

Berlin *Fokus*

Berlin – Start-up-Ökosystem im Wandel

August 2026

Berlins Startup-Ökosystem vor einer neuen Entwicklungsphase

Berlin ist weiterhin Deutschlands führender Startup-Standort. Seine Stärke beruht dabei nicht allein auf hohen Investitionssummen, sondern auf einem über Jahrzehnte gewachsenen Ökosystem aus Wissenschaft, Talenten, Kapitalgebern, etablierten Unternehmen und einem zunehmend breiten Bestand an Startup-Unternehmen. Nach Jahren niedriger Zinsen, hoher Unternehmensbewertungen und ausgeprägter Risikobereitschaft hat sich das Finanzierungsumfeld nach der Corona-Pandemie, der Zinswende und dem russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine grundlegend verändert. Kapital wird teurer und selektiver vergeben, Wachstumspfade werden kritischer geprüft. Die Korrektur der Venture-Capital-Märkte ist kein Berliner Sonderfall, sondern ein internationaler Trend. Die Entwicklung des Standorts lässt sich daher nur unzureichend daran messen, ob frühere Rekordvolumina wieder erreicht werden.

Für Berlin markiert die Normalisierung der Finanzierungsvolumina nach den Rekordjahren daher nicht zwangsläufig einen strukturellen Bedeutungsverlust. Sie macht vielmehr sichtbar, dass das Ökosystem in eine neue Entwicklungsphase eintritt. Berlin verfügt dafür über einen großen Unternehmensbestand, der zunehmend auf Geschäftskunden (B2B) ausgerichtet und eng mit der übrigen Stadtwirtschaft verflochten ist. Entscheidend dürften nun verlässliche Übergänge zwischen den Finanzierungsphasen, erfolgreiche Skalierung, technologische Wertschöpfung und die wirtschaftliche Verankerung der Unternehmen am Standort sein. Dabei können sich die Unternehmen auf die in den vergangenen Jahren aufgebauten Unterstützungs- und Vernetzungsstrukturen im Berliner Ökosystem stützen.

Vor diesem Hintergrund greift ein ausschließlicher Blick auf das investierte Kapital zu kurz. Für die Beurteilung des Berliner Startup-Standorts ist ebenso wichtig, wie viele Unternehmen Zugang zu Finanzierung erhalten, wie sich die Beschäftigung entwickelt, wie breit der Unternehmensbestand inzwischen aufgestellt ist und welche wirtschaftliche Bedeutung er für die Berliner Wirtschaft hat. Die vorliegende Standortbilanz verbindet deshalb vier Perspektiven: die volkswirtschaftliche Einordnung, Venture Capital, die Beschäftigung der Digitalwirtschaft und die Struktur des Berliner Startup-Bestands. Den politischen Bezugsrahmen bildet die Berliner Startup-Agenda 2022–2026, die Maßnahmen für Gründung und Wachstum des Berliner Senats zusammenführt. Da sich die wirtschaftlichen Bedingungen seit ihrer Verabschiedung deutlich verändert haben, dient die folgende Analyse zugleich als Grundlage für die Frage, welche Schwerpunkte eine künftige Startup-Politik setzen sollte.

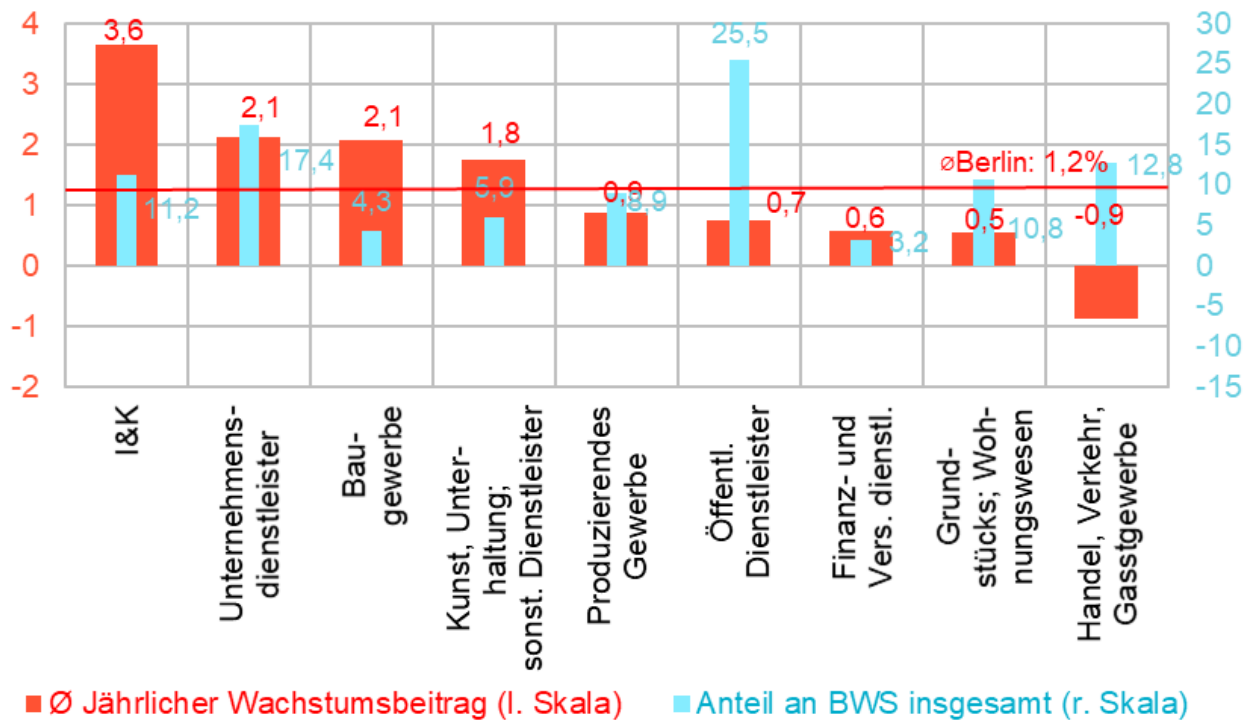
Volkswirtschaftliche Bedeutung von Startups

