

Just Europe

Maßnahmen zur Stärkung europäischer
Scaleups

400
4 x 100

Auf einen Blick

Europäische Scaleups

Ausgangslage

Die EU hat ein Skalierungsproblem. In den vergangenen 50 Jahren hat sie kein neues Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von über 100 Milliarden Euro hervorgebracht. In den USA entstanden im gleichen Zeitraum sechs Unternehmen mit einem Wert von jeweils über einer Billion Euro.¹ Dabei stammen viele disruptive Erfindungen, die die Welt in den vergangenen Jahrzehnten verändert haben, aus europäischer Forschung und Entwicklung. Fragmentierung, Bürokratie und der Mangel an langfristigem Kapital verhindern jedoch, dass aus diesen Ideen systematisch europäische Champions werden.

Die Frage der Skalierung ist auch eine machtpolitische. Staatliche Akteure setzen Abhängigkeiten in Schlüsseltechnologien längst ein, um politische Interessen durchzusetzen und Zugeständnisse abzurufen. Die EU wird hier sehr empfindlich getroffen. Neue europäische Tech-Champions können diese Verwundbarkeiten reduzieren und zum echten Motor für europäische Stärke und Unabhängigkeit werden.

Das Wichtigste

Damit aus Scaleups globale Tech-Champions werden, müssen die bestehenden Wachstumsbarrieren gezielt abgebaut werden:

■ Wachstum für Scaleups vereinfachen

Der digitale Omnibus muss Bürokratie und Wachstumshindernisse konsequent abbauen. Geltende Digitalgesetze sollten kohärent umgesetzt und auf Gold-Plating verzichtet werden. Neue Pakete sollten auf ihre Belastung für Scaleups geprüft werden.

■ Das beste Argument für Europa ist ein vollendeter Binnenmarkt

Die Binnenmarktfrage entscheidet darüber, ob aus europäischer Innovation ein europäischer Champion wird oder ein amerikanisches Portfolio-Asset. Die EU und die Mitgliedsstaaten müssen seine Vollendung als oberste Priorität vorantreiben.

■ Mehr Kapital ist die Grundvoraussetzung für Skalierung

Europas Sparer und institutionelle Investoren verfügen über erhebliche Kapitalvolumina, investieren bislang aber nur in sehr begrenztem Umfang in Innovation. Um mehr Wachstumskapital für Scaleups zu mobilisieren, braucht es eine höhere Aktienquote und stärkere Anreize und den Abbau regulatorischer Hürden, damit Versicherungen, Banken und Pensionsfonds stärker in VC investieren können.

74%

der Gründerinnen und Gründer sehen den Abbau der Bürokratie für Startups als sehr wichtige politische Maßnahme ([Bitkom Startup Report 2025](#)).

¹ Europäische Union (2025): Die Zukunft der europäischen Wettbewerbsfähigkeit. Teil A | Eine Strategie für die Wettbewerbsfähigkeit Europas.

Inhalt

1	Die Bedeutung von Scaleups in einer modernen Wirtschaft	4
2	Wachstum vereinfachen	6
3	Kapital heben	8
4	Exit-Wege in Europa stärken	10
5	Fazit	12

1 Die Bedeutung von Scaleups in einer modernen Wirtschaft

Die EU hat in den vergangenen Jahrzehnten wirtschaftliches Gewicht verloren. Ihr Anteil am weltweiten BIP ist seit 1980 von 27,4 Prozent auf 14,2 Prozent im Jahr 2024 gesunken.² Sie kann sich in Verhandlungen daher nicht mehr rein auf das ökonomische Gewicht ihrer »Legacy«-Industrien verlassen. Europäische Startups und Scaleups³ spielen eine zentrale Rolle dabei, die europäische Position auf dem Weltmarkt zu stärken und Innovation, Kreativität und nachhaltiges Wachstum voranzutreiben. Scaleups liefern innovative Ansätze zur Lösung von Kundenproblemen und First-of-a-kind Innovationen und erschließen Nischen- oder neue Märkte. Die Erfolgreichsten schaffen ganze Felder, in denen die EU eine globale Führungsrolle übernehmen kann. Durch die Zusammenarbeit und Wettbewerb regen sie zudem Innovationen in größeren, etablierten Unternehmen an. Auf diese Weise stärken Scaleups die industrielle Kapazität und Produktivität der EU und tragen dazu bei, Abhängigkeiten in Schlüsselsektoren zu verringern.

