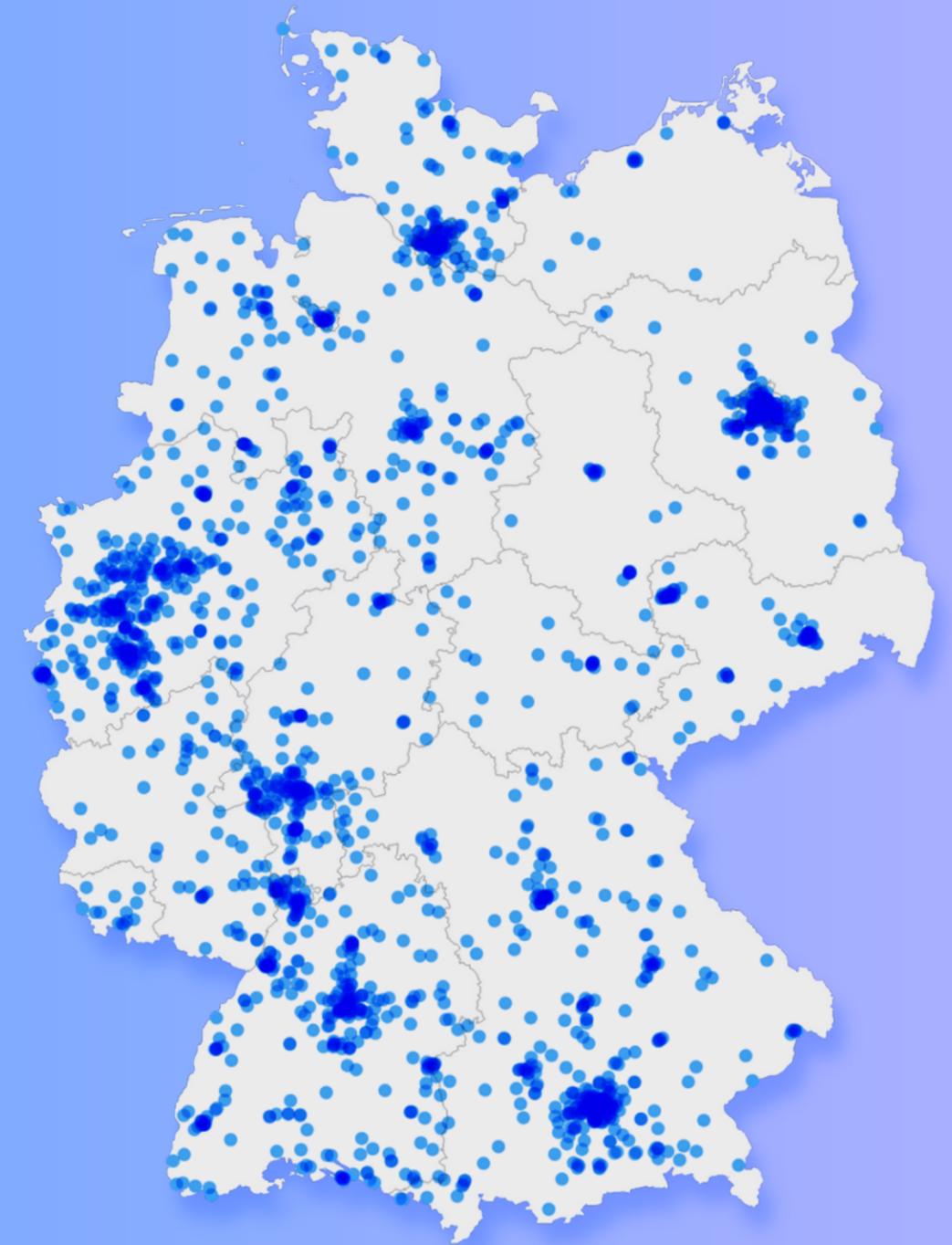


startupdetector report 2024/25

Eine Auswertung aller Startup-Neugründungen und
Finanzierungsrunden in Deutschland



 startupdetector

Mit großartiger
Unterstützung vom

HTGF

Aufwärtstrend in der Startup-Szene: Starker Auftakt für 2025

Liebe Leserinnen und Leser,

dieses Jahr blicken wir auf 20 Jahre HTGF zurück – 20 Jahre Seed-Investments, Folgefinanzierungen, 20 Jahre Vielfalt an Innovationen & Technologien, Unternehmertum in bewegten Zeiten. Unsere Geschichte begann 2005 – als Antwort auf die zahlreichen wirtschaftlichen und strukturellen Auswirkungen der Dotcom-Krise. Das Ziel: Motor der Frühphasenfinanzierung in Deutschland zu sein. Seither haben wir über 770 Startups begleitet, darunter fast 200 Exits und Börsengänge.

Eine Erfahrung hat sich dabei immer wieder bestätigt: Wer in der Lage ist, auch durch herausfordernde Zeiten zu navigieren, ist bestens aufgestellt, wenn der Aufschwung kommt.

Liegt eine solche Zeit des Aufschwungs vor uns?

Der startupdetector Report 2024/2025, den wir nun schon zum dritten Mal begleiten dürfen, zeigt zumindest erfreuliche Signale: Das erste Quartal 2025 war der stärkste Auftakt seit den Rekordjahren 2021 und 2022. Ein echter Hoffnungsschimmer für die kommende Zeit – und Ausdruck eines Trends, der sich bereits Ende 2024 abzeichnete.

Besonders erfreulich: Gründungsaktivität findet nicht nur in den bekannten Hubs und Regionen wie Bayern, Berlin und NRW statt. Die größten Zuwächse gemessen an der Bevölkerungszahl gab es in Thüringen, Sachsen-Anhalt, Brandenburg und Schleswig-Holstein. Ein starkes Zeichen für Innovation „Made in Germany“. Einige erfolgreiche Startups berichten im Report, was ihnen dieses Label heute bedeutet – und wie sie aktiv zum wirtschaftlichen Fortschritt beitragen.

Deutschland hat in der Vergangenheit mehrfach bewiesen, dass wir mit Krisen umgehen können – nicht zuletzt dank unseres ausgeprägten Innovationswillens. Wenn es uns gelingt, diesen Geist zu bewahren und zugleich die besonderen Qualitäten von Mittelstand und Industrie gezielt einzubringen, können wir uns auch in einem global herausfordernden Umfeld nachhaltig behaupten und weiterentwickeln. Wie Startups in diesen international und wirtschaftlich doch besonderen Zeiten agieren sollten, haben meine Kolleginnen und Kollegen zusammengetragen. Eine Sammlung vieler wertvoller Tipps.

Wichtig ist wie immer die Zusammenarbeit zwischen Startups und etablierten Unternehmen. Ein Aspekt, der besonders uns beim HTGF sehr wichtig ist. Denn aus solchen Kooperationen kann nicht nur Stabilität sondern echte



Geschäftsführerin HTGF
Romy Schnelle

Zukunft entstehen. Wie bedeutsam diese Verbindung sein kann, zeigen auch die Kurzinterviews im Report, in denen Vertreter etablierter Unternehmen eindrucksvoll die zentrale Rolle von Startups für ihre eigene Weiterentwicklung beschreiben.

Mein herzlicher Dank gilt dem startupdetector-Team für diese wertvolle Bestandsaufnahme. Packen wir es an – für ein verlässliches Wachstum der Gründerszene in Deutschland!

Viel Vergnügen bei der Lektüre!

Ihre Romy Schnelle

Kernergebnisse 2024/25

1

Aufschwung bei den Neugründungen. Die jährliche Gründungszahl steigt um 7% auf 2.838. 2025 beginnt sogar mit einem Rekord-Quartal.

2

Trend geht zu B2B SaaS. Branchenübergreifend setzen über die Hälfte der Gründungen auf Software-as-a-Service und Business-to-Business-Modelle.

3

Mehr Gründungen abseits der Großstädte. Seit 2019 stieg der Anteil der Gründungen in Kleinstädten und auf dem Land von 26% auf 39%.

4

Zurückhaltung bei Angels sorgt für weniger Finanzierungsrunden. Das Investmentklima verschlechtert sich das dritte Jahr in Folge. Die Zahl der Runden sinkt um 12% auf 1.762.

5

Aufatmen durch erhöhte VC-Aktivität. Die Zahl der VC-Investments steigt um 10%. Das durchschnittliche Ticket erhöht sich mit +12% erstmals seit Jahren.

6

Wieder mehr Female Founders. Nach einem Rückgang im letzten Jahr steigt der Anteil der Neugründungen mit Frauen in der Geschäftsführung auf 18,4%.



Methodik

startupdetector analysiert die Daten des deutschen Handelsregisters und erfasst dabei alle neu gegründeten Startups und alle Startup-Finanzierungsrunden samt der beteiligten Investor:innen.

Unter Startups werden innovative, zumeist digitale Unternehmen im Alter von nicht mehr als zehn Jahren verstanden, die nach folgenden Kriterien identifiziert wurden:

- Gründung einer Gesellschaft mit Eintragung in das Handelsregister (UG, GmbH, AG, etc.)
- Innovatives Geschäftsmodell, Produkt oder Dienstleistung (neuartiger Charakter)
- Hohes Wachstumspotenzial

Berücksichtigt wurden alle Handelsregister-Bekanntmachungen der Abteilung B (HRB). Firmenname, Anschrift und Geschäftsführung wurden den Informationen im Handelsregister entnommen.

Anhand zusätzlicher Recherche der Webseite oder des LinkedIn-Profiles wurde jeweils die Branche, das Geschäftsmodell und der Kundenfokus ermittelt.

Das Geschlecht der Geschäftsführung von Startups und Beteiligungsgesellschaften sowie der natürlichen Personen wurde entweder durch automatische Vornamenanalyse oder durch LinkedIn-Recherche bestimmt.

Statistiken zu Studienfächern, Hochschulen und Abschlüssen von Gründerinnen und Gründern beruhen auf anonymisierter Analyse von LinkedIn-Profilen.

Für die Erfassung von Startup-Finanzierungsrunden wurden nur Unternehmen berücksichtigt, die zum Zeitpunkt des Investments nicht älter als zehn Jahre waren. Nur Kapitalerhöhungen mit externen Übernehmer:innen wurden als Investment gewertet und in die Auswertung einbezogen. Übernehmer:innen, die selbst als Geschäftsführende oder Mitarbeitende involviert waren, gingen somit nicht in die Analyse ein.

Zu den Finanzierungsrunden wurden folgende Daten erfasst:

- Datum der Bekanntmachung im Handelsregister und Nummer der Finanzierungsrunde
- Alter des Startups bei Bekanntmachung
- Neue externe Gesellschafter und deren Herkunftsland und Geschäftsanschrift bzw. Wohnort bei natürlichen Personen
- Die Anzahl bzw. der Nominalwert der neu übernommenen Anteile je Investor
- Wenn vorhanden, der Investmentbetrag, ergänzt durch Angaben in medialen Veröffentlichungen

Datengrundlage aus dem Handelsregister



1 Million +

Handelsregistereinträge pro Jahr von startupdetector analysiert



100.000 +

Neu gegründete Unternehmen pro Jahr in Deutschland



Rund 3%

aller Neugründungen sind Startups



Gründungen

Die Zahl der Gründungen steigt um 7% auf 2.838 im Jahr 2024. Das erste Quartal 2025 ist der stärkste Jahresauftakt seit 2022.

