



INSTITUT FÜR  
INNOVATION UND  
TECHNIK

# Startups fördern

iit-Schlaglicht

Stefan Petzolt, Bettina Kühne, Matthias Bürger,  
Johanna Simon-Lehmstedt und Guido Zinke

# Liebe Leserin, lieber Leser,

im Umfeld neuer Regierungen häufen sich die Forderungen an die Politik, die damit verbundenen Standpunkte, Debatten und natürlich Papiere. Jeweils angefüllt mit neuen, mit älteren, mit bereits angegangenen und schon wieder verworfenen oder auch zu verwerfenden Ideen.

In Sachen Gründungsförderung, Startups und Innovationsökosystementwicklung muss mehr passieren und soll auch mit der neuen Bundesregierung mehr passieren. So will man eine Startup-Strategie für Deutschland und – durchaus ambitioniert: Deutschland zu Europas führendem Startup-Ökosystem machen. Darunter fächert man ein Vorhabensportfolio auf, das recht viele Forderungen aus der einschlägigen Fachwelt der letzten Jahre an die Politik aufgreift.

So soll es für Startups schneller (Gründung in 24 Stunden), unbürokratischer und der Behördenkontakt digitaler werden. Gründerinnen will man stärken und mehr Wissenschaftler:innen zum Ausgründen bewegen. Auch will man Gründer:innen sozialer absichern und Mitarbeiter:innen sollen sich künftig stärker

The background of the slide features a wooden surface with several hands holding and interacting with grey gears. One large gear is positioned in the upper right, and a smaller one is below it. The hands are seen from various angles, suggesting a collaborative effort. A large red diagonal shape is overlaid on the left side of the image, containing the text.

an ihren Startups beteiligen können – nicht zuletzt zum privaten Vermögensaufbau. Startups sollen besseren Zugang zu Open (public) Data erhalten und sich so neue Geschäftsmodelle erschließen. Außerdem soll eine Kultur der zweiten Chance entstehen und das Sozialunternehmer:innentum in Deutschland umfassender gefördert werden. Nicht zuletzt will man eine kohärentere, schlagkräftigere Förderarchitektur ausbauen. Dabei dreht sich viel um die Frage, wie Kapital wieder stärker Intelligenz folgt. Es geht also sehr stark um einen Ausbau des Risikokapitalangebots (Zukunftsfonds!), das aber gezielt in Zukunftsthemen und in hochinnovative Startups (co-) investiert wird.

Wir haben die Debatte beleuchtet, die stärker auffindbaren Forderungen zusammengetragen, inhaltlich gescannt (siehe Seite 4) und greifen hieraus elf Forderungen detaillierter auf. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit, aber mit Ambition auf Impuls, diskutieren wir diese ausgehend der dahinterstehenden Herausforderungen, versuchen uns an Lösungen und zeigen mögliche Effekte auf.

Wir wünschen eine inspirierende Lektüre und freuen uns natürlich auf das ein oder andere Feedback

Stefan Petzolt, Bettina Kühne, Matthias Bürger, Johanna Simon-Lehmstedt und Guido Zinke

# Aktueller Themenhorizont





# Gründungssensibilisierung weiter stärken

Herausforderung // Lösungsansatz // Effekte

# // Herausforderung



Seit Jahren wird für Deutschland eine schwache, wenn auch leicht zunehmende Gründungsneigung beobachtet. Zurückgeführt wird dies auf vergleichsweise stark ausgeprägte kulturelle Vorbehalte, tendenziell negative Einstellungen zum Unternehmer:innen-tum als auch auf fehlende Kenntnisse und fehlende Vorbilder.

Diese geringe Gründungsneigung ist ein Grund dafür, dass die Gründungsdynamik in Deutschland ein Stück weit abgebremst ist.

Und ebenso ein Grund dafür, dass Deutschland im (internationalen) Wettbewerb auch teils deutlich abgehangen wird: So zeigte zuletzt der GEM 2020/2021, dass Deutschland gemessen an den Gründungsaktivitäten Platz 41 von 43 einnimmt. Nur jede:r 20. Deutsche im Alter zwischen 18 und 64 Jahren gründet ein Unternehmen – in den USA (Platz 13) hingegen ist es jede:r Zehnte.

# // Lösungsansatz

Gründungssensibilisierung und letztlich -aktivierung sollte bereits ab der Schule und weiterführend in der Berufs- und/ oder Hochschule betrieben werden. Auch die positive Sichtbarkeit von Gründer:innen ist entscheidend.

## **Denkbar sind dafür folgende Maßnahmen:**

- Lehrkräfte gezielt qualifizieren
- Pädagogische Konzepte und Curricula entsprechend (weiter-)entwickeln sowie Gründungsprojekte, Makerspaces und Wettbewerbe an Schulen und Hochschulen etablieren
- Gründungssensibilisierung ganzheitlich in den Schulen, Berufs- und Hochschulen verankern:
  - in den Strukturen mit einer starken thematischen Zuordnung und einem starken Commitment im Präsidium
  - in den Lehrplänen als (Wahl-)Pflichtveranstaltung mit Zugang zu gründungsrelevanter Beratung und Informationen
  - mit Verankerung in Transferstrategien
- Öffentliche Sichtbarkeit erfolgreicher Gründer:innen erhöhen, Erfolgsgeschichten öffentlichkeitswirksam kommunizieren und somit Vorbilder für interessierte Gründer:innen aufzeigen.