Startups wirken über Finanzierung und direkte Beschäftigung hinaus. Digitale Geschäftsmodelle können den Wettbewerbsdruck erhöhen, neue Märkte schaffen und Technologien in andere Branchen verbreiten. Dadurch können sie Wertschöpfungs- und Wachstumsimpulse auslösen. Die vorliegende Untersuchung stützt sich vor allem auf strukturierte Markt- und Unternehmensdaten zum Startup-, Venture-Capital- und Innovationsökosystem. Private Datenbanken wie die hier verwendeten Dealroom-Unternehmensprofile enthalten allerdings keine belastbaren Angaben zu regional zu-rechenbaren Umsätzen, zur Wertschöpfung oder zu Vorleistungen. Eine belastbare Quantifizierung des volkswirtschaftlichen Beitrags von Startups ist daher mit den vorliegenden Unternehmensdaten nicht möglich; hierfür wären Daten der amtlichen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung erforderlich.

Auch Kennzahlen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung können nicht unmittelbar als Beitrag von Startups interpretiert werden, da Startups nicht gesondert in der amtlichen Statistik ausgewiesen werden. So umfasst der statistische Wirtschaftsabschnitt Information und Kommunikation (I&K) neben Startups auch viele etablierte Unternehmen. Umgekehrt sind Berliner Startups in Gesundheit, Energie, Mobilität, Finanzdienstleistungen, Handel und auch im Bereich der Unternehmensdienst-leister tätig. Der Wachstumsbeitrag des Bereichs I&K bildet deshalb eher das wirtschaftliche Umfeld digitaler Geschäftsmodelle ab als eine isolierte Startup-Wertschöpfung.

Berliner Wachstumstreiber

2022-2025; Bruttowertschöpfung preisbereinigt in %



Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg, eigene Berechnung IBB

Digital- und Startup-Wirtschaft überschneiden sich stark, sind aber nicht deckungsgleich¹. Gleichwohl kann die Entwicklung der Digitalwirtschaft wichtige Hinweise auf das Umfeld liefern, in dem ein großer Teil der Berliner Startup-Szene tätig ist. Die rund 12.600 Berliner Unternehmen der Digitalwirtschaft erwirtschafteten zuletzt Umsätze in Höhe von 39,4 Mrd. EUR und trugen mit einer preisbereinigten Bruttowertschöpfung von 12,8 Mrd. EUR zum Wirtschaftswachstum bei. Seit 2010 gerechnet hat die Digitalwirtschaft sogar rund ein Viertel zum preisbereinigten Wirtschaftswachstum beigetragen. Im Zeitraum von 2008 bis 2024 sind in diesem Bereich insgesamt knapp 105.000 neue Arbeitsplätze entstanden. Damit wurde jeder sechste neue Arbeitsplatz in Berlin in einem Unternehmen der Digitalwirtschaft geschaffen. Mit diesem Beitrag zum Beschäftigungsaufbau nimmt die Digitalwirtschaft für die Berliner Wirtschaft einen hohen Stellenwert ein. Zwar ging die Beschäftigung in der Digitalwirtschaft in den Jahren 2024 und 2025 um insgesamt 7.300 erstmals zurück. Gegenüber 2022 ergibt sich dennoch ein Beschäftigungszuwachs von knapp 13.000 Personen.