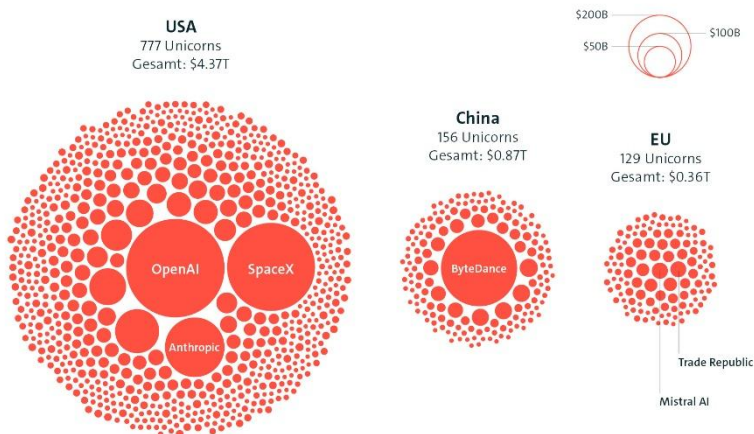


Abbildung 1: Unicorns im globalen Vergleich – Anzahl und Unternehmensbewertungen

Quelle: CB Insights (2026): The Complete List of Unicorn Companies; eigene Darstellung in Anlehnung an Andrew Barnett (WSJ).

Europa schöpft sein Skalierungspotenzial jedoch bislang nicht aus. Trotz starker Forschungsbasis und anhaltend hohen Gründungszahlen gelingt der Sprung vom ambitionierten Startup zum international führenden Technologieunternehmen zu selten. Fragmentierte Märkte, überbordende Bürokratie, fehlendes Wachstumskapital und zu schwache Exit-Wege verhindern, dass erfolgreiche Startups in Europa schneller zu global relevanten Scaleups werden.

² Statista (2026): Europäische Union - Anteil am kaufkraftbereinigten globalen Bruttoinlandsprodukt (BIP) von 1980 bis 2024 und Prognosen bis 2030.

³ Es gibt viele Versuche den Status Scaleup per Definition greifbar zu machen (Vgl. Definition OECD; Definition EU). Keiner ist perfekt. Im Folgenden bezieht sich der Begriff auf ein Technologieunternehmen, das die Validierungsphase überstanden hat und in einer Wachstumsphase mit hohem Kapitalbedarf sowie überdurchschnittlichen Umsatz- und/oder Mitarbeiterzuwächsen steht.

Im globalen Vergleich fällt die EU sowohl bei der Zahl der Unicorns als auch beim aggregierten Unternehmenswert deutlich hinter die USA und China zurück (siehe Abbildung 1). Die USA zählen rund sechsmal so viele Unicorns wie die EU und erreichen dabei ein zwölfmal höheres Bewertungsvolumen. China zählt nur moderat mehr Unicorns als Europa, erreicht bei den aggregierten Unternehmensbewertungen aber mehr als das doppelte Volumen.⁴

Mit dem angekündigten Tech Sovereignty Package möchte die EU die Voraussetzungen schaffen, um bei Schlüsseltechnologien unabhängiger zu werden und die dafür notwendige technologische Infrastruktur in Europa aufzubauen. Für Scaleups ist entscheidend, dass es nicht nur einzelne Technologiefelder fördert, sondern auch die zentralen Wachstumshemmnisse europäischer Scaleups abbaut.