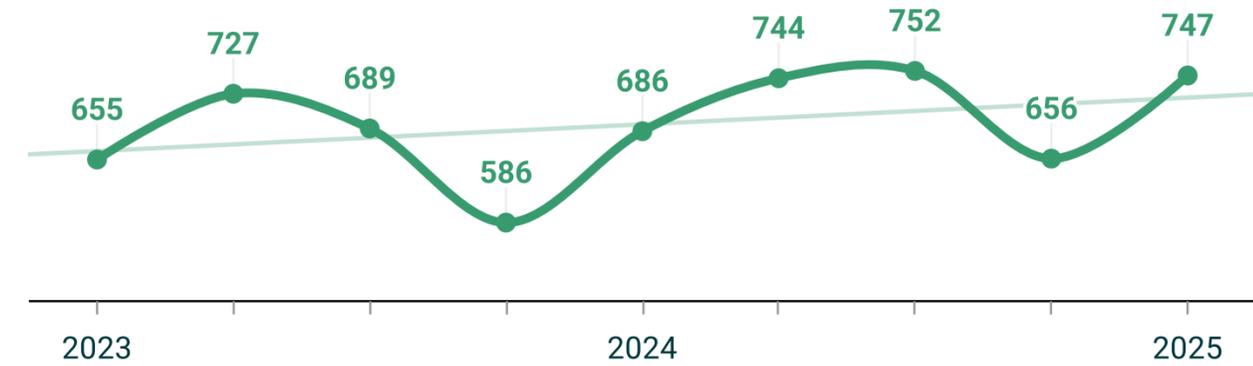


Rekord-Auftakt der Gründungszahlen für 2025

Die Gründungszahlen des ersten Quartals 2025 waren beinahe auf Rekordniveau. Wir sahen einen Anstieg sowohl zum vorangegangenen Quartal (14%) als auch zum Vorjahr (9%). Das Q1 2025 ist somit eines der besten Gründungsquartale letzten Jahre und der stärkste Auftakt seit 2022.

Die ist die Fortsetzung des Trends aus dem vergangenen Jahr: Denn nach dem Rekordjahr 2021 standen die beiden darauffolgenden Jahre für nachlassende Gründungsaktivität. Die Zahlen aus 2024 deuteten bereits auf die lang ersehnte Trendumkehr. Mit 2.834 neuen Startups wurde 7% häufiger gegründet als im Vorjahr.

Startup-Gründungen pro Quartal



Startup-Gründungen pro Jahr



Kleine Bundesländer mit den größten Zuwächsen

Prozentual zeigen bevölkerungsmäßig kleinere Bundesländer wie Thüringen, Sachsen-Anhalt, Brandenburg, Schleswig-Holstein und Bremen die größten Steigerungen. Zusammengenommen sorgten diese Länder für 30% des bundesweiten Anstiegs.

In absoluten Zahlen kann Nordrhein-Westfalen den höchsten Zuwachs vorweisen (+69). Berlin dagegen verbesserte sich nur um 3 Startups, sodass Bayern seinen Vorsprung ausbauen konnte.



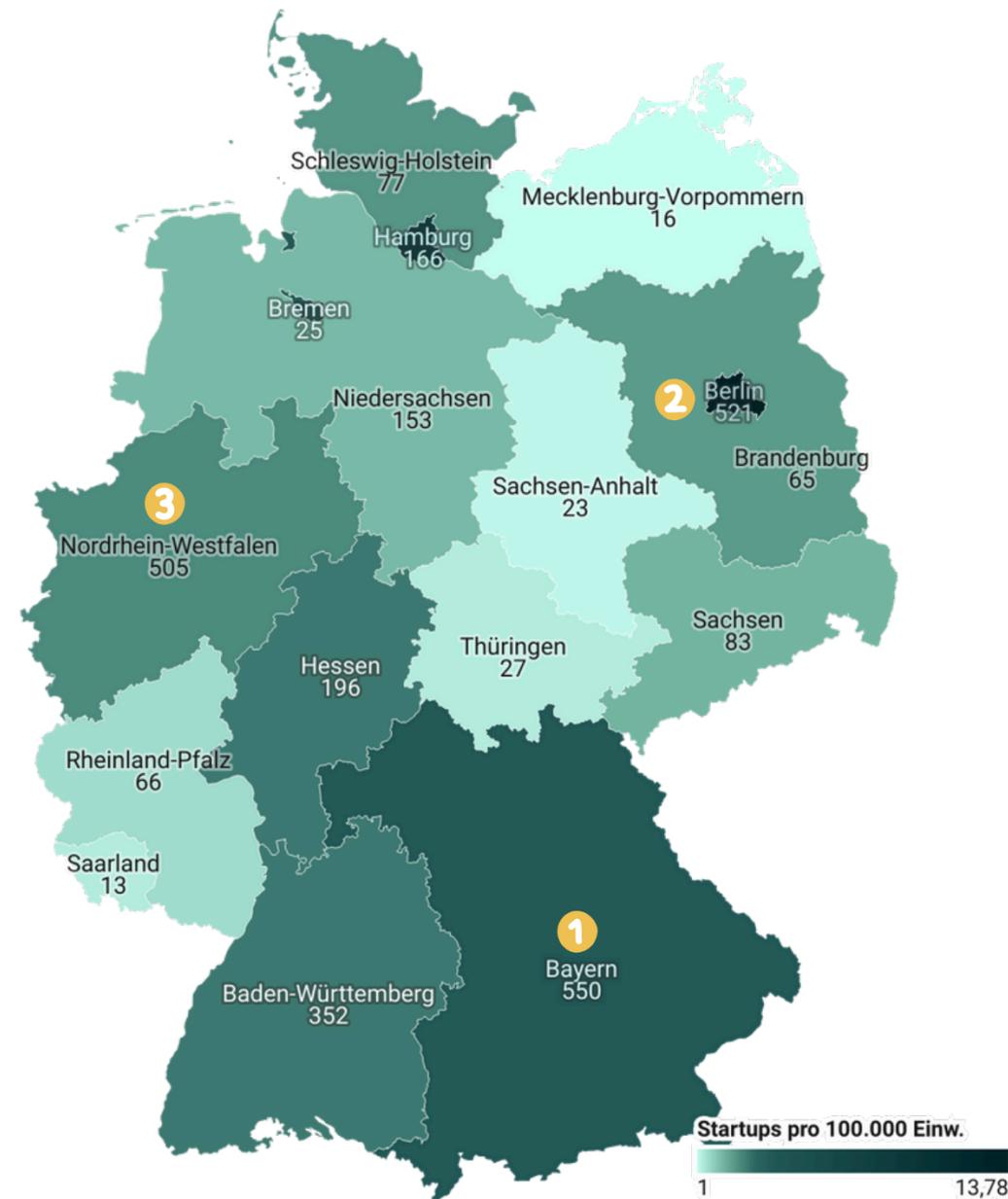
Lara Jansen
Eudaria

“NRW fördert digitale Medizin – im Digital Hub Bonn findet Eudaria genau die Partner, die Innovation im Gesundheitswesen möglich machen.”



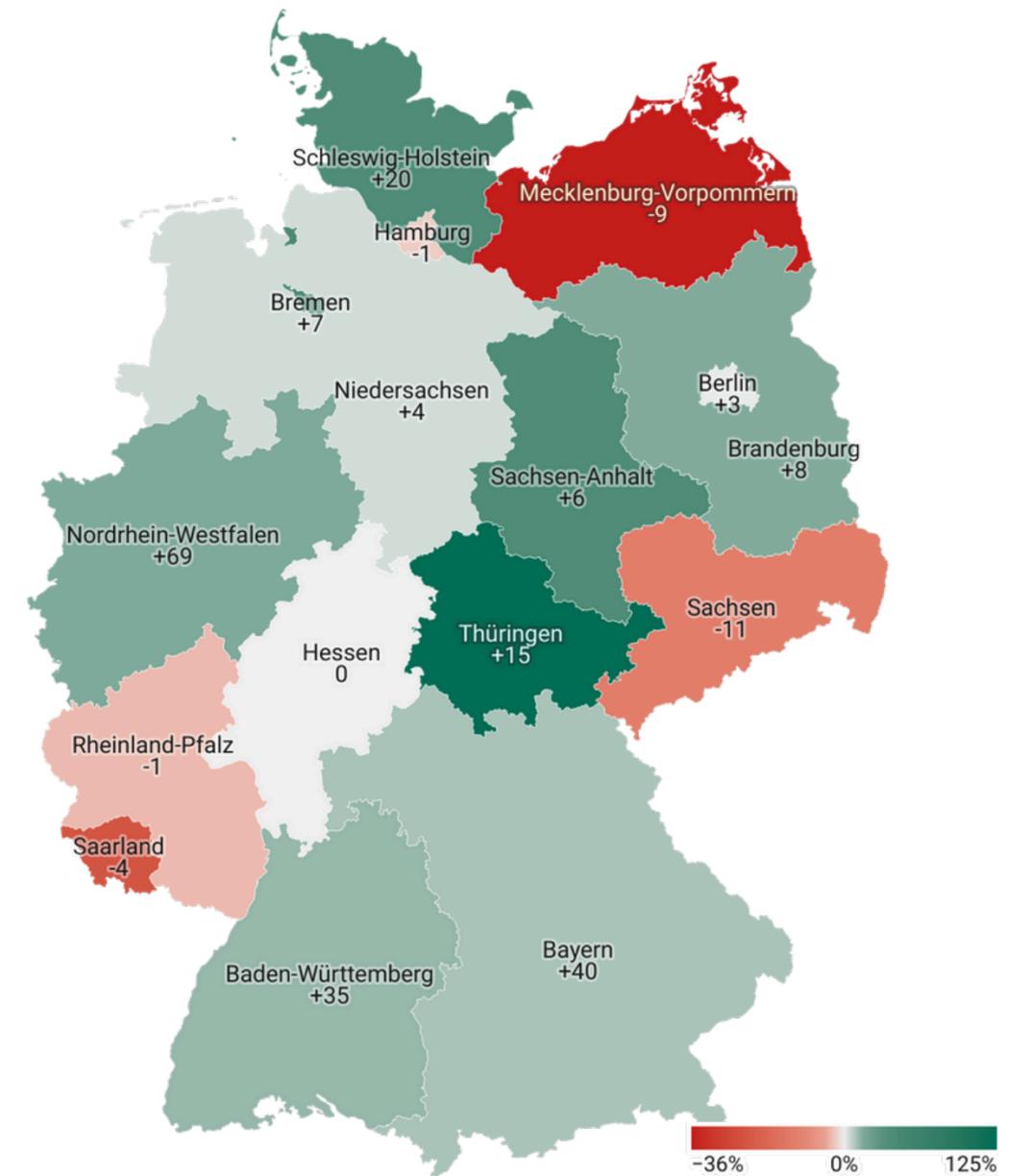
Neugründungen 2024 je Bundesland

Einfärbung nach Pro-Kopf-Werten



Veränderungen 2024 zum Vorjahr

Einfärbung nach Prozent-Werten



Bayern gewinnt das Gründungsduell gegen Berlin

Lange galt Berlin als das dominierende Zentrum der deutschen Startup-Landschaft. Im Städtevergleich sind hier auch immer noch die meisten Startups zu finden.

Jedoch hat sich das Ökosystem inzwischen geografisch diversifiziert. Ein Faktor ist gewiss, dass sich der Rückgang der Gründungen nach dem Boomjahr 2021 in der Hauptstadt besonders bemerkbar machte.

Seitdem hat sich die Landschaft verändert. Im Ländervergleich hat Bayern bei den Neugründungen immer öfter die Führung übernommen. Seit 2023 ist im Freistaat ein klarer Wachstumstrend zu sehen. Gerade im neu begonnenen Jahr 2025 scheint das Land allen anderen davonzuziehen.

Auch das drittgrößte Startup-Land Nordrhein-Westfalen entwickelt sich mit hoher Konstanz aufwärts und verweist im Q1 2025 Berlin sogar auf den dritten Platz.

