

Stellungnahme der Arbeitsgruppe Startup Förderung von D64 – Zentrum für Digitalen Fortschritt e.V.

1. Finanzierung

1.1. Mehr direkte Unterstützung in der Frühphase

Die derzeitige Förder- und Investitionspolitik ist stark von einer US-amerikanischen Logik geprägt, in der Gründer:innen frühzeitig mit der Frage eines möglichen Exits konfrontiert werden. Dieses Modell steht jedoch im deutlichen Gegensatz zur gewachsenen Unternehmenskultur des deutschen Mittelstands, die in der Regel auf Familiengründungen basiert und auf langfristige Generationenfolgen ausgerichtet ist. Wenn eine exit-orientierte Investitionslogik in bestimmten Branchen funktionieren kann, ist sie mit den Geschäftsmodellen von Startups mitunter kompatibel. Vor diesem Hintergrund ist die politisch angestrebte Verdopplung des Investitionsvolumens allein unzureichend, um eine spürbare Verbesserung der Gründungssituation in Deutschland herbeizuführen.

Besonders in der frühen Gründungsphase ist das Fördervolumen in Deutschland unzureichend. Wiederholt wurde in der politischen Debatte behauptet, dass ausreichend privates Kapital für die erste Gründungsphase zur Verfügung stehe. Zwar existieren Programme, die auf frühe Gründungen ausgerichtet sind, wie bspw. EXIST. Die meisten dieser Programme finanzieren jedoch überwiegend Infrastrukturmaßnahmen wie Beratungsleistungen, Coachings oder die Bereitstellung von Arbeitsräumen oder die Gründer:innen müssen erhebliche eigene Anteile privat „mitbringen“. Die Gründer:innen selbst werden mit Blick auf Lebenshaltungskosten oder soziale Absicherung nur unzureichend unterstützt. Stipendienprogramme stellen hier zwar einen Ansatz dar, sind jedoch in der Regel befristet und bewegen sich häufig unterhalb des notwendigen Niveaus zur Deckung der Lebenshaltungskosten. Wir plädieren deshalb dafür, Gründer:innen in der frühen Phase direkte staatliche Zuschüsse zu gewähren – gedeckelt etwa durch die de-minimis-Regelung – und ihnen dadurch mehr Eigenverantwortung zu ermöglichen.

Die politische Vorstellung, die Rahmenbedingungen für Investor:innen zu verbessern, ist ein Baustein, jedoch kein ausreichendes Mittel. Entscheidend ist, dass Gründer:innen

selbst genügend Handlungsspielräume erhalten. Derzeit ist staatliche Förderung in der Regel an die Bedingung geknüpft, dass zunächst privates Kapital mobilisiert wird. Sinnvoller wäre es, Gründer:innen bis zur Erreichung eines Minimum Viable Product (MVP) durch direkte staatliche Förderung mehr Eigenständigkeit zu ermöglichen. Unsere Erfahrung aus der Arbeit mit Gründer:innen zeigt, dass Investitionen in der Regel dann problemlos eingeworben werden können, wenn ein Unternehmen bereits erste Kund:innen gewonnen hat, eine eigene Dynamik entwickelt und in seiner Steuerung unabhängig bleibt. Eine zu starke Abhängigkeit von Investor:innen hingegen wirkt sich häufig hemmend auf die Unternehmensentwicklung aus. Die Annahme, dass Investor:innen Gründer:innen „anleiten“ müssten, greift zu kurz: Vielmehr verfügen diese oftmals selbst über die klarere Vorstellung zur Weiterentwicklung ihres Unternehmens.

1.2. Retail Partnerschaften

Interessant ist die Idee, Retail-Partner aus Deutschland gezielt für den Vertrieb von Produkten deutscher Startups zu gewinnen, die im B2C-Bereich tätig sind. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass der Einzelhandel in Deutschland aufgrund tiefgreifender Umstrukturierungen derzeit massiv unter Druck steht. Vor allem der Onlinehandel setzt dem klassischen stationären Handel erheblich zu. In der Folge sind viele Handelsunternehmen nur eingeschränkt bereit, Investitionen einzugehen, die nicht mit einer gewissen Planungssicherheit verbunden sind.

