IM FOKUS

SCALE-UPS
Sieben zentrale Handlungsfelder zur Förderung von dynamischen Wachstumsunternehmen

Ümit Kilic, Guido Zinke

VDI|VDE|IT

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary: 7 Zentrale Handlungsfelder im Überblick 03

Situation, Bedarfe & Empfehlungen 04

1. Eine SCALE-UP-Definition 04
2. Mehr Wachstumskapital 05
3. Bessere Regulatorik 05
4. Mehr Fachkräfte und Talente 06
5. Bessere Förderung 06
6. Mehr Innovationsbeschaffung 07
7. Besserer Scale-up-Support 07

Executive Summary:
7 Zentrale Handlungsfelder im Überblick

1.
Eine Definition bzw. ein einheitliches europaweites Verständnis von Scale-ups definieren

Die fehlende nationale Definition erschwert die Förderung und die statistische Erfassung; EU-Übersicht für Firmengründungen und -wachstum ab dem Jahr 2026 geplant; es empfiehlt sich eine Übergangsdefinition und rasche Integration der EU-Definition

2.
Mehr Wachstumskapital bzw. Zugang zu Wachstumskapital für Scale-ups verbessern

In fortgeschrittenen Finanzierungsrunden wirkt zu wenig verfügbares Kapital als zentrale Wachstumsbremse; Handlungsmöglichkeiten: Ausbau bestehender Instrumente, europäische Kapitalmarktstrategie, Einbindung institutioneller Investoren

3.
Bessere Regulatorik bzw. regulatorische Harmonisierung für mehr Effizienz stärken

Regulatorische Fragmentierung verteuert die Skalierung; daher sollte das „28th Regime" der Europäischen Union schnell umgesetzt werden; Angebotsaufbau für Beratung in Bezug auf Regulationsvorgaben; außerdem sind Standardisierung und experimentelle Rechtsräume notwendig

4.
Mehr Fachkräfte und Talente bzw. Personalgewinnung von Scale-ups verbessern

Fachkräfteknappheit ist ein zentrales Risiko; Mögliche Maßnahmen sind hier Scale-up-Visa, Fast-Track-Verfahren, Entwicklungsprogramme für Personalrecht und Führung sowie steuerlich attraktive Beteiligungsmodelle

5.
Bessere Scale-up-Förderung bzw. spezialisierte Scale-up-Förderprogramme ausweiten

Beispielhafte Modelle wie „Scale-up.NRW" mit Coaching, Netzwerk, Internationalisierung und Organisationsentwicklung in die Breite tragen; bundesweite Umsetzung mit Anbindung an bestehende Hubs empfohlen

6.
Mehr Innovationsbeschaffung bzw. stärker innovative, öffentliche Beschaffungsmethoden nutzen

Die Vergabe öffentlicher Aufträge und frühe Pilotpartnerschaften können als Skalierungshebel dienen; Aufbau von Programmen, Matchmaking-Plattformen und innovationsfreundlichem Vergaberecht

7.
Bessere Management- und Organisationsentwicklungsunterstützung bzw. Scale-ups direkt in ihrer Unternehmensentwicklung fördern

Mangelnde Skalierungsfähigkeit als Risiko; Förderung von Führungskompetenzen, Governance, KPI-Steuerung und Aufbau eines nationalen Mentoring-Pools

Situation, Bedarfe & Empfehlungen

Liebe Leserin, lieber Leser,

besonders schnell wachsende junge Unternehmen – sogenannte Scale-ups – sind wichtige Treiber für Innovation, Wachstum und wirtschaftliche Dynamik. Scale-ups zeichnen sich typischerweise durch ein über drei Jahre hinweg betrachtetes signifikantes Beschäftigten- und/oder Umsatzwachstum von 20 Prozent und mehr auf Basis eines profitablen und skalierbaren Geschäftsmodell aus. Sie verfügen in der Regel über eine starke technologische Expertise, industrielle Einbindung und wachsende internationale Präsenz.[1] Und sie besitzen ausgeprägte Übertragungseffekte, sogenannte Spillovers, auf ihre und angrenzende Märkte, Wirtschaftszweige und Innovationsökosysteme.[2]

Aktuell lassen sich in Deutschland 975 Scale-ups mit einem gemeinsamen Jahresumsatz von zwei Milliarden Euro zählen (Stand: 31.07.2025).[3,4] Gemessen an den rund 21.183 in Deutschland aktiven Start-ups anteilig recht klein, generieren sie aber einen Großteil der Umsätze und überdurchschnittlich viele Arbeitsplätze.[5] Der erfreulich hohe und wachsende Start-up-Bestand Deutschlands lässt zudem ein größeres Potenzial an Scale-ups erwarten. Die EU-Kommission schätzt dies im europaweiten Blick analog ein.[6]

Scale-ups fördern ist insofern ein zentrales Leitmotiv, will man die Innovationsökosysteme weiter stärken.