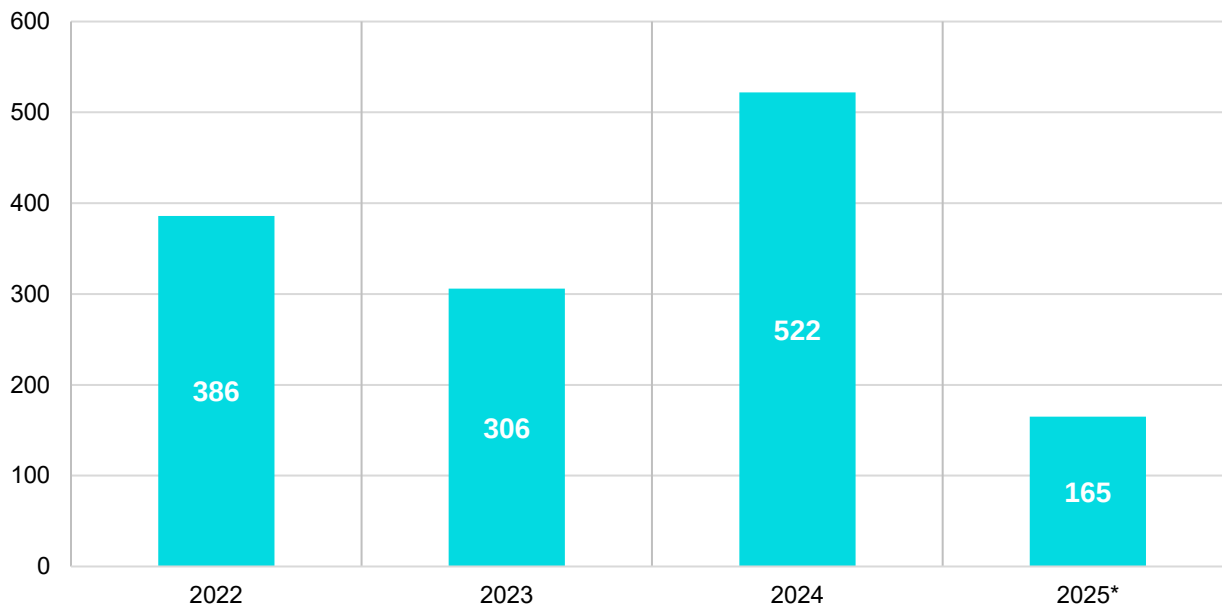
VC-Markt konsolidiert sich nach den Rekordjahren

Die in dieser Studie betrachtete Grundgesamtheit aller seit dem Jahr 2015 gegründeten Startups beträgt laut Dealroom 4.137 operativ aktive Unternehmen mit Hauptquartier in Berlin. In den Jahren 2022 bis 2025 wurden in Berlin insgesamt 1.379 Startup-Gründungen verzeichnet. Mit insgesamt 522 Unternehmen fielen die meisten Gründungen in diesem Zeitraum in das Jahr 2024. Im Jahr 2025 wurden nach dem aktuellen Datenstand lediglich 165 Unternehmen erfasst. Dieser Wert sollte aufgrund des zeitlichen Verzugs bei der Erfassung und Verifizierung neuer Unternehmen im Datenbestand von Dealroom jedoch noch nicht als abschließender Jahreswert interpretiert werden. Im Durchschnitt wurden im betrachteten Zeitraum somit 345 Startups pro Jahr gegründet.

¹ Siehe Berlin aktuell: Digitalwirtschaft - Strukturwandel hat begonnen, April 2026 (IBB)

Startup-Gründungen in Berlin

Anzahl je Jahr



Quelle: dealroom.co, eigene Berechnungen IBB | Datenstand: 08/2026 *Anmerkung: Reporting Lag: Zeitlicher Verzug bei Eintragung und Verifizierung in Dealroom führt zu Untererfassung im Jahr 2025

