



Für ein Wirtschaftswunder 2.0

Wie Startups
und Scaleups
den deutschen
Arbeitsmarkt
beflügeln



Vorwort

Startups und Scaleups werden in Deutschland für ihre Innovationskraft geschätzt – durch Payment Apps erleichtern sie das Bezahlen, durch neuartige Impfstoffe schützen sie unsere Gesundheit, durch neue Software revolutionieren sie Geschäftsprozesse. Wenig beachtet blieb bislang, dass Startups und Scaleups in Deutschland in bedeutendem Umfang Arbeitsplätze schaffen und sichern.

Wir – der Bundesverband Deutsche Startups, die Deutsche Börse, die Internet Economy Foundation und Roland Berger – haben uns zusammengetan, um mit dieser Studie erstmals das Schlaglicht auf die Beschäftigungseffekte von Startups und Scaleups zu richten. Dabei ermitteln wir nicht nur die Zahl (und Qualität) der unmittelbar geschaffenen Arbeitsplätze, sondern widmen uns auch den Jobs, die indirekt durch die Wachstumsunternehmen gesichert werden.

Die Ergebnisse sind beeindruckend, insbesondere dann, wenn man sie ins Verhältnis zur Entwicklung anderer Unternehmenskategorien, beispielsweise den DAX30-Unternehmen, setzt: Während bei diesen etablierten Unternehmen bezüglich der letzten zwei Jahre ein Beschäftigungsrückgang zu verzeichnen ist, kam es bei Startups und Scaleups zu einem erheblichen Anstieg der Arbeitsplätze.

Also besteht kein Problem? Doch, denn im internationalen Vergleich ist Deutschland weiter abgeschlagen. Unsere Daten zeigen, wie viel Potenzial aktuell ungenutzt bleibt: Wenn wir die Weichen richtig stellen, dann

können bereits 2030 nahezu vier Millionen Menschen direkt für ein Startup bzw. Scaleup arbeiten.

Hierfür bedarf es aber weiterer gezielter Maßnahmen in der neuen Legislatur, damit Startups und Scaleups aktiv zur positiven Beschäftigungsentwicklung beitragen können. Wir brauchen ein Wirtschaftswunder 2.0, um die Herausforderungen der digitalen Transformation und des Klimawandels zu meistern und Deutschland im globalen Wettbewerb zu positionieren.

Unser Land muss für Gründerinnen und Gründer langfristig attraktiv bleiben. Als Gesellschaft haben wir ein Interesse daran, insbesondere Serien-Entrepreneure im Land zu halten – sie investieren nicht nur in neue Unternehmen, sie geben auch ihr Wissen weiter und stärken die nächste Gründungsgeneration. Dafür braucht es ein ausreichendes Angebot an Late-Stage-Finanzierungen und Exit-Möglichkeiten, vor allem einen starken nationalen Kapitalmarkt, damit IPOs verstärkt in Deutschland stattfinden.

Mit dieser Studie möchten wir Ihnen sowohl die Datengrundlage zur wirtschaftlichen Bedeutung von Startups an die Hand geben als auch Handlungsempfehlungen. Mit einer umfassenden „Startup-Strategie“, die die Bereiche Talente, Kapital und fairen Wettbewerb in den Fokus stellt, kann die Regierung die Rahmenbedingungen für ein Wirtschaftswunder 2.0 schaffen.

Wir wünschen Ihnen eine spannende und erkenntnisreiche Lektüre.

Prof. Dr. Friedbert Pflüger
Vorsitzender
Internet Economy Foundation

Renata Bandov
Director – Head of Capital Markets
Deutsche Börse

Christian Miele
Vorstandsvorsitzender
Bundesverband Deutsche Startups

Inhalt

1	EINLEITUNG	6
<hr/>		
2	INNOVATIVE UNTERNEHMEN SCHAFFEN GUTE UND NACHHALTIGE ARBEITSPLÄTZE	9
2.1	Startups sind wichtige Wissensentwickler und Trendscouts	
2.2	Mittelbare und unmittelbare Jobeffekte	
2.3	Der „Trickle-down-Effekt“: ein Blick auf die Startup-Impulse in den USA	
<hr/>		
3	WIRTSCHAFTSWUNDER 2.0? DIE BESCHÄFTIGUNGSEFFEKTE VON STARTUPS UND SCALEUPS IN DEUTSCHLAND	18
3.1	Überdurchschnittliches Jobwachstum in den letzten drei Jahren – die Beschäftigung in Startups und Scaleups wächst deutlich stärker als in DAX30-Unternehmen	
3.2	Wo entstehen die meisten Arbeitsplätze? Eine Differenzierung nach Alter, Beschäftigungszahl und Sektor der Unternehmen	
3.3	Deutschland hinkt hinterher – ein internationaler Vergleich	
<hr/>		
4	EIN POSITIVER „SCHNEEBALLEFFEKT“: WIE STARK DIE DEUTSCHE GRÜNDUNGSSZENE VON MEHR EXITS PROFITIEREN KÖNNTE	26
4.1	Nach wie vor Finanzierungslücken in der Spätphase	
4.2	„Soonicorn“ und die Hoffnung auf einen neuen IPO-Boom in Deutschland	
<hr/>		
5	TALENTE, KAPITAL UND WETTBEWERB ALS TREIBSTOFF FÜR WACHSTUM UND BESCHÄFTIGUNG	32
5.1	Talente für die Zukunft: Gründungen unterstützen, Diversität fördern, Mitarbeiterkapitalbeteiligung vereinfachen	
5.2	Kapital für Wachstum und Beschäftigung: Zugang zu Late-Stage-Kapital weiter ausbauen, Exit-Kanäle und Eigenkapitalkultur stärken	
5.3	Fairer Wettbewerb für Innovation und Wachstum: Plattformen regulieren, öffentliche Beschaffung reformieren	

1

EINLEITUNG



An der Innovationskraft der deutschen Gründungsszene besteht kein Zweifel mehr. Wer nach Belegen sucht, findet sie zuhauf: Da ist zum Beispiel die Zahl der Unicorns – der Startups mit einem Unternehmenswert von mindestens 1 Milliarde US-Dollar. Sie wächst in Deutschland seit Jahren, genauso wie die Zahl ihrer kleinen Geschwister, der „Soonicorns“ (Bewertung: 250 Mio. bis 1 Milliarde US-Dollar), die das Potenzial haben, demnächst der Familie der „Unicorns“ anzugehören. Da sind aber auch die neuen Geschäftsmodelle, die so vielfältig sind wie noch nie. Sie reichen von Flugtaxi und innovativen Software-Lösungen bis hin zu Fintech-Innovationen und völlig neuartigen Industrie-Anwendungen. Sie treiben die Innovation im Land zu einem großen Teil voran.

Deutlich schwieriger einzuschätzen ist hingegen die Bedeutung der Gründungsszene für den deutschen Arbeitsmarkt. Da Startups und Scaleups¹ keine eigene Branche darstellen, fallen sie leicht durchs Raster der amtlichen Statistik. Das hat dazu geführt, dass die Bedeutung vieler junger Wachstumsunternehmen für die Beschäftigung im Land unterschätzt wird. Leider in doppelter Hinsicht: Die vitale Startup- und Scaleup-Landschaft schafft nicht nur viele Arbeitsplätze, sie sorgt über Nachfrage- und Standorteffekte auch für neue Jobs außerhalb der eigenen Unternehmen.

Die vorliegende Studie bringt Licht ins Dunkel und untersucht die Beschäftigungseffekte deutscher Startups und Scaleups. Das wichtigste Ergebnis: In den zurückliegenden Jahren ist die Zahl der in diesem Bereich Beschäftigten stetig gestiegen – auf inzwischen rund **415.000 Menschen**. Wenn es gelingt, diese Dynamik

zu halten und weiter auszubauen, dann kann der direkte Anteil der Arbeitsplätze schnell auf Größenordnungen wie bei DAX30-Unternehmen anwachsen.

Hinzu kommt: Für jeden neuen Arbeitsplatz in einem Startup und Scaleup entstehen neue Arbeitsplätze außerhalb der Gründungsszene. Das schnellere Wachstum hier führt zu einem entsprechend beschleunigten Beschäftigungseffekt insgesamt. Geht man von vorsichtigen Schätzungen hinsichtlich der Multiplikatoreffekte von Jobs in Startups und Scaleups aus, kommt man auf rund **1,6 Millionen Arbeitsplätze**, die von Startups und Scaleups in Deutschland direkt geschaffen und indirekt durch sie gesichert werden. Das sind schon jetzt beeindruckende Zahlen. Doch in Zukunft könnten noch viel mehr Menschen in Deutschland in Startups und Scaleups arbeiten!

Würde Deutschland bis 2030 das Niveau der USA – gemessen am prozentualen Anteil der in Startups und Scaleups Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung – erreichen, dann wären 2030 in Deutschland **3,7 Millionen Menschen direkt in Startups und Scaleups beschäftigt** – die positiven Effekte auf die Gesamtwirtschaft noch nicht mitberücksichtigt.

Dieses Beschäftigungspotenzial realisiert sich jedoch nur, wenn die Gründungsbasis in Deutschland insgesamt verbreitert wird. Um dies zu erreichen, müssen sich speziell für Gründerinnen die Rahmenbedingungen verbessern. Genauso unabdinglich ist es, dass „Schneeballeffekte“ endlich besser genutzt werden. Dafür müsste zunächst die Zahl der Startup-Exits zunehmen. Auf diese Weise könnte wertvolles Kapital in den Startup-

Bereich zurückfließen und dadurch ein positiver Kreislauf in Gang gesetzt werden. Untersuchungen zeigen, dass Gründerinnen und Gründer nach einem erfolgreichen Exit häufig in andere Startups investieren oder zu Serien-Entrepreneuren heranwachsen. Gleichzeitig können Investoren mithilfe der erwirtschafteten IPO-Renditen künftig größere Finanzierungsrunden stemmen. Kurz: Es entsteht eine positive und sich stetig verstärkende Dynamik, von der das gesamte Tech-Ökosystem in Deutschland profitieren würde.

Damit es dazu kommt, muss die Politik aber die richtigen Rahmenbedingungen schaffen. Angesichts der mit ihnen verbundenen Jobeffekte muss die Förderung des für die Gesamtwirtschaft relevanten Startup-Ökosystems zu einem Kernanliegen der nächsten Bundesregierung werden. Die Dynamik des Beschäftigungszuwachses in der deutschen Gründungsszene zeigt, dass die Bemühungen der letzten Jahre Früchte tragen. Doch wir dürfen uns auf dem bereits Erreichten nicht ausruhen. Insbesondere im Bereich der Scaleups besteht noch großer Handlungsbedarf. Andere Staaten, darunter Frankreich, haben dies verstanden und aufgeholt. Deutschland kann es sich nicht leisten, dass erfolgreiche Unternehmen mit überzeugenden Gründungsideen hier entstehen, nur um in der Wachstumsphase ins Ausland abzuwandern. Nie war der internationale Wettbewerb um Startups und Scaleups und die damit verbundenen Arbeitsplätze größer.

Die am Ende der Studie präsentierten Handlungsempfehlungen zeigen, wie die Gründungsszene in Deutschland ihr volles Potenzial in Bezug auf Beschäftigungseffekte realisieren kann. Die Handlungsempfehlungen

**Um „Schneeball-
effekte“ endlich
besser zu nutzen,
muss die Zahl
der Startup-Exits
zunehmen.**

bauen auf den folgenden Kapiteln der Studie auf: Das zweite Kapitel beleuchtet die unterschiedlichen Jobeffekte von Startups und Scaleups für die gesamte Volkswirtschaft. Im dritten Kapitel folgt eine quantitative Untersuchung der Beschäftigungsentwicklung von Startups und Scaleups für die letzten drei Jahre. Im vierten Kapitel beschreiben wir die Bedeutung von erfolgreichen Exits.

2

**INNOVATIVE
UNTERNEHMEN
SCHAFFEN GUTE
UND NACHHALTIGE
ARBEITSPLÄTZE**



2.1 Startups sind wichtige Wissens- entwickler und Trendscouts

In einem Hochlohnland wie Deutschland schaffen nur wettbewerbsfähige und innovative Unternehmen neue und gut bezahlte Arbeitsplätze. Daraus ergeben sich zwei Fragen: Wie können bestehende Unternehmen ihre vorhandene Innovationskraft steigern? Und: Wie können neue innovative Unternehmen so gefördert werden, dass sie möglichst viele Arbeitsplätze schaffen?

Die Innovationsfähigkeit von Unternehmen erhöht sich, wenn sie in einem Umfeld agieren, in dem sie von einzelnen Pionieren „bedrängt“ werden. Startups sind solche Innovationspioniere. Sie sind also nicht nur im Sinne ihrer eigenen Unternehmensziele innovativ, sondern stimulieren auch etablierte Unternehmen, ebenfalls noch innovativer zu sein. Und das nicht nur als „Unicorn“, sondern – im Fall eines eigenen Scheiterns – auch als Wissensentwickler mit Ausbildungsfunktion und Trendscout. Etablierte Unternehmen, die den eigenen Innovationsgrad noch weiter steigern wollen, haben diese Innovationsfähigkeit von Startups längst erkannt und investieren oder kooperieren entsprechend stark mit diesen.

Grundsätzlich lassen sich zwei Arten unterscheiden, wie Startups disruptiven Einfluss auf die Wirtschaft nehmen und bestehende Unternehmen dabei unterstützen können, sich ständig weiterzuentwickeln.