Forderung: Die EU hat mit der Ernennung der ersten dezidierten Startup-Kommissarin und der Veröffentlichung der ersten europäischen Startup- und Scaleup-Strategie gezeigt, dass sie verstanden hat, welche Bedeutung Scaleups für einen starken Wirtschaftsstandort haben. Bitkom begrüßt dies ausdrücklich. Jetzt muss aus dieser Anerkennung konkrete Umsetzung werden. Die Maßnahmen der Strategie müssen schnell Gestalt annehmen und eng mit der Digitalstrategie verzahnt werden. Ziel muss sein, Europa zum attraktivsten Ort für Gründung und Skalierung zu machen und zentrale Schlüsseltechnologien in der Union zu halten.

⁴ [CB Insights \(2026\): The Complete List Of Unicorn Companies - April 2026.](#)

2 Wachstum vereinfachen

Scaleups können in Europa einen Binnenmarkt mit rund 450 Millionen Menschen erschließen. Tatsächlich treffen sie beim Wachstum über europäische Landesgrenzen hinweg aber auf unterschiedliche Vorgaben im Steuerrecht, Gesellschaftsrecht, Insolvenzrecht und Arbeitsrecht. Dagegen haben es Wettbewerber aus den USA und China in deutlich einheitlicheren Märkten leichter. So ist der Binnenmarkt in der Praxis ein Flickenteppich, der Wachstum teuer und ein Wettbewerbsnachteil gegenüber anderen Standorten in der Welt darstellt. Folglich fließen Ressourcen europäischer Scaleups in Administration statt in Produktentwicklung, Markteintritt und Internationalisierung.

Doch nicht nur die Fragmentierung und die Menge damit verbundener bürokratischer Auflagen, sondern auch die Komplexität verschiedener Gesetzespakete auf EU-Ebene stellen große Hemmnisse für Scaleups dar. Im Bitkom Startup Report nennen 63 Prozent der Gründerinnen und Gründer übertriebene Regulierung als Grund dafür, warum Produkte wie Large Language Models nicht in der EU entwickelt werden.⁵ In der vergangenen Legislaturperiode hat die EU die digitale Wirtschaft in vielen Bereichen neu reguliert, von Cybersicherheit über Künstliche Intelligenz bis zur Datenökonomie. In der Umsetzung zeigt sich nun, dass Überschneidungen, unklare Definitionen und zusätzliche Pflichten erhebliche Komplexität schaffen. Statt Wachstum zu erleichtern, bremsen diese Vorgaben viele Scaleups zusätzlich aus. Der Digitalomnibus bietet nun die Chance, Bürokratie abzubauen, Vorgaben zu vereinfachen, Rechtsklarheit zu schaffen und Wachstum in Europa zu erleichtern.

Weiter hat die EU durch Regelwerke wie dem Digital Markets Act versucht, fairen Wettbewerb stärker abzusichern. Auch der Data Act soll dazu beitragen, den Zugang zu Daten zu erleichtern, datengetriebene Innovation zu fördern und damit Markteintrittsbarrieren für innovative europäische Scaleups zu senken. Bislang hat dieser Rahmen jedoch nicht sein volles Potential ausgeschöpft.

Neben bestehenden Regelwerken plant die EU mit dem Digital Fairness Act (DFA) ein weiteres horizontales Digitalgesetz. Das Ziel eines stärkeren Verbraucherschutzes ist legitim. Bitkom sieht für ein neues pauschales Regulierungsinstrument derzeit jedoch keinen überzeugenden Bedarf, da viele Probleme bereits durch konsequente Durchsetzung bestehender Regeln adressiert werden können. Ein unverhältnismäßiger Regulierungsansatz würde besonders auch Scaleups administrativ überfordern, Investitionen und Skalierung erschweren und innovationsfreundliche digitale Geschäftsmodelle unnötig einschränken, ohne einen erkennbaren Mehrwert für Verbraucher zu schaffen – etwa durch starre Vorgaben zu Abo-Modellen, dynamischer Preisgestaltung oder Personalisierung, die für innovative digitale Geschäftsmodelle konstitutiv sind.

Fairer Wettbewerb bedeutet, dass junge innovative Unternehmen in Europa reale Chancen auf Wachstum bekommen. Dies ist aktuell nicht der Fall.

⁵ Bitkom Startup Report (2025, S. 33).

