des Startup-Verbands versandt.
Die Befragung wurde anonym durchgeführt und war vom 15.06.2026 bis einschließlich 31.08.2026 im Feld. Die Beantwortung des DSM-Fragebogens 2026 dauerte durchschnittlich 16,7 Minuten. Insgesamt haben 3.397 Personen die Online-Befragung aufgerufen, wovon schließlich 1.803 Datensätze für die finale Studie berücksichtigt werden konnten. Mit Blick auf die beschriebene Erhebungsmethode kann keine einheitliche Ansprache aller Startups gewährleistet werden. Die hohe Stabilität relevanter Indikatoren, Plausibilität zentraler Entwicklungen und Vergleichbarkeit mit anderen Daten und Quellen deutet aber auf ein hohes Maß an Repräsentativität in zentralen Dimensionen hin.

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

3. Einsatz Generativer KI

Generative KI kam bei der Erstellung dieser Studie in verschiedenen Arbeitsschritten zum Einsatz, insbesondere bei Recherchen sowie bei der sprachlichen Bearbeitung von Texten. Generative KI dient damit vor allem als Hilfsmittel zur Effizienzsteigerung, nicht als Ersatz für Analyse- und Interpretationsleistung. Die inhaltliche Verantwortung für alle Aussagen, Einordnungen und Empfehlungen dieser Studie liegt vollständig bei den Autor*innen.

Quellenverzeichnis

Accenture & Startup-Verband (2025):
Collaborate to Innovate – Making partnerships work in uncertain times

Dealroom (2026): Global Data Platform
https://dealroom.co/

Destatis – Statistisches Bundesamt (2026)
Statistischer Bericht - Mikrozensus - Arbeitsmarkt - Erstergebnisse 2025

Gilde, J.; Hirschfeld, A.; Walk, V.; Bräutigam, A. & Engelmann, F. (2026a)
Next Generation: Startup-Neugründungen in Deutschland (Januar – Juli 2026)

Gilde, J.; Hirschfeld, A.; Walk, V.; Guenther, S.; Schmechel, D.; Hawliczek, R.; Hofmann, B.; Reuss, S. & Hammerschmid, G. (2026b):
GovTech Monitor 2026

Hirschfeld, A.; Gilde, J.; Walk, V. (2025a)
Deutscher Startup Monitor 2025

Hirschfeld, A.; Gilde, J.; Walk, V.; Teubert, F.; Stellbrink, C. (2025b):
Female Founders Monitor 2025

ifo (2026):
ifo Geschäftsklimaindex gestiegen (Juli 2026)

Isenberg, D. (2016):
Applying the Ecosystem Metaphor to Entrepreneurship: Uses and Abuses

Juijn, D.; van Baarsen, S.; Dada, J.; Negele, M.; Stelling, L.; Fox, P.; Petropoulos, A. & Bakker, M. (2026):
Europe 2031 – What getting AI wrong means for us.

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

Metzger, G. (2025):
Start-ups: Leicht gesagt, aber schwer zu fassen

Metzger, G. (2026):
KfW-Gründungsmonitor 2026

startupdetector (2026):
Startup-Datenbank

Bergholz, C.; Gorynia-Pfeffer, N.; Schauer, J.; Baharian, A.; Wallisch, M. (2026):
Global Entrepreneurship Monitor 2025/2026

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

Walk, V.; Hirschfeld, A.; Gilde, J. (2026):
GreenTech Monitor 2026