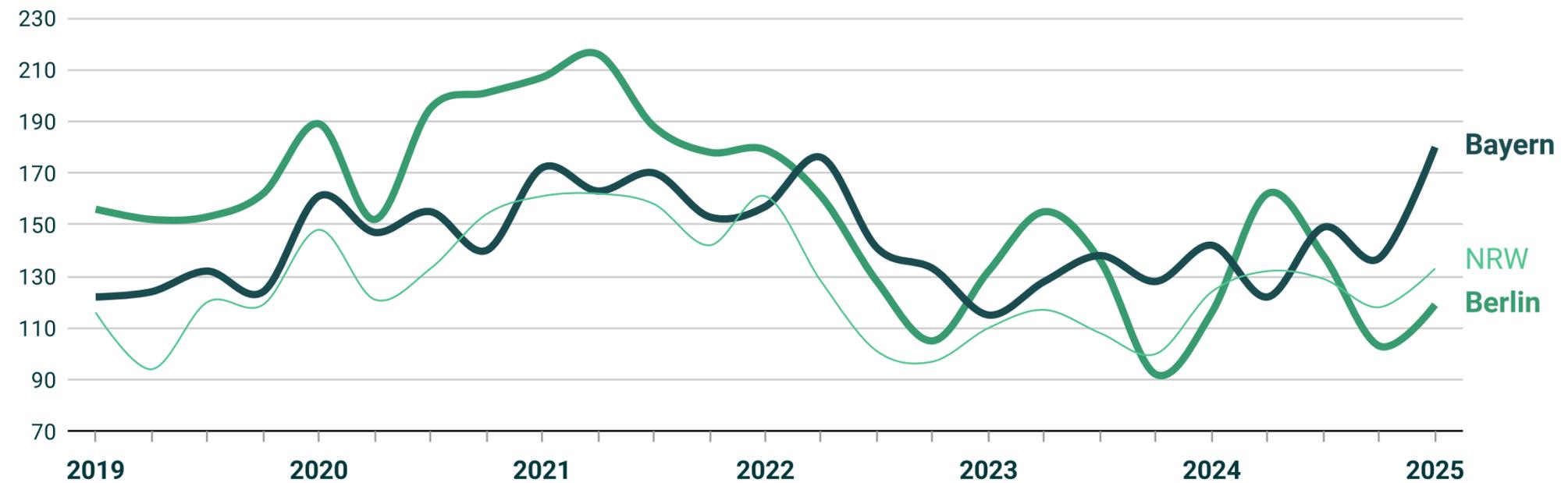


Tristan Fuller
ProtoStarWorks

“With exceptional talent and a passion for technology, Munich has the makings to become the prime tech startup hub of Europe.”



Neugründungen pro Quartal in Bayern, Berlin und NRW



Region München dominiert die Gründungsaktivität

Die Hälfte der Bayerischen Startups wurden 2024 in München und der näheren Umgebung gegründet. Auf die Zahl der Einwohnenden gerechnet sind der Landkreis München, Landkreis Starnberg und die Bayerische Hauptstadt selbst die führenden Gründungsregionen - noch vor Berlin (Kreise mit mind. 10 Gründungen in 2024).

Sehr hohe Steigerungen über 40% gab es in Heidelberg und Heilbronn. Heidelberg klettert damit von Platz 8 auf Platz 5. Neben Heilbronn schafft es auch der Brandenburger Landkreis Dahme-Spreewald erstmalig in die Top 20. Von gerade mal fünf Gründungen im Vorjahr verbesserte sich der Kreis um 160% auf 13 im Jahr 2024.

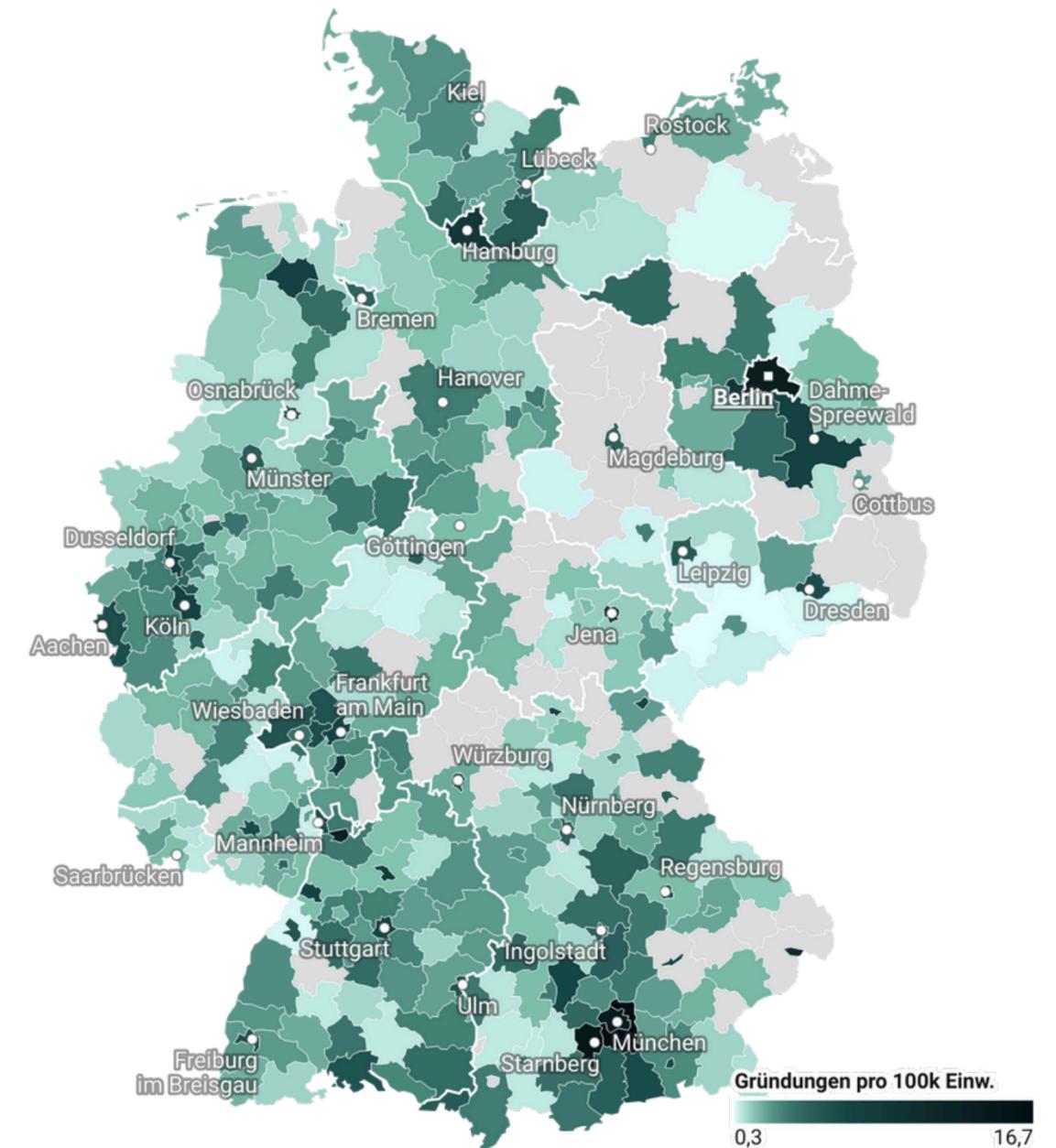
Kreise nach Gründungen pro Kopf

Kreise mit mind. 10 Gründungen 2024

Kreis	Startups je 100k	Startups absolut	Δ
1 LK München	16,7	60	+1,7%
2 LK Starnberg	15,1	21	-8,7%
3 München	13,8	208	+3%
4 Berlin	13,7	519	+0,8%
5 Heidelberg	12,9	21	+40%
6 Darmstadt	9,1	15	-25%
7 Hamburg	8,7	166	-0,6%
8 Potsdam	8,6	16	-11,1%
9 Heilbronn	7,7	10	+42,9%
10 Düsseldorf	7,3	46	-11,5%
11 LK Dahme-Spreewald	7,2	13	+160%
12 Köln	7,1	77	+8,5%
13 Frankfurt am Main	6,8	53	+8,2%
14 Karlsruhe	6,8	21	-38,2%
15 Stuttgart	6,6	42	+16,7%
16 Städteregion Aachen	5,8	33	+43,5%
17 Dresden	5,8	33	-2,9%
18 LK Main-Taunus-Kreis	5,8	14	+16,7%
19 Mannheim	5,7	18	-14,3%
20 Freiburg im Breisgau	5,5	13	0%

Gründungen 2024 in Kreisen pro Kopf

Gründungen pro 100.000 Einw.



GRÜNDUNGEN

Immer mehr Startups außerhalb der Großstädte

Städtische Ökosysteme zeichnen sich durch große Vielfalt und räumliche Nähe aller Teilnehmer aus und bieten damit günstige Voraussetzungen für die Entstehung neuer Startups. Auch die Infrastruktur wie Coworking Spaces und Inkubatoren sowie Universitäten und Labore spielen dabei eine große Rolle.

Durch gezielte Förderung auch kleinerer Ökosysteme sowie eine aktive Rolle der Hochschulen und nicht zuletzt die fortschreitende Digitalisierung hat sich das Stadt-Land-Gefälle in den letzten Jahren jedoch reduziert.

Angelika Dalek
AI VisionGuard

“Wer auf dem Land gründet, hat weniger Applaus, aber mehr Substanz. Hier zählt nicht der Pitch, hier zählt, ob du es wirklich willst.”



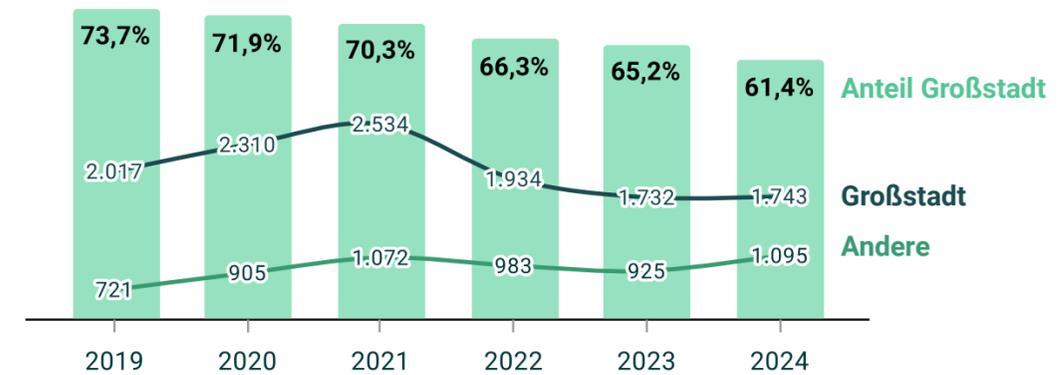
Während im Jahr 2019 noch 74% aller Startups in Großstädten gegründet wurden, waren es 2024 nur noch 61%. In der Tat hat sich die absolute Zahl der Neugründungen in Großstädten seitdem verringert, während sie außerhalb um 50% gestiegen ist.

Dabei gibt es große Unterschiede zwischen den Bundesländern. Während Startups in Sachsen besonders in Leipzig, Dresden und Chemnitz konzentriert sind, fanden in Niedersachsen 67% der Gründungen in 2024 außerhalb seiner acht Großstädte statt.

Thematisch ergeben sich jedoch keine großen Unterschiede zwischen Stadt und Land. Selbst die Branchen mit der höchsten Land-Affinität, Landwirtschaft und Sport, sind zu 50% in Großstädten zu finden. Zu Themen Medien und Umwelttechnologie wird dagegen doppelt so häufig in der Stadt gegründet wie auf dem Land.