Forderung: Die EU und ihre Mitgliedstaaten müssen Wettbewerbsbedingungen so gestalten, dass Scaleups nicht an fragmentierten Regeln, Bürokratie, langsamen Verfahren oder Oligopolen scheitern. Geltende Gesetze müssen fair durchgesetzt werden. Gleichzeitig muss die EU und ihre Mitgliedstaaten jede neue Maßnahme daran messen, ob sie Skalierung erleichtert oder erschwert. Soweit die EU einen DFA verfolgt, sollte sie aus Sicht des Bitkom einen risikobasierten und verhältnismäßigen Ansatz verfolgen und nur dort regulieren, wo nachweislich Lücken bestehen und ein klarer Mehrwert für Verbraucher entsteht, ohne Wachstum und Innovation zu gefährden.

Der Staat sollte zudem als einer der größten Käufer digitaler Lösungen seine Nachfragemacht für die Stärkung innovativer Unternehmen nutzen und Märkte für Zukunftstechnologien schaffen. Beschaffung sollte hierbei stärker nach Ergebnis, Leistungsfähigkeit und Innovationswert vergeben werden, statt die Dominanz der Wenigen weiter zu fördern.

Die Bundesregierung sollte sich zudem weiter für den Digitalen Omnibus einsetzen und eine zügige Einigung im Trilog unterstützen, um bessere Rahmenbedingungen für Scaleups und technologische Innovationsführerschaft in Europa zu schaffen. Außerdem sollte sie die EU.Inc aktiv vorantreiben: Eine einheitliche europäische Gesellschaftsform kann den Binnenmarkt für Scaleups besser nutzbar machen und bürokratische Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten verringern.

3 Kapital heben

Wenn Scaleups die Marktfähigkeit ihrer Idee bewiesen haben, benötigen sie substanzielles Wachstumskapital, um Entwicklung, Vertrieb und Internationalisierung auszubauen. Genau in dieser Phase fehlt es in Europa jedoch häufig an ausreichend tiefen Kapitalmärkten und an Investoren, die große Finanzierungsrunden dauerhaft tragen können (siehe Abbildung 2). Das bremst Expansion, erschwert den Aufbau globaler Marktpositionen und erhöht den Druck, Wachstumsperspektiven auch außerhalb Europas zu suchen.

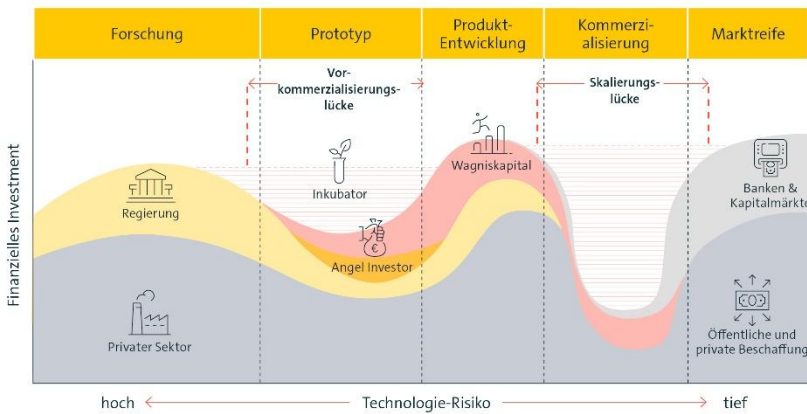


Abbildung 2: Vereinfachte Darstellung des »doppelten Tals des Todes« bei Startups und Scaleups

Quelle: European Commission (2025, S.2): The EU Startup and Scaleup Strategy; eigene Darstellung.