Startups treiben erstens den technologischen Fortschritt voran: Ein Blick auf die Automobilindustrie zeigt, dass

die Entwicklung alternativer Antriebskonzepte (Brennstoffzellen, Elektromotoren) lange Zeit zugunsten langsamer Innovationszyklen bei traditionellen Verbrennungsmotoren stagnierte. Erst durch das US-amerikanische Unternehmen Tesla wurde die Entwicklung alternativer Antriebskonzepte wieder verstärkt in Deutschland vorangetrieben – ein Beispiel für den indirekten Innovationseffekt, den Startups haben und mit dem sie die Innovationsaktivitäten einer Industrie verstärken können.

Startups treiben die Volkswirtschaft und die etablierten Unternehmen aber zweitens auch dadurch an, dass sie überhaupt erst neue Märkte – auch für bestehende Akteure – schaffen. Etablierte Unternehmen scheuen bisweilen vor diesem Schritt zurück, da sie eventuelle Rückschläge und Fehlinvestitionen vermeiden oder minimieren wollen. Das heißt, Startups setzen noch stärker als etablierte Unternehmen auf neue Technologien, um auf dem Markt Fuß zu fassen und neue Produkte oder Geschäftsprozesse einzuführen, die es so vorher nicht gab. Dadurch erzeugen sie einen massiven Wertzuwachs, kurbeln gleichzeitig den Wettbewerb an und zwingen die bestehenden Unternehmen, sich weiterzuentwickeln. Ein gutes Beispiel hierfür ist Facebook, das vor 17 Jahren als studentische Plattform in einem Studentenwohnheim gegründet wurde und später den Markt für Social-Media-Plattformen und für (Online-) Werbung komplett auf den Kopf gestellt hat.

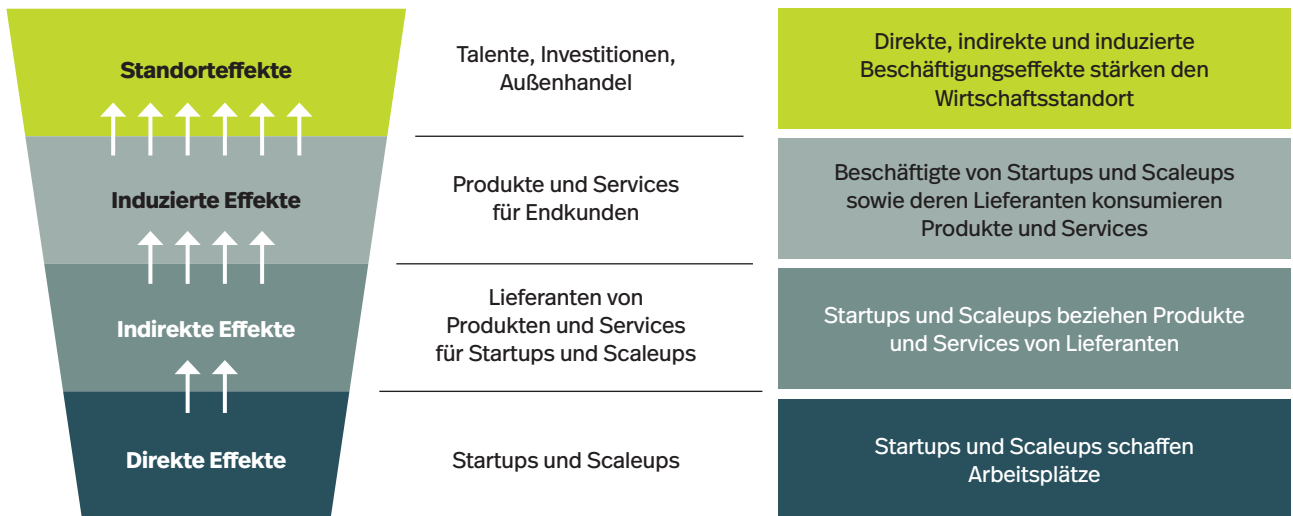
2.2 Mittelbare und unmittelbare Jobeffekte

Durch Startups und Scaleups entstehen aber nicht nur direkte Jobeffekte mit Arbeitsplätzen innerhalb des jeweiligen Unternehmens, sondern auch indirekte Jobeffekte bei Zulieferern und Services sowie sogenannte induzierte Jobeffekte, da die neuen Arbeitskräfte bei Startups, Scaleups und den damit indirekt verbundenen Dienstleistern als Nachfrager in der Gesamtwirtschaft auftreten. Außerdem lassen sich Standorteffekte feststellen: Ein starker Startup- und Scaleup-Standort

Deutschland zieht Talente und Investitionen aus dem Ausland an und stärkt so die Wirtschaft insgesamt.

Man kann diese Zusammenhänge konkret illustrieren. Ein Startup sorgt nicht nur dadurch für Beschäftigung, dass es direkt Arbeitsplätze schafft. Die Mitarbeitenden eines Startups bestellen Waren und spezialisierte sowie einfache Dienstleistungen (von Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten bis hin zu bis Reinigungskräften). Dadurch wird ein „virtuous circle“ von indirekten und induzierten Effekten in Gang gesetzt, und dieser Kreislauf sorgt dann für die oben genannten Beschäftigungsimpulse. →A

A Ein gewaltiges Aufwärtspotenzial: die verschiedenen Beschäftigungseffekte von Startups und Scaleups



Quelle: Roland Berger

So viel zur Theorie. Nun ist die Quantifizierung dieser indirekten, induzierten und standortgebundenen Beschäftigungseffekte natürlich schwierig und Gegenstand einer verzweigten akademischen Debatte. Es gibt aber Zahlen und Tendenzen, die sich in auffallender Weise ähneln. Der Berkeley-Ökonom Enrico Moretti hat beispielsweise in seinem preisgekrönten Buch *The New Geography of Jobs* für die infrage stehende Quantifizierung einen Multiplikatoreffekt von fünf ermittelt. Für jeden in einem Startup neu geschaffenen Arbeitsplatz entstehen demnach fünf weitere außerhalb des Startup-Unternehmens.² Das *Economic Policy Institute* hat 2019 für die USA in der Studie *Updated employment multipliers for the U.S. economy* die entsprechenden Multiplikatoreffekte für eine Vielzahl von Branchen untersucht und dabei nach „supplier jobs“, „induced jobs“ sowie deren Summe – „total indirect jobs“ – unterschieden. Die Studie kommt für die Kategorie der *Professional, Scientific, and Technical Services* auf einen Faktor von 4,2.³ Bereits Jahre zuvor war das *Bay Area Council Economic Institute* allein für die „Bay Area“ davon ausgegangen,

dass für jeden Hightech-Job vier weitere Arbeitsplätze geschaffen worden sind.⁴

Übertragen wir diese auf die USA bezogenen Schätzungen auf Deutschland bewusst defensiv, so lässt sich ein Multiplikatoreffekt von 3 unterstellen. Das heißt, dass für jeden in einem Startup oder Scaleup neu geschaffenen Arbeitsplatz drei weitere Arbeitsplätze außerhalb des jeweiligen Unternehmens entstehen. Berücksichtigt man sowohl direkte Beschäftigungseffekte als auch damit verbundene Multiplikatoreffekte, dann ergibt sich, dass derzeit in Deutschland Startups und Scaleups rund 1,6 Millionen Arbeitsplätze schaffen und sichern. →B

Die Vielfalt der durch Startups und Scaleups ausgelösten Arbeitsmarkteffekte spiegelt sich in der Diversität der geschaffenen Jobs wider. Startups und Scaleups bieten nicht nur für eine bestimmte Klientel Arbeitsplätze, sondern Beschäftigungsmöglichkeiten ganz unterschiedlicher Art: Die positiven Beschäftigungseffekte reichen von hoch qualifizierten Jobs (z.B. in den Berei-

B Ein großer Hebel: Startups und Scaleups schaffen nicht nur direkte Jobs, sondern sichern auch Beschäftigung über die Gründungsszene hinaus

BESCHÄFTIGUNGSEFFEKTE DEUTSCHER STARTUPS UND SCALEUPS

[Schätzung für 2020, Millionen Beschäftigte]



Quelle: Dealroom, Roland Berger

chen IT, Data Science, Marketing & Kommunikation etc.) bis zu einfacheren Jobs (z.B. Fahrdienste, Reinigungskräfte etc.). Von dem Wachstum der Startups und Scaleups profitieren also, gerade über die indirekten und induzierten Effekte, alle gesellschaftlichen Schichten durch ein vergrößertes Jobangebot.

2.3 Der „Trickle-down-Effekt“: ein Blick auf die Startup-Impulse in den USA

Lässt sich der erwähnte Multiplikatoreffekt empirisch bestätigen, wenn man auf die allgemeine Entwicklung und Struktur des Arbeitsmarktes blickt? Und welche Arten von Jobs verdanken sich diesem „Trickle-down-Effekt“?

Auch hier hilft ein Blick auf die Entwicklung des amerikanischen Arbeitsmarktes in den letzten fünf Jahren weiter: Neue und zukunftssträchtige Arbeitsplätze entstanden nicht in den einstmalen beschäftigungsintensiven Zweigen der Industriegesellschaft, auch wenn sich dies die Regierung von Donald Trump zum Ziel gesetzt hatte, sondern vor allem in Bundesstaaten mit einem hohen Anteil an Startups und Scaleups. Ein Blick auf Zahlen des Quarterly Census of Employment and Wages zeigt, dass es im sogenannten „Rust Belt“ während der Amtszeit von Donald Trump keinen nennenswerten Beschäftigungszuwachs gegeben hat.

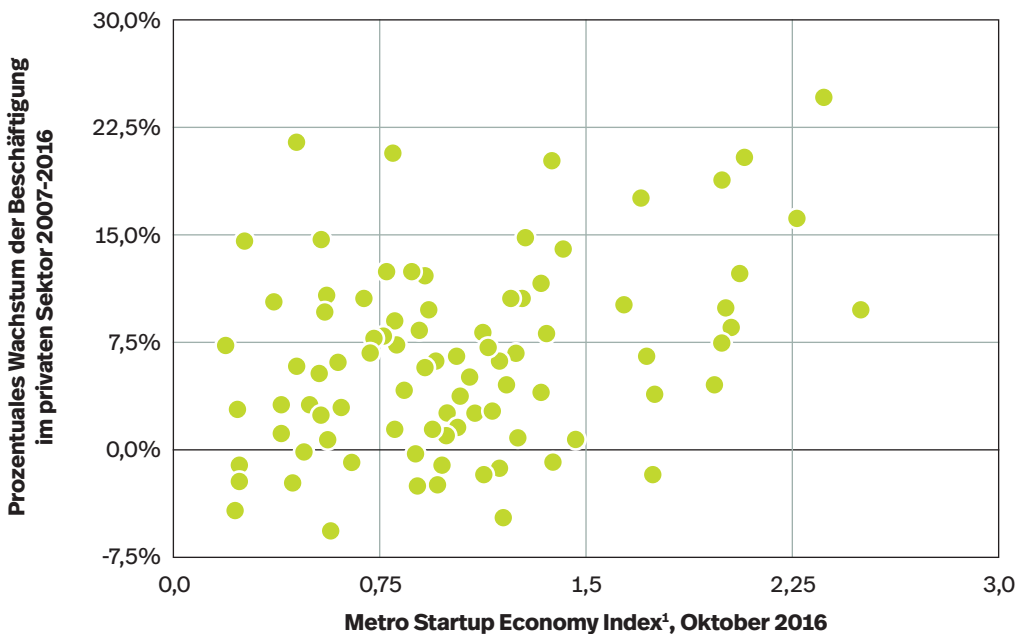
Der Technologie-Entrepreneur Vivek Wadhwa geht davon aus, dass es in der US-Wirtschaft in den letzten Jahr-

In den USA hätte es seit den 1980er-Jahren ohne Gründungen kein Netto- Jobwachstum gegeben.

zehnten ohne Neugründungen kein Netto-Arbeitsplatzwachstum gegeben hätte. Von 1977 bis 2005 verloren etablierte Unternehmen demnach rund eine Million Netto-Jobs pro Jahr. Neu gegründete Unternehmen hingegen fügten durchschnittlich drei Millionen Arbeitsplätze pro Jahr in diesem Zeitraum hinzu.⁵

Darüber hinaus zeigen die Ergebnisse einer 2017 veröffentlichten Untersuchung des *Progressive Policy Institute* eine ganz ähnliche Tendenz.⁶ Die Studie belegt, dass das Arbeitsplatzwachstum in Regionen mit großer Startup-Aktivität deutlich ausgeprägter ist. Dabei basiert die

C Mehr Startup-Aktivität, mehr Jobs: In den USA zeigt sich eine stabile Korrelation zwischen Startup-Aktivität und Beschäftigungszuwachs