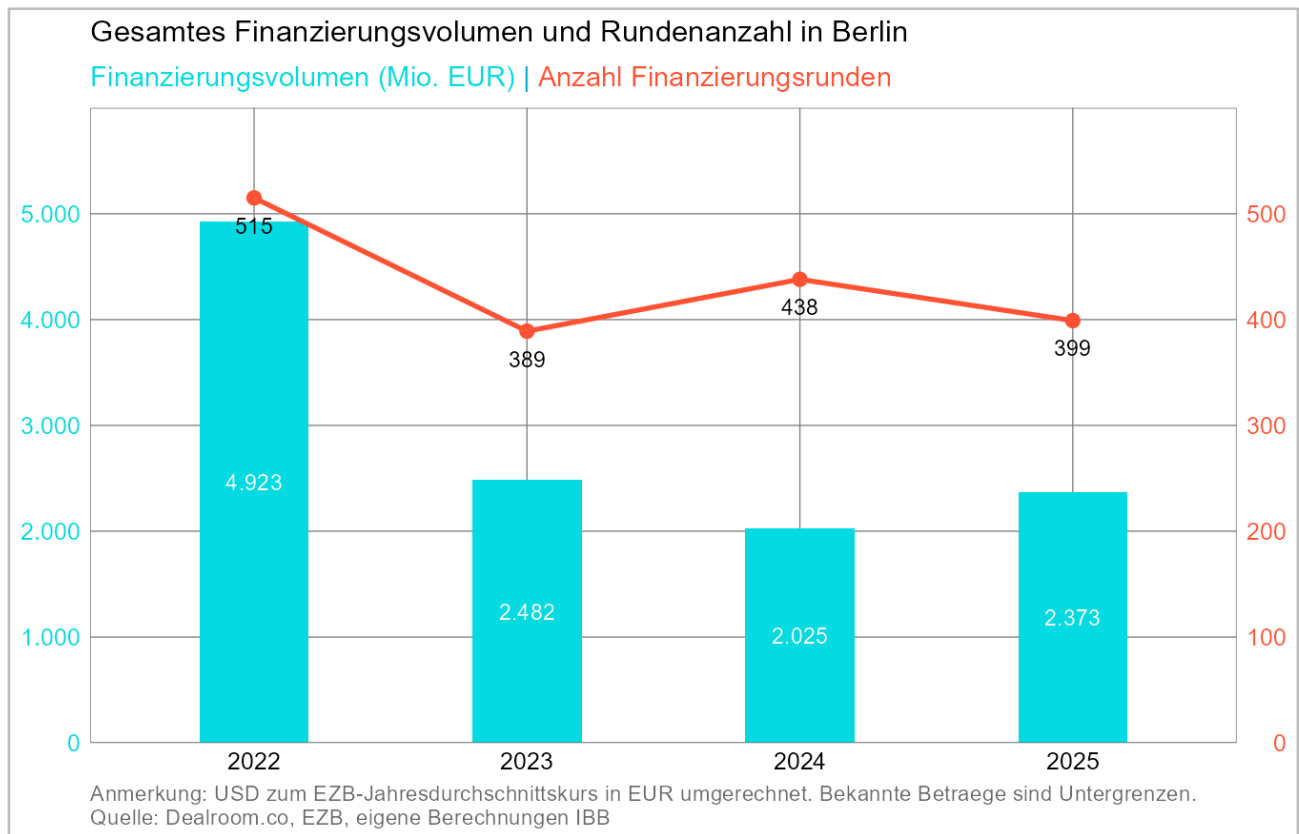
Im Jahr 2022 wurden laut Dealroom 515 Venture-Capital- und sonstige Eigenkapitalrunden für Unternehmen mit heutigem Hauptsitz Berlin² realisiert. 471 Unternehmen erhielten mindestens eine solche Finanzierung, insgesamt wurde mit 4,9 Mrd. EUR das zweithöchste Finanzierungsvolumen verzeichnet. 2023 sank die Zahl auf 389 Runden und 356 Unternehmen; auch die Finanzierungssummen gingen auf 2,5 Mrd. EUR zurück. Im Jahr 2024 stabilisierte sich zwar die Rundenanzahl mit 438 und 387 finanzierten Unternehmen zunächst auf niedrigerem Niveau. Das Finanzierungsvolumen betrug noch 2,0 Mrd. EUR. Für 2025 weist der aktuelle Datenstand 399 Runden und 340 finanzierte Unternehmen aus. Das Finanzierungsvolumen stieg wieder auf 2,4 Mrd. EUR.

Zwischen 2022 und 2025 ist die Zahl der dokumentierten Runden damit um 22,5 % zurückgegangen. Auch die Zahl der Unternehmen, die Kapital erhielten, sank um 27,8 %. Die Konsolidierung betraf folglich nicht nur einzelne Großtransaktionen, sondern das Finanzierungsgeschehen insgesamt. Der stärkste Einschnitt erfolgte 2023. Das Jahr 2024 brachte zunächst Stabilisierung auf niedrigerem Niveau. 2025 stieg das Finanzierungsvolumen wieder an, während die Zahl der Runden und der finanzierten Unternehmen weitgehend auf dem niedrigeren Niveau blieb.

Dabei zeigt sich in den vergangenen Jahren auch eine Verschiebung der Finanzierungsphasen. Die Zahl der Frühphasenrunden, hier definiert als Angel-, Seed- und nicht näher spezifizierte Early-VC-Runden, ging von 405 im Jahr 2022 auf 329 im Jahr 2025 zurück. Der Rückgang fiel mit 18,8 % allerdings geringer aus als bei den Finanzierungen ab Series A³. Deren Zahl sank im gleichen Zeitraum von 110 auf 70 Runden beziehungsweise um 36,4 %. In der relativen Zusammensetzung gewann die Frühphase daher an Bedeutung. Ihr Anteil an allen dokumentierten Finanzierungsrunden erhöhte sich von 78,6 % im Jahr 2022 auf 82,5 % im Jahr 2025.

² Die Finanzierungsdaten beziehen sich auf Unternehmen, die zum Auswertungszeitpunkt ihren Hauptsitz in Berlin hatten. Dadurch werden auch frühere Finanzierungsrunden dieser Unternehmen berücksichtigt.

³ Series A und Series B bezeichnen Finanzierungsrunden in späteren Unternehmensphasen, die typischerweise der Skalierung und Expansion bereits etablierter Startups dienen.



Der Anteil der Runden ab Series A verringerte sich entsprechend von 21,4 % auf 17,5 %. Bei Series B zeigt sich dagegen nach dem Tiefpunkt des Jahres 2023 eine leichte Erholung: Nach sechs Runden im Jahr 2023 wurden 2025 wieder zwölf Series-B-Runden dokumentiert. Das Niveau von 2022 mit 19 Runden wurde jedoch weiterhin deutlich unterschritten. Auch Series-C- und Series-D+-Finanzierungen wurden seltener. Eine Stärkung des Berliner Finanzierungsgeschehens in späteren Finanzierungsphasen ist damit nicht zu erkennen. Vielmehr konzentriert sich das Finanzierungsgeschehen stärker auf frühe Phasen, während Anschluss- und Scale-up-Finanzierungen seltener geworden sind.