# // Effekte

**Stärkung Gründungsneigung:** Werden positive Bilder über Gründer:innen und erfolgreiche Unternehmer:innen transportiert, können sich bestehende „kulturelle“ Vorstellungen und Vorbehalte in der Gesellschaft sukzessive verändern.

**Mehr Bürger:innen mit gründungsrelevantem Wissen:** Die Vermittlung gründungsrelevanten Wissens und betriebswirtschaftlichen Know-hows baut wiederum Kenntnisse auf und Barrieren ab. Unternehmensgründung wird damit attraktiver und zugänglicher vermittelt.

**Erhöhung Gründungs-/Überlebensrate:** Dies erhöht die Gründungsneigung – und wird sich perspektivisch auch positiv auf das Gründungsgeschehen von Startups (schnellwachsende innovative Technologieunternehmen) auswirken





# Zukunftsfonds weiter konsequent ausbauen

Herausforderung // Lösungsansatz // Effekte

# // Herausforderung



Der Zukunftsfonds der Bundesregierung ist der richtige Weg, um die deutsche Förderarchitektur für Startups weiterzuentwickeln.

Mit bislang zehn Mrd. Euro Volumen ist er noch unterdimensioniert, eine Aufstockung aber vorgesehen.

Mit der ERP/Zukunftsfonds-Wachstumsfazilität, dem DeepTech Future Fonds und der GFF/EIF-Wachstumsfazilität hat er erste Bausteine, aber noch zu wenige für einen echten Dachfonds. Auch fehlt es ihm an Breite, um Direkt- und Co-Investitionen zu integrieren.

Durch seine Co-Investitionsarchitektur verstärkt er aktuell eine gewisse Fehlallokation von Risikokapital: dieses fließt überproportional in low- und high-tech, nicht aber in deep-tech-Startups.

# // Lösungsansatz

Der Zukunftsfonds sollte weiter konsequent zum bundesweiten Dachfonds ausgebaut werden.

## Hierzu bedarf es:

- Fondsvolumen auf die zunächst 30 Mrd. Euro, später auf deutlich höheres Niveau ausweiten.
- Stärkere Anreize (Festverzinsung, steuerfreie Kapitalerträge etc.) schaffen, um Pensions- und Versicherungsfonds sowie Stiftungs-, Family Office- bzw. Unternehmenskapital zu integrieren.
- Sekundärmarkt für Direktinvestitionen und Co-Investing ergänzen – auch, um Anteile von Bestandsinvestor:innen abzukaufen. Insbesondere sollten Co-Investing-Möglichkeiten für Bürger:innen geschaffen (Kapitalverfahren zur Altersvorsorge) werden.
- Co-Investitionen gezielt auf zentrale Handlungsfelder (GreenTech, nachhaltige Mobilität, Life Sciences, Biotech) und hochinnovative Startups (wissenschaftliche Ausgründungen) ausrichten.
- Teilbaustein in Richtung Frühphase ergänzen, um Finanzierungslücken zu schließen, z.B. nach EXIST und vor HTGF (und ähnlich gelagerten Fonds), sowie nach Round-up-Runden vor einer Wachstumsfinanzierung.
- Zentrales Management via KfW (Fondsmanager), aber durch Zusammenschluss mit Förderbanken der Länder eine verteilte bundesweite Umsetzung des Fonds ertüchtigen.

# // Effekte

**Etablierung Bundesdachfonds:** So entsteht ein Dachfonds für innovative Gründungen, öffentlich und privat finanziert. Insbesondere durch die Verbreiterung zwischen Seed- und Wachstumsphase wird das Risikokapitalangebot deutlich gehebelt.

**Mehr wissenschaft. Ausgründungen:** Über die Verbreiterung des Angebots stärkt sich die Unterstützung von DeepTech-Startups und zielt insb. auf wissenschaftliche Ausgründungen.

**Unterstützung hochinnovativer Startups:** Durch die Refokussierung auf hochinnovative Startups wird die aktuelle Kapitalknappheit in diesem Teil-Ökosystem reduziert.

**Bürger:innenbeteiligung:** Dank einer bürger:innenorientierten Investitionsmöglichkeit können der Fonds verbreitert und neue Anlagemöglichkeiten geschaffen.





# Beteiligungen an wissenschaftlichen Ausgründungen standardisieren

Herausforderung // Lösungsansatz // Effekte

# // Herausforderung



Wissenschaftliche Einrichtungen in Deutschland beteiligen sich häufig an ihren Ausgründungen, um u.a. die übertragenen Schutzrechte an die Gründer:innen zu finanzieren.