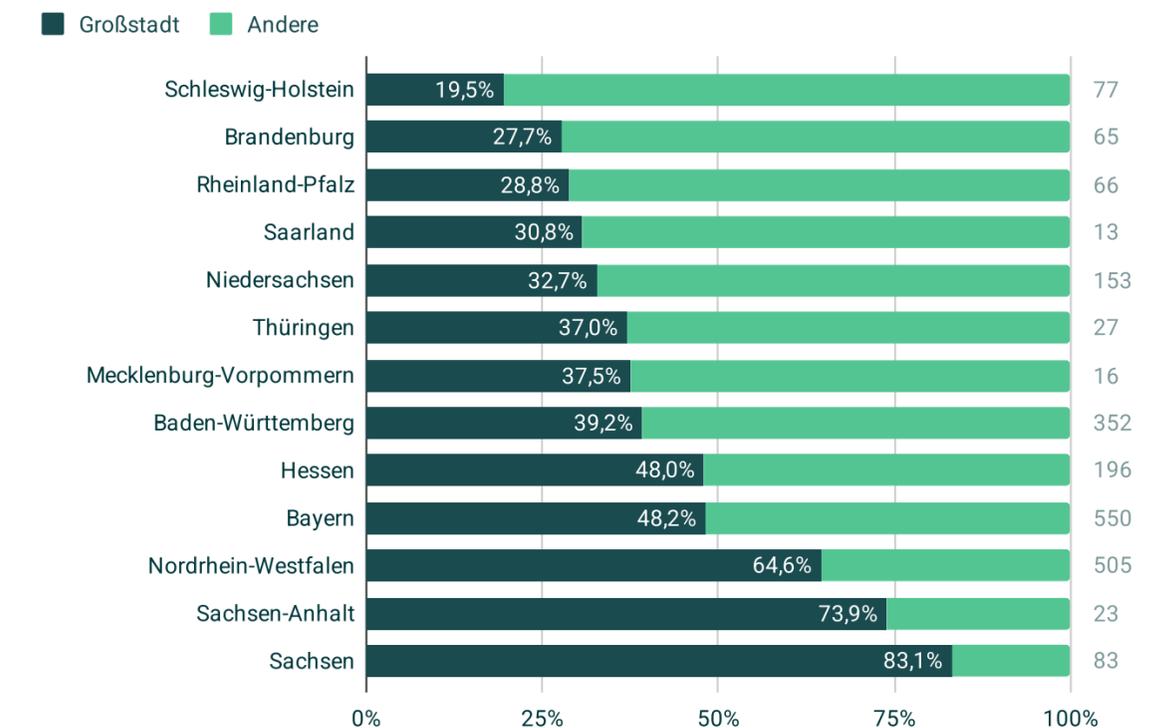
Jährliche Gründungen in Großstädten

Gemeinden mit mind. 100.000 Einw. vs. kleinere Gemeinden



Gründungen in Großstädten 2024 je Bundesland

Gemeinden mit mind. 100.000 Einw. vs. kleinere Gemeinden

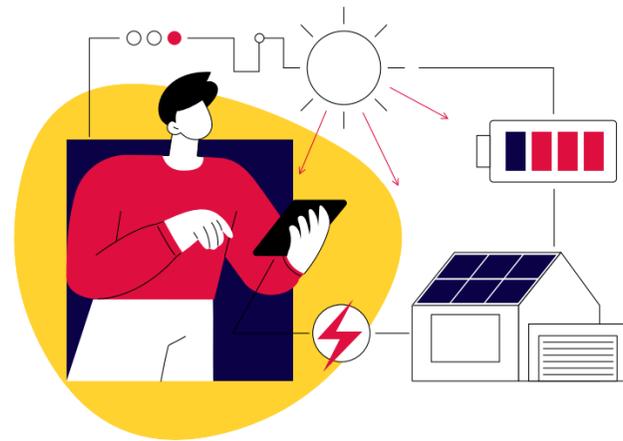


„Made in Germany“ neu gedacht – Wie Startups den Innovationsstandort Deutschland beleben

„Made in Germany“ – drei Wörter mit Geschichte. Doch die traditionsreiche Marke gerät zunehmend unter Druck. Globale Dynamik, technologische Umbrüche und geopolitische Verschiebungen stellen den Innovationsstandort Deutschland vor neue Herausforderungen – und erfordern ein Umdenken. Gerade junge Unternehmen sehen sich in der Verantwortung, diesem Anspruch gerecht zu werden. Wir haben nachgefragt, bei aufstrebenden Unternehmen aus dem Portfolio des HTGF: Wie definieren sie Made in Germany? Und wieviel Leben steckt in diesem historischen Siegel?



Jan Rabe
CEO Rabot Energy



„Made in Germany steht bei uns für digitale Exzellenz, Nachhaltigkeit und Skalierbarkeit“, sagt Jan Rabe, CEO und Mitgründer von Rabot Energy. Das Startup hat eine Technologie entwickelt, die den Stromverbrauch in Echtzeit steuert – etwa bei E-Autos oder Wärmepumpen – und dabei automatisch auf jene Zeitfenster reagiert, in denen Energie besonders günstig und klimafreundlich verfügbar ist. „Wir entwickeln nicht nur für den deutschen Markt, sondern aus Deutschland heraus – mit eigener Technologie, fundiertem Marktverständnis und einem klaren internationalen Anspruch“, so Rabe weiter.

Für viele Gründerinnen und Gründer ist „Made in Germany“ weit mehr als ein Herkunftssiegel – es ist ein Leistungsversprechen. Es steht für technologische Stärke, nachhaltige Innovation und weltweite Anschlussfähigkeit. Eine Marke, die als Zielbild taugt. Auch der Startup-Verband greift dieses Narrativ auf: In seiner „Innovationsagenda 2030 – Weltklasse Made in Germany“ rückt er das historisch gewachsene Qualitätssiegel bewusst in den Mittelpunkt.

Und doch: Das Label steht unter Druck. Eine aktuelle Umfrage des Meinungsforschungsinstituts YouGov zeigt, dass das Vertrauen in „Made in Germany“ im eigenen Land schwindet. Nur etwa ein Drittel der Befragten verknüpft die drei Worte noch mit besonderer Qualität.

Dabei zählt Deutschland weiterhin zu den führenden Exportnationen der Welt. Laut einer Analyse des Instituts der deutschen Wirtschaft ist die Bundesrepublik in 180 Warengruppen internationaler Spitzenreiter – deutlich weniger zwar als die 347

der USA oder gar die 1.535 der Exportmacht China, aber im europäischen und globalen Vergleich bleibt die Nachfrage nach Produkten „Made in Germany“ überdurchschnittlich hoch.



„Made in Germany steht bei uns für digitale Exzellenz, Nachhaltigkeit und Skalierbarkeit“

– Jan Rabe, CEO Rabot Energy

Startups als neue Träger des Qualitätsversprechens

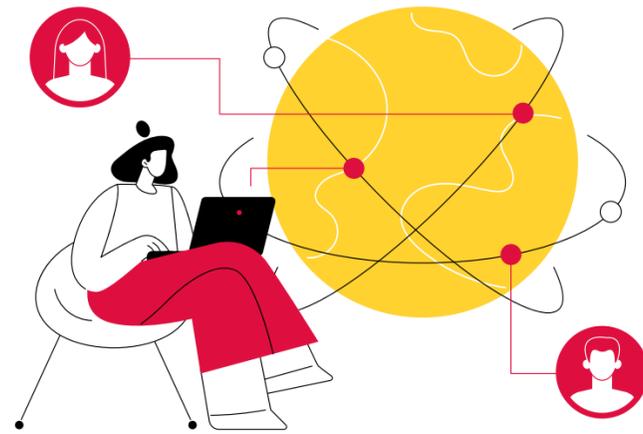
Auch das Hamburger Life-Science-Startup COLIPI setzt auf deutsche Entwicklungskunst für den internationalen Markt. Das Produkt des Unternehmens heißt Climate Oil™, eine nahezu klimaneutrale Alternative zu pflanzlichen Ölen. Die Ausgründung der TU Hamburg hat ein Verfahren entwickelt, um sehr energie- und kosteneffizient komplexe Moleküle auf Basis von Kohlenstoffdioxid zu synthetisieren. Sie sehen in der Entwicklung einen internationalen Zukunftsmarkt, erklärt uns Mitgründer Maximilian Webers. Ziel ist es, global unabhängiger von ineffizienter Ölproduktion und anfälligen Lieferketten zu werden – und gleichzeitig das massive Potenzial des Kohlenstoffmarkts zu nutzen.



Maximilian Webers
Mitgründer COLIPI



Charlotte Rothert
CEO doinstruct



Deutsche Tugenden als Innovationsmotor

Dass deutsche Standards ein Wettbewerbsvorteil sein können, weiß auch Charlotte Rothert, Gründerin und CEO von doinstruct. Ihr Unternehmen entwickelt eine KI-gestützte Compliance-Plattform, mit der Mitarbeitende in Fertigung und Handwerk effizient geschult werden. „Deutschland steht international für präzise Regulatorik und hohe Standards. Dieses Narrativ nutzen wir bewusst“, sagt Rothert. Dass ihre Lösung diese Anforderungen erfüllt, sei ein entscheidender Vorteil – besonders im globalen Wettbewerb. Rothert selbst bringt internationale Erfahrung mit: Als gelernte Landwirtin restrukturierte sie Agrarbetriebe in Europa und den USA. Ein wichtiger Blick über den Tellerrand, der sie letztendlich auch zur eigenen Gründung brachte.

Bürokratie und Kapital als Innovationsbremse

Internationale Erfahrung ist ein Schlüssel zum Erfolg für deutsche Startups, weiß Maximilian Webers von COLIPI: „Wir sind international ausgerichtet. Unser Team vereint Mitglieder aus Europa und Asien“. Die internationale Ausrichtung ist wichtig – auch weil sie die Lösung zu aktuellen Klimafragen als Herausforderung sehen, die nur global gelöst werden kann. Da ist ein internationales Team hilfreich. Dass hierbei die überbordende Bürokratie in Deutschland ein Hindernis sein kann, hat er selbst erlebt. Um eine Praktikantin aus Singapur beschäftigen zu dürfen, musste das Unternehmen zahlreiche Unterlagen einreichen – deutlich mehr als üblich. Eine Hürde, die viel Zeit und Mühe kostet. Ein Aufwand, den man sich als junges Unternehmen erst einmal leisten können muss. „Wir waren dann schon froh, dass wir die Unterlagen wenigstens digital einreichen konnten“, fügt Webers schmunzelnd hinzu.

Eine weitere Hürde für junge Unternehmen in Deutschland: der Zugang zu Kapital – besonders in späteren Finanzierungsphasen. Die USA ziehen immer noch einen Großteil des globalen Kapitals an – Europa hat es hier deutlich schwerer. Der Bund hat dafür im

vergangenen Jahr Kapital mobilisiert und mit dem HTGF Opportunity Fonds einen Wachstumsfonds für Portfolio-Unternehmen des HTGF ins Leben gerufen. Als eines der ersten ausgewählten Unternehmen konnte Rabot Energy bereits von diesem neuen Vehikel profitieren – und Kapital für die wichtige Wachstumsphase erhalten.