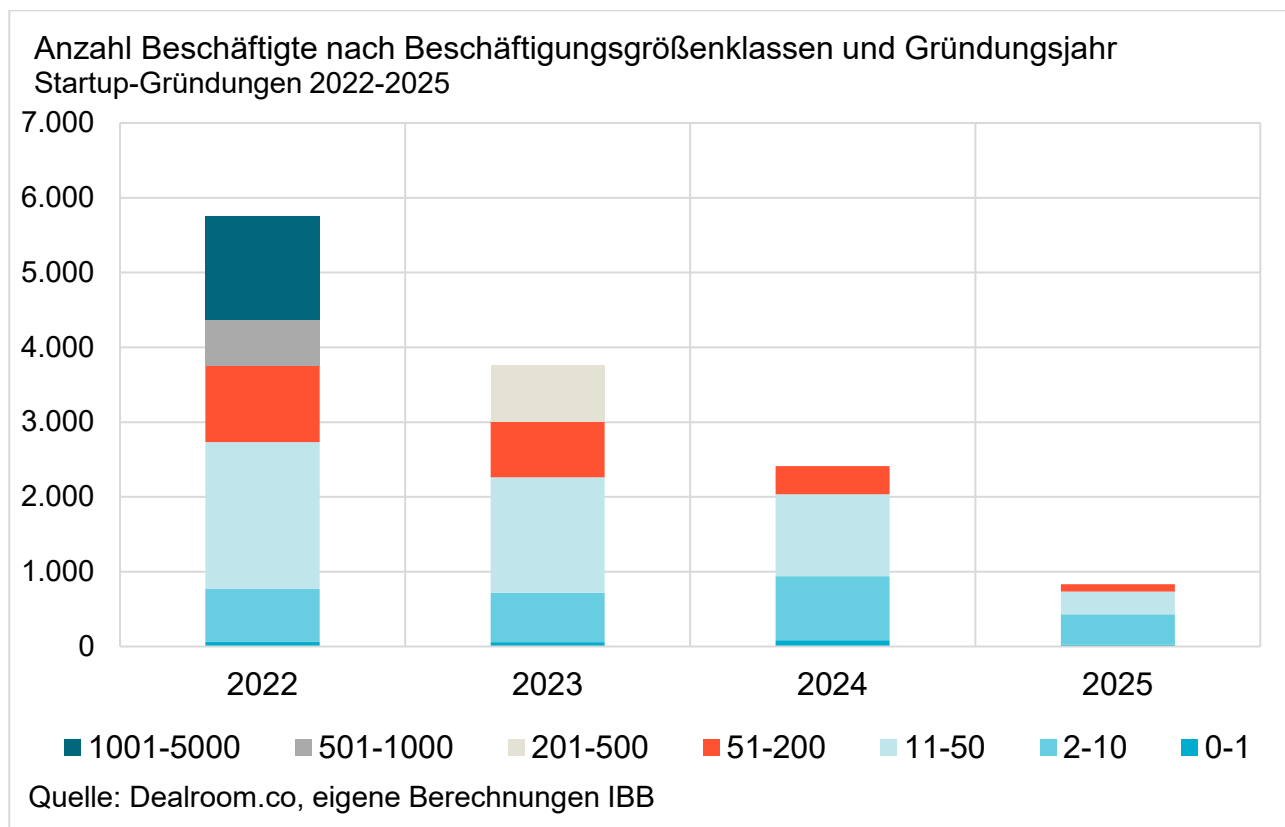
Beschäftigung: wirtschaftliche Substanz jenseits des Kapitalmarkts

Finanzierungsdaten reagieren unmittelbar auf Kapitalmarktkonditionen. Beschäftigung zeigt dagegen stärker, ob sich aus Gründungen dauerhaft wirtschaftlich aktive Unternehmen entwickeln. Sie ist damit ein wichtiger Indikator für die wirtschaftliche Substanz des Startup-Ökosystems. Denn selbst wenn sich ein Geschäftsmodell als nicht tragfähig erweist, stehen die Menschen, die einmal nach Berlin gezogen sind, dem hiesigen Arbeitsmarkt weiterhin zur Verfügung. Nach der aggregierten Dealroom-Reihe stieg die Zahl der Arbeitsplätze bei Berliner Startups mit Gründung seit 2015 von 51.000 im Jahr 2022 auf insgesamt rund 82.000 im Jahr 2025.

Auch die jüngsten Gründungsjahrgänge tragen bereits substanziell zur Beschäftigung bei. Die 1.565 seit 2022 gegründeten Unternehmen weisen inzwischen insgesamt 12.763 Arbeitsplätze auf. Das entspricht rechnerisch gut neun Beschäftigten je Unternehmen. Die Verteilung ist jedoch stark ungleich: Während ein großer Teil der jungen Unternehmen weiterhin nur wenige Personen beschäftigt, entfällt ein erheblicher Anteil der Beschäftigung auf eine kleine Zahl bereits deutlich gewachsener Startups.

Den größten Beitrag leisten Unternehmen mit 11 bis 50 Beschäftigten. Auf diese Größenklasse entfallen 4.909 Arbeitsplätze und damit 38,5 % der gesamten Beschäftigung der seit 2022 gegründeten Unternehmen. Weitere 2.626 Arbeitsplätze beziehungsweise 20,6 % entfallen auf Unternehmen mit

zwei bis zehn Beschäftigten. Zusammengenommen stellen Unternehmen mit bis zu 50 Beschäftigten 7.766 Arbeitsplätze und damit 60,8 % der erfassten Beschäftigung.