Hier könnte seitens der Politik Unterstützung geleistet werden, etwa durch die Bereitstellung von Sicherungsinstrumenten oder Garantien, die den Handel vor möglichen Risiken in der Zusammenarbeit mit Startups absichern. Solche Maßnahmen wären doppelt sinnvoll: Zum einen würde der Eintritt von Startups in den Markt erleichtert, zum anderen könnten bestehende Standards und Sicherheitsstrukturen, die im Handel üblich sind, verlässlich eingehalten werden.

Darüber hinaus ist festzustellen, dass zahlreiche größere Handels- und Vertriebsgesellschaften derzeit aktiv auf der Suche nach stärker lokal verankerten Anbietern sind. Gründe hierfür sind die zunehmenden geopolitischen Unsicherheiten, Herausforderungen in internationalen Lieferketten sowie eine wachsende Nachfrage nach

nationalen Lösungen, die sich preislich darstellen lassen und zugleich Versorgungssicherheit gewährleisten.

Vor diesem Hintergrund erscheint es sinnvoll, im Rahmen einer spezifischen Initiative die Sichtbarkeit deutscher Startups systematisch zu erhöhen und eine strukturierte Vernetzung zwischen großen Handelsgruppen und Gründer:innen herzustellen. Eine solche Initiative sollte primär auf Ebene der Bundesländer umgesetzt werden, da es sich teilweise auch um regionale Fragestellungen handelt. Der Bund könnte hier eine flankierende Rolle einnehmen, etwa durch finanzielle Unterstützung, die Bereitstellung von Plattformen sowie die Erhöhung der Sichtbarkeit auf nationaler Ebene.

Der Markteintritt und die Platzierung neuer Produkte stellen für Startups eine zentrale Hürde dar, die bislang zu wenig Beachtung findet. Mit gezielten Maßnahmen – beispielsweise Pilotprogrammen, Kooperationsplattformen oder Förderlinien für die Marktintegration – könnte die Platzierung deutscher Startup-Produkte im Handel deutlich verbessert werden. Blickt man ins Ausland, so finden sich zahlreiche Beispiele, die zeigen, wie durch staatliche Initiativen die Marktpräsenz junger Unternehmen systematisch gestärkt werden kann, beispielsweise in Frankreich und Süd-Korea. Es wäre daher sinnvoll, diese Modelle wissenschaftlich zu erfassen, zu evaluieren und für die deutsche Förderlandschaft nutzbar zu machen.

2. Diversität

Wir begrüßen ausdrücklich die Maßnahmen, die die Bundesregierung im Hinblick auf die besondere Situation von Gründerinnen ergriffen hat. Gleichwohl möchten wir betonen, dass Diversität weit über geschlechtsspezifische Aspekte hinausgeht. Von zentraler Bedeutung sind auch die Einbindung von Menschen mit Behinderungen sowie von Personen mit Migrationshintergrund. Zudem spielen soziale Herkunft und sozioökonomische Rahmenbedingungen eine erhebliche Rolle, werden in der aktuellen Diskussion jedoch kaum berücksichtigt. Unterschiedliche Marginalisierungen können sich erschwerend verbinden.

Gerade in der frühen Gründungsphase müssen Gründer:innen häufig eigenes Kapital aus dem sogenannten FFF-Umfeld („Family, Friends and Fools“) einbringen, um ihr Vorhaben zu

realisieren. In der Praxis bedeutet dies, dass Personen aus wohlhabenden Familien deutlich bessere Startchancen haben als solche aus weniger privilegierten Verhältnissen. Die soziale Herkunft wird damit zu einem entscheidenden Faktor für den Zugang zur Gründung – obwohl gute Ideen grundsätzlich unabhängig von der finanziellen Situation entstehen können. Dass Fragen der sozialen Herkunft im Gegensatz zu Geschlecht oder Migration bislang kaum wissenschaftlich untersucht oder politisch adressiert werden, ist sehr bedauerlich. Es ist wichtig, diese Dimension stärker in den Fokus der Gründungsförderung zu rücken. Dies gilt insbesondere für die Vergabekriterien von Gründungsstipendien, die häufig an Studienabschlüsse geknüpft sind und dadurch zusätzliche Barrieren aufbauen.