Das ist ein durchaus üblicher, aber aufgrund verschiedener Zielkonflikte zwischen den Herkunftsorganisationen und ihren Ausgründungen nicht friktionsfreier Vorgang.

So werden oft zu schnell und zu große Anteile an die Herkunftseinrichtungen durch die Ausgründenden abgegeben. Gleiches gilt für Umsatzbeteiligungen. Was u.a. auch unattraktiv auf weitere Investor:innen wirken kann.

Daneben sind die Verhandlungsprozesse oft unklar, hoch informationsasymmetrisch und sehr aufwändig für Startups.

Auch gehen Ausgründungen teils massive Verbindlichkeiten ein, die ihr Wachstum hemmen können.

# // Lösungsansatz

Standardisierung der Kapitalbeteiligungen von wissenschaftlichen Einrichtungen an ihren Ausgründungen kann ein Weg sein, beidseitige Zielkonflikte und Hemmnisse im Ausgründungsprozess abzubauen.

## Vorstellbar wäre dazu:

- Bereits in der Patentierung von Entwicklungen sauber klären, wer die:der Erfinder:in ist. Vertreter:innen (z.B. Professor:innen) wissenschaftlicher Einrichtungen sollten nur dann berücksichtigt werden, wenn sie faktisch an den patentierten Lösungen mitwirkten.
- Um eine zu große Abgabe von Anteilen am Umsatz oder Unternehmen, sollte diese auf einen niedrigen Wert (z.B. maximal drei Prozent) gedeckelt werden. Davon ausgehend ist der Beteiligungszeitraum zu definieren, um eine Ausfinanzierung des Schutzrechts für die wissenschaftlichen Herkunftseinrichtungen sicherzustellen.
- Um betriebliche Eingriffsmöglichkeiten bei Unternehmensbeteiligungen zu begrenzen, sollte stillen statt offenen Beteiligungen für wissenschaftliche Einrichtungen der Vorzug gegeben werden.
- Ferner könnte der Prozess der IP-Recht-Übertragung kontinuierlich vereinheitlicht, transparenter seitens der wissenschaftlichen Herkunftseinrichtung gemacht werden und somit mehr Transparenz im Interesse symmetrischer Informationen erzeugt werden.

# // Effekte

**Vereinfachung des Prozesses:** Hemmnisse bei der Übertragung von Schutzrechten werden reduziert.

**Reduzierter Aufwand für Startups:** Größere Nachvollziehbarkeit der Beteiligungsmöglichkeiten reduziert die Aufwände für die Auseinandersetzung und es erhöhen sich die Informationssymmetrien zwischen der wissenschaftlichen Herkunftseinrichtung und ihrer Ausgründung.

**Stille Beteiligungen:** Eine Standardisierung auf stille Beteiligung hat zudem den Vorteil, dass Kapitalbedarfe der Ausgründungen gedeckt werden, ohne den Herkunftseinrichtungen unternehmerische Mitsprache einräumen zu müssen.





# Öffentliche Scaleup- Programme aufbauen

Herausforderung // Lösungsansatz // Effekte

# // Herausforderung



Nach wie vor herrscht eine eklatante Finanzierungslücke zwischen den frühen und späteren Entwicklungsphasen von Startups. So können gerade deutsche Startups auf ein umfangreiches, wenn auch sehr fragmentiertes Förder- als auch Kapitalangebot bis in die Seed-Phase hinein zugreifen, danach nimmt das Angebot jedoch deutlich ab.

Zwar blickt man in Deutschland und Europa in den letzten Jahren auf eine erfreuliche Positiventwicklung am Kapitalmarkt zurück. Aber nach wie vor ist das durchschnittliche Deal-Volumen in den USA um 83 Prozent höher als in Deutschland.

Fehlt es an Kapital, verliert das Wachstum deutscher Startups an Dynamik und letztlich an Wettbewerbsfähigkeit. Zudem steigt die Abwanderungsgefahr durch wachsende ausländische Kapitalbeteiligungen. Mit jeweils entsprechenden Effekten auf das gesamte Ökosystem.

# // Lösungsansatz

Um insbesondere die Skalierung von jungen innovativen Unternehmen zu stärken, kann die öffentliche Hand noch breiter als bislang unterstützend wirken.

## Denkbar sind hier:

- Ein direkt investierender Wachstumsfonds bzw. als Baustein im Zukunftsfonds, gezielt öffentliche Minderheitsbeteiligungen an Scaleups (junge innovative Unternehmen in der Wachstumsphase) erwirbt bzw. diese ko-investiert.
- Zusätzlich sind eigens konzipierte nationale Scaleup-Förderprogramme, vergleichbar mit dem Scale-up-NRW-Programm, denkbar. Neben einer monetären Förderung sollten und können diese auch
  - Mentoring- und Coaching-Programme zur Unterstützung der Unternehmer:innen,
  - Vernetzungsformate mit Investor:innen und Peers,
  - Softlanding-Pads bzw. In- und Outbounding-Strukturen,
  - sowie Zugänge zu Infrastrukturen und Technik für Startups beinhalten. Vorausgesetzt, die Angebote sind individualisiert und gewährleisten so eine adäquate Unterstützung der Scaleups.