Zukunft durch Vernetzung und Umsetzungsmut

Charlotte Rothert von doinstruct sieht eine große Chance in der internationalen Vernetzung: „Wenn es uns gelingt, Märkte auf unterschiedlichen Ebenen zu vernetzen, sehe ich in Deutschland einen bedeutenden Standort für Innovation mit globaler Strahlkraft.“

Jan Rabe geht es zusätzlich noch um den Umsetzungsmut: „Deutschland steht sich zu oft selbst im Weg – etwa bei der Digitalisierung von Infrastruktur. Wenn wir gemeinsam bestehende Hürden überwinden, können Startups echte Innovationstreiber in Europa sein.“

Der Software-Trend verstärkt sich

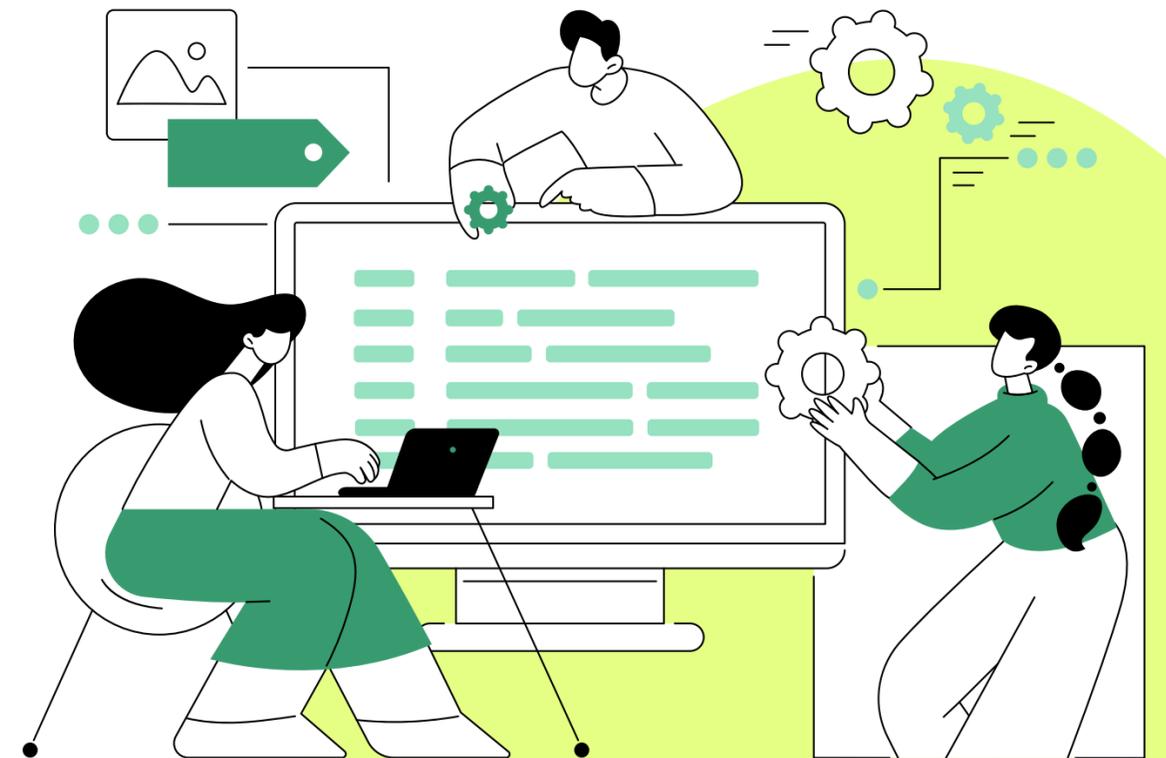
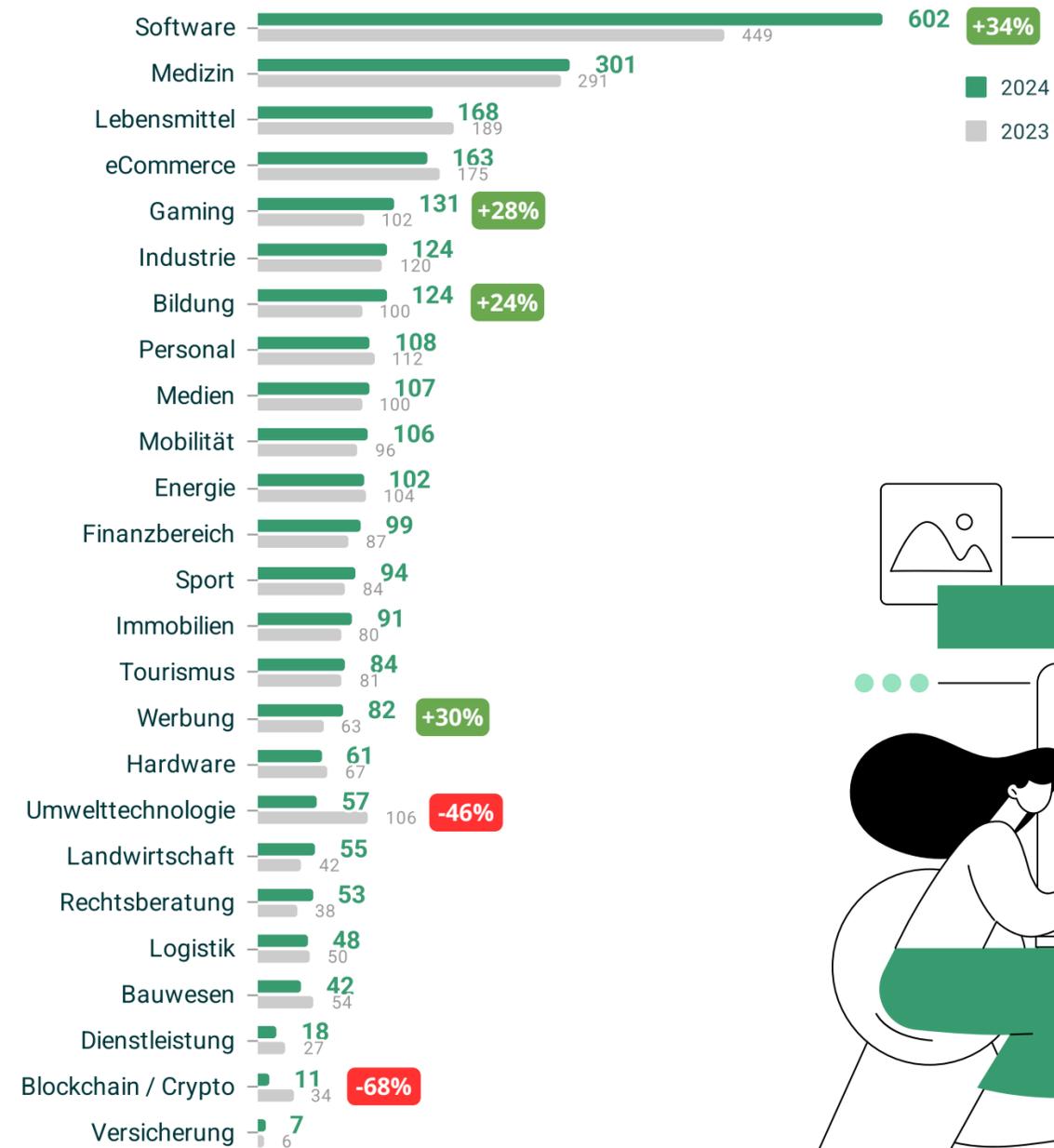
Seit 2023 ist ein starkes Wachstum der Software-Gründungen zu beobachten, was nicht zuletzt mit den neuen Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz zu tun hat.

Dieser Trend hat sich weiter verstärkt. Im Jahr 2024 waren über 20% aller Gründungen dem reinen Softwarebereich zuzuordnen. Ein weiterer Anstieg ist im ersten Quartal 2025 zu sehen.

Ebenfalls stark zugelegt gegenüber dem Vorjahr haben die Bereiche Gaming, Bildung und Werbung.

Das frühere Trendthema Umwelttechnologie und Nachhaltigkeit lässt dagegen weiter nach und fällt unter den Branchen von Platz 8 auf 18. Noch eindrücklicher hat der Bereich Blockchain und Crypto verloren. Die Zahl der Gründungen hat sich hier das zweite Jahr in Folge mehr als halbiert.

Zahl der Neugründungen 2024 je Branche



SPOTLIGHT

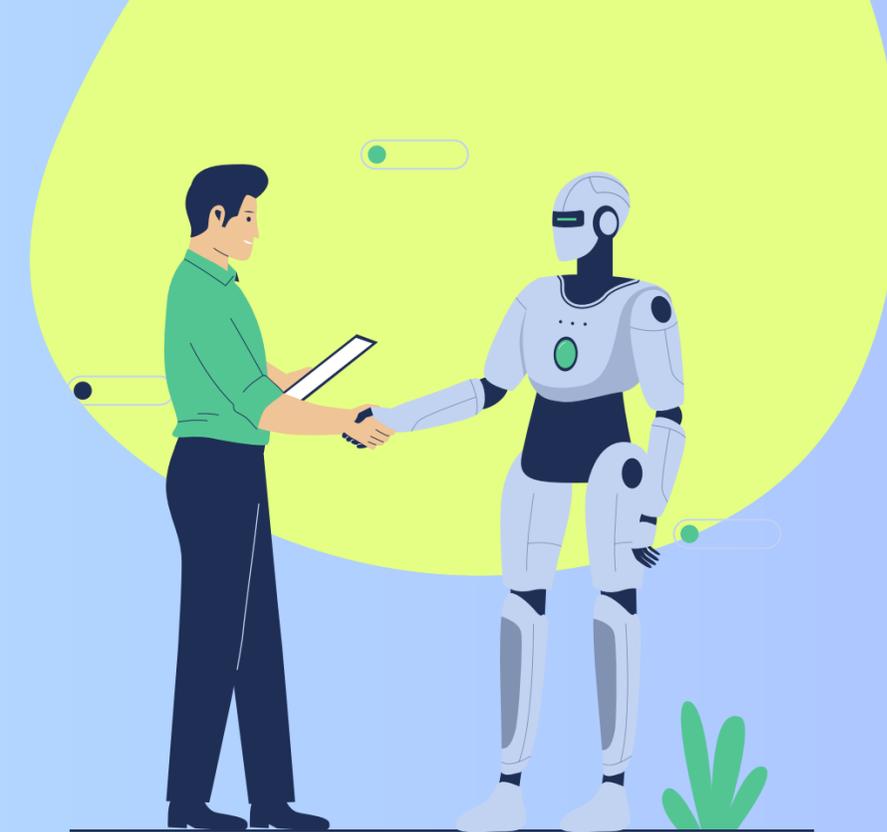
AI is the new Green

Seit der Einführung von ChatGPT im November 2022 hat der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in allen Branchen stark zugenommen.

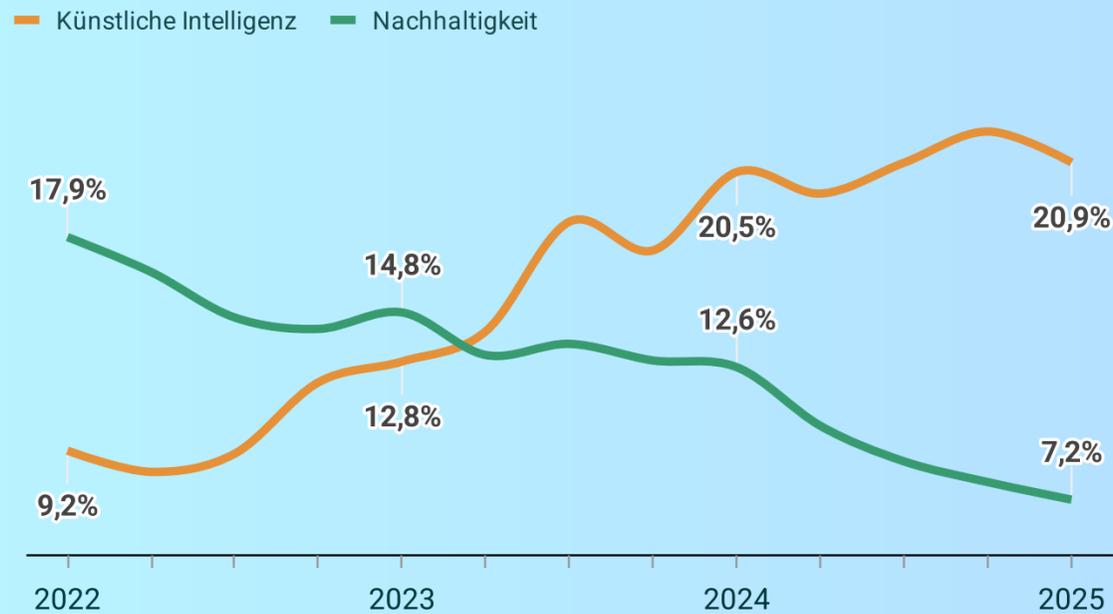
Von den 2.834 Neugründungen im Jahr 2024 bauen 593 bzw. 21% Produkte mit KI-Bezug. Gegenüber 2022 ist das mehr als eine Verdopplung.