Die europäische Startup- und Scaleup-Strategie benennt diese strukturelle Finanzierungslücke zu Recht als zentrales Hemmnis für die Skalierung junger Wachstumsunternehmen. Sie verweist insbesondere auf die Struktur der europäischen Finanzmärkte und die begrenzte Rolle institutioneller Investoren. Wie groß der Handlungsbedarf ist, zeigt der internationale Vergleich: Venture Capital-Investitionen liegen in der EU nur bei rund 0,2 Prozent des BIP, in den USA dagegen bei etwa 0,7 Prozent.⁶ Besonders sichtbar wird diese Lücke in großen Finanzierungsrunden. Bei vier von fünf Finanzierungsrunden von EU-Scaleups mit Bewertungen über 500 Millionen Euro werden die Runden von ausländischen Investoren angeführt oder vollständig getragen.⁷ Das ist nicht nur ein Finanzierungsproblem, sondern auch eine strategische Schwäche. Wenn europäische Scaleups in entscheidenden Wachstumsphasen auf Kapital außerhalb Europas angewiesen sind, steigt das Risiko, dass Entscheidungen über Governance, strategische Ausrichtung und Exit-Perspektiven zunehmend außerhalb Europas getroffen werden.⁸

Der zentrale Hebel liegt daher in der stärkeren Mobilisierung von institutionellem und privatem Kapital. Versicherungen, Banken und Pensionsfonds müssen eine deutlich größere Rolle bei der Finanzierung europäischer Scaleups übernehmen. Bislang

⁶ KfW Research (2026): KfW-Venture-Capital-Dashboard Q4 2025.

⁷ FIVE – Financing Innovative Ventures in Europe (2026, S. 24).

⁸ Lakestar et al. (2025).

investieren europäische Pensionsfonds nur einen sehr kleinen Teil ihres Gesamtvermögens in Venture Capital. Der Anteil wird auf 0,02 Prozent geschätzt.⁹ In den USA legen öffentliche Pensionsfonds dagegen meist etwa 1 bis 3 Prozent ihres Vermögens in Venture Capital an.¹⁰

Private und institutionelle Investoren sollten daher gezielt incentiviert werden, um das verfügbare Venture Capital-Volumen in Europa substanziell zu erhöhen. Dafür braucht es gezielte politische Anreize und geeignete Investitionsstrukturen. Orientierung bieten Modelle wie in Italien, wo Pensionsfonds ab 2027 steuerliche Erleichterungen erhalten sollen, wenn sie mindestens ein Prozent ihres Vermögens in Venture Capital investieren.¹¹ Weiter kann eine kapitalgedeckte Altersvorsorge mehr privates Investment in den Venture Capital-Arm lenken.

Forderung: Der Scaleup Europe Fund ist ein begrüßenswerter Umsetzungsschritt aus der europäischen Startup- und Scaleup-Strategie. Wichtig ist nun, dass der Fonds zügig an den Start geht und erste Investments in späte Finanzierungsrunden europäischer Scaleups tätigt. Die Bundesregierung sollte zusätzlich steuerliche Anreize nach italienischem Vorbild schaffen, damit institutionelle Investoren mehr Kapital in Venture Capital lenken. Ergänzend braucht es weitere Reformen des Rentensystems, so wie Sie in den 90er Jahren in Schweden vorgebracht wurden, um mehr privates Langfristkapital für Wachstumsunternehmen zu mobilisieren.

⁹ [Thomadakis \(2024, S.2\)](#).

¹⁰ [FIVE – Financing Innovative Ventures in Europe \(2026, S. 57\)](#).

¹¹ [Business Angels Deutschland \(2024\)](#).

4 Exit-Wege in Europa stärken

Scaleups brauchen funktionsfähige Exit-Kanäle. Die Aussicht auf eine erfolgreiche Veräußerung ist die zentrale Voraussetzung für Venture Capital-Investitionen. Jeder erfolgreiche Exit spielt Geld zurück ins Ökosystem und schafft den Finanzierungskreislauf, der etwa die großen Erfolgsgeschichten aus dem Silicon Valley ermöglicht hat (siehe Abbildung 3). Dieser Mechanismus ist in Europa unterentwickelt.