# // Effekte

**Mehr erfolgreiche Scaleups:** Durch ein verbreitetes Unterstützungsangebot am sensiblen Übergang junger innovativer Unternehmen zwischen Gründungs- und Wachstumsphase wird ein wichtiger Beitrag zur nachhaltigen Etablierung erfolgversprechender Startups geleistet.

**Standort Attraktivität für Scaleups steigern:** Damit wird auch die Attraktivität und Anziehungskraft der Standorte der betreffenden Unternehmen als auch des gesamten deutschen Startup-Ökosystems und des Unternehmensstandorts Deutschland gesteigert. Durch das gezielte Unterstützen in der Skalierungsphase können auch gezielt für den Innovations- und Technologiestandort Deutschland relevante Scaleups unterstützt und letztlich gehalten werden.





# Gründungen durch Nicht-Akademiker:innen stärker fördern

Herausforderung // Lösungsansatz // Effekte

# // Herausforderung



Gut die Hälfte deutscher Schulabsolvent:innen sieht im Gründen und Führen eines Unternehmens einen interessanten und attraktiven Karriere- bzw. Berufsweg.

Tatsächlich fällt der Anteil derjenigen, die nach Berufsausbildung und Studium gründen, aber deutlich geringer aus. Und wenn gegründet wird, dann überwiegend von Akademiker:innen: deren Anteil beläuft sich – je nach Berechnung – regelmäßig auf 80 % bzw. 85 %.

Auch spätere Gründungen\* aus dem Beruf heraus scheinen für die Mehrheit der Nicht-Akademiker:innen kein attraktiver, zweiter Karriereweg zu sein. Was fehlt ist oft das betriebswirtschaftliche Know-how, Finanzierungsmöglichkeiten, die nötige Risikoaffinität – und: Unterstützung.

Damit bleibt ein enormes qualitatives als eben auch quantitatives Potenzial für mehr Gründungen in Deutschland nicht ausgeschöpft.

\* Hierbei sind vorrangig Unternehmensgründungen mit einem innovativen Geschäftsmodell gemeint. Diese sind von klassischen Existenzgründungen (z. B. dem Handwerk oder freien Berufen) abzugrenzen.

# // Lösungsansatz

Zwar schließt das aktuelle Förder- und Unterstützungsangebot nicht-akademische Gründer:innen nicht aus, es adressiert diese Gruppe aber auch nicht hinreichend genug. Gerade hier ist auch stärker zu sensibilisieren, will man dieses Potenzial heben.

## Daher sind folgende Ansätze denkbar:

- Stärker in schulischer als auch berufsschulischer Curricula für „Gründung (aus dem Beruf)“ sensibilisieren und aktivieren (gezielte Know-how-Vermittlung, Vorstellung von Unternehmer:innenbiographien, Projekte zur Vermittlung erster Gründungserfahrungen).
- An Nicht-Akademiker:innen (aus)gerichtete Gründungsförderprogramme für innovative Gründungen durch Techniker:innen und Kaufleute, wie es jetzt das Gründungsförderprogramm Junge Innovatoren aus Baden-Württemberg ermöglicht.
- Über Ausgründungen aus dem Beruf gezielt in Kampagnen (mit Testimonials) informieren und auf diesem Wege Interessierte auch aktivieren.
- Kompakte, strukturierte Programme zur Vermittlung relevanter betriebswirtschaftlicher Kenntnisse anbieten.
- Community-Building für nicht-akademische Gründer:innen, Startups und Investor:innen etablieren.

# // Effekte

**Mehr Gründungen:** Gezielte Aktivierung des qualitativen Gründungspotenzials durch nicht-akademische Gründer:innen. Darüber hinaus: Verbreiterung des quantitativen Gründungspotenzials, indem die zahlenmäßig sehr große Gruppe von Nicht-Akademiker:innen in der Gründung innovativer Unternehmen unterstützt wird.

**Höhere Gründungsbereitschaft:** Breiteneffekt durch eine Gründungssensibilisierung führt zu einer gesteigerten Gründungsbereitschaft und zu potenziell mehr Gründungen durch die Zielgruppe.

**Gesellschaftliche Akzeptanz:** Die Präsenz dieser Community im deutschen Gründungsgeschehen wird gestärkt und damit verbunden erfolgt auch eine breitere Vermittlung von Gründung als „Berufsweg“ in der gesellschaftlichen Breite.





# Zugang zu FuE-Förderung für Startups vereinfachen

Herausforderung // Lösungsansatz // Effekte

# // Herausforderung



Die öffentliche Forschungs-, Entwicklungs- bzw. Innovationsförderung ist für Startups und KMU eine sehr wichtige, teils aber schwer zugängliche Finanzierungsmöglichkeit für Innovationsleistungen.

Für (unerfahrene) Gründer:innen ist der administrative Aufwand zur Beantragung einer Förderung oder während der Förderung zudem oft sehr groß und die Anforderungen häufig zu komplex.