Dies erfordert die Auseinandersetzung mit zentralen strukturellen Herausforderungen. Neben dem Zugang zu Kapital sind es insbesondere auch geeignete Rahmenbedingungen, Skalierungsunterstützung, Vernetzung, gezielte Innovationsförderung bzw. besser: -beschaffung sowie organisatorische Entwicklung, die über das reine Finanzierungsangebot hinaus für nachhaltiges Wachstum entscheidend sind.

Gleichzeitig fehlt es an Kapital. Hinzu kommen Fachkräfteknappheit, beschränkte Ökosystemfunktionalitäten sowie mehr auf Scale-ups zugeschnittene Förderung, einschließlich entsprechender Monitoring- mithin Politikberatungs- und Steuerungsgrundlagen. Überdies fehlt es an einer einheitlichen – zumindest europäischen – Definition von Scale-ups.

Wir greifen in der vorliegenden Veröffentlichung aus der aktuellen Debatte und der einschlägigen Forschung (erste) stärker auffindbare Handlungserfordernisse detaillierter auf und diskutiert diese. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit, aber mit Ambition auf einen Impuls.

1. Eine SCALE-UP-Definition

Bis heute fehlt in Deutschland – und Europa – eine einheitliche, tendenziell auch verbindliche Definition für Scale-ups. Das beeinträchtigt nicht nur die Beobachtung und Diskussion, sondern auch die politische Ansteuerung, daraus resultierende Förderung und das Monitoring.

Die Europäische Kommission plant im Rahmen ihrer Start-up- und Scale-up-Strategie im Jahr 2026 eine einheitliche EU-weite Definition sowie die Einrichtung eines Scoreboards, um einen Überblick über zentrale Kennzahlen wie die Anzahl von Start-ups, Scale-ups, Centaurs und Unicorns zu erfassen und vergleichbar zu machen. Es ist zu erwarten, dass Mitgliedsstaaten eigene Definitionen entsprechend ihrer wirtschaftsstrukturellen Bedingungen entwickeln, insbesondere Schwergewichte wie Frankreich und Deutschland. Bestenfalls münden diese in einer europaweiten Kompromissdefinition – wahrscheinlicher dürfte dagegen ein Nebeneinander von EU- und nationalen Definitionen sein.

1 Sage (2025): Scaleup Report 2025: Insights on unlocking the potential of Europe's startups and scale-ups. [Online] verfügbar unter: https://www.sage.com/en-gb/company/digital-newsroom/2025/06/05/sage-unveils-insights-on-unlocking-the-potential-of-europe-s-startups-and-scale-ups/

2 Europäische Kommission (2023): The Future of European Competitiveness – A Competitiveness Strategy for Europe, S. 33. [Online] verfügbar unter: https://commission.europa.eu/document/download/97e481fd-2dc3-412d-be4c-f152a8232961_en?filename=The%20future%20of%20European%20competitiveness%20_%20A%20competitiveness%20strategy%20for%20Europe.pdf (Zugriff am 5. August 2025).

3 Eigene Berechnung auf Basis eines Anteils von 4,6 Prozent Scale-ups unter deutschen Start-ups (vgl. Bundesverband Deutsche Startups (2024): Internationale Talente als Wachstumsfaktor, S. 20). Bezogen auf die Gesamtzahl von 21.183 Start-ups in Deutschland (vgl. Startupdetector: https://www.startup-dashboard-deutschland.de) lässt sich die Zahl der Scale-ups auf etwa 975 beziffern. Unter Annahme eines durchschnittlichen Jahresumsatzes von 1–3 Millionen Euro je Scale-up (vgl. Ries, Eric: The Lean Startup, 2011) ergibt sich ein geschätzter Gesamtumsatz von rund 2 Milliarden Euro.

4 Eigene Berechnung auf Basis einer Umsatzschätzung von 1–3 Millionen Euro je Scale-up (vgl. Ries, Eric: The Lean Startup, 2011). Daraus ergibt sich bei ca. 975 Scale-ups ein geschätzter Jahresumsatz von rund 2 Milliarden Euro.