Der Börsengang gilt als Königsweg für erfolgreiche Scaleups. Er erschließt Kapitalmengen jenseits privater Märkte und kann dazu beitragen, dass Sitz, F&E und Wertschöpfung in Europa verbleiben. Der Weg dorthin ist in Europa jedoch bürokratisch, teuer und komplex. IPOs machen daher laut KfW Research lediglich vier Prozent aller Exits in Deutschland aus.¹² Ein Mangel an potenziellen Scaleups ist nicht das Problem. Zwar rechneten 79 Prozent der deutschen Unicorn-Gründer im Jahr 2026 mit mindestens einem IPO eines deutschen Unicorns, jedoch erwartet die Hälfte ihn an einer US-Börse.¹³ Die Märkte dort sind tiefer, die Prozesse klarer und die Bewertung höher. Dieses Gefälle schwächt nicht nur Gründerinnen und Gründer, sondern auch den Innovationsstandort Europa. In der Vergangenheit haben Europas erfolgreichste Unternehmen immer wieder den Weg über den Atlantik gewagt, um zu listen. Zwar wurden durch die Verabschiedung des EU Listing Acts in 2024 einige regulatorische Hürden beseitigt, doch strukturelle Hindernisse wie die Tiefe des Kapitalmarktes oder die unzureichende Analystenabdeckung bleiben bestehen.

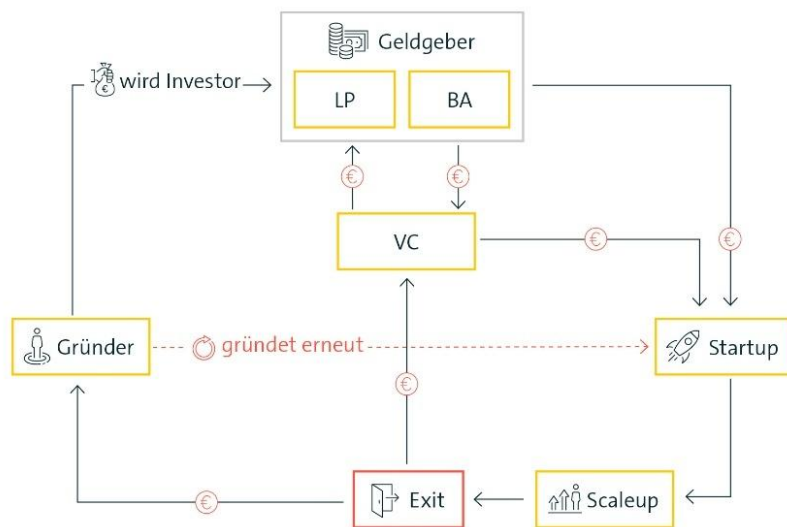


Abbildung 3: Vereinfachte Darstellung des Finanzierungskreislaufs bei Startups und Scaleups.

Quelle: Eigene Darstellung.

Ein weiterer Exit-Kanal sind Mergers und Acquisitions, die in der EU überwiegend in Form von Übernahmen stattfinden. Doch auch hier stammen die Käufer überwiegend

¹² KfW Research (2025): Start-ups in Deutschland – Wachstum und Exit-Wege über Venture Capital.

¹³ Bitkom Unicorn Report (2026, S. 6).

aus dem außereuropäischen Ausland kommen (vor allem aus den USA). Das hat klare Konsequenzen für die digitale Unabhängigkeit, da IP, Talente und Wertschöpfung nach der Übernahme oft aus Europa abgezogen werden. Europäische Akteure verfügen seltener über das Kapital oder die Akquisitionserfahrung, um auf Augenhöhe mit US-Playern zu konkurrieren, auch wenn europäische Konzerne derzeit vereinzelt dagegenhalten.

Ohne funktionierende Kanäle stecken frühe Investorinnen und Mitarbeiter mit Aktienoptionen jahrelang in illiquiden Beteiligungen. Diese Mittel stehen dem Ökosystem nicht zur Verfügung. Sekundärmärkte können Abhilfe und Liquidität vor dem Exit schaffen. Anteile können auf Marktplätzen veräußert werden. In den USA sind solche Märkte etabliert, in Europa fehlen sie weitgehend.