Besonders weit fortgeschritten ist erwartungsgemäß die Entwicklung des Gründungsjahrgangs 2022. Auf diesen entfallen 5.756 Arbeitsplätze und damit 45,1 % der Gesamtbeschäftigung aller seit 2022 gegründeten Unternehmen. Rund die Hälfte dieser Arbeitsplätze befindet sich bereits in Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten. Darunter ist auch je ein Unternehmen der Größenklassen 501 bis 1.000 sowie 1.001 bis 5.000 Beschäftigte. Dies verdeutlicht, dass zumindest einzelne Unternehmen des Jahrgangs innerhalb weniger Jahre eine erhebliche Beschäftigungsgröße erreicht haben.

Dass aus einem Teil der Gründungen dauerhaft größere Arbeitgeber hervorgehen, zeigt der Blick auf den gesamten aktuellen Unternehmensbestand. Für die Bestandsanalyse wurden ausschließlich Unternehmen mit Hauptsitz in Berlin betrachtet, die nach den Kriterien dieser Untersuchung als operativ aktiv geführt werden. Der analysierte Bestand umfasst 4.137 Unternehmen; für 3.541 davon liegt eine konkrete Beschäftigtenzahl vor. Der Median beträgt sechs Beschäftigte. Das typische Berliner Startup ist damit weiterhin als Kleinunternehmen einzuordnen.

Gleichzeitig ist eine relevante Schicht gewachsener Arbeitgeber entstanden. Der Datenbestand weist 295 aktive Berliner Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten aus. Darunter haben 58 Unternehmen mehr als 200 und 17 Unternehmen mehr als 500 Beschäftigte. Das Berliner Startup-Ökosystem besteht somit weder ausschließlich aus jungen Kleinunternehmen, noch entfällt die Beschäftigung allein auf wenige prominente Scale-ups. Vielmehr trifft eine breite Basis kleiner Unternehmen auf mehrere Hundert gewachsene Arbeitgeber mit umfangreicheren Beschäftigungsstrukturen.

Bedeutung von B2B-Geschäftsmodellen prägen das Berliner Startup-Ökosystem

Ein Blick auf die adressierte Kundengruppe der Startups ergänzt das verbreitete Bild Berlins als vorwiegend verbraucherorientierten Startup-Standort. Von den aktiven Unternehmen mit Hauptsitz

in Berlin und verfügbaren Angaben zur Zielgruppe richten sich 62,7 % ausschließlich an Geschäftskunden (B2B). Weitere 8,2 % adressieren sowohl Unternehmen als auch private Endkunden. Insgesamt weisen damit rund 71 % der betrachteten Unternehmen einen B2B-Bezug auf. Reine B2C-Geschäftsmodelle machen dagegen 29 % aus.

Bei den Gründungsjahrgängen 2015 bis 2022 blieb diese Struktur zunächst weitgehend stabil. Der Anteil reiner B2B-Unternehmen bewegte sich überwiegend zwischen 55 und 62 %. Unter Einbeziehung hybrider Geschäftsmodelle hatten je nach Jahrgang rund 65 bis 71 % der Unternehmen einen B2B-Bezug. Ein klarer Trend zu einem höheren B2B-Anteil war in diesem Zeitraum noch nicht erkennbar. Ab dem Gründungsjahrgang 2023 zeichnet sich dagegen eine deutliche Verschiebung ab. Unter den 2023 gegründeten Unternehmen entfallen 71,3 % auf reine B2B-Geschäftsmodelle, gegenüber 62,0 % im Jahrgang 2022. Im Jahrgang 2024 liegt der Anteil mit 71,5 % auf einem ähnlich hohen Niveau. Bei den 2025 gegründeten Unternehmen liegt er nach aktuellem Datenstand sogar bei 81,8 %. Einschließlich der Unternehmen, die sowohl Geschäfts- als auch Privatkunden adressieren, weisen 84,5 % dieses jüngsten Jahrgangs einen B2B-Bezug auf.

Die Verschiebung spricht für eine veränderte Struktur des Berliner Gründungsgeschehens. Neu gegründete Startups entwickeln häufiger Produkte und Dienstleistungen für andere Unternehmen und seltener Angebote, die sich ausschließlich an private Endkunden richten. Diese strukturelle Veränderung eröffnet praktische Anknüpfungspunkte. Kooperationen mit etablierten Unternehmen, Landesbetrieben und der Verwaltung können für Startups erste belastbare Referenzen und Marktzugänge schaffen. Innovationsorientierte Beschaffung, Pilotprojekte und Verwaltungs-Challenges sind deshalb nicht nur institutionelle Ideen, sondern passen zur Struktur eines Standorts, an dem ein großer Teil der Unternehmen Lösungen für Organisationen entwickelt.