Der vormalige Gründungstrend zur Nachhaltigkeit ist dagegen in den Hintergrund gerückt. Nur noch 10% der Gründungen in 2024 und 7% im Q1 2025 widmen sich diesem Thema.

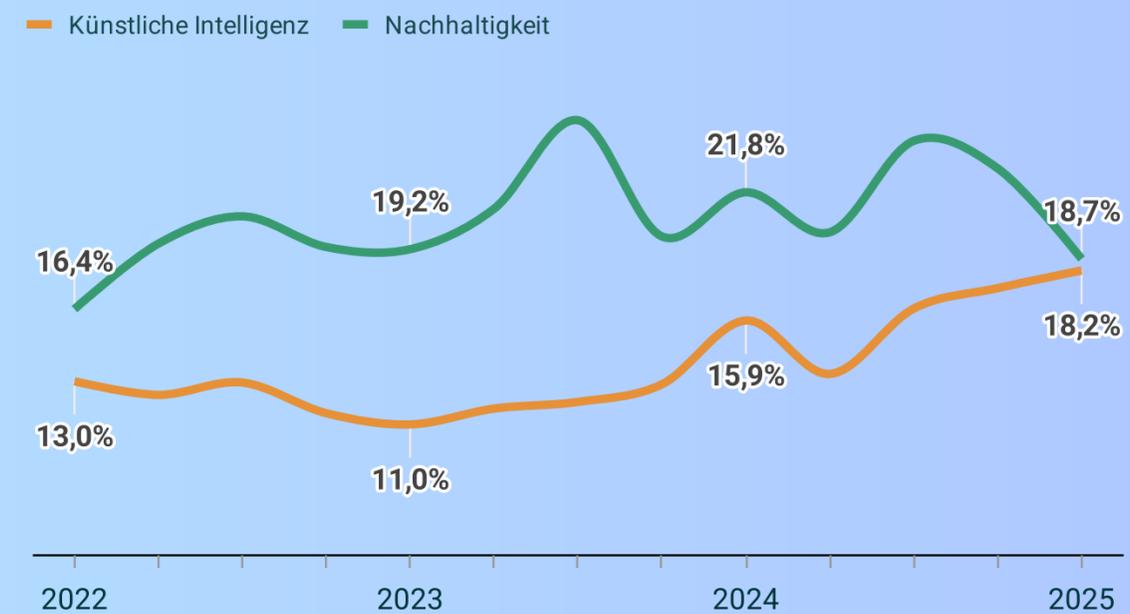
Bei der Auswahl der Fundings sah man diesen Trendwechsel bisher nicht. Seit 2024 wächst aber der Anteil der KI-Startups unter den Finanzierungsrunden und hat im Q1 2025 schließlich Gleichstand mit den grünen Themen erreicht.



Anteil KI und Nachhaltigkeit an Neugründungen pro Quartal



Anteil KI und Nachhaltigkeit an Finanzierungsrunden pro Quartal



B2B-Anteil auf Fünfjahreshoch

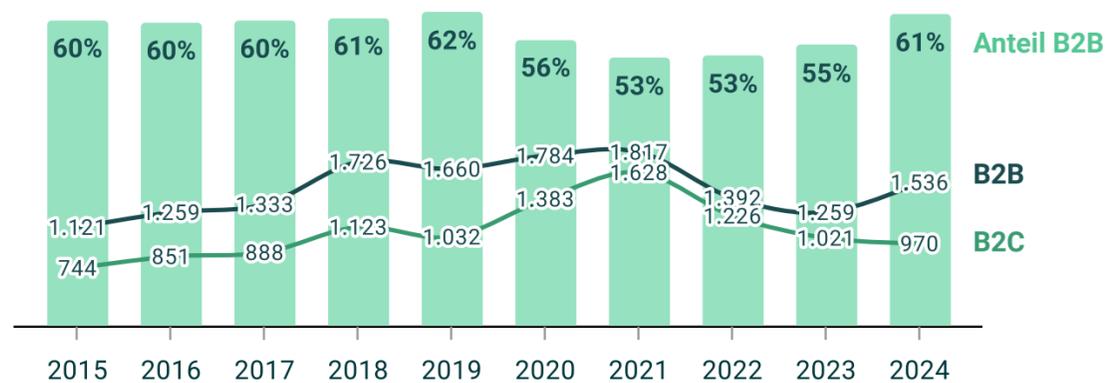
Der Anteil der Business-to-Business Modelle erlebt den größten Anstieg seit Jahren. Nachdem es ab 2020 eine Tendenz zu mehr B2C gab, hat sich der B2B-Anteil mit über 60% nun wieder auf das frühere Level erhöht.

Zurückzuführen ist das besonders auf die starke Tendenz hin zu B2B SaaS-Produkten im Softwarebereich. Der B2B-Anteil in Software-Gründungen hat sich von 57% in diesem Jahr auf 87% erhöht.

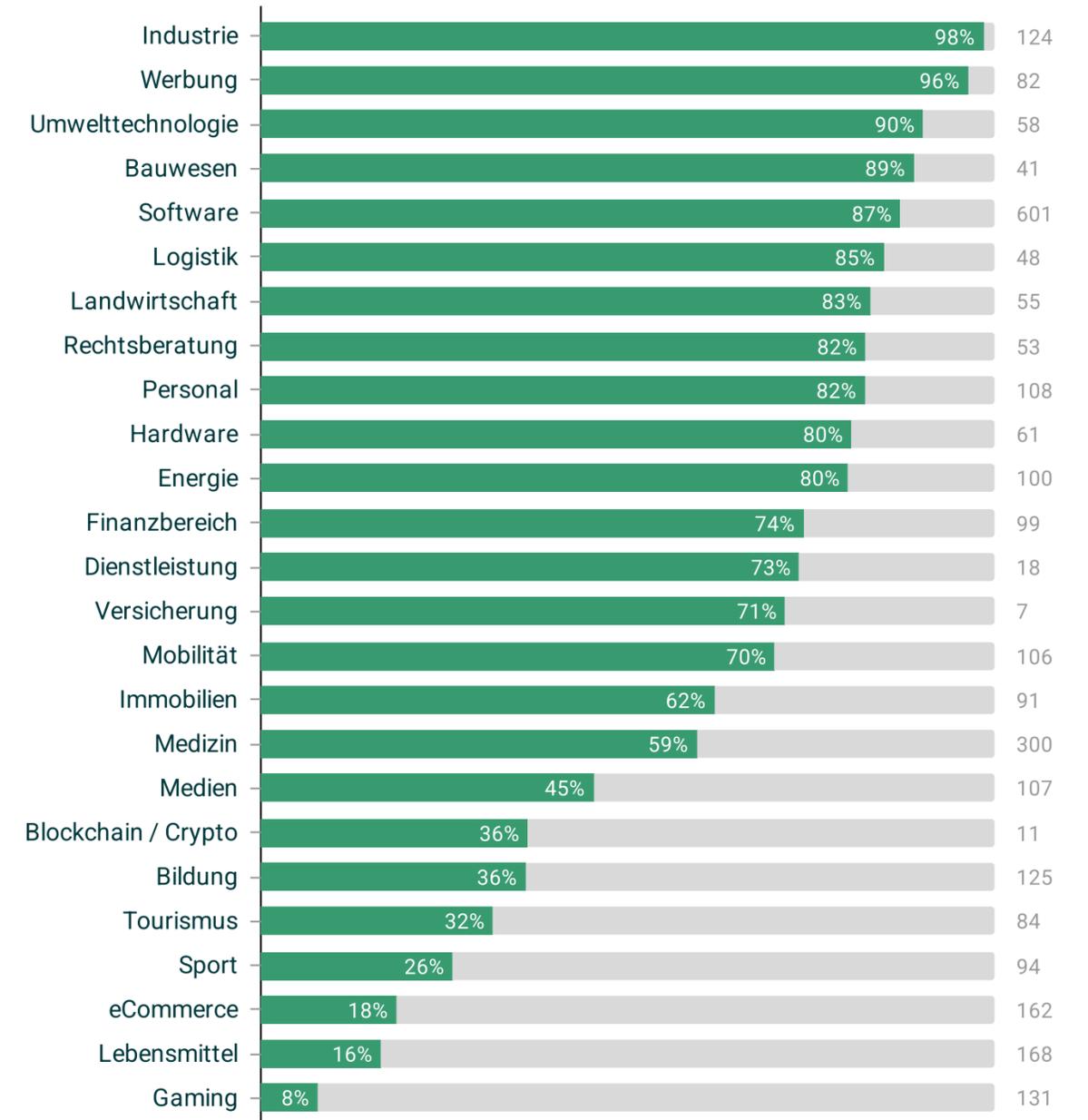
Auch die Branchen Energie und Hardware haben ihren Fokus stark in Richtung B2B-Kunden verschoben.



B2B-Anteil an Neugründungen der letzten 10 Jahre



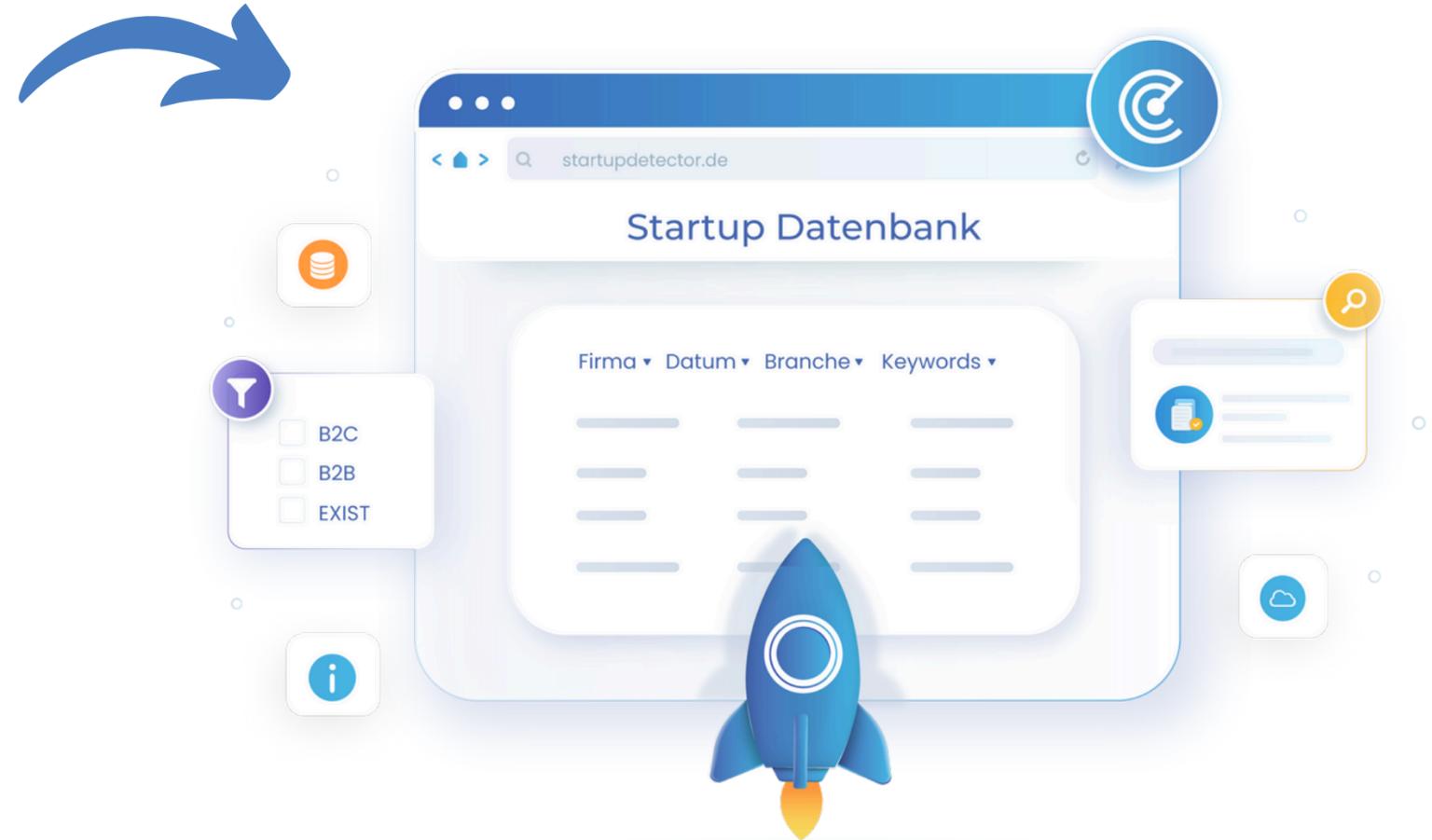
Anteil B2B 2024 je Branche



Zuverlässige Startup-Daten für Politik & Forschung

Ob Sie als Wirtschaftsförderung Ihr lokales Ökosystem verstehen wollen oder Daten für Studien benötigen:

- Tracken Sie **über 25.000 deutsche Startups** - in einer Datenbank oder per API.
- Bleiben Sie informiert über jede **Neugründung, Funding, Standortwechsel...**
- Behalten Sie das komplette **Startup- und Investoren-Ökosystem** immer im Blick.



FREE Trial

Jetzt kostenlos ausprobieren:

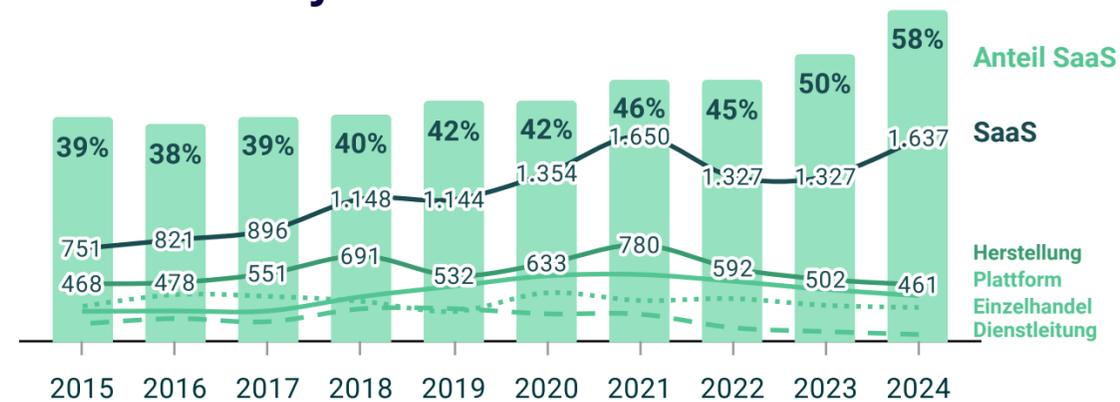
www.startupdetector.de/free-trial

Software-as-a-Service ist das meistgenutzte Geschäftsmodell

Ähnlich stark wie der B2B-Anteil hat sich in diesem Jahr der Anteil der Produkte mit einem Software-as-a-Service-Modell erhöht.

Neben dem allgemeinen Softwarebereich setzen vier weitere Branchen zu 80% bis 90% auf SaaS. Darunter ist die Werbebranche mit einer Steigerung um 15 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr.

SaaS-Anteil unter Neugründungen der letzten 10 Jahre



Damit verdeutlicht sich ein klarer Trend der letzten Jahre in Richtung B2B-SaaS, der sich vermutlich auch weiter fortsetzen wird.

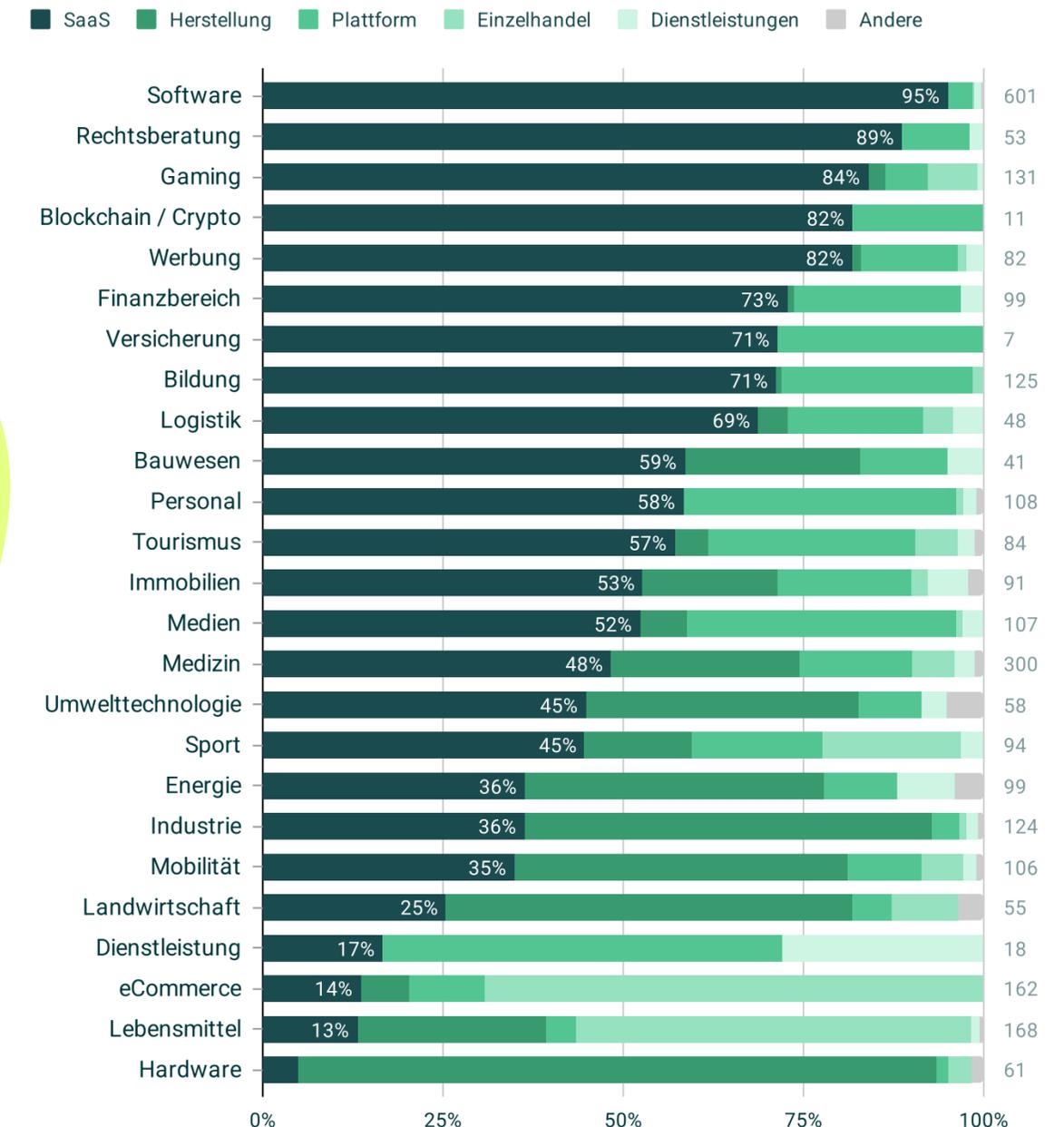
Denn SaaS-Produkte sind nicht nur leicht skalierbar, sondern werden aktuell durch KI und No-Code-Tools auch immer günstiger und einfacher in der Entwicklung.



Dr. Michael Pfenning
Elevating Patterns

“Wer heute eine Softwarefirma gründet, kommt an SaaS kaum vorbei. Cloud-native macht vieles einfach, was früher schwer war – gerade auch für industrielle Produktdaten.”

Anteil Businessmodelle 2024 je Branche



Mehr unerfahrene Gründende wagen das Abenteuer

Weniger als 30% der neuen Geschäftsführenden 2024 hatten bereits Gründungserfahrung. Insgesamt wurden erstmals zwei Drittel der neu entstandenen Startups ohne Vorerfahrung gegründet.

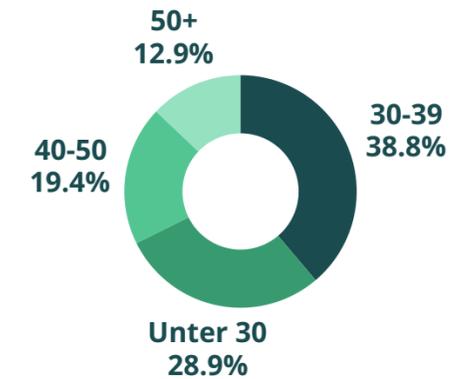
Damit setzt sich ein Trend fort, der als gutes Zeichen für die Innovationskraft des Ökosystems gedeutet werden kann. Vor allem in Zeiten steigender Gründungszahlen ist dies auch ein Ausweis des Vertrauens in die Rahmenbedingungen. Ebenso könnte hier die neue Niedrigschwelligkeit der Softwareentwicklung durch KI und No-Code-Tools eine Rolle spielen.

Das Durchschnittsalter von Gründerinnen und Gründern (angenähert durch das Alter der Geschäftsführung) ist dagegen in den letzten Jahren leicht angestiegen und liegt derzeit bei 36,5 Jahren.

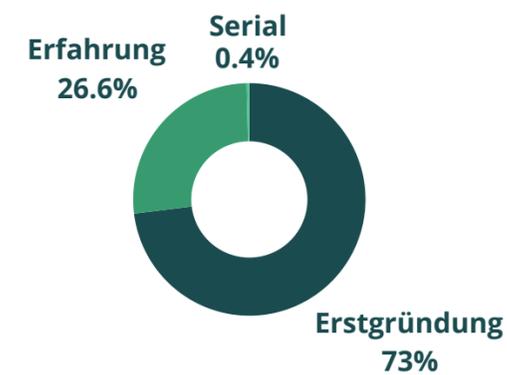
Das liegt aber daran, dass einige wenige sich noch in vergleichsweise hohem Alter an die Gründung wagen. Im Median liegt das Alter aller Gründenden seit Jahren bei 34. D.h., die Hälfte ist jünger als 34, die andere Hälfte älter.

Der Anteil von Hochschulabsolvent:innen in der Geschäftsführung ist bekanntermaßen hoch. Laut einer LinkedIn-Analyse lag sie im Jahr 2024 bei 76%. Fast 10% sind sogar promoviert.

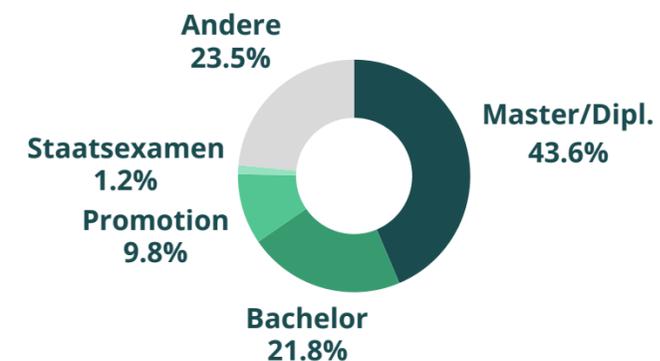
Beide Zahlen sind haben sich innerhalb der vergangenen fünf Jahre jedoch um jeweils etwa 3% reduziert. Auch dies kann im Zusammenhang einer Verschiebung der Geschäftsmodelle in Richtung schnell skalierbarer Softwareanwendungen interpretiert werden, die oft kein spezifisches Fachwissen erfordern.