Gleichzeitig sind die konzeptionellen Anforderungen von Förderprogrammen oft schlicht nicht kompatibel mit der Struktur und dem Leistungsvermögen junger Unternehmen.

Gravierender noch sind zuwendungs- bzw. förderrechtliche Vorgaben (z. B. zu Bonitätsanforderungen), die eine Teilnahme von Startups und KMU an FuE-Förderprogrammen erheblich erschweren können oder aber diese gar ausschließen.

# // Lösungsansatz

Seit Jahren wird eine stärkere Kompatibilität der FuE-Förderung, insb. auf Bundesebene, zu den Bedingungen von Startups und KMU gefordert und auch Versuche unternommen, hier eine größere Niederschwelligkeit zu erreichen.

## **Konkret denkbar sind hierfür folgende Möglichkeiten:**

- FuE-Förderprogramme konzeptionell stärker an den Bedürfnissen von Startups ausrichten, in dem etwa Projektlaufzeiten flexibilisiert oder technische und Management-Anforderungen reduziert werden.
- Förderanträge und Antragsprozesse einfacher und durchgängiger gestalten, insb. Nachweisverfahren praxisnäher ausrichten.
- Förderinstrumentarium an stärker Startups ausrichten, z. B. durch eine Kombination von Instrumenten entlang der Entwicklung eines Startups, direkte Auftrags- statt Fördervergaben oder der Einrichtung spezieller Experimentierräume mit reduzierten Anforderungen und Eigenanteilsquoten.
- Kriterien der FuE-Förderung (insb. im Handbuch der Projektförderung des Bundes) überarbeiten. Dazu sind insbesondere die Kriterien zur Bonitätsprüfung für Gründungen und junge Unternehmen flexibler zu gestalten.
- Förderberatung weiter ausbauen, um junge und kleine Unternehmen besser zu unterstützen und deren Effizienz zu steigern.

# // Effekte

**Besserer Zugang für Startups:** Durch die Anpassung an die Anforderungen von Startups und KMU wird die Offenheit und Zielgruppenerreichbarkeit sowie vermutlich auch die Wirksamkeit von FuE-Förderung verbessert. Damit adressiert die Förderung gezielter die Entwicklungs- bzw. Skalierungspotenziale von Startups.

**Geringerer Aufwand für Startups:** Gleichzeitig werden die Aufwände für die Förderung – im Verhältnis zum Nutzen der Förderung – für Startups und KMU angemessener.

**Vielfältigere Förderergebnisse:** Zudem eröffnet sich die FuE-Förderung hierdurch selbst einen größeren Innovationsraum (mit mehr Vielfalt, aber natürlich auch mehr Risiko) und gewinnt dadurch selbst an Relevanz und Gestaltungsmöglichkeit.



A man with glasses and a beard, wearing a grey blazer over a blue sweater, is looking at a white laptop. He is standing in a factory or industrial setting, with complex machinery and pipes visible in the background. A bright light source on the left creates a lens flare effect. A semi-transparent purple box is overlaid on the right side of the image, containing white text.

# Startups stärker öffentlich beauftragen

Herausforderung // Lösungsansatz // Effekte

# // Herausforderung



Mit einem Beschaffungsvolumen von rund 500 Mrd. Euro (15 Prozent des BIP) ist der deutsche Staat selbst attraktiver und zum Teil einziger Kunde für Unternehmen.

Explizit kann er damit auch Innovationen fördern, wenn er Unternehmen mit der Entwicklung einer neuen Lösung beauftragt (sofern ein konkreter Bundes- bzw. Landesbedarf vorliegt).

Dies ist ein enormer Hebel für die Unterstützung von Startups. Auch dank des Begleiteffekts, dass die Beauftragung marktseitige Umsatz- statt – oft Marktfähigkeit imaginierende – Kostenreduzierungen für die Startups erzeugt.

Voraussetzung ist, dass Startups in Deutschland auch tatsächlich stärker für eine innovative öffentliche Beschaffung beauftragt werden.

# // Lösungsansatz

Der Ausbau der innovationsorientierten öffentlichen Beschaffung (IÖB) ist seit längerem ein innovationspolitisches Ziel der Bundesregierung. Aber trotz Einrichtung verschiedener Institutionen, wie KOINNO, und weiteren Maßnahmen, mangelt es an der Umsetzung.

## **Um Startups – zumindest ab dem Prototyping – stärker in der IÖB zu berücksichtigen sind folgende Maßnahmen denkbar:**

- Startup-Begriff neu definieren und entsprechend Anforderungen an die Beschaffungsvorgaben startup-kompatibel anpassen.
- Bedarfe öffentlicher Stellen professioneller ermitteln und ggfs. Bedarf über zentralere Stellen makeln und gegenüber Startups vermitteln.
- Öffentliche FuE- und Gründungsförderung – zumindest nach Prototyping und ggfs. Vorliegen eines Investor Case – als IÖB konzipieren (nach vorgelagerter Zuschussförderung), um so den Staat als Erst- und Ankerkunden zu etablieren.