Forderung: Europäische Börsen müssen für Scaleups attraktiver werden. Eine Möglichkeit könnte Ausnahme von spezifischen Vorschriften darstellen, die von Scaleups als hinderlich beschrieben werden. Zudem bedarf es mehr Einheit, mehr Tiefe und weniger Reibung im Kapitalmarkt. Die Vollendung der Kapitalmarktunion muss priorisiertes Ziel der Kommission sein. Zudem bedarf es eines EU-weiten regulatorischen Rahmens für Secondary-Plattformen und klare Regeln für den Handel mit Pre-IPO-Anteilen.

5 Fazit

Europa hat alle Voraussetzungen, um ein starker Scaleup-Standort zu werden. Es verfügt über die Forschungsstärke, die Talente und ambitionierte Teams mit visionären Ideen und starken Produkten. Wenn es gelingt, das wichtigste Asset, den größten supranationalen Binnenmarkt der Welt mit 450 Millionen Menschen wirklich zu vollenden, die bürokratischen Anforderungen zu beschränken und europäische Schlüsseltechnologien gezielt zu fördern, braucht kein europäisches Scaleup für den nächsten Wachstumsschritt nach San Francisco oder Singapur zu schauen.

Das Fenster hierfür ist aktuell weit offen. Der externe geopolitische Druck zwingt Europa zu einer Antwort, die es aus eigener Kraft geben kann. Scaleups schaffen Wettbewerbsfähigkeit und die Unabhängigkeit, die gerade so wichtig ist. Das Ziel ist nicht Autarkie, sondern die Fähigkeit, in kritischen Technologien strategische Autonomie zu bewahren und in einem offenen globalen System souveräne Entscheidungen zu treffen. Dafür brauchen sie reale Chancen, Nutzer zu erreichen, Daten zu nutzen, in Europa zu skalieren und dabei rechtliche Risiken zu beherrschen.

Digitalpolitik muss sich daran messen, ob sie europäischen Scaleups zu mehr Marktzugang, mehr Verhandlungsmacht und mehr Innovationsspielraum verhilft. Während sich neue Distributionswege öffnen, erhöht die Vielzahl der Regeln und ihre Wechselwirkungen die Komplexität für junge Firmen.

Starke Scaleups ermöglichen ein starkes Europa.

Bitkom vertritt mehr als 2.300 Mitgliedsunternehmen aus der digitalen Wirtschaft. Sie generieren in Deutschland gut 200 Milliarden Euro Umsatz mit digitalen Technologien und Lösungen und beschäftigen mehr als 2 Millionen Menschen. Zu den Mitgliedern zählen mehr als 1.000 Mittelständler, über 700 Startups und nahezu alle Global Player. Sie bieten Software, IT-Services, Telekommunikations- oder Internetdienste an, stellen Geräte und Bauteile her, sind im Bereich der digitalen Medien tätig, kreieren Content, bieten Plattformen an oder sind in anderer Weise Teil der digitalen Wirtschaft. 82 Prozent der im Bitkom engagierten Unternehmen haben ihren Hauptsitz in Deutschland, weitere 8 Prozent kommen aus dem restlichen Europa und 7 Prozent aus den USA. 3 Prozent stammen aus anderen Regionen der Welt. Bitkom fördert und treibt die digitale Transformation der deutschen Wirtschaft und setzt sich für eine breite gesellschaftliche Teilhabe an den digitalen Entwicklungen ein. Ziel ist es, Deutschland zu einem leistungsfähigen und souveränen Digitalstandort zu machen.

Herausgeber

Bitkom e.V.
Albrechtstr. 10 | 10117 Berlin

Ansprechpartner/in

Christofer Bingener | Senior Manager Startups & Scaleups
T +49 30 27576-220 | c.bingener@bitkom.org

Lena Hornecker | Manager Startups & Scaleups
T +49 30 27576-363 | l.hornecker@bitkom.org

Verantwortliches Bitkom-Gremium

Get Started

Copyright

Bitkom 2026

Diese Publikation stellt eine allgemeine unverbindliche Information dar. Die Inhalte spiegeln die Auffassung im Bitkom zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wider. Obwohl die Informationen mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurden, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität, insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalles Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt daher in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung wird ausgeschlossen. Alle Rechte, auch der auszugsweisen Vervielfältigung, liegen beim Bitkom oder den jeweiligen Rechteinhabern.