Eine besondere Problematik ergibt sich zudem bei Gründungen von Migrant:innen während des Studiums. Studierende aus Nicht-EU-Staaten erhalten in der Regel ein Visum, das ihre Erwerbstätigkeit auf maximal 20 Stunden pro Woche beschränkt und keine selbstständige Tätigkeit vorsieht. Die Umwandlung eines solchen Aufenthaltstitels in eine Erlaubnis zur selbstständigen Tätigkeit ist äußerst aufwendig. Sie erfordert unter anderem die Vorlage eines detaillierten Businessplans, der von der örtlichen Industrie- und Handelskammer (IHK) geprüft werden muss. Nach unserer Erfahrung kann dieser Prozess bis zu anderthalb Jahre in Anspruch nehmen. Häufig ist das Studium der betreffenden Person zu diesem Zeitpunkt bereits abgeschlossen, sodass sie das Land verlassen muss, bevor eine Gründung realisiert werden kann.

Wir empfehlen daher dringend eine gezielte Problemanalyse und die Einführung beschleunigter Verfahren für visumsbedingte Gründungshürden. Selbstverständlich ist es sinnvoll, Mindeststandards einzuhalten und die Seriosität von Gründungsvorhaben zu prüfen. Gleichwohl führt die derzeitige Praxis dazu, dass zahlreiche potenziell wertvolle Gründungen nicht zustande kommen. Deutschland verliert auf diese Weise Innovationspotenzial, das dringend benötigt wird.

Es ist daher erforderlich, den Themenkreis Diversität umfassender zu fassen – über Geschlecht hinaus – und systematisch soziale Herkunft, Behinderung sowie migrationsspezifische Fragen in die Gründungsförderung zu integrieren.

3. Bürokratieabbau

Wir begrüßen ausdrücklich die Anstrengungen der Politik, sich mit dem Abbau bürokratischer Hürden auseinanderzusetzen. Gleichwohl ist aus Sicht der Praxis eine gewisse Skepsis angebracht. Der politische Wille, Bürokratie zu reduzieren, war auch in der Vergangenheit vorhanden, ohne dass jedoch substantielle Verbesserungen erzielt wurden. Dennoch ist es richtig und dringend geboten, bürokratische Hürden schnell und nachhaltig abzubauen.

Besonders gravierend sind die Hürden im notariellen Umfeld. Gründungsprozesse sind in Deutschland nach wie vor außerordentlich langwierig und kostspielig. In diesem Zusammenhang ist die Idee sogenannter „Schutzzonen“ für Gründer:innen ein sinnvoller Ansatz, wenn auch kein Allheilmittel. Gleichzeitig dürfen „Schutzzonen“ oder Maßnahmen, um Bürokratie abzubauen, nicht dazu führen, rechtliche Anforderungen, etwa in den Bereichen Daten-, Verbraucher:innen-, oder Umweltschutz, abzusenken.

Ein weiteres zentrales Problem ist die unzureichende Information über bestehende Fördermöglichkeiten. Viele Gründer:innen haben nur sehr begrenzten Zugang zu systematisch aufbereitetem Wissen über staatliche Unterstützungsprogramme. In der Praxis sind sie gezwungen, sich mit erheblichem Aufwand selbst durch den „Förderdschungel“ zu kämpfen oder auf private Beratungsangebote zurückzugreifen. Nicht selten fließen Fördermittel dadurch indirekt an Fördermittelberater, die auf dieser Basis ihr Geschäftsmodell betreiben.