¹ ausschließlich der Top-10-Metropolregionen

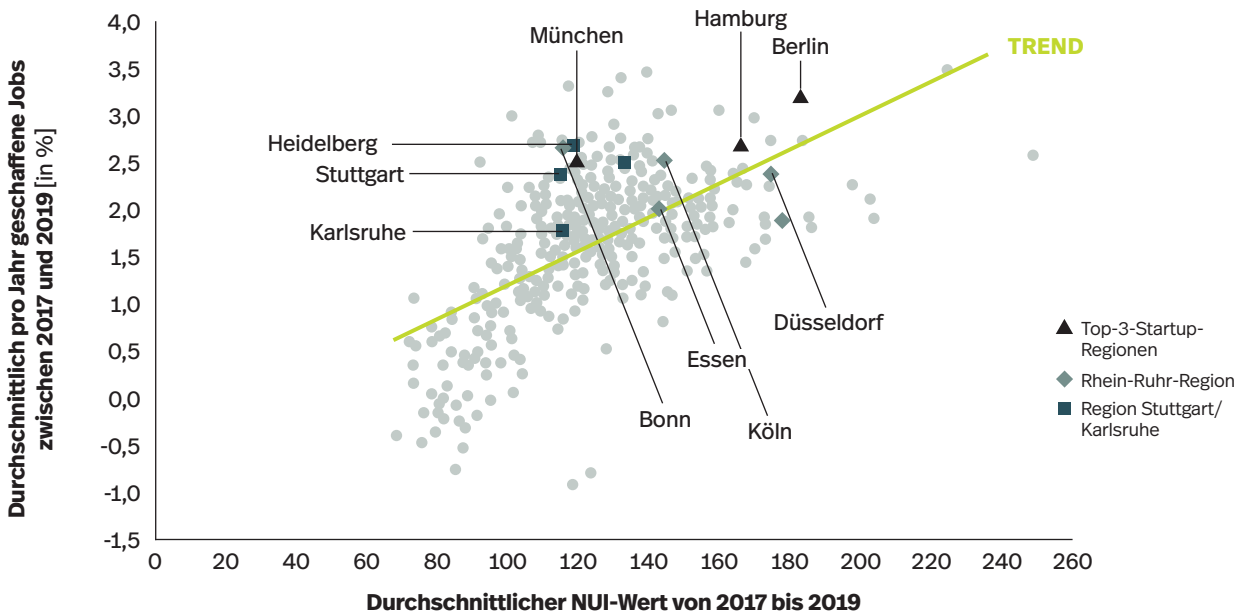
Quelle: Metro Startup Economy Index, Progressive Policy Institute

Studie *How the Startup Economy is Spreading Across the Country* wiederum auf Zahlen des *Metro Startup Economy Index*: Dieser misst den Anteil von Jobausschreibungen, die den Terminus „Startup“ enthalten, an den gesamten Jobausschreibungen.

Die Top-25-Regionen des *Metro Startup Economy Index* weisen im Schnitt ein Jobwachstum im privaten Sektor von 11,9% aus – das zweite Quartil hingegen nur noch

5,6% und das vierte Quartil nur 4,6%. Nun ließe sich einwenden, dass sich dieses Ergebnis vor allem der ohnehin herausragenden Wirtschaftsleistung von urbanen Ballungsräumen verdankt. Aus diesem Grund stellt die erwähnte Studie die Korrelation von Jobwachstum und *Metro Startup Economy Index* ohne Berücksichtigung der zehn stärksten wirtschaftlichen Ballungsräume der USA dar. Auch unter Ausschluss dieser Top-10-Regionen lässt sich eine Korrelation zwischen Jobwachstum und dem

D Mehr Gründungsgeschehen gleich mehr Jobwachstum: In Deutschland lässt sich eine ähnliche Dynamik wie in den USA beobachten



¹ Nach dem IfM gelten nicht nur Existenzgründungen, sondern auch Betriebsgründungen, Übernahmen und Zuzüge von Gewerbebetrieben sowie Aufnahmen einer gewerblichen Nebenerwerbstätigkeit als neue unternehmerische Initiative (NUI).

Quelle: Institut für Mittelstandsforschung (IfM), Bundesagentur für Arbeit, Roland Berger

Wert des *Metro Startup Economy Index* nachweisen. →C

Diese Korrelation von Gründungsgeschehen und Jobwachstum lässt sich für Deutschland ebenfalls belegen: Blicken wir auf die Jahre 2017 bis 2019, dann zeigt sich, dass der Wert des NUI-Index, der vom Institut für Mittelstandsforschung erhoben wird und die Anzahl der neu gegründeten Unternehmen auf 10.000 Einwohnerinnen und Einwohner misst, mit einem Anstieg der sozialver-

sicherungspflichtigen Jobs einhergeht. Auf der horizontalen Achse in Abbildung 3 ist die durchschnittliche Anzahl jährlicher Gründungen auf 10.000 Einwohnerinnen und Einwohner zwischen 2017 und 2019 abgetragen. Die vertikale Achse zeigt die prozentuale Änderung der sozialversicherungspflichtigen Jobs in einem Landkreis im Jahresdurchschnitt zwischen 2017 und 2019. Die Steigung der Regressionsgeraden verdeutlicht, dass ein hohes Gründungsgeschehen mit Jobwachstum einhergeht. →D

Eine hohe Korrelation zwischen dem Gründungsgeschehen und Job-Wachstum kann also sowohl für die USA als auch für Deutschland belegt werden. Doch schaffen die Startups auch Wohlstand für eine Volkswirtschaft und ein ganzes Land?

Blicken wir zur Beantwortung dieser Frage noch einmal auf die USA: Das Brookings Institute hat in einer im Jahr 2019 veröffentlichten Studie die Korrelation zwischen innovativen Ballungsräumen mit einem hohen Anteil von Startups und verschiedenen makroökonomischen Faktoren untersucht.⁷ Die Studie kommt zu dem Ergebnis, dass die Regionen, in denen sich Hightech-Startups angesammelt haben, oftmals höhere Gehälter und eine bessere Produktivität aufwiesen als Regionen, in denen dies nicht der Fall war.

Brookings verwendet zur Erklärung dieses Phänomens den selbst entwickelten *Startup Complexity Index* (SCI). Dieser kombiniert Metriken zur Startup-Diversität und Startup-Ubiquität. Die Startup-Diversität bezieht sich auf die Anzahl der technologischen Kategorien, in denen die Startups einer städtischen Region einen Wettbewerbsvorteil oder eine überdurchschnittliche Innovationsneigung aufweisen. Die Startup-Ubiquität bezieht sich auf die Gesamtzahl der Ballungsräume, die einen Vorteil in einer Technologiekategorie haben. Der SCI erfasst somit die Komplexität des Startup-Ökosystems anhand der Interaktion zwischen Vielfalt und Ubiquität.

In der Studie vergleicht das Brookings Institute die Korrelation des SCI auf Einkommen und Produktivität mit der Korrelation des *Patent Complexity Index* und dem Anteil der Bevölkerung mit einem universitären Ab-

schluss. Brookings kommt zu dem Ergebnis, dass eine ausgeprägte Startup-Aktivität stärker mit hohen Gehältern, Einkommen und gesteigerter Produktivität zusammenhängt als etwa mit dem Anteil der Bevölkerung mit Bachelorabschlüssen oder mit der Anzahl der Patente. →E

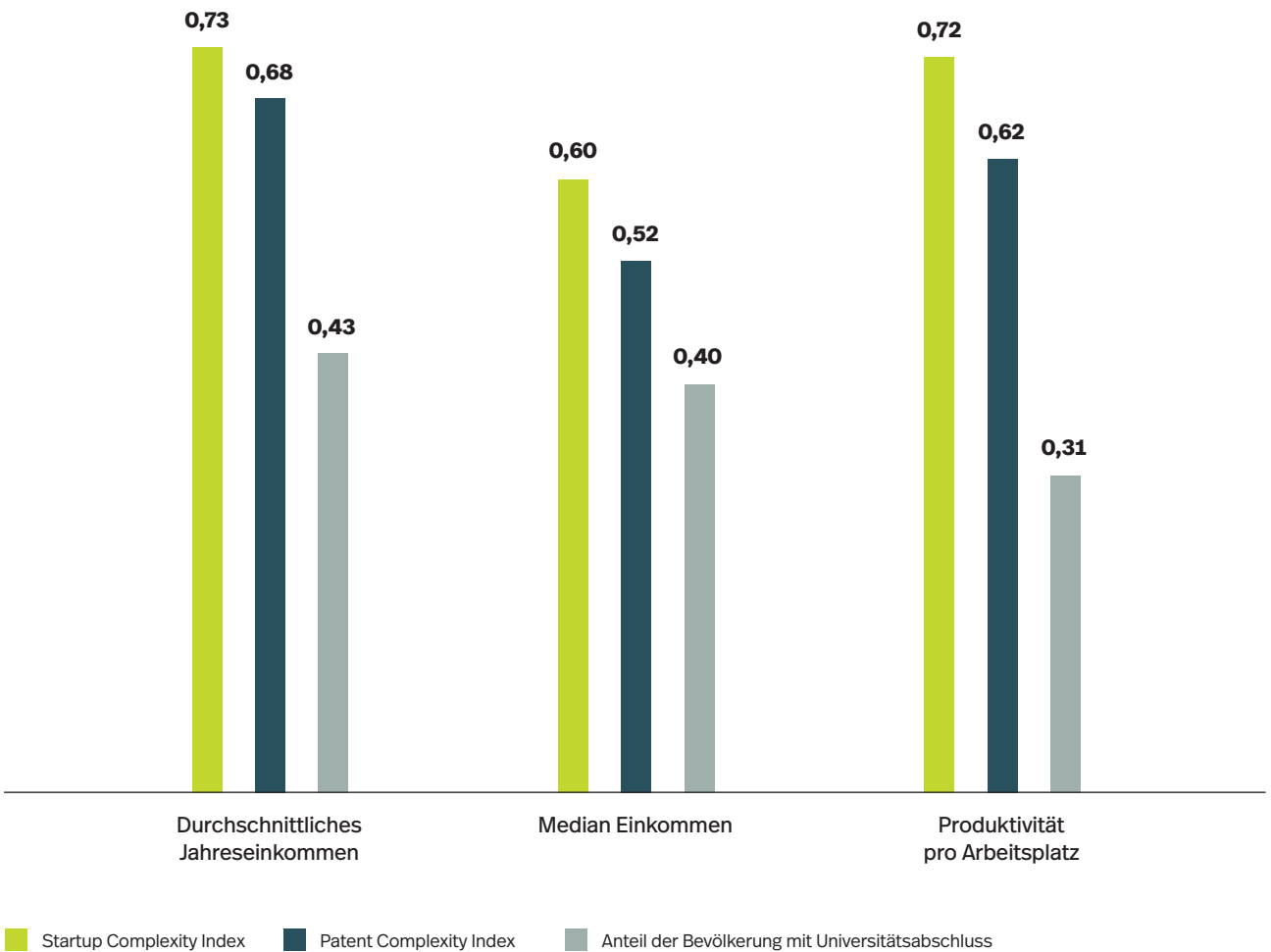
Für die USA lässt sich also abschließend festhalten: Ein hoher Anteil von Startups korreliert nicht nur mit einem hohen Beschäftigungswachstum insgesamt. Es lässt sich auch belegen: Die Arbeitsplätze, die in den USA im Zuge dieser Korrelation entstehen, sind häufig sehr gut bezahlt.

Auch wenn ein solches statistisches Schlaglicht noch keine allgemeine Aussage über das Gehaltsniveau von Jobs in Startups und Scaleups erlaubt, so ist es doch ein gewichtiges Indiz dafür, dass ausgeprägte Startup- und Scaleup-Aktivität mit einem hohen regionalen Einkommensniveau einhergeht. Gerade wenn Startups wachsen, sind sie auf eine Vielzahl unterschiedlicher Fachkräfte angewiesen.

Überdies bietet ein Arbeitsplatz in einem Startup auch eine Reihe kultureller und immaterieller Vorteile, die gerade für die Generation Y eine immer größere Rolle spielen: Selbstbestimmung, flexible Arbeitszeiten und das Gefühl, etwas Neues aufbauen zu können. Startups erweisen sich hier als Trendsetter einer neuen Arbeitskultur, der sich die etablierten traditionellen Unternehmen anpassen müssen, wenn sie die jungen Talente für sich gewinnen wollen.

E Startups sorgen nicht nur für mehr Jobs, sondern auch für gute Jobs: Startup-Aktivität korreliert besonders stark mit hohem Einkommen und Produktivität

KORRELATIONSKOEFFIZIENT



Quelle: Brookings Institute

3

WIRTSCHAFTSWUNDER 2.0? DIE BESCHÄFTIGUNGS- EFFEKTE VON STARTUPS UND SCALEUPS IN DEUTSCHLAND



3.1 Überdurchschnittliches Jobwachstum in den letzten Jahren – die Beschäftigung in Startups und Scaleups wächst deutlich stärker als in DAX30-Unternehmen

Die Beschäftigungseffekte deutscher Startups und Scaleups entgehen der öffentlichen Aufmerksamkeit, weil sie im Rahmen der amtlichen Statistik nicht gesondert ausgewiesen werden können: Wachstumsunternehmen sind schlichtweg keine eigene Branche und werden entsprechend auch nicht eigens erfasst. Um dennoch einschätzen zu können, wie viele Menschen in Deutschland in Startups und Scaleups beschäftigt sind, greifen wir auf Informationen des Datenbankanbieters Dealroom zurück.