5 Roland Berger (2024): Startups könnten bis 2030 fast 4 Millionen Jobs in Deutschland schaffen. [Online] Verfügbar unter: https://www.rolandberger.com/de/Insights/Publications/Startups-k%C3%B6nnten-bis-2030-fast-4-Millionen-Jobs-in-Deutschland-schaffen.html (Zugriff am 24. Juli 2025).

6 European Commission (2025): EU Startup and Scaleup Strategy. [Online] Verfügbar unter: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/strategy/strategy-research-and-innovation/jobs-and-economy/eu-startup-and-scaleup-strategy_en (Zugriff am 5. August 2025).

Empfehlenswert ist eine klar wachstumsorientierte Definition von Scale-ups zu finden. Unter Berücksichtigung bestehender Definition lautet unser Vorschlag:

Ein Scale-up ist ein innovatives Unternehmen, das mindestens 10 fest angestellte Mitarbeitende beschäftigt, einen Jahresumsatz von mindestens 1 Million Euro erzielt und auf Basis eines profitablen und skalierbaren Geschäftsmodells über einen Zeitraum von mindestens drei Jahren ein durchschnittliches Beschäftigten- und/oder Umsatzwachstum von über 20 Prozent sowie einen wachsenden Kundenstamm aufweist.

2. Mehr Wachstumskapital

Scale-ups in Europa stoßen insbesondere ab den späteren Finanzierungsrunden (Series B/C) auf massive Finanzierungslücken. In den USA stehen 103 Milliarden Euro an Scale-up-Wagniskapital zur Verfügung – in der EU lediglich 15,9 Milliarden Euro.[7]

Diese strukturelle Finanzierungslücke stellt eine zentrale Wachstumsbremse dar und führt bereits dazu, dass vielversprechende, skalierungsfähige Start-ups und Scale-ups in investitionsstärkere Ökosysteme außerhalb Europas abwandern.[8]

Daher braucht es an dieser Stelle:

- Eine koordinierte europäische Kapitalmarktstrategie in Ergänzung des EU-Scale-up-Fonds im Rahmen der Start-up- und Scale-up-Strategie, die auch Investitionen privater und institutioneller Anleger systematisch mobilisiert.
- Kapitalstärkere spezialisierte Fonds in Europa – insbesondere mit Fokus auf Spätphasen. Nationale und europäische Initiativen sollten gezielter darauf ausgerichtet werden, diese Lücke zu schließen.
- Stärkere Einbindung institutioneller Investoren, die bislang noch zu wenig in europäisches Risikokapital investieren. Durch vereinfachte, anreizkompatiblere Rahmenbedingungen – wie etwa Steuererleichterungen – kann deren Beteiligung erhöht und Wachstumskapital nachhaltig gestärkt werden.
- Den weiteren Ausbau bestehender Instrumente in Deutschland. Mit dem Zukunftsfonds wurden richtige Schritte getan. Doch ist das Volumen im internationalen Vergleich begrenzt und entfaltet noch nicht die notwendige Hebelwirkung.
- Um weitere Kapitalstöcke zu aktivieren, wären ähnliche Vehikel auch auf Landesebene denkbar und könnten dort entsprechend in das Förderinstrumentarium eingebracht werden.
- Steuerliche (Sofort-)Abzugsmöglichkeiten von Aufwendungen für Investments in stark skalierenden Start-ups, wobei sich der Steuervorteil mit der Besteuerung des Veräußerungsgewinnes ausgleichen könnte.
- Aufschub oder zumindest die Reduzierung der Besteuerung des Veräußerungsgewinnes (auch gestaffelt), wenn der Veräußerungserlös durch die besteuerten Investor:innen voll oder anteilig in weiteren skalierenden Start-ups in Deutschland investiert wird.
- Denkbar sind auch Steuerbefreiungen von ausländischen Kreditinstituten für Zinserträge aus Krediten an deutsche Scale-ups, worüber letztere ihre Kreditkosten senken könnten.

3. Bessere Regulatorik

Mehr als die Hälfte der europäischen Scale-ups nennt laut Umfragen regulatorische Hürden als wesentliches Wachstumshemmnis.[9] Deren europaweite Fragmentierung aufgrund unterschiedlicher nationaler Vorschriften verteuert und verlangsamt die Skalierung von Start-ups zusätzlich.