Sinnvoller wäre es, wenn der Staat selbst proaktiv, systematisch und niederschwellig über bestehende Fördermöglichkeiten informiert. Der Zugang zu Fördermitteln darf kein Insiderwissen darstellen, sondern muss transparent und für alle gleichermaßen zugänglich sein. Es sollten niedragschwellige Informations- und Beratungsangebote geschaffen werden, die Gründer:innen ermöglichen, schnell und unkompliziert herauszufinden, welche Programme für sie in Frage kommen.

Gerade in der Frühphase einer Gründung haben die Betroffenen meist andere Prioritäten und Kapazitätsengpässe, sodass eine tiefe Einarbeitung in komplexe Fördersysteme nicht realistisch ist. Häufig verzichten Gründer:innen daher auf Förderungen – nicht, weil sie

diese nicht benötigen würden, sondern weil sie das System nicht durchschauen oder den bürokratischen Aufwand scheuen.

Wir empfehlen daher einen zweigleisigen Ansatz:

1. Bürokratieabbau bei der Beantragung und Abwicklung von Fördermitteln.
2. Aufbau eines staatlich getragenen Informations- und Unterstützungssystems, das systematisch über Fördermöglichkeiten aufklärt und Gründer:innen beim Antragsprozess begleitet.

Als mögliches Vorbild kann hier das Media-Desk/Antenne- System der EU im Bereich der Filmwirtschaft herangezogen werden, in dem sogenannte „Förder-Evangelisten“ oder Referenzstellen systematisch über Programme informieren und Schritt für Schritt durch den Antragsprozess führen. Ein vergleichbares Modell könnte auch im Startup-Bereich etabliert werden, um Transparenz zu schaffen, die Effizienz zu erhöhen und Gründende von unnötiger Bürokratie zu entlasten.

4. Fachkräftesicherung

Das Thema Fachkräftesicherung in Startups wird in Deutschland bislang zu selten im Zusammenhang mit Fragen der sozialen Absicherung diskutiert. Tatsächlich stellt es für Absolvent:innen deutscher Universitäten und Hochschulen ein erhebliches Risiko dar, nach dem Studium oder im weiteren Berufsweg in ein Startup zu wechseln. Die Unsicherheit über die Beständigkeit des Unternehmens sowie die fehlende Arbeitsplatzsicherheit stehen dabei im deutlichen Kontrast zu etablierten Arbeitgebern. Diese Problematik wird in der politischen und öffentlichen Debatte bisher nur unzureichend berücksichtigt.

Internationale Fachkräfte können hier zwar eine wichtige Ergänzung sein, insbesondere dann, wenn sie hochqualifiziert, motiviert und bereit sind, zusätzliche Anstrengungen zu leisten. Allerdings hat sich die Lage zuletzt gewandelt: Aufgrund der wirtschaftlich schwächeren Entwicklung der vergangenen Jahre ist der Arbeitsmarkt aus Arbeitgebersicht derzeit etwas entspannter, wodurch der Druck, in großem Umfang Fachkräfte aus dem Ausland zu rekrutieren, geringer geworden ist. Umso wichtiger ist es,

für diejenigen, die bereit sind, in einem Startup tätig zu werden, attraktive Rahmenbedingungen zu schaffen.

Von zentraler Bedeutung ist dabei die soziale Absicherung von Mitarbeiter:innen in der frühen Gründungsphase. Startups können häufig nicht dieselbe Sicherheit wie etablierte Unternehmen bieten. Um dieses strukturelle Defizit auszugleichen, wäre es sinnvoll, für die ersten Mitarbeiter:innen eines jungen Unternehmens gezielte Entlastungen vorzusehen. Denkbar wären insbesondere Beitragsrabatte auf die Sozialversicherung in den ersten Jahren der Unternehmensentwicklung. Eine solche Maßnahme würde nicht nur das Risiko für Fachkräfte abmildern, sich einem Startup anzuschließen, sondern auch die Wettbewerbsfähigkeit junger Unternehmen im Kampf um Talente erheblich zu stärken. Damit könnte es gelingen, hochqualifizierte Absolventinnen und Absolventen, die sonst aus Sicherheitsgründen größere Arbeitgeber bevorzugen würden, für die Arbeit in innovativen Startups zu gewinnen.