## **Daneben sind mittelbare Maßnahmen der öffentlichen Hand denkbar:**

- Attrahierung und Absicherung von (privaten) Corporate Innovation Procurement- sowie von private-public-innovation-procurement-Programmen gezielt für Startups.
- Erfassung, Zusammenfassung und Artikulation privater Nachfragen (katalytische Beschaffung durch die öffentliche Hand).

# // Effekte

**Effektivere Innovationsförderung:** Stärkung bzw. Verbreiterung der Innovationsförderung, die so eine marktnähere Unterstützung für Startups schaffen kann.

**„Marktorientierte“ Entwicklung:** Startups gewinnen einen Erst- ggfs. auch Ankerkunden und prägen damit eine (reellere) frühe Marktposition und erste Markterfahrungen für sich aus.

**Verbreiterung des öffentlichen Mehrwerts:** Die Ergebnisse (auch IP-Rechte) können vom Staat zur weiteren Nutzung freigegeben werden.

**Bedarf der öffentlichen Hand wird befriedigt:** Innovationen, insb. in der digitalen Verwaltung (GovTech), Verkehrs- und Energiewende und bei Open Source-Lösungen, kann der Staat so gezielt durch die Beauftragung von Startups vorantreiben.



A person wearing a brown ribbed sweater is sitting at a desk, holding a white tablet computer. Their right hand is on the tablet, and their left hand is pointing at the screen. On the desk in front of them is a laptop with a keyboard and some papers with charts and graphs. The background is softly blurred, showing a window with light coming through and a red cup on the desk.

# Öffentliche Startup-BUILDER breiter etablieren

Herausforderung // Lösungsansatz // Effekte

# // Herausforderung



Die deutsche Unterstützungslandschaft für Startups wächst, wird diverser, immer fragmentierter und ist selbst ein „Markt“.

Was fehlt, sind Strukturen, die auf hohem Niveau in der vollen Entwicklungsbreite Innovator:innen und Startups unterstützen, die sehr potenzialträchtige Ideen in relevanten Zukunftstechnologien besitzen (DeepTechs).

Hier braucht es eine sehr sachkundige, länger währende, geduldige und zugleich sehr umfangreiche Unterstützung.

Dieses Potenzial sitzt in den Hochschulen, in den außeruniversitären Forschungseinrichtungen als auch in Unternehmen. Während Ausgründungen aus der Wissenschaft schon stark praktiziert und ebenso stark gefördert werden, ist die Förderung von Venture Building insbesondere in kleineren bis mittleren Unternehmen in Deutschland bislang nicht stark ausgeprägt.

# // Lösungsansatz

Für einen öffentlichen – oder öffentlich-privat betriebenen – Startup-Builder, der Ausgründungen aus der Wissenschaft und aus Unternehmen adressiert, wäre folgende Ausgestaltung denkbar:

- Als Channel-Support unterstützt er von pre-seed- bis zur 2nd Stage-Phase zunächst als klassischer Inkubator, später als Akzelerator und als Venture Builder für Unternehmen.
- Er vernetzt Innovator:innen und Gründer:innen in das Umfeld, insbesondere gegenüber Investor:innen.
- Hierfür integriert er verschiedene Elemente in sein Unterstützungsangebot:
  - Finanzierung bzw. Förderung der Aufwände bis zur Gründung des Unternehmens.
  - Individualisiertes Coaching durch erfahrene Expert:innen.
  - Matching von Innovator:innen/Gründer:innen mit Unternehmen und Risikokapitalgebern.
  - Beratungsleistungen, Interims-Management sowie Infrastruktur/Technik.
  - Attrahieren von (privaten) Risikokapitalbeteiligungen für die begleiteten Teams

# // Effekte

**Bessere Verwertung von FuE-Ergebnissen:** Innovator:innen aus Wissenschaft und Unternehmen werden entlang des Entwicklungsprozesses von der FuE bis zum Wachstum des Unternehmens unterstützt. Sowohl privat als auch öffentlich finanzierte Forschung wird zusammengebracht und gezielt bei der Verwertung unterstützt.

**Stärkung von Kollaborationen und Beteiligungen:** Neue Kollaborations- und Innovationsimpulse sowie Beteiligungsmöglichkeiten für Unternehmen und Investor:innen werden geschaffen.

**Optimierung von Gründungen:** Startups, Innovator:innen und etablierte Unternehmen werden an einem Ort in dezidierten Unterstützungsprogrammen über einen Zeitraum zusammengebracht.



A man with grey hair and a beard, wearing a blue polo shirt, and a woman with blonde hair in a light blue button-down shirt are looking at a tablet together in a modern office setting. The background shows office desks, plants, and a grid ceiling with lights.

# Experimentierräume für Gründer:innen einrichten

Herausforderung // Lösungsansatz // Effekte

# // Herausforderung



Ausgründungen aus einem Beschäftigungsverhältnis in der Wissenschaft heraus sind selten – aus einem Unternehmen oder gar einer öffentlichen Einrichtung heraus sind sie noch viel seltener.