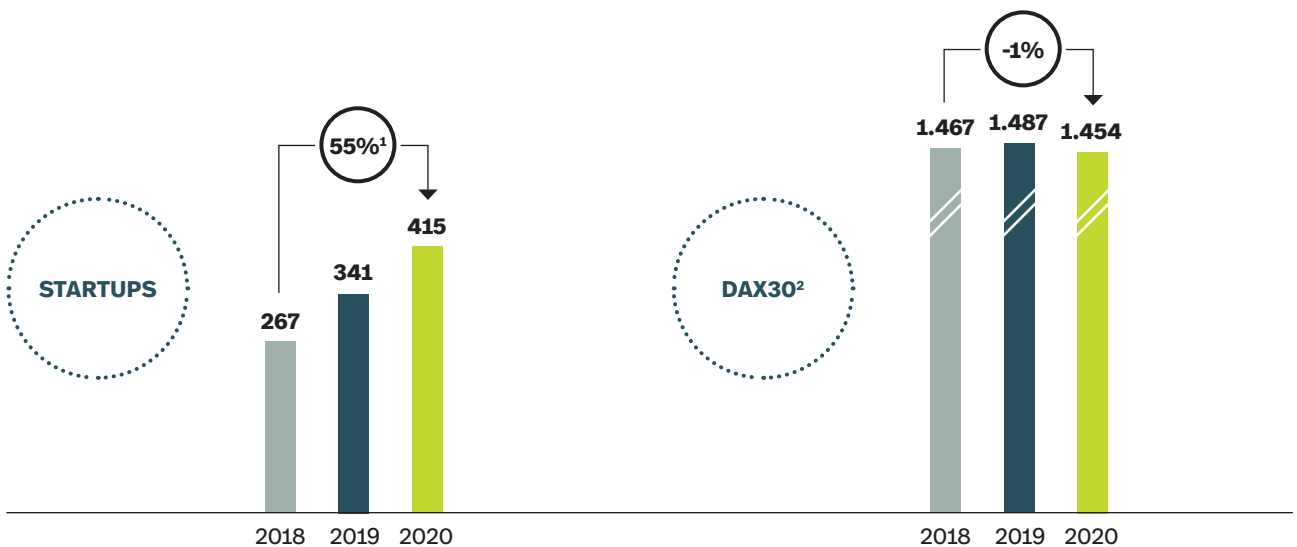
Startpunkt unserer Analyse sind alle technologieorientierten Wachstumsunternehmen, die nach 2004 gegründet wurden und mindestens zwei Beschäftigte sowie ihren Hauptsitz in Deutschland haben. Damit sind sowohl neu gegründete Startups als auch die bereits in der Wachstumsphase befindlichen Scaleups Teil unserer Auswertung. Diese Liste mit Startups und Scaleups wurde anschließend manuell geprüft und um Fehleinträge bereinigt.⁸ So konnten wir insgesamt gut 11.300 Startups und Scaleups ermitteln und die Zahl der Beschäftigten für die Jahre 2018 bis 2020 auswerten.⁹

Blickt man auf die direkten Beschäftigungseffekte für die seit 2005 gegründeten Startups und Scaleups für

die Jahre 2018 bis 2020, dann zeigen sich ein prozentualer Anstieg von rund 55% und ein absoluter Anstieg von etwa 148.000 Jobs auf die schon im zweiten Kapitel genannten 415.000 Jobs.¹⁰ Aufgrund schwankender Datenqualität zwischen den untersuchten Jahren ist jedoch davon auszugehen, dass die absolute Beschäftigtenzahl insbesondere im Jahr 2018 unterschätzt und dementsprechend das Wachstum überschätzt wird. Die Zahl ist darum eher als Orientierungswert zu verstehen, der die allgemeine Tendenz aufzeigt: Die Beschäftigung in Startups und Scaleups hat sich in den vergangenen Jahren dynamisch entwickelt. Während andere Bereiche stagnieren, können Startups und Scaleups ein kontinuierliches Jobwachstum verzeichnen. Zum Vergleich: Unter den DAX30-Unternehmen stieg die Beschäftigungszahl zwischen 2018 und 2019 lediglich um 1,3%, zwischen 2019 und 2020 sank sie pandemiebedingt um 2,2%. →F

Ein Grund für diese starke Dynamik sind auch Maßnahmen der Politik in den letzten Jahren, die darauf abzielten, die Rahmenbedingungen für Startups und Scaleups hierzulande zu verbessern. Dazu zählen auch die verbesserten Möglichkeiten der VC-Finanzierung in der Frühphase in den vergangenen Jahren. Daten des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) zeigen: Die VC-Investments in Deutschland weisen in den Jahren 2010 bis 2015 eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von nur 4% auf, in den Jahren 2015 bis 2019 hingegen eine Wachstumsrate von 28% – also im Vorfeld der beobachteten Beschäftigungseffekte bzw. im Gleichklang mit diesen. Das Wachstum der VC-Finanzierung hat als wesentlicher Treiber eines Beschäftigungswachstums gewirkt.

F Jobmotor Startups und Scaleups: Startups und Scaleups weisen sowohl prozentual als auch absolut [in 1.000 Personen] eine besondere Wachstumsdynamik auf



¹ Aufgrund schwankender Datenqualität zwischen den untersuchten Jahren ist davon auszugehen, dass die absoluten Beschäftigtenzahlen insbesondere im Jahr 2018 unterschätzt und dementsprechend das Wachstum überschätzt wird

² Anzahl der Beschäftigten in DAX30-Unternehmen in Deutschland

Quelle: Geschäftsberichte, Dealroom, Roland Berger

3.2 Wo entstehen die meisten Arbeitsplätze? Eine Differenzierung nach Alter, Beschäftigungszahl und Sektor der Unternehmen

Wo genau entstehen diese Arbeitsplätze? Wie verteilen sich die einzelnen Stücke des immer größer werdenden

Kuchens, wenn man Startups und Scaleups nach Alter, Beschäftigungszahl und Sektoren vergleicht? Allgemein lässt sich sagen, dass die Zahl der Beschäftigten bei den 2015 oder später gegründeten Unternehmen stärker als bei den etablierten Unternehmen gewachsen ist. Gerade diese Firmen profitieren also von den verbesserten Rahmenbedingungen der letzten Jahre. Das aber sollte kein Anlass sein, sich zufrieden auf die Schulter zu klopfen. Im Gegenteil: Ein derart rasantes Wachstum verdeut-

licht, was in Zukunft in Deutschland möglich ist und welches Potenzial verspielt wird, wenn der politische Elan hinsichtlich der Verbesserung der Rahmenbedingungen nachlässt.

Aus dem Alter eines Startups oder Scaleups lässt sich aber nicht generell auf dessen Größe schließen. Wie verteilen sich also die Beschäftigungsimpulse, wenn man Startups und Scaleups hinsichtlich der Anzahl ihrer Beschäftigten unterscheidet?

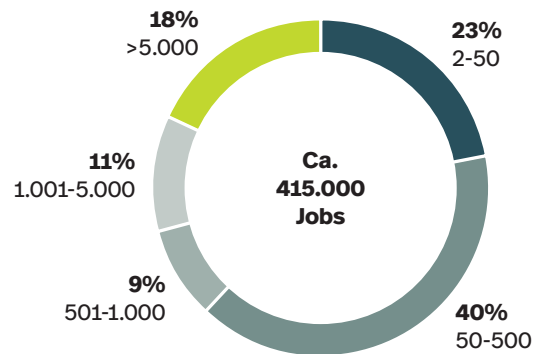
Auf Unternehmen mit einer Größe zwischen 51 und 500 Mitarbeitenden entfallen 40% der 415.000 Arbeitsplätze, wobei Unternehmen dieser Größe nur 12% der untersuchten Firmen bilden. Hier schaffen also wenige Player besonders hohe Beschäftigungsimpulse. Unternehmen der Größe von 2-50 Mitarbeitenden hingegen machen 87% der Firmen aus und in ihnen arbeiten 23% der 415.000 Beschäftigten. Gemeinsam entfallen also fast zwei Drittel der 415.000 Jobs auf Unternehmen mit einer Größe von 2-500 Mitarbeitenden. →G

Schließlich ist noch zu prüfen, in welchen Geschäftsfeldern Startups und Scaleups am häufigsten aktiv sind und Arbeitsplätze schaffen. Abbildung 8 zeigt, dass die Zahl der Beschäftigten im Sektor „Konsumgüter“ in absoluten Zahlen am höchsten ist. Das könnte sich allerdings bald ändern, weil insbesondere die Bereiche „Fintech“, „Unternehmenssoftware“ oder „Transport und Reisen“ ein starkes, prozentuales Wachstum verzeichnen. Mit einer Zunahme der Beschäftigung um 83% bzw. 68% ragen sie selbst unter den allgemein hohen Zuwachsraten hervor. →H

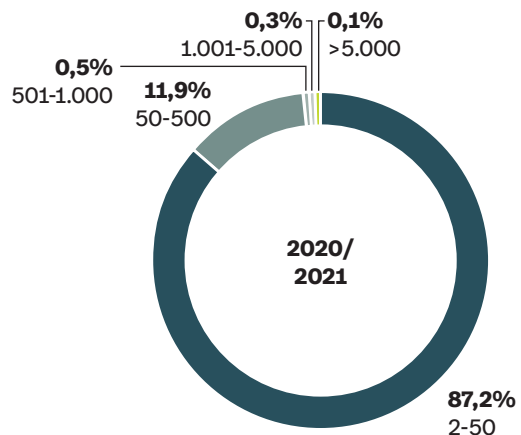
→H

G Viel Output durch mittelgroße Unternehmen: Beschäftigtenentwicklung von Startups und Scaleups geclustert nach Unternehmensgröße

VERTEILUNG DER JOBS AUF STARTUPS UND SCALEUPS JE NACH GRÖSSE DER BESCHÄFTIGTENANZAHL



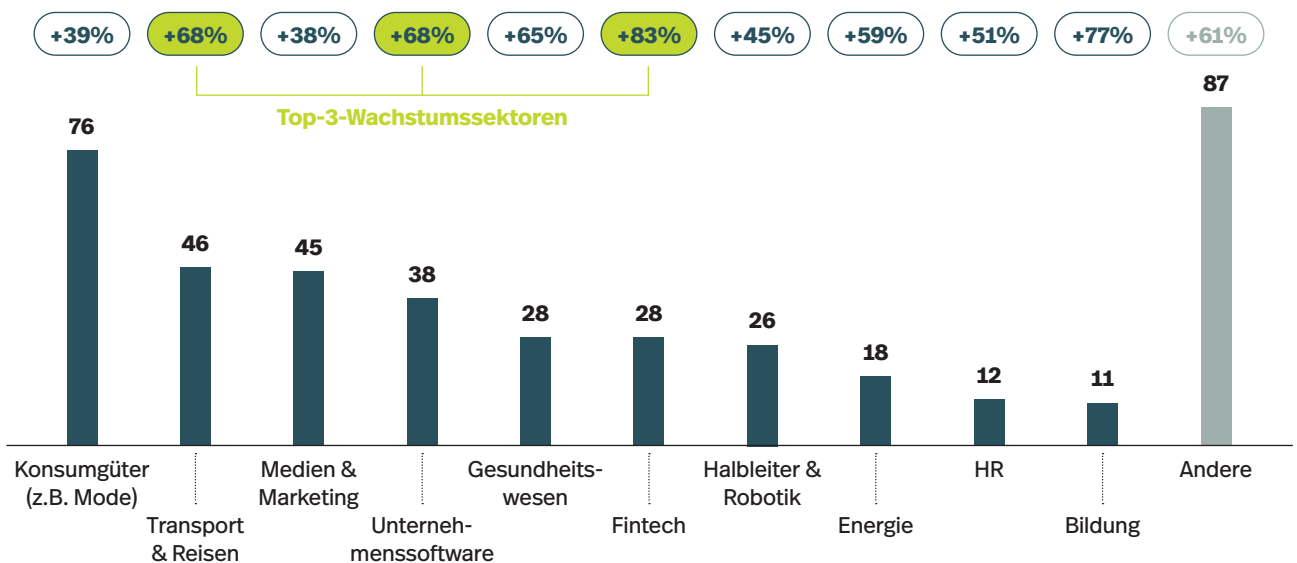
VERTEILUNG DER ANZAHL VON STARTUPS UND SCALEUPS JE BESCHÄFTIGTENANZAHL



Quelle: Dealroom, Roland Berger

H Die digitale Arbeitswelt der Zukunft: Die meisten Beschäftigten sind im Bereich Konsumgüter tätig, Fintechs wachsen am schnellsten

BESCHÄFTIGTE IM JAHR 2020 JE SEKTOR ['000] UND JEWEILIGE WACHSTUMSRATE VON 2018 BIS 2020 [%]¹



¹ Analog zu Abbildung 6 gilt auch hier, dass die absolute Beschäftigungszahl im Jahr 2018 tendenziell unterschätzt und das Wachstum daher eher überschätzt wird; die hier angegebenen Wachstumsraten geben aber einen Überblick darüber, welche Branchen stärker und welche schwächer gewachsen sind

Quelle: Dealroom, Roland Berger

3.3 Deutschland hinkt hinterher – ein internationaler Vergleich

Wie schneiden deutsche Startups und Scaleups hinsichtlich der Beschäftigtenentwicklung im internationalen Vergleich ab? Auf den Punkt gebracht: Deutschland hinkt

den weltweit und in Europa führenden Startup-Nationen hinterher. Insbesondere im Vergleich mit den USA zeigt sich ein erheblicher Nachholbedarf, damit aber zugleich auch ein enormes Potenzial, das in Deutschland brachliegt.

