

## **Start-up- und Scale-up-Strategie: Wie die Kommission den Exodus verhindern will**

*Von Corinna Visser*

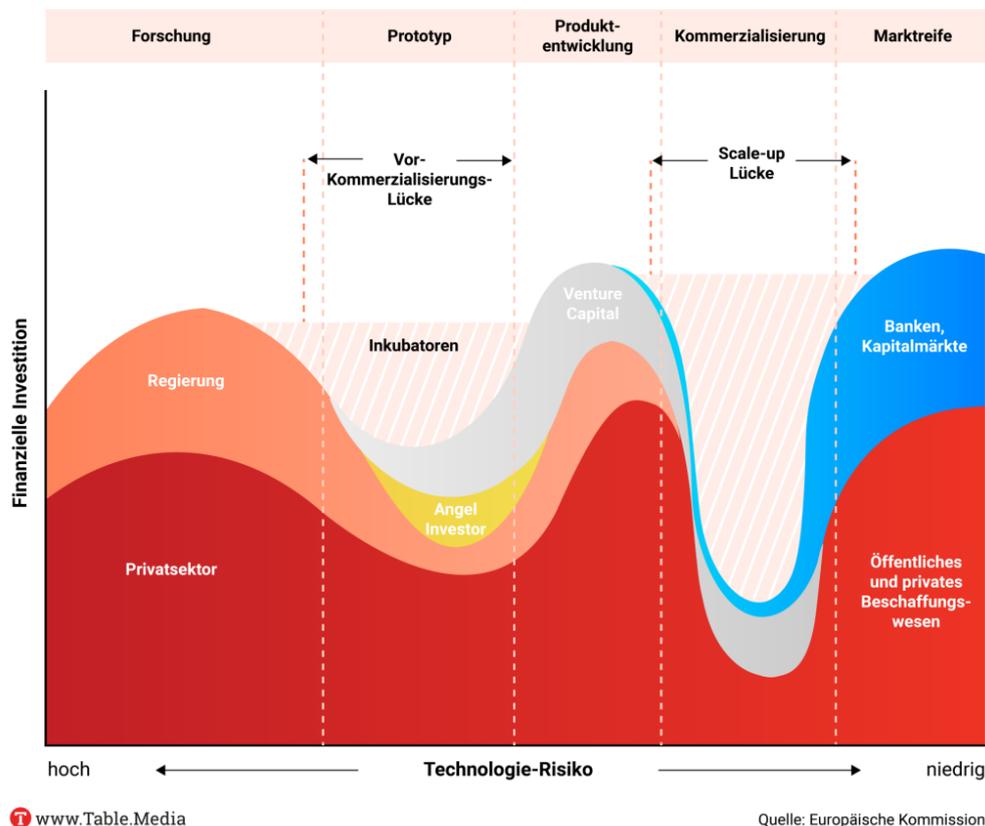
**Zu viele innovative Start-ups verlassen Europa, wenn sie in die Wachstumsphase kommen. Das soll sich ändern. Dazu hat die Kommission jetzt ihre Start-up- und Scale-up-Strategie vorgelegt.**

„Unternehmen, die in Europa geboren werden, müssen in Europa wachsen“, sagt Kommissionsvize Stéphane Séjourné [bei der Vorstellung](#) der Start-up- und Scale-up-Strategie. Das Versprechen lautet: „Wir bauen bürokratische Hürden ab, wir erleichtern ihnen den Zugang zu Finanzmitteln, wir verbessern ihre Möglichkeiten, im gesamten Binnenmarkt Geschäfte zu machen.“ Die zuständige Kommissarin Ekaterina Sachariowa ergänzt: „Die Strategie wird uns in die Lage versetzen, Europas Reichtum an Kreativität, Forschung und Ehrgeiz in florierende neue Unternehmen, hochwertige Arbeitsplätze und reale Auswirkungen zu verwandeln.“

**Lob kam vom European Startup Network (ESN).** Der Dachverband für fast 50 nationale und regionale Start-up-Verbände aus ganz Europa nannte die Start-up- und Scale-up-Strategie „einen Schritt in die richtige Richtung“. Positiv hob der Verband hervor, dass die Kommissarin einen direkten Dialog mit der Branche geführt habe. Diese Diskussionen hätten „zu einem soliden, detaillierten Plan beigetragen“, der dazu führen werde, dass risikobereite Unternehmer in der EU angemessene Unterstützung finden, „um die Unternehmen von morgen zu gründen, zu führen und zu skalieren“.

**In Europa entstehen viele innovative Unternehmen – mehr als in den USA.** Doch viel zu oft gehen sie ins Ausland – vor allem in die USA –, wenn sie in die kapitalintensive Wachstumsphase kommen. Denn dort sind die Rahmenbedingungen besser. Die Gründe dafür analysiert die Kommission in ihrer Strategie. Sie beschreibt das doppelte Tal des Todes, mit dem sich europäische Start-ups konfrontiert sehen.

## Das doppelte Tal des Todes im Leben von Start-ups



**Das ESN sagt, dass es kein Erkenntnis-, sondern ein Umsetzungsproblem gebe.** Das soll die Strategie jetzt ändern. Sie ist nach den [verschiedenen Bedürfnissen gegliedert](#), die ein innovatives Unternehmen im Laufe seines Lebenszyklus entwickelt:

- innovationsfreundliche Regulierung
- bessere Finanzierung
- schnelle Marktakzeptanz und Expansion
- Unterstützung für die besten Talente
- Zugang zu Infrastruktur, Netzwerken und Dienstleistungen

**Hinzu kommt ein Monitoring.** Damit will die Kommission die Fortschritte messen und herausfinden, ob die Strategie auch die gewünschte Wirkung erzielt. Dazu soll eine jährliche Umfrage dienen. Bis jetzt gibt es jedoch nicht einmal eine klare Definition, was ein Start-up oder ein Scale-up ist und worin es sich von einer sonstigen Gründung unterscheidet. Auch das will die Kommission angehen.

**Die Strategie benenne eine Vielzahl von notwendigen und überfälligen Maßnahmen,** kommentiert der Bitkom. Etwa um Ausgründungen aus der Wissenschaft zu fördern oder den Zugang zu Rechenkapazitäten zu vereinfachen und finanziell zu unterstützen. Als einen Gamechanger betrachtet der Digitalverband die geplante EU-weite Rechtsform für Start-ups (28. Regime), um europaweites Wachstum zu erleichtern.

**„Mit dem Investment Pact und dem Scaleup Europe Fund setzt die EU außerdem an wichtigen Stellen an**, um mehr Kapital von institutionellen Investoren zu mobilisieren und den großen Kapitalbedarf von Scale-ups zu decken“, sagt Bitkom-Präsident Wintergerst.

**Ein weiterer wichtiger und bisher kaum genutzter Hebel ist die erleichterte öffentliche Vergabe für Start-ups.** Hier bleibe die Kommission in ihrer Strategie allerdings vage, kritisiert der Bitkom. „Insbesondere ein einfacherer Zugang zu öffentlichen Aufträgen würde vielen Start-ups ganz konkrete Vorteile verschaffen.“ Hier könne die Politik sofort handeln, ohne dass dadurch Kosten entstünden.