Die größten Barrieren dafür liegen neben dem Fehlen betriebswirtschaftlicher Kenntnisse und einem Netzwerk innerhalb der Startup-Community, in dem finanziellen Risiko und natürlich in der Angst vor einem Scheitern. Daran knüpft sich die Befürchtung an, eine (sichere) Beschäftigung zu verlieren und/oder diese (finanziell) nicht aufwiegen zu können.

Darüber hinaus wird die Ernsthaftigkeit von Gründungsvorhaben „auf Zeit“, wie z.B. während eines Sabbaticals, angezweifelt und oft nicht gefördert.

Dabei ist die Gründung eines Unternehmens natürlich immer ein Experiment – und das in jeder Hinsicht auch „auf Zeit“.

# // Lösungsansatz

Um Gründungen aus dem Beruf attraktiver zu machen, könnten spezielle Experimentieräume geschaffen werden. Sollen sie nicht nur Angst vor dem Scheitern nehmen, sondern auch soziale Abstiegsängste, müssen sie vor allem Gründung auf Zeit ohne soziale Verlustangst ermöglichen.

## Für derartige Experimentieräume könnten folgende Maßnahmen in Betracht kommen:

- Gesetzliche Leave-Regelungen für gründungsinteressierte Wissenschaftler:innen (analog des französischen Loi Allègre-Gesetz) bzw. für Arbeitnehmer:innen (z.B. analog des schwedischen „Right to leave to conduct a Business Operational Act“) schaffen.
- Founding-Sabbaticals (ggfs. in Kombination mit der (so verlängerten) Elternzeit) seitens Unternehmen sowie Gründungsfreisemester seitens wissenschaftlicher Einrichtungen anbieten.
- Zudem können Förder- bzw. Stipendienprogramme helfen (z.B. Öffnung von EXIST für Sabbaticals), um eine Gründung auf Zeit während der pausierten Beschäftigung zu ermöglichen

# // Effekte

**Minderung des Gründungsrisikos:** Grundsicherung und Rückkehrgarantie erleichtern den Gang in die Gründung, da sie Risiken deutlich mindern. Somit wird der Angst vor dem Scheitern entgegengewirkt, da ein gescheitertes Gründungsvorhaben zumindest keine weitreichenden Folgen für berufliche Perspektiven oder die finanzielle Absicherung hat.

**Mehr Gründungen:** Gleichzeitig werden Ausgründungen aus der Wissenschaft bzw. aus dem Beruf auf diese Weise attraktiver, somit auch mehr Startups gegründet, eine Kultur des Scheiterns etabliert (denn nicht alle Gründungen werden nach dem ersten Zeitraum weitergeführt und dennoch als Chance und Möglichkeit des Lernens begriffen) und der Weg für die erfolgreiche Umsetzung innovativer Startups geebnet.





# Chancenkonto für Gründer:innen anbieten

Herausforderung // Lösungsansatz // Effekte

# // Herausforderung



Unternehmensgründung sind riskant, brauchen Know-how und sind – vor allem auch in Deutschland – nicht selten ein hochbürokratischer Prozess.

So entsteht für viele Gründer:innen ein erheblicher Arbeits- und Zeitaufwand, ein hohes finanzielles Risiko bzw. eine hohe finanzielle Belastung (insbesondere in den ersten Gründungsjahren).

Zudem entstehen Aufwände als auch Unsicherheiten durch die zu durchlaufende Bürokratie. Hinzu kommen Kosten für Technik und Infrastruktur. Und nicht zuletzt braucht Gründung Know-how, das zum Teil erst erlernt werden muss.

Dies bremst das Interesse an Gründungen, verhindert sie zum Teil sogar.

# // Lösungsansatz

Spätestens seit dem vorletzten Bundestagswahlkampf forderte die SPD ein Chancenkonto – zunächst für alle, später spezifischer für Gründer:innen. Politisch wurde viel darum gerungen und abgewogen. Wird es auf Gründer:innen zugeschnitten, kann das Chancenkonto als interessanter Ansatz gedacht werden, weil es Gründungsvorhaben erleichtert und finanzielle Risiken abmildert – relativ unbürokratisch.

## So könnte es wie folgt ausgestaltet sein:

- Start-Darlehen (un-/verzinst) in Höhe von 20.000 bis 30.000 Euro allen Gründer:innen in frühen Phasen zur gründungsbezogenen Nutzung, einschl. Absicherung Lebensunterhalt, bereitstellen.
- Alternativ: Gründer:innen für die erste Zeit der Gründung von Sozialabgaben befreien.
- Dauer auf maximal zwei Jahre beschränken, wobei keine weiteren, direkt die Gründer:innen bzw. deren Unterhalt betreffende Förderungen bereitgestellt werden.
- Begleitende Maßnahmen, wie Beratung und Training anbieten.

# // Effekte

**Mehr Gründungen:** Es wird ein sehr breitenwirksames Förderinstrument, um Gründungen in einer frühen Phase vorzubereiten bzw. zu begleiten etabliert.