Derzeit sind 415.000 Menschen für deutsche Startups und Scaleups tätig. Das ist ein guter Anfang, aber bislang

machen diese Beschäftigten nur rund 0,9% der insgesamt 44,7 Millionen Beschäftigten in Deutschland aus. In den USA liegt der entsprechende Wert bei fast 8,4%, in Israel immerhin bei rund 5,4%. →I

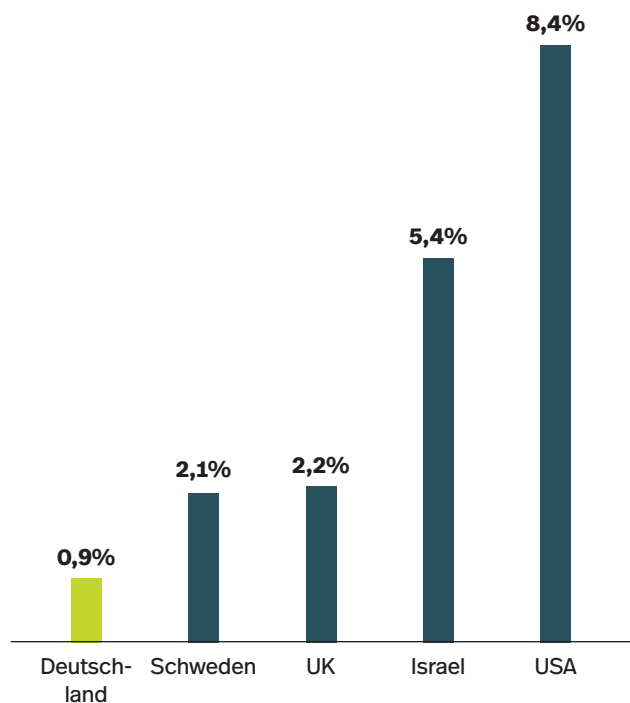
Diese Zahlen zeigen das große Potenzial, das in einer dynamischen Entwicklung der Gründungsszene steckt. Vor allem, wenn man die zuvor erläuterten indirekten Beschäftigungseffekte mitberücksichtigt.¹¹

Welche Konsequenzen hätte es, wenn Deutschland hinsichtlich des Anteils der Beschäftigten bei Startups und Scaleups an der Gesamtbeschäftigung zumindest das Niveau von Ländern wie Schweden und Großbritannien und damit von europäischen Spitzenreitern erreichen würde? Und welche Jobdynamik könnte in Deutschland entstehen, wenn Deutschland hinsichtlich des Anteils der Beschäftigten bei Startups und Scaleups sogar das Niveau der USA erreichen würde? Bezüglich dieser Fragen liefern wir am Beginn des nächsten Kapitels ein Zukunftsszenario, indem wir den potenziellen deutschen „Entwicklungspfad“ der Beschäftigungsentwicklung in Startups und Scaleups unter Annahme internationaler Vergleichswerte errechnen.

Als Beschäftigungsmotor sind Startups und Scaleups in Deutschland nicht mehr wegzudenken. Wenn in den nächsten Jahren neue Jobs entstehen, dann gibt es gute Chancen, dass sie in einem der vielen boomenden Tech-Bereiche geschaffen werden: in einem B2B-Software-, Fintech- oder Health-Startup.

Das gilt umso mehr, weil die Voraussetzungen für die Branche als Ganzes nie günstiger waren, endlich ihr Po-

I **Deutschland hinkt hinterher: In den USA und Israel ist der prozentuale Anteil von Beschäftigten in Startups und Scaleups an der Gesamtbeschäftigung deutlich höher**



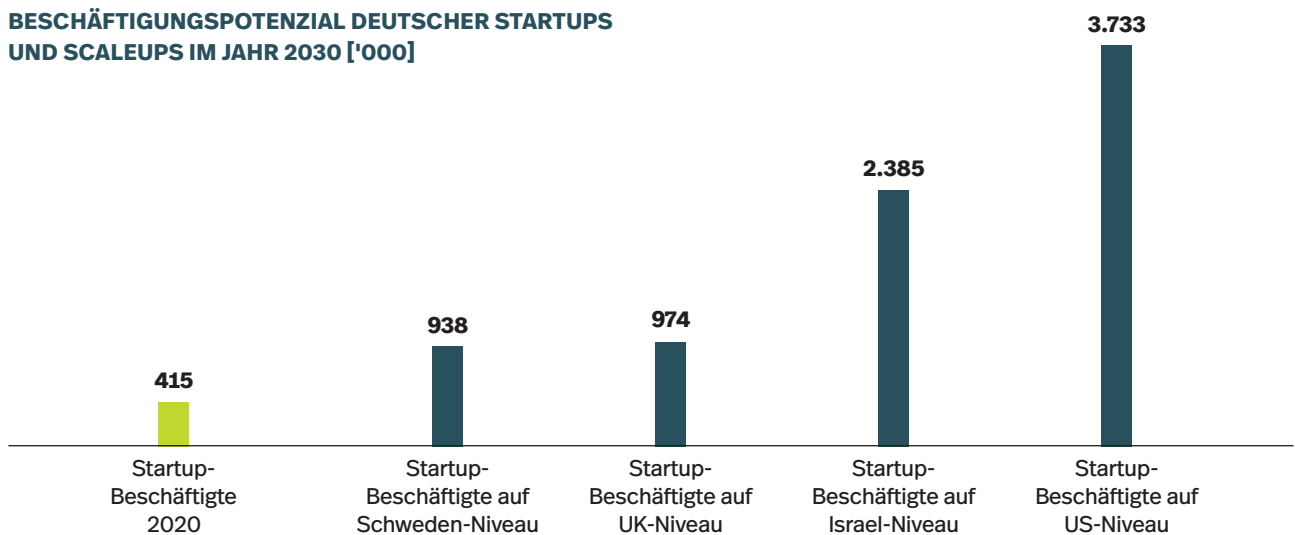
¹¹ Der Dealroom-Datensatz wurde um Spin-offs deutscher Niederlassungen internationaler Konzerne u.Ä. bereinigt. Insgesamt wurde die Anzahl der in Startups Beschäftigten in Deutschland um 22,6% nach unten korrigiert. Eine Korrektur in selbiger Höhe wurde für die Peer-Länder vorgenommen.

Quelle: Dealroom, Oxford Economics, Roland Berger

tenzialwachstum zu realisieren. Wie stark Startup- und Scaleup-Jobs in den nächsten Jahren wachsen könnten, zeigt folgende Hochrechnung. →J

J Enormes Potenzial: In Deutschland könnten 2030 bis zu 3,7 Millionen Arbeitsplätze in Startups und Scaleups entstehen

BESCHÄFTIGUNGSPOTENZIAL DEUTSCHER STARTUPS UND SCALEUPS IM JAHR 2030 ['000]



Ausgangspunkt der Berechnung ist der Quotient aus in Startups Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung im jeweiligen Land 2020. Dieser wird in den Säulen dargestellt. Berücksichtigt werden Startups, die ab dem Jahr 2005 gegründet wurden, mindestens zwei Mitarbeitende und ein HQ im jeweiligen Land haben.

Quelle: Oxford Economics, Dealroom, Roland Berger

Ausgangspunkt sind die Anteile der Mitarbeitenden in Startups und Scaleups an allen Beschäftigten im jeweiligen Land im Jahr 2020 (wie bereits in Kapitel 3 vorgestellt). Diese Anteile haben wir ins Verhältnis zu der für 2030 prognostizierten Gesamtbeschäftigung in Deutschland gesetzt. Das Ergebnis ist keine Prognose der für 2030 zu erwartenden Beschäftigungseffekte von Startups und Scaleups. Stattdessen öffnet die Analyse die Augen für das Potenzial, das ein vitales Gründungsökosystem für die deutsche Volkswirtschaft insgesamt entfalten kann.

In den letzten zwei Jahren schufen Startups und Scaleups pro Jahr durchschnittlich 74.000 neue Jobs. Das ist zunächst eine beeindruckende Dynamik. Aber: Wenn sich das Wachstum der Startup- und Scaleup-Beschäftigten in dieser Größenordnung fortsetzt, benötigt Deutschland gut sieben Jahre, um einen ähnlich hohen Anteil an Mitarbeitenden in Startups und Scaleups zu erreichen wie Schweden oder Großbritannien.¹² Wenn das Gründungsökosystem auf dem Arbeitsmarkt hingegen eine ähnliche Bedeutung gewinnen soll wie in Israel oder den USA, müssten Startups und Scaleups in

Deutschland jedes Jahr 200.000 (prozentuales Beschäftigungsniveau Israel) oder sogar 330.000 (prozentuales Beschäftigungsniveau USA) neue Stellen schaffen. Im „Israel-Szenario“ würden 2030 in etwa 2,4 Millionen Menschen in Deutschland in einem Startup oder Scaleup arbeiten. Im USA-Szenario wären es rund 3,7 Millionen Menschen. Rechnet man die mittelbaren Beschäftigungseffekte hinzu, ergibt sich ein gewaltiges Potenzial für den deutschen Arbeitsmarkt.

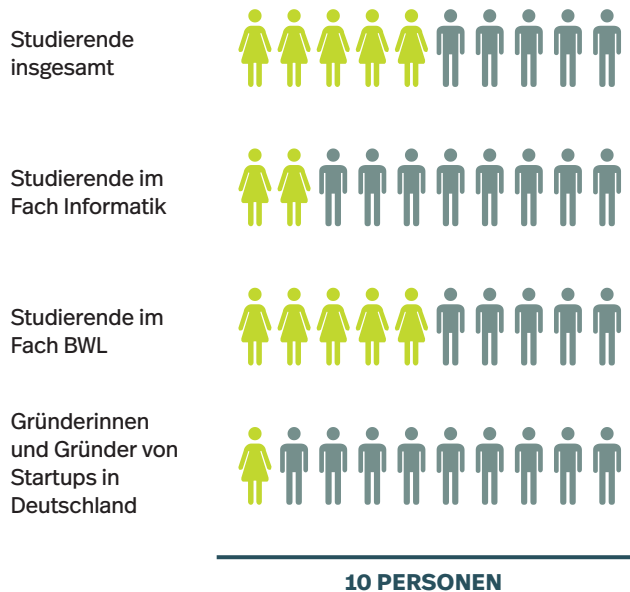
Klar ist: Die hohe Beschäftigung in Startups und Scaleups in Israel und den USA ist nicht aus dem Nichts entstanden. Sie lässt sich auch nicht ohne Weiteres kopieren. Doch wenn Deutschland eine Vielzahl guter, zukunftstauglicher Jobs schaffen will, muss es sich an den Besten orientieren – und darauf hinarbeiten, Startup- und Scaleup-Potenzial bestmöglich zu fördern.

Wie realistisch ist es, dass Deutschland zur Startup-Nation¹³ wird? Die Antwort auf diese Frage hängt maßgeblich davon ab, ob es Deutschland schafft, seine Gründungsbasis zu verbreitern. Erklärtes Ziel für die Zukunft muss es sein, noch mehr Talente zur Unternehmensgründung zu motivieren. Das gilt für alle Bevölkerungsgruppen, aber speziell für Frauen. Denn aktuell sind sie in der Gründungsszene deutlich unterrepräsentiert. Mehr Gründerinnen würden aber nicht nur mehr Startups bedeuten, sondern automatisch auch mehr Beschäftigung.

Mithilfe unserer Datenbasis, die bis 2004 zurückreicht und nur Gründungen berücksichtigt, die bereits Mitarbeitende beschäftigen, können wir einen Gründerinnen-Anteil von mageren 10 Prozent ermitteln. Der Fe-

male Founders Monitor zeigt auf Basis seiner Kriterien einen Gründerinnenanteil von immerhin 15,7% für 2019. Tatsächlich steigt der Anteil von Gründerinnen am Gründungsgeschehen seit mehreren Jahren kontinuierlich leicht an. Diese allmähliche Verbesserung kann aber nur ein Anfang sein, denn die Stärkung von Gründerinnen ist einer der wichtigsten Bausteine, um als Volkswirtschaft im Vergleich zu Startup-Nationen wie den USA und Israel aufzuschließen. →K

K Zu wenig Gründerinnen: Frauenanteil in ausgewählten Studienfächern im Vergleich mit dem Anteil der Gründerinnen [%]



Quelle: Dealroom, Destatis, Roland Berger

4

**EIN POSITIVER
„SCHNEEBALLEFFEKT“:
WIE STARK DIE DEUTSCHE
GRÜNDUNGSSZENE
VON MEHR EXITS
PROFITIEREN KÖNNTE**

Ob es eine gute Geschäftsidee aus der Ideenphase hinausschafft, hängt maßgeblich von der Kapitalausstattung eines Startups ab. In den zurückliegenden Jahren konnte Deutschland in dieser Hinsicht aufholen. Die Wahrscheinlichkeit, dass es ein Startup aus der Seed-Phase zu einem Unicorn schafft, hat zugenommen und lässt sich inzwischen mit den USA vergleichen.¹⁴ Ein erster Erfolg, auf dem sich die Politik und Investoren aber nicht ausruhen sollten. Denn ob Wachstumsunternehmen ihr volles Potenzial entfalten könnten, hängt maßgeblich davon ab, ob ihnen ein erfolgreicher Exit gelingt.