Deep Tech ergänzt Berlins bestehende Stärken

Innerhalb des zunehmend B2B-orientierten Ökosystems kommt technologie- und forschungsintensiven Gründungen eine besondere Rolle zu. Berlin verfügt mit seinen Universitäten, Hochschulen, außeruniversitären Forschungseinrichtungen und Zukunftsorten über gute Voraussetzungen, wissenschaftliche Erkenntnisse in marktfähige Produkte und neue Unternehmen zu überführen. Deep Tech erweitert das Berliner Startup-Ökosystem um forschungs- und technologieintensive Geschäftsmodelle und stärkt damit die Verbindung zwischen Wissenschaft, Innovation und wirtschaftlicher Anwendung.

Deep Tech-Unternehmen unterscheiden sich in ihren Entwicklungsbedingungen allerdings deutlich von vielen softwarebasierten Startups. Technologische Entwicklung, Validierung und Markteinführung erfordern häufig mehr Zeit und Kapital. Zugleich sind die Unternehmen auf spezialisierte Fachkräfte, technische Infrastruktur und geeignete Test- und Anwendungsmöglichkeiten angewiesen. Der Weg von einer wissenschaftlichen Erkenntnis über Prototypen und Pilotanlagen bis zur kommerziellen Skalierung ist deshalb mit besonderen Risiken und Investitionsbedarfen verbunden.

So sind Deep Tech-Unternehmen mit Engpässen konfrontiert, die sich bereits in der vorangegangenen Analyse abgezeichnet haben. Anschluss- und Scaleup-Finanzierungen sind im Berliner Finanzierungsgeschehen seltener geworden. Gerade für technologie- und hardwareintensive Unternehmen kann dies problematisch sein, da ihr Kapitalbedarf häufig deutlich steigt, bevor ausreichende Markterlöse erzielt werden. Eine leistungsfähige Gründungs- und Seed-Phase allein reicht daher nicht aus. Entscheidend ist, ob Unternehmen auch die Finanzierung von Demonstrationsprojekten, Pilotanlagen und der anschließenden Skalierung bewältigen können.

Darüber hinaus steigen bei Deep Tech-Gründungen die räumlichen Anforderungen an den Standort. Während viele Softwareunternehmen vor allem Büroflächen und digitale Infrastruktur benötigen, sind forschungs- und hardwarenahe Unternehmen zusätzlich auf Labore, Werkstätten, Reinräume, Testfelder und Flächen für die Pilotproduktion angewiesen. An Zukunftsorten wie Adlershof, dem FUBIC oder der Siemensstadt Square entstehen hierfür wichtige räumliche Anknüpfungspunkte. Bleiben geeignete Flächen jedoch knapp oder für junge Unternehmen kaum finanzierbar, kann der

Übergang von der Forschung in die industrielle Anwendung zum Wachstumsengpass werden.

Insgesamt verfügt Berlin über eine starke Basis für wissenschaftsbasierte Ausgründungen. Drei Berliner Universitäten gehören zu den zehn gründungsstärksten Hochschulen Deutschlands. Den übergeordneten innovationspolitischen Rahmen bildet die gemeinsame Innovationsstrategie der Länder Berlin und Brandenburg (InnoBB). Die jüngst beschlossene Deep Tech Berlin Agenda konkretisiert diesen Rahmen für forschungs- und kapitalintensive Technologiefelder und richtet den Blick insbesondere auf den Übergang von der Spitzenforschung in die industrielle Anwendung. Entscheidend ist dabei, dass Wissenschaft, Finanzierung, Infrastruktur und Marktzugang entlang des gesamten Entwicklungsprozesses ineinandergreifen.

Fazit

Seit 2022 hat sich das Finanzierungsumfeld deutlich verschärft. Mit dem Ende der Niedrigzinsphase wurde Kapital teurer und selektiver vergeben, Unternehmensbewertungen gingen zurück und weniger Startups erhielten neue Eigenkapitalfinanzierungen. Diese Entwicklung war kein Berliner Sonderfall, sondern Teil einer internationalen Korrektur der Technologie- und Venture-Capital-Märkte. In Berlin ging die Zahl der dokumentierten Finanzierungsrunden zwischen 2022 und 2025 um fast ein Viertel zurück. Die Erholung des Finanzierungsvolumens im Jahr 2025 ändert noch nichts daran, dass Anschluss- und Scale-up-Finanzierungen seltener geworden sind. Ob Berlin frühere Rekordvolumina wieder erreicht, ist daher weder ein hinreichender Maßstab für die Zukunftsfähigkeit des Standorts noch das vorrangige Ziel der Standortpolitik.

Auch die Struktur des Gründungsgeschehens verändert sich. Von den aktiven Unternehmen, für die Angaben zu den adressierten Kundengruppen vorliegen, richten sich mehr als zwei Drittel ganz oder teilweise an Geschäftskunden. Unter den jüngeren Gründungsjahrgängen hat die B2B-Ausrichtung seit 2023 noch einmal deutlich zugenommen. Das Berliner Ökosystem umfasst somit nicht nur verbraucherorientierte Angebote, sondern eine breite Basis von Unternehmen, die Lösungen für Unternehmen, einzelne Branchen und öffentliche Einrichtungen entwickeln. Damit entstehen zugleich neue Ansatzpunkte für Kooperationen, Pilotprojekte und innovationsorientierte öffentliche Beschaffung. Diese stärkere Ausrichtung auf Unternehmens- und Anwendungsfelder schafft zugleich günstige Voraussetzungen für technologie- und forschungsintensive Geschäftsmodelle.