**Finanzielle Belastung reduzieren:** Somit erfolgt eine Abfederungen der typischen Aufwände während der Gründung.

**Bürokratieabbau:** Gleichzeitig werden die bürokratischen Aufwände für die Inanspruchnahme anderer Förderungen vermindert.

**Planungssicherheit:** Zudem existiert eine Planungsfreiheit des Mitteleinsatzes durch die beziehenden Gründer:innen.





# Care-Arbeit von Gründer:innen stärker gegenfinanzieren

Herausforderung // Lösungsansatz // Effekte

# // Herausforderung



Barrieren zur Unternehmensgründung sind, neben dem finanziellen Risiko, für viele Gründer:innen auch der damit verbundene erhebliche Arbeits- und Zeitaufwand.

So ist auch die Diversität in Gründungsteams noch sehr gering. Das lässt sich zum einen damit begründen, dass immer noch ein wesentlich höherer Anteil an Frauen die unbezahlte „Care-Arbeit“ von Kindern, Haushalt und Angehörigen übernimmt. Ihnen wird damit nicht nur die Care-Arbeit selbst nicht entlohnt, ihnen fehlt es so auch an Zeit für ihr Gründungsvorhaben.

Das hat nicht nur Auswirkungen in der tatsächlichen Situation, sondern wird auch stark von Frauen antizipiert: Bei fast gleich ausgeprägtem Gründungswillen wie bei Männern (48%), gründen mit Blick auf die erwartete Care-Arbeit wesentlich weniger Frauen.

# // Lösungsansatz

Disparitätische und nicht berücksichtigte Care-Arbeit reiht sich in die ohnehin schon sehr lange Liste der spezifischen Herausforderungen, mit denen insb. Gründerinnen konfrontiert sind, ein.

## **Folgende Ausgestaltungen sind denkbar:**

- Zur Finanzierung der Care-Arbeit könnte die Berechnung des Elterngeldes an die Kinderbetreuung gebunden werden. So wird der signifikanten Minderung des Elterngeldes durch zusätzliche Einkünfte entgegengewirkt und die Arbeit im eigenen Unternehmen auch in der Elternzeit ermöglicht.
- Zusätzlich könnte – analog zum Chancenkonto – eine Befreiung von Sozialabgaben für Gründer:innen in Care-Arbeit angedacht werden.
- Triebfeder sind zudem die Qualität und Quantität der Betreuungsangebote von Kindern und Pflegebedürftigen:
  - Betreuungszeiten und -umfang flexibler ausgestalten, um die Vereinbarkeit von Familie und Gründung zu unterstützen.
  - Freibetrag für Kinderbetreuung, um ggf. auch eine ganztägige private Kinderbetreuung zu ermöglichen.
  - Bestehende Elternzeitmodelle hin zu paritätischen Elternzeitmodellen anpassen.

# // Effekte

**Familienfreundlichere Gründungen:** Durch die Anpassung von Elterngeld, Steuerfreibeträgen und Sozialabgabenbefreiung wird Care-Arbeit stärker gegenfinanziert und Gründung insgesamt familienfreundlicher ermöglicht.

**Förderung von Diversität:** Gleichzeitig dürfte dies die Diversität in Gründungsteams, insb. die Gründungsneigung bzw. -beteiligung von Frauen stärken.



## Herausgeber

Institut für Innovation und Technik (iit)  
in der VDI/VDE Innovation + Technik GmbH

Steinplatz 1  
10623 Berlin  
Tel.: +49 30 310078-5507  
E-Mail: info@iit-berlin.de

[www.iit-berlin.de](http://www.iit-berlin.de)

## Bildnachweis

scyther5/iStock (Titel); alotofpeople/AdobeStock (S. 2,3); Alex from the Rock/AdobeStock (S. 5); carlofornitano66/AdobeStock (S. 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38, 42, 46,); Prostock-studio/AdobeStock (S. 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39, 43, 47); Siam/AdobeStock (S. 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40, 44, 48); NDABCREATIVITY/AdobeStock (S. 9); insta\_photos/AdobeStock (S. 13); Atstock Productions/AdobeStock (S. 17); jacoblund/iStock (S. 21); kieferpix/AdobeStock (S. 25); zorandim75/AdobeStock (S. 29); mrmohock/AdobeStock (S. 33); auremar/AdobeStock (S. 37); goodluz/AdobeStock (S. 41); kegfire/AdobeStock (S. 45)

## Layout

VDI/VDE Innovation + Technik GmbH

Berlin, April 2022

# // Autor:innen



**Stefan  
Petzolt**



**Dr. Bettina  
Kühne**



**Dr. Matthias  
Bürger**



**Johanna  
Simon-Lehmstedt**

[simon-lehmstedt@iit-berlin.de](mailto:simon-lehmstedt@iit-berlin.de)  
+49 30 310078 5576



**Guido  
Zinke**

[zinke@iit-berlin.de](mailto:zinke@iit-berlin.de)  
+49 30 31 00 78 217