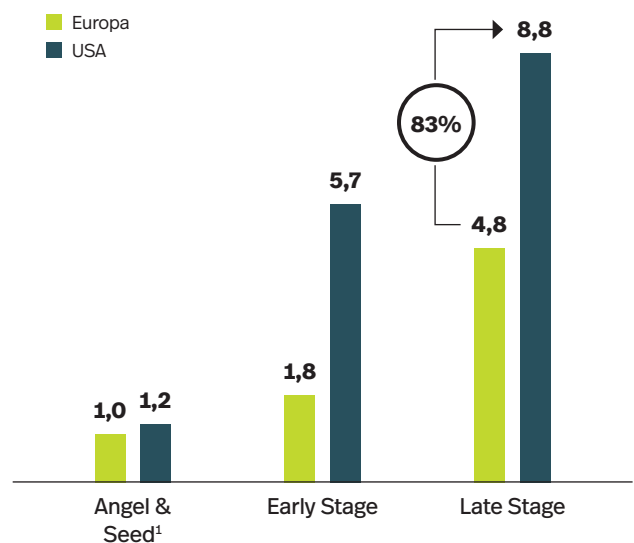
4.1 Nach wie vor Finanzierungslücken in der Spätphase

Was das Volumen der Anfangsfinanzierungsrunden betrifft, hat Deutschland inzwischen Boden zu den USA gutgemacht. Zumindest in der Angel & Seed-Phase gibt es nur noch geringfügige Unterschiede zwischen beiden Ländern. Ein völlig anderes Bild ergibt sich allerdings in den späteren Runden innerhalb der Early-Stage- sowie insbesondere in den Late-Stage-Finanzierungsrunden. Für Letztere ist das durchschnittliche Deal-Volumen in den USA um 83 % höher als in Europa. Ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Wenn Scaleups in diesem Stadium Wachstumskapital fehlt, können sie leicht von Konkurrenten abgehängt werden. Das betrifft insbesondere „Winner-takes-all“-Märkte, wie sie zum Beispiel für Plattform-Geschäftsmodelle typisch sind. Es betrifft aber auch „Deeptech“-Startups, die für ihre

Technologieentwicklung oft Jahre benötigen, ehe sie ein erstes Produkt auf den Markt bringen können.

Die Finanzierungslücke in einem späteren Stadium ist aber noch aus einem weiteren Grund besorgniserregend. Eine mangelhafte Kapitalausstattung wirkt sich nämlich stark negativ auf das Arbeitsplatzwachstum aus. Umgekehrt gilt: Blieben größere Finanzierungsrunden in Deutschland nicht länger die Ausnahme, hätte das einen stark positiven Beschäftigungseffekt. →L

L Begrenzte Wachstumschancen: durchschnittliche Größe der Finanzierungsrunden in Europa im Vergleich zu den USA im Jahr 2020 [Mio. EUR]

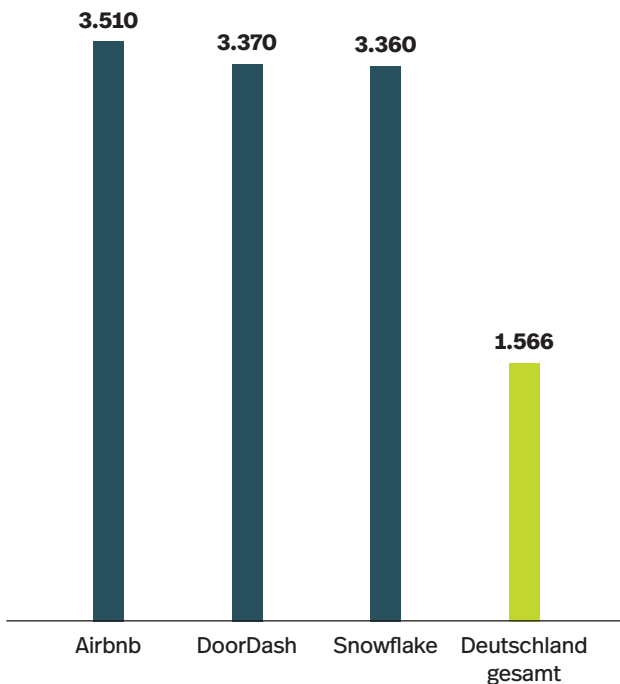


¹ In den USA werden Angel & Seed-Finanzierungen getrennt ausgewiesen, daher wird hier der Durchschnitt aus beiden Median-Werten dargestellt

Quelle: Pitchbook, Roland Berger

M IPOs in Deutschland: Emissionsvolumen von Börsengängen im Jahr 2020

EMISSIONSVOLUMEN BEIM IPO [MIO. USD]



Quelle: Morningstar, Deutscher Bundestag, Roland Berger

Die Unterversorgung bei Late-Stage-Finanzierung ist aber nicht das einzige Problem. Im internationalen Vergleich gelingt deutschen Scaleups noch viel zu selten der Sprung an die Börse, was sich genauso nachteilig auf ihre Kapitalausstattung und damit auch ihre Wachstumschancen

auswirkt. So hat die Häufigkeit der Börsengänge in den letzten Jahren zwar zugenommen, das volle Potenzial wird hierzulande aber noch nicht ausgeschöpft. Mit dem IPO-Boom in den USA und China aus dem vergangenen Jahr konnte Deutschland nicht Schritt halten. Zum Vergleich: Die drei größten amerikanischen Börsen-Debütanten des letzten Jahres sammelten jeder für sich genommen doppelt so viel Investorengeld ein wie alle deutschen IPOs im Jahr 2020 zusammen. →M

Gründe für den schwächelnden deutschen IPO-Markt gibt es viele. Immer wieder werden eine weniger stark ausgeprägte Aktienkultur, regulatorische Hürden oder eine fehlende Risikobereitschaft als Erklärung genannt. Fest steht, dass Scaleups ohne einen funktionierenden heimischen Kapitalmarkt in ihrem Wachstum gebremst werden. Die VC-Runden fallen dann geringer aus, weil Kapitalgeber die geringere IPO-Wahrscheinlichkeit einpreisen. Gleichzeitig wächst die Abhängigkeit von einzelnen Investoren. Beides wirkt sich negativ auf das jeweilige Unternehmenswachstum aus – und damit auch auf die Beschäftigung.

4.2 „Soonicorn“ und die Hoffnung auf einen neuen IPO-Boom in Deutschland

Um zu verstehen, wie viel Potenzial der deutschen Volkswirtschaft durch nicht realisierte IPOs verloren geht, hilft ein Blick auf die Zahlen. Eine neue Analyse von Dealroom und der Deutschen Börse zeigt, dass die Summe der Bewertungen von öffentlich gelisteten Wachstumsunternehmen insgesamt deutlich schneller

gestiegen ist als die von nicht börsennotierten Unternehmen. Genau genommen um das 7,5-Fache statt um das 4,4-Fache. Daraus lässt sich ableiten, dass auf den öffentlichen Märkten gelistete Unternehmen ihr Geschäftsmodell schneller skalieren können. Steht die IPO-Option hingegen nicht zur Verfügung, droht ein entscheidender Wettbewerbsnachteil.

Noch wichtiger ist allerdings der positive „Schneeballeffekt“, der sich nach erfolgreichen Exits zeigt, wie bspw. durch Börsengänge von jungen Wachstumsunternehmen. Nach den erfolgten Exits fließt der IPO- oder Verkaufserlös nämlich zu einem nicht geringen Anteil wieder zurück in das Startup-System. Denn Gründerinnen und Gründer gründen in vielen Fällen neue Unternehmen oder werden zu Serien-Entrepreneuren. Sie geben dadurch ihr Wissen an die nächste Startup-Generation weiter und erhöhen so die Erfolgchancen von Neugründungen. Gleiches gilt für Investoren, die nach einer erfolgreichen IPO in der Lage sind, größere Fonds aufzulegen, und damit künftig auch größere Finanzierungsrunden stemmen können.

Die positiven Exit-Effekte verstärken sich über die Zeit. Sie tragen dazu bei, dass das Tech-Ökosystem als Ganzes wächst – und zwar im besten Fall nicht linear, sondern exponentiell. Erste Anzeichen dieser Dynamik lassen sich in Deutschland bereits beobachten, auch wenn das Gesamtpotenzial bei Weitem noch nicht ausgeschöpft wurde.

Dass immer mehr europäische Tech-Startups den heimischen Kapitalmarkt für ihr Börsendebüt bevorzugen, ist zumindest eine gute Nachricht. Laut Zahlen der Deut-

Börsennotierte Scaleups

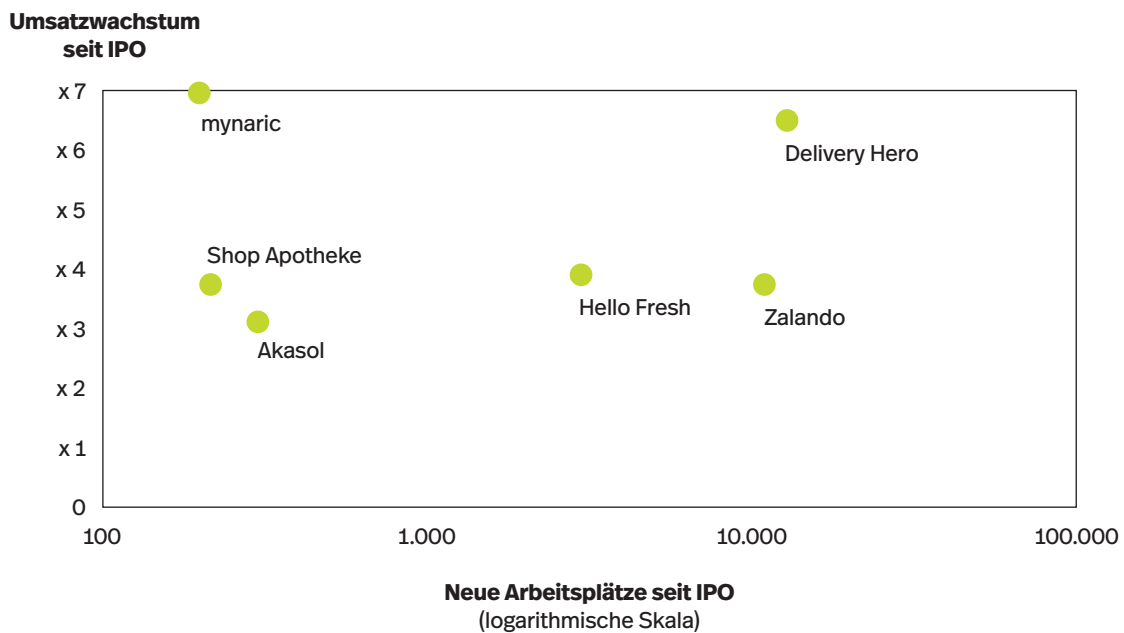
wachsen deutlich

schneller als

nicht gelistete

Wachstums-
unternehmen.

N Wachstumstreiber IPO: Infolge ihres Börsengangs konnten deutsche Scaleups Umsätze und Mitarbeiterzahlen weiter steigern



Quelle: Dealroom, Deutsche Börse Venture Network

schen Börse haben sich 87% der öffentlich gelisteten deutschen Tech-Unternehmen für einen IPO im Heimmarkt entschieden. Ob diese positive Entwicklung anhält, wird sich in den nächsten Jahren zeigen. Einerseits wächst der Anteil unter den inzwischen über 90 „Soonicorn“ in der DACH-Region, die über einen Börsengang oder M&A-Deal nachdenken. Andererseits zeigt sich in einigen Fällen eine Abwanderungstendenz ins außereu-

ropäische Ausland (vgl. Box zur deutschen Biotech-Branche), die sich (aus den beschriebenen Gründen) nachteilig auf das europäische Startup-Ökosystem auswirken könnte.

Neue Untersuchungen zeigen darüber hinaus, dass ohne ein ausgeglichenes Verhältnis von heimischen und ausländischen Investoren eine Verlagerung der Wertschöp-

fung droht. So steigt beispielsweise die Wahrscheinlichkeit eines Exits in den USA, wenn sich amerikanische VCs an europäischen Startup-Finanzierungsrunden beteiligen. Eine ähnliche Dynamik ist bei der Abwanderung von Serien-Entrepreneuren festzustellen.¹⁵ Der deutschen Volkswirtschaft könnte dadurch wertvolles Know-how verloren gehen. Außerdem besteht die Gefahr, dass die zuvor beschriebene Kreislaufdynamik gehemmt wird und sich die gewünschten „Schneeballeffekte“ nicht in voller Bandbreite realisieren lassen.

Dass es auch anders geht, hat jüngst eine kleine Riege deutscher Unicorns gezeigt. Der Online-Versandhändler Zalando, der Kochboxen-Anbieter Hello Fresh und der Essenslieferdienst Delivery Hero haben zwei Dinge gemeinsam: Sie haben erstens in den letzten Jahren ein überaus erfolgreiches Börsendebüt in Deutschland hingelegt und konnten zweitens seither ein rasantes Jobwachstum verzeichnen. Zusammen schufen die drei Scaleups seit ihren IPOs rund 27.000 neue Arbeitsplätze. Eine Entwicklung, von der auch der heimische Arbeitsmarkt stark profitiert. →N

Der finale Lackmустest für den deutschen Kapitalmarkt steht aber noch aus. Aktuell befinden sich in Deutschland rund 15 Unicorns in den Startlöchern. Das Berliner Gebrauchtwagenportal AUTO1 hat die Unicorn-Riege indes Richtung Börse verlassen. Anfang des Jahres gelang ihm der bis dahin erfolgreichste deutsche IPO seit Herbst 2019. Das AUTO1-Emissionsvolumen betrug 1,8 Milliarden Euro – genug Kapital, um die nächste Wachstumsphase einzuläuten. Ob die verbliebenen Unicorns dem Beispiel folgen können, hängt auch von den politischen Weichenstellungen der nächsten Jahre ab.