Deep Tech-Unternehmen gewinnen damit für die Weiterentwicklung des Berliner Ökosystems zunehmend an Bedeutung. Berlin verfügt mit seinen Hochschulen, außeruniversitären Forschungseinrichtungen und Zukunftsorten über gute Voraussetzungen, wissenschaftliche Erkenntnisse in marktfähige Anwendungen zu überführen. Deep Tech-Unternehmen benötigen jedoch häufig längere Entwicklungszeiträume, größere Finanzierungsvolumina und spezialisierte Infrastrukturen. Die im Berliner Ökosystem erkennbaren Finanzierungslücken in späteren Wachstumsphasen können deshalb gerade für Deep Tech-Unternehmen zum Entwicklungshemmnis werden. Die Deep Tech Berlin Agenda reagiert auf diese besonderen Anforderungen und zielt darauf ab, die Entwicklung von technologieorientierten Ausgründungen bis in die Wachstumsphase am Standort zu stärken. Damit technologieorientierte Unternehmen erfolgreich wachsen können, müssen Wissenschaft, Finanzierung, Infrastruktur und Marktzugang entlang des gesamten Innovationsprozesses ineinandergreifen. Aus erfolgreichen Forschungsprojekten können nicht nur neue Unternehmen hervorgehen, sondern auch Wertschöpfung entstehen, die dauerhaft in Berlin verankert ist.

Daraus ergeben sich mehrere wirtschafts- und innovationspolitische Handlungsfelder. Ein zentrales Feld ist der akademische Technologietransfer. Schnellere und transparentere Ausgründungsprozesse sowie praktikable Regelungen für geistiges Eigentum können dazu beitragen, Berliner Spitzenforschung häufiger in marktfähige Produkte und wirtschaftliche Wertschöpfung zu übersetzen. Hier hat die Hauptstadt mit dem Pre-Seed-Fonds B# ein neues Instrument zur Unterstützung von Ausgründungen geschaffen. Um Engpässe bei großvolumigen Wachstumsrunden zu verringern, sollten bundesweite und europäische Initiativen für Spätphasenkapital möglichst gut für Berliner Unternehmen zugänglich gemacht werden. Öffentliche Beteiligungsinstrumente können privates Kapi-

tal ergänzen und mobilisieren, wenn grundsätzlich aussichtsreiche Vorhaben aufgrund hoher technologischer Unsicherheit, langer Entwicklungszeiten oder fehlender Sicherheiten nicht ausreichend finanziert werden. Ziel sollte dabei nicht die dauerhafte Ersetzung privater Finanzierung sein, sondern die Mobilisierung zusätzlichen Kapitals an klar identifizierten Finanzierungslücken. Eine weitere Stellschraube ist der Marktzugang. Öffentliche Auftraggeber, Landesunternehmen und etablierte Unternehmen können innovative Lösungen früher erproben, sofern diese einen konkreten Bedarf adressieren und wettbewerbsfähig beschafft werden. Für B2B- und Deep Tech-Unternehmen können Pilotprojekte, Reallabore und erste Referenzkunden entscheidend sein. Sie können nicht nur erste Umsätze ermöglichen, sondern auch die technologische Validierung unter realen Anwendungsbedingungen.

Über Finanzierung und Marktzugang hinaus entscheiden die administrativen und räumlichen Rahmenbedingungen darüber, ob wachsende Unternehmen in Berlin bleiben. Dazu gehören zügige Arbeits- und Aufenthaltsverfahren für internationale Fachkräfte, verlässliche und nachvollziehbare Verwaltungsprozesse sowie der Abbau unnötiger bürokratischer Belastungen. Für forschungs- und hardwareintensive Unternehmen sind zudem geeignete und bezahlbare Flächen erforderlich. Die Bedeutung der Berliner Startup-Politik zeigt sich damit nicht allein an der Zahl der Förderbescheide, an Finanzierungsvolumina oder an Milliardenbewertungen. Entscheidend ist, ob Unternehmen produktiv wachsen, qualifizierte Beschäftigung schaffen, technologische Fähigkeiten aufbauen und einen relevanten Teil ihrer Wertschöpfung am Standort verankern. Gelingt es, mehr Unternehmen erfolgreich von der Ausgründung bis zur Skalierung zu begleiten, wird Startup-Politik zu einem wirksamen Bestandteil langfristiger regionaler Wirtschafts- und Innovationspolitik.

Herausgeber:
Investitionsbank Berlin Volkswirtschaft
Bundesallee 210
10719 Berlin

Verfasser:
Claus Pretzell
Aleksander Mixtacki
Leon Kruse

volkswirtschaft@ibb.de
Telefon: 030/2125-4752

Weitere Publikationen und Newsletter unter
www.ibb.de/volkswirtschaft



Dieses Werk der Investitionsbank Berlin
ist lizenziert unter einer Creative Commons
Namensnennung 4.0 Deutschland Lizenz.
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de>