Daher braucht es an dieser Stelle:

- Eine einheitliche Scale-up-Definition, insbesondere für die Umsetzung von öffentlichen Finanzierungs- und Förderinstrumenten sowie in der Gesetzgebung.
- Vereinheitlichte Umsetzung zentraler Maßnahmen aus der EU-Start-up- und Scale-up-Strategie, um einheitliche regulatorische Rahmenbedingungen zu schaffen.

7 Dealroom (2025): Accelerating Europe – Dealroom Report, S. 35. [Online] Verfügbar unter: https://dealroom.co/reports/accelerating-europe (Zugriff am 15. Juli 2025)..

8 Europäische Kommission (2023): The Future of European Competitiveness – A Competitiveness Strategy for Europe, S. 33. [Online] Verfügbar unter: https://commission.europa.eu/document/download/97e481fd-2dc3-412d-be4c-f152a8232961_en?filename=The%20future%20of%20European%20competitiveness%20_%20A%20competitiveness%20strategy%20for%20Europe.pdf (Zugriff am 5. August 2025).

9 Sage (2025): Scaleup Report 2025: Insights on unlocking the potential of Europe's startups and scale-ups. [Online] Verfügbar unter: https://www.sage.com/en-gb/company/digital-newsroom/2025/06/05/sage-unveils-insights-on-unlocking-the-potential-of-europe-s-startups-and-scale-ups/

- Die frühzeitige Vorbereitung auf das „28th Regime for Companies“[10] der Europäischen Union und den freiwilligen „Innovation Stress Test“.

- Einrichtung von Beratungsangeboten mit Blick auf Regulationsvorgaben (sogenanntes Regulatory-Clearing) als einheitliche Anlaufstelle für Scale-ups und Start-ups (ganzheitlich für die Themenbereiche Steuern, Arbeitsrecht, Datenschutz, Aufsicht).

- Schnelle Umsetzung der EU-Pläne zur Überarbeitung der „Standardisation Regulation“, um für Start-ups die Zeit bis zum Markteintritt (Time-to-Market) zu reduzieren.

- Pro-aktive Nutzung experimenteller Rechtsräume (Regulatory Sandboxes) in strategischen Sektoren.

4. Mehr Fachkräfte und Talente

60 Prozent der Scale-ups sehen Fachkräfteknappheit als wesentliches Risiko. Besonders kritisch: der Zugang zu internationalen Talenten und die Bindung von Schlüsselpersonal. Gleichzeitig planen 98 Prozent weitere Neueinstellungen und wollen im Durchschnitt 34 neue Mitarbeitende rekrutieren.[11]

Daher braucht es an dieser Stelle:

- Schnelle, unbürokratische Umsetzung der EU- „Blue Carpet Initiative“ und Ergänzung um nationale Fast-Track-Verfahren für Scale-ups.

- Aktien- und Mitarbeiterbeteiligungen (ESOP/VSOP) sollten steuerlich wettbewerbsfähiger ausgestaltet werden (Stichworte sind hier: Vesting, Dry Income vermeiden, Exit-Besteuerung).

- Gezielte Talentprogramme für Deeptech-Scale-ups umsetzen (Visa, Umzüge, Familiennachzug, Anerkennung von Qualifikationen).

- Förderung strategischer Personalrechts- und Führungskräfte-Weiterbildungen für Scale-ups (Stichworte sind hier: People & Culture, Compensation, Governance).

5. Bessere Förderung

Neben Finanzierungshürden in den Wachstumsphasen stehen Scale-ups vor weiteren Herausforderungen wie Fachkräfteknappheit, Internationalisierung, regulatorischer Komplexität sowie der Professionalisierung von Führung und Organisation.

Daher braucht es an dieser Stelle:

- Systematische, strategisch aufgebaute Förderung auf Ebene von EU, Bund und Ländern.

- Ideale Scale-up-Förderprogramme kombinieren Coaching, Netzwerkzugang, Markterschließung und Organisationsentwicklung in einem Unterstützungsansatz. Ein Modell mit Signalwirkung ist „Scale-up.NRW“.

- Nutzung bestehender Start-up-Unterstützungsstrukturen als Multiplikatoren, um den Transfer in die Fläche zu sichern und sektorspezifische Expertise zu nutzen.

10 EU-Maßnahme zur Schaffung eines einheitlichen Regelungsrahmens für Unternehmen: Europäische Kommission (2025): Startup and Scaleup Strategy, S. 5. [Online] Verfügbar unter: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/document/download/2f76a0df-b09b-47c2-949c-800c30e4c530_en (Zugriff am 15. Juli 2025).