DEUTSCHE BIOTECH-FIRMEN ZIEHT ES IN DIE USA.

Deutsche Biotech-Unternehmen haben sich zu amerikanischen Börsenlieblingen gewandelt. Das zeigte spätestens das beachtliche Debüt der Tübinger Firma Curevac im Sommer 2020 an der Technologiebörse Nasdaq. Mit einem Kursgewinn von 250 Prozent setzte der Impfstoffhersteller selbst für amerikanische Verhältnisse einen neuen Maßstab. Trotz dieses außergewöhnlichen Erfolgs passt der Curevac-IPO in ein Muster, das sich bereits seit Längerem abzeichnet: Deutsche Biotech-Unternehmen vollziehen ihren Börsengang mithilfe ihrer US-Standorte in den USA, weil sie dort ein positiveres Marktumfeld vorfinden. Aus Sicht der Unternehmen lassen sich an der Wall Street im Schnitt deutlich höhere Bewertungen erzielen, weil amerikanische Analysten die technologischen Innovationen besser einschätzen können und Investoren dort insgesamt risikofreudiger sind. In der Summe hat das dazu geführt, dass allein in den zurückliegenden drei Jahren sechs deutsche Biotech-Firmen ihren IPO in den USA vollzogen haben. Deutschland konnte hingegen im selben Zeitraum keinen einzigen Biotech-Börsengang verzeichnen.

5

TALENTE, KAPITAL UND WETTBEWERB ALS TREIBSTOFF FÜR WACHSTUM UND BESCHÄFTIGUNG



Das Startup- und Scaleup-Ökosystem beruht auf Voraussetzungen, die es selbst nicht schaffen kann. In der klassischen Volkswirtschaftslehre spricht man von den Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und Boden. Übertragen auf die technologiebasierten Geschäftsmodelle des 21. Jahrhunderts, kann man von einem Dreiklang aus Talenten, Kapital und fairem Wettbewerb sprechen. Zusammengenommen schaffen sie einen Nährboden für vitale Startup- und Scaleup-Ökosysteme.

Es muss uns allen klar sein: Das große Potenzial von Startups und Scaleups für Wachstum und Beschäftigung realisiert sich nicht aus dem Nichts heraus. Die Dynamik, die das deutsche Gründungsökosystem in den letzten Jahren entfacht hat, verdankt sie nicht zuletzt den Anstrengungen der Politik der letzten Jahre. Insbesondere im Bereich der Finanzierung hat die Bundesregierung mit dem Ausbau des Hightech-Gründerfonds, dem Kofinanzierungs-Fonds coparion, neuen Venture-Debt-Angeboten und dem Aufbau der KfW Capital als Fondsinvestor wichtige Hebel in Gang gesetzt. Entscheidend ist, sich jetzt nicht auf diesen ersten Erfolgen auszuruhen, sondern entschieden und mutig die Weichen für die Zukunft zu stellen. Dabei gilt es, nicht nur Maßnahmen zur Stärkung des Startups-Ökosystems entschieden voranzutreiben, sondern auch mögliche neue Belastungen zu vermeiden, wie etwa die Wiedereinführung der Vermögenssteuer, die Startups in besonderer Weise negativ treffen würde.¹⁶ Das Ziel muss sein, dass Deutschland nicht nur zu einem Land der Ideen, sondern auch zu einem Land der Gründerinnen und Gründer wird. Erforderlich ist eine umfassende „Startup-Strategie“, die eine neue Bundesregierung unbedingt in den ersten 100 Tagen nach der Amtsübernahme in Angriff nehmen sollte.

Ein Vorbild hierfür ist die von Frankreichs Präsident Emmanuel Macron 2017 ausgerufene „Startup Nation“-Initiative, mit der sich Frankreich zu einem attraktiven Standort für junge Tech-Unternehmen entwickeln soll. Erste Erfolge zeichnen sich bereits ab. Paris hat Berlin als führende Startup-Metropole in Europa abgelöst. Gleichzeitig erhalten Forderungen nach besseren Bedingungen für aufstrebende Unternehmen auch auf europäischer Ebene durch die ebenfalls von Macron im März dieses Jahres ins Leben gerufene Initiative „Scale-up Europe“ neuen Aufwind.

5.1 Talente für die Zukunft: Gründungen unterstützen, Diversität fördern, Mitarbeiterkapitalbeteiligung vereinfachen

Innovation braucht kluge Köpfe. Ohne ein starkes Bildungssystem und eine international wettbewerbsfähige Forschungslandschaft ist eine vitale und wachstumsorientierte Gründungslandschaft undenkbar – und damit auch die von ihr ausgehenden Beschäftigungseffekte. Die erfreuliche Entwicklung der Gründungen und dadurch entstandene Arbeitsplätze verdanken wir nicht zuletzt der starken deutschen Hochschul- und Forschungslandschaft. Überdies haben führende deutsche Universitäten bewiesen, wie u.a. mithilfe von Inkubatoren und Akzeleratoren aus Hochschulen Startup-Schmieden werden können. Dies gilt es systematisch zu fördern und auszubauen. Notwendig sind beispielsweise faire Bedingungen bei der Übertragung von Intellectual Property (IP). Ziel muss es darüber hinaus sein,

unternehmerisches Denken und Gründungskultur insgesamt stärker an den Hochschulen zu verankern. Vor Ort heißt das vor allem, die Zusammenarbeit zwischen Hochschulen, Inkubatoren, Akzeleratoren, Wirtschaftsunternehmen und regionaler Wirtschaftsförderung auszubauen. Hochschulpolitik ist Angelegenheit der Länder, doch der Bund hat mit der EXIST-Initiative bereits gezeigt, wie eine bundesstaatliche Hochschulförderung für mehr Gründungen funktionieren kann. Hochschulen sind vor allem vor und in der Anfangsphase der Gründung wichtig für die Bereitstellung der nötigen Infrastruktur in Form von Büros und Laboren. **Analog zur EXIST-Initiative sollten Mittel zur Schaffung einer Infrastruktur für Gründerinnen und Gründer an allen deutschen Hochschulen zur Verfügung gestellt werden. Motto: Forschen, Gründen, Wachsen!**

Jedes fünfte deutsche Startup wird von Menschen mit Migrationshintergrund gegründet. Wir dürfen uns deshalb nicht allein auf die Talente stützen, die ohnehin schon im Land sind. Vielmehr müssen wir dafür sorgen, Deutschland international zu einem Anziehungspunkt für kluge Köpfe zu machen – und Ihnen nicht unnötig Steine in den Weg hierher zu legen. Hier sollten wir uns ein Beispiel an Frankreich nehmen: Das Land hat das sogenannte *French Tech Visum* für Mitarbeitende in Startups, Gründerinnen und Gründer sowie Investoren eingeführt – und zwar unabhängig von einem formalen Berufs- oder Studienabschluss. Sprich: Alle Menschen, die das französische Startup-Ökosystem voranbringen, können sich für das *Tech Visum* bewerben. **Deutschland sollte sich Frankreich zum Vorbild nehmen und ein Visum schaffen, das spezifisch auf die Bedingungen der Gründungsszene zugeschnitten ist.**

Ein entscheidender Hebel für eine vitale Startup- und Scaleup-Landschaft ist die Verbreiterung der Gründungsbasis. Insbesondere der bislang niedrige Anteil an Gründerinnen zeigt, wie viel Potenzial noch ungenutzt bleibt. Initiativen wie #startupdiversity und Netzwerke wie *Grace* oder *Global Digital Women* arbeiten bereits aktiv daran, Gründerinnen zu unterstützen. Das allein reicht jedoch nicht aus: Auch die politischen Rahmenbedingungen müssen so angepasst werden, dass sie der Lebensrealität von Gründerinnen und Gründern entsprechen. So konnte die Initiative #stayonboard eine gesetzliche Neuregelung durchsetzen, nach der Vorstandsmitglieder eine familienbedingte Auszeit nehmen können, in der sie von den mit ihrem Mandat verbundenen Haftungsrisiken befreit sind. Das allein reicht jedoch noch nicht. Untersuchungen zeigen, dass männliche Gründer bei ähnlichem Geschäftsmodell höhere Chancen auf Risikokapital haben als Gründerinnen. Abhilfe schaffen könnte eine stärkere Standardisierung des Pitch-Prozesses, um unbewusste Vorteile seitens der überwiegend männlichen Investoren zu reduzieren. **Der Staat sollte bei seinen Investitionen zudem eine Vorbildfunktion wahrnehmen und die von ihm geschaffenen Finanzierungsinstrumente stärker an die Diversität der finanzierten Startups und Scaleups koppeln.**

Startups und Scaleups brauchen nicht nur innovative Gründerinnen und Gründer, sondern auch gut ausgebildete Mitarbeitende. Im Wettbewerb um die klügsten Köpfe setzen Startups und Scaleups oft auf das Instrument der Mitarbeiterkapitalbeteiligung: So kann das Team direkt von der Wertsteigerung des Unternehmens profitieren und dadurch eventuelle Gehaltsnachteile gegenüber der Anstellung in einem Großkonzern aus-

gleichen. Leider legen die rechtlichen Rahmenbedingungen in Deutschland einer solchen Mitarbeiterkapitalbeteiligung vergleichsweise viele Steine in den Weg. Das ist ein entscheidender Nachteil für deutsche Unternehmen im internationalen Wettbewerb um die klügsten Köpfe. Die Politik hat zwar erste Verbesserungen vorgenommen, diese reichen aber noch lange nicht aus. **Gebraucht wird nicht weniger als ein großer Wurf bei der Mitarbeiterkapitalbeteiligung. So sollte beispielsweise eine eigene Anteilsklasse für Mitarbeiterkapitalbeteiligungen geschaffen werden, die kostengünstig, schnell und digital ausgegeben und übertragen werden können. Dringend erforderlich ist zudem eine international wettbewerbsfähige Besteuerung.**¹⁷

5.2 Kapital für Wachstum und Beschäftigung: Zugang zu Late-Stage-Kapital weiter ausbauen, Exit-Kanäle und Eigenkapitalkultur stärken

Ohne Wagniskapital sind erfolgreiche Startups und erst recht Scaleups nicht denkbar. Venture-Capital-Investoren bringen neben ihrem Kapital oft auch Know-how, Gründungsexpertise und Netzwerke in ein neu gegründetes Unternehmen ein. Allerdings fehlt es in Deutschland und Europa vor allem in der so entscheidenden Wachstumsphase noch an Wagniskapital: Die hier ansässigen Venture-Capital-Fonds sind häufig zu klein, um erfolgreichen Startups mit dem nötigen Wachstumskapital zum Durchbruch verhelfen zu können. Ein wich-

tiger Hebel für mehr und größere VC-Fonds ist die Einbindung privater institutioneller Investoren wie Versicherungen und Stiftungen. Damit wird das Kapital zukunftsorientierter allokiert, weil so Innovationen befördert statt Schulden finanziert werden. Mit dem im Rahmen des „Zukunftsfonds“ geplanten Dachfonds sind deshalb große Hoffnungen verbunden, die in den nächsten Jahren aber erst noch erfüllt werden müssen: Indem der Staat Risiken abfedert, erleichtert er großen institutionellen Investoren wie Pensionskassen und Versicherungen den Einstieg in den Dachfonds.

Zudem wird allein aufgrund der Dachfondskonstruktion ermöglicht, dass Investments in signifikanter Höhe getätigt werden können. Dadurch kann mit öffentlichen Mitteln sogenanntes „schlummerndes“ privates Kapital gehebelt und das Problem der bislang oft zu geringen Finanzierungsvolumen einzelner Deals – der sogenannten Ticketgrößen – wirksam adressiert werden. Im Gegenzug für die Risikoabfederung wird der Staat als Erster an den anfallenden Renditen beteiligt. Im Ergebnis profitieren von dem Dachfonds sämtliche Beteiligte: Startups erhalten bessere Finanzierungsbedingungen, institutionelle Investoren profitieren von den Renditen und der Staat stärkt nicht nur die Innovationskraft, sondern partizipiert sogar selbst an den erwirtschafteten Gewinnen. **Die von der Bundesregierung im Rahmen des Dachfonds als Teil des Zukunftsfonds zugesagte Milliarde Euro ist gut investiertes Geld, von dem Startups, Scaleups, der Gründungsstandort Deutschland und nicht zuletzt die die Steuerzahlerinnen und Steuerzahler profitieren. Entscheidend ist, dass „frisches“ Kapital privater institutioneller Investoren dem Innovationskreislauf zugeführt wird. Das Pro-**

gramm sollte fortlaufend evaluiert und das Volumen bei Bedarf aufgestockt werden.

Wachstumskapital allein wird das Potenzial von Startups und Scaleups nicht heben – und vor allem nicht langfristig sichern. Wollen wir mehr und vor allem noch erfolgreichere Wachstumsunternehmen, müssen diese auch in späteren Stadien Zugang zu Kapital haben. Wenn erfolgreiche Scaleups ihr Geschäftsmodell etabliert haben und Gewinne erzielen, verkaufen Wagniskapitalgeber in der Regel ihre Beteiligungen. Dieser sogenannte „Exit“ kann über verschiedene Kanäle erfolgen. Sofern die VC-Fonds ihre Anteile nicht an eine andere Beteiligungsgesellschaft oder wieder an das Startup selbst verkaufen, kommen als Exit-Strategie entweder der Verkauf an einen strategischen Investor in Form eines meist etablierten Unternehmens (*trade sale*) oder ein Börsengang infrage. Von der Attraktivität dieser Exit-Kanäle hängt auch die Anziehungskraft eines Gründungsökosystems insgesamt ab. Um diese Exit-Kanäle in Deutschland zu stärken, sollten die Beispiele erfolgreicher deutscher Startups und Scaleups viel aktiver verbreitet werden. Etablierte Unternehmen müssen Kooperationen und Aufkäufe von Startups noch stärker als Chance begreifen, um ihre Innovationsfähigkeit zu erhöhen und ihre Zukunftsfähigkeit abzusichern.