5. Vergabe und Wettbewerb

Wir begrüßen ausdrücklich die Idee, jungen Startups – bis zu einem Alter von vier Jahren – den Zugang zu öffentlichen Aufträgen im Rahmen von Ausschreibungen und auch über Direktvergaben zu erleichtern. Startups stehen im internationalen Vergleich unter erheblichem Wettbewerbsdruck. Gerade im digitalen Bereich wäre es daher wünschenswert, wenn sie (den Staat als Ankerkunden gewinnen und) stärker direkt beauftragt würden, um ihre finanzielle Basis zu stabilisieren und weiter auszubauen. Dabei ist es jedoch unerlässlich, auch die Eigentümer- und Investorenstrukturen zu berücksichtigen. Es muss gewährleistet sein, dass Unternehmen, die von solchen Aufträgen profitieren, tatsächlich in deutscher oder zumindest europäischer Hand sind. Nur so kann verhindert werden, dass Fördermechanismen und Marktchancen mittelbar in außereuropäische Strukturen abfließen. Eine klare europäische Orientierung sollte hier der Maßstab sein.

Darüber hinaus sollten die Möglichkeiten des Digital Markets Act (DMA) sowie weiterer europäischer Richtlinien systematisch genutzt werden, um den Zugang junger Unternehmen zu digitalen Märkten zu verbessern. Die Bundesregierung sollte hier nicht nur regulatorisch, sondern auch aktiv unterstützend tätig sein – einerseits durch die

Bereitstellung gezielter Fördermittel, andererseits durch die Verbreitung relevanter Informationen und den Aufbau von Netzwerken.

Ein entscheidender Aspekt ist zudem die Sichtbarkeit neuer Produkte und Dienstleistungen. Startups müssen in die Lage versetzt werden, ihre Innovationen im Rahmen öffentlicher Auftragsvergaben zu präsentieren und zu platzieren. Hier kann die Bundesregierung – flankiert durch die Bundesländer und Kommunen – durch geeignete Plattformen, Messeformate und digitale Marktplätze einen wesentlichen Beitrag leisten. So könnte eine „benutzerfreundliche Umgebung“ geschaffen werden, in dem Startup ihre Aktivitäten wirksam darstellen und direkt in Wettbewerb mit etablierten Anbietern treten können. Dies gilt gerade auch für den Bereich der Dual-Use-Technologie sowie im Zusammenhang mit den neuen Ausgaben im Rahmen des Verteidigungsministeriums und des Infrastrukturausbaus. Ähnliches könnte auch für die Retail- Initiative (siehe oben 1.2) gelten.

6. Bildung und Ausbildung

Wir begrüßen die Anstrengungen der Bundesregierung, unternehmerische Ausbildung an Schulen und Hochschulen zu stärken und damit den „entrepreneurial Spirit“ zu fördern. In der Tat können gezielte Bildungsangebote die Gründungskultur verbessern.

Allerdings weisen wir darauf hin, dass viele erfolgreiche Gründungen von Menschen initiiert wurden, die nicht in klassische Ausbildungsschubladen passen und weder eine formale Ausbildung abgeschlossen noch ein entsprechendes Studium absolviert haben. Das Besondere an der Startup-Kultur ist, dass Unternehmertum unabhängig von formalen Bildungsbiografien entsteht. Erfolgreiche Beispiele wie Steve Jobs oder Bill Gates haben gezeigt, dass auch Studienabbrecher in der Lage sind, international erfolgreiche Unternehmen aufzubauen.

In Deutschland wird dieser Aspekt bislang zu wenig berücksichtigt. Förderprogramme – etwa das EXIST-Programm – sind überwiegend an Hochschulabschlüsse gebunden. Dies schließt viele potenzielle Gründer:innen aus und hemmt die Dynamik der Startup-Szene. Wir fordern daher, diese Programme auch für Menschen ohne Studienabschluss zu öffnen.

Die traditionelle Denkweise, dass ein Studium Voraussetzung für erfolgreiche Gründungen sei, hat die Entwicklung der Szene gebremst, anstatt sie zu fördern.