11 Bundesverband Deutsche Startups (2024): Internationale Talente als Wachstumsfaktor, S. 4. [Online] Verfügbar unter: https://startupverband.de/fileadmin/startupverband/mediaarchiv/research/sonstige_studien/20241118_Internationale_Talente_als_Wachstumsfaktor_2024.pdf (Zugriff am 24. Juli 2025).

6. Mehr Innovationsbeschaffung

Die öffentliche Hand sowie etablierte Unternehmen verfügen über erhebliches Potenzial und können als frühe Kunden zur Skalierung von Innovationen beizutragen. Beispielsweise indem sie gezielt Innovationsleistungen beschaffen. Insbesondere eröffnet dieses sogenannte Venture Clienting jungen Wachstumsunternehmen durch die Partnerschaft und frühe Produktabnahme bzw. -nutzung durch ein etabliertes, mittelständisches und großes Unternehmen den Zugang zu Märkten, etwa in Form von Pilotprojekten oder längerfristigen Aufträgen.

Daher braucht es an dieser Stelle:

- Die Integration innovationsfreundlicher Beschaffungskriterien in das Vergaberecht.
- Eine stärkere Nutzung von innovativen öffentlichen Beschaffungsinstrumenten und Innovationspartnerschaften.
- Den Aufbau öffentlicher Venture-Client-Programme auf Bundes- und Landesebene für Scale-ups.
- Das Partnerschaftsmodell des Venture Clienting in die Breite der Unternehmenslandschaft tragen.

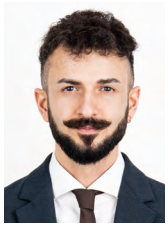
7. Besserer Scale-up-Support

Viele Scale-ups sind organisatorisch nicht auf Hyperwachstum vorbereitet: fehlende Führungsstrukturen, unzureichende Skalierungsprozesse, schwache Governance, geringe Change-Kompetenz. Diese Defizite können in der Wachstumsphase zum Skalierungsrisiko werden.

Daher braucht es an dieser Stelle:

- Bundesweite, nicht-equitybasierte Scale-up-Programme mit Fokus auf Organisationsentwicklung, Führung, Compliance, Go-to-Market und Internationalisierung.
- Förderfähige Beratungsmodule für Scale-ups in den Bereichen Unternehmensführung und -steuerung, Vertriebsprozesse, Datenmanagement und Finanzprozesse.
- Aufbau eines nationalen Mentoring-/Führungskräfte-Pools von Menschen mit C-Level-Erfahrung aus Startups, die erfolgreich verkauft wurden (sogenannte Unicorns/Exits) sowie mit Erfahrung in Bezug auf starkes Unternehmenswachstum).

Autoren



Ümit Kilic ist Volkswirt und Politologe und arbeitet als wissenschaftlicher Berater bei der VDI/VDE-IT. Im Auftrag der EU-Kommission, des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE) sowie verschiedener Landesministerien forscht er zu innovationspolitischen Fragestellungen, insbesondere im Bereich von Scale-up- und Start-up-Ökosystemen. Seine Arbeit umfasst das empirische Erfassen und Auswerten von Ökosystemdaten sowie die daraus resultierende Beratung zur Weiterentwicklung politischer Rahmenbedingungen.

Kontakt: uemit.kilic@vdivde-it.de

Guido Zinke ist Volkswirt und berät, evaluiert und forscht im Auftrag der EU-Kommission sowie der Bundesministerien für Forschung, Technologie und Raumfahrt (BMFTR) sowie Wirtschaft und Energie (BMWE) und für verschiedene Landesministerien zu innovations- und digitalpolitischen Fragen. Bei der VDI/VDE-IT leitet er die Gruppe „Gründungen, Geschäftsmodelle und Innovationsökosysteme“. Davor war er am Helmholtz-Zentrum für Umweltforschung Leipzig-Halle, für die Landesbank Baden-Württemberg, das dänische Beratungshaus Rambøll sowie die deutsche Unternehmensberatung Kienbaum tätig.

Kontakt: guido.zinke@vdivde-it.de

Herausgegeber:
VDI/VDE Innovation + Technik GmbH
Steinplatz 1 | 10623 Berlin
www.vdivde-it.de

Bildnachweis:
Christian Wyrwa

ISBN: 978-3-89750-260-4

© VDI/VDE-IT 2025