Um insbesondere Börsengänge in Deutschland attraktiver zu machen, muss sich darüber hinaus der Kapitalmarkt verändern. Aktien fristen im Portfolio deutscher Sparerinnen und Sparer ein Nischendasein. Für attraktivere Exit-Bedingungen brauchen wir eine andere Investitionskultur. Hinzu kommt: Ohne eine stärkere Investition direkt in Aktien oder – über Versicherungen

und Versorgungswerke – mittelbar in Beteiligungsfonds entgeht den Bürgerinnen und Bürgern die Teilhabe an den Gewinnen der Wirtschaft generell und der Wachstumsunternehmen im Speziellen. Eine bessere Teilhabe der Bürgerinnen und Bürger am Wachstum der digitalen Wirtschaft lässt sich vor allem über eine Modernisierung des Rentensystems erreichen. Wenn Versicherungen, Pensionskassen und Versorgungswerke stärker in Aktien und Beteiligungsgesellschaften investieren, stärkt dies den deutschen Kapitalmarkt, macht Exits und vor allem Börsengänge in Deutschland attraktiver, zieht damit neue Fachleute sowie Analystinnen und Analysten an und stärkt so ein Ökosystem, in dem Startups und Scaleups ihr volles Potenzial für den Arbeitsmarkt und die Gesamtwirtschaft entfalten können. Deshalb gilt: **Eigenkapitalprodukte sollten stärkere Berücksichtigung im Rahmen der Vorsorge finden, beispielsweise durch den Ausbau kapitalbasierter Elemente in der gesetzlichen Rente.**

5.3 Fairer Wettbewerb für Innovation und Wachstum: Plattformen regulieren, öffentliche Beschaffung reformieren

Kapital und Talente allein reichen nicht, um das Wachstum von Startups und Scaleups zu beflügeln. Sie benötigen darüber hinaus faire Wettbewerbsbedingungen und Chancengleichheit. Dies gilt umso mehr angesichts der gestiegenen Bedeutung digitaler Plattformen: Vor allem die großen Digitalkonzerne wie Google, Amazon, Facebook, Apple und Microsoft haben umfassende

Ökosysteme geschaffen, die große Vorteile nicht nur für die Kundschaft, sondern auch für andere Unternehmen haben. Gleichzeitig verfügen diese digitalen Plattformen über eine sehr große Marktmacht, die sie gegen aufstrebende Konkurrenten in Stellung bringen können.¹⁸ Damit deutsche wie auch europäische Startups und Scaleups eine Chance haben, sich im internationalen Wettbewerb unter Beweis zu stellen, braucht es auch in der digitalen Welt klare, faire und durchsetzbare Marktregeln. **Mit dem Digital Services Act und dem Digital Markets Act hat die Europäische Kommission Vorschläge präsentiert, um kleineren Anbietern in der digitalen Welt eine faire Chance zu ermöglichen. Es wird darauf ankommen, dass die Vorschläge 2022 ohne Abschwächung gesetzlich verankert werden können.**

Doch nicht nur die Konkurrenz durch dominante Online-Plattformen und die Abhängigkeit von ihnen kann junge Wachstumsunternehmen bremsen. Startups und Scaleups müssen auch eine faire Chance im Wettbewerb mit etablierten Unternehmen haben. Dies gilt insbesondere mit Blick auf Ausschreibungen der öffentlichen Hand, die junge, technologieorientierte Unternehmen tendenziell benachteiligen. So müssen Firmen zum Beispiel häufig ausreichend hohe Umsätze der Vorjahre belegen, um sich für eine Ausschreibung zu qualifizieren. Ein Startup, das erst wenige Jahre auf dem Markt ist, kann so schnell aussortiert werden – und damit auch ein innovatives Produkt, das für die ausschreibende Behörde selbst von großem Vorteil gewesen wäre. Abhilfe ließe sich auf mehreren Wegen schaffen: So sollten die in Ausschreibungen formulierten Eignungsanforderungen überdacht und beispielsweise Ausnahmeregelungen

definiert werden, nach denen auch junge Unternehmen berücksichtigt werden können. Darüber hinaus sollten Innovationspartnerschaften zwischen Behörden und Startups oder Scaleups forciert werden, in deren Rahmen die öffentliche Hand auf Expertise und Know-how der Wachstumsunternehmen zurückgreifen kann. Solche Kooperationen und Partnerschaften können auch den Mentalitätswandel in der Verwaltung hin zu agilem Arbeiten unterstützen und beschleunigen. Oft scheitert die Zusammenarbeit zwischen Startups, Scaleups und der Verwaltung jedoch an mangelndem Verständnis für die Handlungszwänge des jeweils anderen. **Es ist deshalb sinnvoll, sowohl Startups und Scaleups als auch Beschaffern der öffentlichen Hand eine gezielte Hilfestellung bei der Bewerbung auf und der Ausgestaltung von Ausschreibungen zu geben. Dadurch setzen sich innovative Lösungen leichter durch und Verwaltung und junge Technologieunternehmen verstehen besser, wie sie voneinander profitieren können.**

Der Standort Deutschland kann seine Zukunftsfähigkeit nur sichern, wenn wir konsequent auf Innovation und Wachstum setzen. Entscheidend ist, dass die Politik das Potenzial von Startups und Scaleups für Innovation sowie Wachstum ernst nimmt und jetzt die richtigen Weichen stellt. Mit dem Ziel, die Chancen zu nutzen, die ein vitales Gründungsökosystem bietet – und zwar nicht nur für die Gründerinnen und Gründer, sondern für den gesamten deutschen Arbeitsmarkt.

- 1 Startups und Scaleups definieren wir in dieser Studie durchgängig als neu geschaffene Unternehmen, die mit einem innovativen Geschäftsmodell auf ein rasches Wachstum ausgerichtet sind. Dabei berücksichtigen wir nur Unternehmen, die ab 2005 gegründet wurden, mindestens zwei Beschäftigte haben und deren Unternehmenssitz in Deutschland liegt. Im Unterschied zu Startups befinden sich Scaleups bereits in einer Phase besonders schnellen Wachstums. Für die Skalierung des Geschäftsmodells wird in diesem Stadium besonders dringend Fremdkapital benötigt.
- 2 Enrico Moretti, *The New Geography of Jobs* [Houghton, Mifflin & Harcourt: 2012]
- 3 <https://files.epi.org/pdf/160282.pdf>
- 4 https://www.bayareacouncil.org/community_engagement/new-study-for-every-new-high-tech-job-four-more-created/
- 5 Vergleiche dazu die Aussagen Wadhwas auf: <https://medium.com/@ericcorl/how-startups-drive-the-economy-69b73cfbae1>
- 6 <http://www.progressivepolicy.org/wp-content/uploads/2017/05/How-the-Startup-Economy-is-Spreading-Across-the-Country-%E2%80%94-94-and-How-It-Can-Be-Accelerate-final.pdf>
- 7 Die Ergebnisse der Studie werden zusammengefasst auf: <https://www.brookings.edu/research/how-startups-help-cities-measure-their-economic-development-frontier/>
- 8 Unter anderem wurden Spin-offs, deutsche Niederlassungen internationaler Konzerne und Vereine aus der Liste entfernt. Infolge dieser Bereinigung ist unsere Schätzung der in deutschen Startups und Scaleups beschäftigten Mitarbeitenden um 22,6% nach unten korrigiert worden.
- 9 Die Validität der Daten in den Jahren vor 2018 sowie für das noch nicht abgeschlossene Jahr 2021 wird als zu niedrig für unsere Analyse eingeschätzt, daher konzentrieren wir uns auf die Jahre 2018 bis 2020.
- 10 Eine aktuelle Studie zur Gründungsszene in Berlin kommt auf ein Jobwachstum von 32% zwischen 2017 und 2019. Eine ähnlich gelagerte, bundesweite Steigerung erscheint daher realistisch.
- 11 Für die untersuchten Länder sind über Dealroom keine Unternehmenslisten verfügbar. Daher war eine manuelle Korrektur analog zum Vorgehen in Deutschland nicht möglich. Um dennoch mögliche Fehleinträge zu berücksichtigen, haben wir die Gesamtzahl der in den jeweiligen Ländern in Startups und Scaleups Beschäftigten ebenfalls um 22,6% nach unten korrigiert.
- 12 Aufgrund der schlechteren Datenqualität für 2018 dürfte die tatsächliche jährliche Wachstumsrate der vergangenen drei Jahre geringer ausfallen (siehe dazu auch Kapitel 3.2). Das heißt, dass Deutschland bei gleichbleibendem Jobwachstum in der Realität länger brauchen könnte, um beispielsweise auf das heutige Niveau von Schweden zu kommen.
- 13 Der Begriff Startup-Nation geht auf das Buch „Startup Nation: The Story of Israel’s Economic Miracle“ (2010) zurück. Darin beschreiben die Autoren Dan Senor und Saul Singer die Erfolgsgeschichte des israelischen Hightech-Sektors. Im Kontext unserer Studie meint der Begriff aber allgemein Staaten, die eine überdurchschnittlich hohe Beschäftigung im Startup-Bereich vorweisen können.
- 14 1,2% von allen Seed-finanzierten Startups in DACH erreichen den Unicorn-Status. Mit dieser Wahrscheinlichkeit liegen sie gleichauf mit vergleichbaren US-Kohorten.
- 15 Braun et al. (2019), *Foreign Venture Capital Supply in Europe: Consequences on Ventures’ Exit Locations and Entrepreneurial Migration*, 2019
- 16 Vgl. dazu: „Die Vermögenssteuer – Wachstumsbremse für das deutsche Startup-Ökosystem“. Danach befürchten knapp 90% der befragten Gründerinnen und Gründer einen Gründungsrückgang durch die Vermögenssteuer. Zwar würden drei Viertel der befragten Gründerinnen und Gründer auch im Falle einer Vermögenssteuer erneut gründen. Mehr als die Hälfte würde das allerdings im Ausland tun.
- 17 Siehe hierzu auch die unter Federführung der IE.F erstellte Studie „#ESOPasap“ von 2020
- 18 Siehe hierzu die IE.F-Studie „Fair Play in der digitalen Welt“ sowie das IE.F-Policy-Paper zum Digital Services Act and Digital Markets Act

Impressum

Herausgeber

Internet Economy Foundation (IE.F)

Uhlandstraße 175
10719 Berlin
www.ie.foundation

Roland Berger GmbH

Sederanger 1
80538 München
www.rolandberger.com

Bundesverband Deutsche Startups e.V.

Schiffbauerdamm 40
10117 Berlin
www.deutschestartups.org

Deutsche Börse AG

60485 Frankfurt am Main
www.deutsche-boerse.com

Erscheinungsdatum

Juni 2021

Bildnachweise

Cover/S.32: olaser/iStock

Seite 3: IE.F

Seite 9/Seite 26: robbin0919/iStock

Autorinnen/Autoren

IE.F

Clark Parsons

c.parsons@ie.foundation

Jennifer Bode

j.bode@ie.foundation

Roland Berger

Dr. David Born

david.born@rolandberger.com

Dr. Peter Vogt

peter.vogt@rolandberger.com

Christian Gschwendtner

christian.gschwendtner@rolandberger.com

Deutsche Börse

Niels Tomm

niels.tomm@deutsche-boerse.com

Peter Fricke

Peter.Fricke@deutsche-boerse.com

Carsten Huth

carsten.huth@deutsche-boerse.com

Bundesverband Deutsche Startups e.V.

Christoph J. Stresing

christoph.stresing@deutschestartups.org

Alexandra Ortloff

alexandra.ortloff@deutschestartups.org

Dr. Alexander Hirschfeld

alexander.hirschfeld@deutschestartups.org

Kontakt

IE.F

Clark Parsons

Geschäftsführer

Internet Economy Foundation (IE.F)

c.parsons@ie.foundation

Tel.: +49 30 8877 429-400

Roland Berger

Maximilian Mittereder

Pressesprecher

Roland Berger GmbH

maximilian.mittereder@rolandberger.com

rolandberger.com

Tel.: +49 89 9230-8180

Deutsche Börse

Josefin Altrichter

Spokesperson Cash Market

Deutsche Börse AG

Tel.: +49 69 211 16075

joesfin.altrichter@deutsche-boerse.com

Bundesverband Deutsche Startups e.V.

Christoph J. Stresing

Geschäftsführer

Bundesverband Deutsche Startups e.V.

Schiffbauerdamm 40

10117 Berlin

Mobil: +49 163 25 21 938

christoph.stresing@deutschestartups.org

Haftungsausschluss

Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Ohne spezifische professionelle Beratungsleistung sollten keine Handlungen aufgrund der bereitgestellten Informationen erfolgen. Haftungsansprüche gegen Roland Berger GmbH, die durch die Nutzung der in der Publikation enthaltenen Informationen entstanden sind, sind grundsätzlich ausgeschlossen.