Darüber hinaus ist die Annahme falsch, dass Unternehmensgründungen in der Regel nach dem Abschluss von Forschungsprojekten erfolgen. In der heutigen Realität verlaufen Forschungs- und Gründungsprozesse parallel und befruchten sich gegenseitig. Diese Ungleichzeitigkeit wird im politischen Fördersystem bislang nicht ausreichend abgebildet. Besonders problematisch sind zudem die erheblichen Unterschiede in der Lizenzpolitik bei Ausgründungen aus staatlichen Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Teilweise wurden Gründungen sogar behindert. Auch die Unterstützung sogenannter Reallabore betrachten wir nur eingeschränkt positiv. In der Vergangenheit kam es dabei häufig zu Fehlallokationen, bei denen erhebliche Mittel an etablierte Strukturen vergeben wurden, während Startups weitgehend leer ausgingen.

Insgesamt empfehlen wir, diese Prozesse, die notwendig sind, eher aus der Perspektive der Startups her zu denken und nicht aus der der etablierten Strukturen.

7. Internationales und EU

Die Zusammenarbeit zwischen der Bundesregierung und der Europäischen Kommission im Startup-Bereich ist bislang nicht ausreichend koordiniert. Einerseits ergeben sich dadurch positive Effekte, da unterschiedliche Akteure komplementäre Maßnahmen verfolgen. Andererseits entstehen Doppelstrukturen, widersprüchliche Regelungen und langwierige Verfahren, die für Startups erhebliche Belastungen darstellen.

Eine Stärkung der europäischen Industrie kann nur gelingen, wenn die europäische Vernetzung konsequent verbessert wird. Dabei muss auch sichergestellt werden, dass außereuropäische Akteure – insbesondere aus den USA, Israel, China oder Russland – nicht im selben Ausmaß privilegiert werden wie europäische Unternehmen.

Besonders auffällig ist, dass die Zusammenarbeit mit einigen EU-Mitgliedstaaten – etwa Polen oder den baltischen Staaten – deutlich weniger intensiv ist, obwohl diese Länder im digitalen Bereich bereits erhebliche Fortschritte erzielt haben. Hier liegt ungenutztes Potenzial.

Wir schlagen daher vor, eine gezielte deutsch-polnische Startup-Kooperation nach dem Vorbild der deutsch-französischen Zusammenarbeit aufzubauen. Wir empfehlen weiterhin: Angesichts der globalen Situation ist es entscheidend, die europäische Vernetzung zu stärken, ohne sich dabei ausschließlich auf Partnerschaften mit den Vereinigten Staaten und deren dominanten Tech-Unternehmen zu stützen. Europa muss eigene Wege entwickeln, die auf Vertrauen bei Unternehmen wie auch bei Verbraucher:innen beruhen.

8. Sicherheit und Verteidigung

Der Zugang zu den wachsenden Investitionen in den Bereichen Sicherheit und Verteidigung ist für deutsche Startups bislang unzureichend transparent. Ausschreibungen der Bundeswehr und der NATO unterliegen zu Recht hohen Auflagen. Allerdings besteht innerhalb der Startup-Community ein eklatanter Mangel an Wissen über diese Verfahren.

Es ist daher dringend erforderlich, dass Bundeswehr und NATO aktiver auf Startups zugehen, Informations- und Zugangswege klar kommunizieren und junge Unternehmen gezielt in die Lage versetzen, sich um entsprechende Aufträge zu bewerben. Hier wäre insbesondere auch an KI-Startups zu denken. Nach unserer Erfahrung verändern sich diese volatilen Märkte sehr häufig und so entstehen ständig neue Ansatzmöglichkeiten für Startups aus Deutschland.

Diese Stellungnahme ist in einem internen Arbeitsprozess bei D64 unter der Mitwirkung von Prof. Dr. Malte Behrmann (Co-Koordinierender der AG Startup-Förderung) und Claudia Landrock (Co-Koordinierende der AG Startup-Förderung) entstanden.