36,5 Jahre +0,4%
Durchschnittsalter der Geschäftsführenden



73% +3%
Geschäftsführende ohne Gründungserfahrung



76% -1%
Geschäftsführende mit Hochschulabschluss

laut LinkedIn-Profil

SPOTLIGHT

Das Informatikstudium ist fast so beliebt wie Wirtschaft

Studienfächer im Bereich der Informatik werden immer wichtiger für die Startup-Gründung, zumal der Großteil der Geschäftsmodelle gerade auf SaaS setzt.

Vor fünf Jahren waren Wirtschaftsbezogene Abschlüsse (MBA, BWL etc.) noch bei fast einem Drittel der Gründenden zu finden und IT nur bei 15%. Inzwischen haben sich beide deutlich angenähert. Wirtschaft liegt bei 24% und IT bei 21%. Darauf folgen Ingenieurstudiengänge, Recht und Psychologie.

Der spezielle Abschluss Entrepreneurship liegt damals wie heute bei rund 2%.

Die Top Hochschulen für Gründende sind bekanntermaßen die TU München, RWTH Aachen und die TU Berlin.

Auch in den Top 10 sind Dresden und Darmstadt zu finden. Seit neustem sogar die Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin.

Vor fünf Jahren noch in den Top 10 aber heute abgeschlagen sind dagegen die HU Berlin und die private Business School WHU.



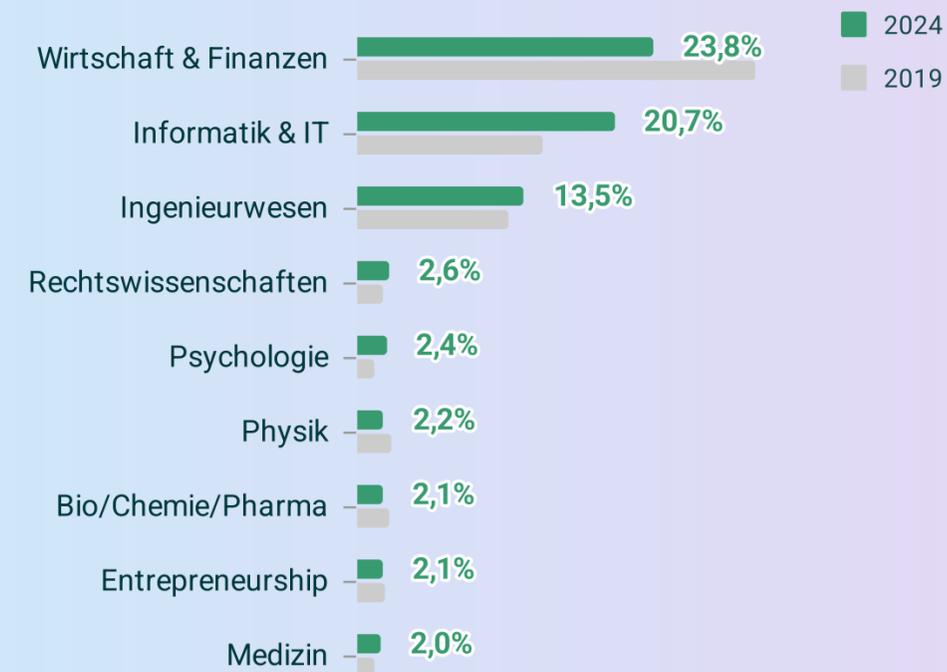
Philipp Lemanczyk TUM – Chair for Strategy & Organization

“An der TUM bietet die Symbiose von innovativer Forschung, etablierten Gründungszentren und führenden Technologieunternehmen Studierenden bestmögliche Bedingungen, Startups zu gründen und international zu skalieren.”



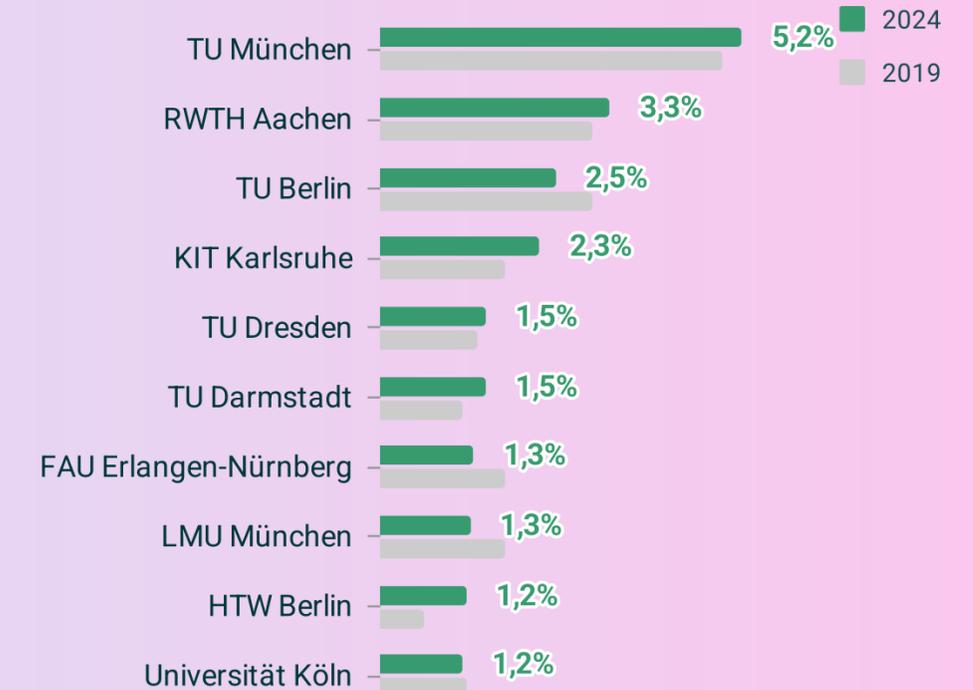
Häufigste Studienfächer

Letzter Hochschulabschluss vor Gründung laut LinkedIn



Häufigste Hochschulen

Letzter Hochschulabschluss vor Gründung laut LinkedIn



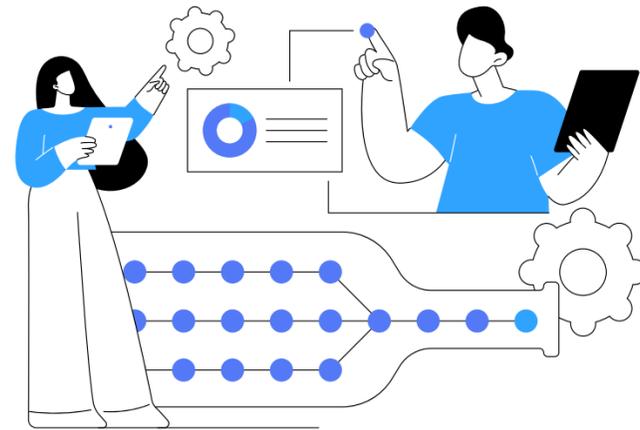
Wachstum von innen – Wie etablierte Unternehmen von Startups profitieren

Frischer Wind tut gut – nicht nur draußen. Er weckt auf, klärt den Kopf und macht Lust auf Neues. Was uns beflügelt, brauchen auch Unternehmen: Impulse, Veränderung, Aufbruch. Doch woher kommt dieser frische Wind? Oft sind es Startups, die etablierte Strukturen aufwirbeln. Wir haben mit zwei Experten gesprochen, wie sie die Zusammenarbeit mit jungen Unternehmen gestalten – und warum sich das für beide Seiten lohnt.



Jens Busse

Jens Busse arbeitet bei Evonik Venture Capital als Investment Director mit den Schwerpunkten Cosmetic Solutions, Sustainability und Specialty Additives



Warum ist eine engere Zusammenarbeit zwischen etablierten Unternehmen und Startups aus deiner Sicht essenziell für nachhaltiges Wachstum?

Eine enge Zusammenarbeit zwischen etablierten Unternehmen und Startups fördert Synergien, die Innovation und Flexibilität steigern. Startups bringen frische Ideen und Technologien mit, während etablierte Unternehmen über Ressourcen und Marktkenntnisse verfügen. Diese Kombination ermöglicht schnellere Markteinführungen und bessere Anpassungen an Marktveränderungen.

Welche konkreten Vorteile ergeben sich für Unternehmen, die in Startups investieren oder mit ihnen kooperieren?

Unternehmen profitieren von Zugang zu Innovationen, Erweiterung des Produktportfolios, Marktanteilsgewinnen sowie einer verbesserten Innovationskultur. Zudem können sie Risiken minimieren, indem sie neue Technologien testen, ohne das volle Risiko eigener Entwicklungen zu tragen.

Welche Herausforderungen gibt es bei der Integration von Startup-Innovationen in bestehende Unternehmensstrukturen, und wie lassen sich diese bewältigen?

Herausforderungen umfassen kulturelle Unterschiede, komplexe Prozesse und technologische Inkompatibilitäten. Diese lassen sich durch offene Kommunikation, agile Methoden und frühzeitige Entwicklung gemeinsamer technischer Infrastrukturen bewältigen. Klare Strategien zur Ressourcenallokation sind ebenfalls entscheidend.

“Eine enge Zusammenarbeit zwischen etablierten Unternehmen und Startups fördert Synergien, die Innovation und Flexibilität steigern.”

– Jens Busse, Investment Director bei Evonik Venture Capital



Florian Nöll

Florian Nöll ist Partner und Global Venturing & EMEA Startups, Scaleups Leader bei PwC Deutschland

Warum ist eine engere Zusammenarbeit zwischen etablierten Unternehmen und Startups aus deiner Sicht essenziell für nachhaltiges Wachstum?

Startups sind oft agiler und innovationsfreudiger und können damit großen Corporates sowie mittelständischen Unternehmen neue Impulse bieten. Diese Synergie ermöglicht es etablierten Firmen, von frischen Ideen und Technologien zu profitieren und ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Startups ermöglichen die Zusammenarbeit dagegen Zugang zu Ressourcen und Netzwerken, die ihr Wachstum fördern. Eine echte Win-Win-Situation zur Stärkung unseres Wirtschaftsstandorts Deutschland sowie für das lokale

Ökosystem. Kein Wunder also, dass laut aktueller Zahlen des Branchenverbandes Bitkom bereits 32 % der Unternehmen mindestens eine Kooperation mit Startups haben, von denen 98 % berichten, dass ihre Erwartungen erfüllt oder sogar übertroffen wurden.



Welche konkreten Vorteile ergeben sich für Unternehmen, die in Startups investieren oder mit ihnen kooperieren?

Unternehmen, die den Schulterschluss mit Startups suchen, profitieren von neuartigen Lösungen und Technologien, die ihre Produktentwicklung beschleunigen können. Zudem erschließen sie durch diese Partnerschaften oder Investitionen neue Märkte. Eine aktuelle Bitkom-Umfrage zeigt, dass 11 % der Unternehmen gemeinsam mit Startups

neue Produkte oder Dienstleistungen entwickeln, 3 % sind finanziell an Startups beteiligt und 2 % haben aus dem eigenen Unternehmen heraus selbst Startups gegründet. Durch die so gesteigerte Innovationskraft verbessern sie außerdem nicht nur die Kundenbindung, sondern stärken auch das Unternehmensimage als innovativer Akteur auf dem Markt.

Welche Herausforderungen gibt es bei der Integration von Startup-Innovationen in bestehende Unternehmensstrukturen, und wie lassen sich diese bewältigen?

Bei der Integration von Startup-Lösungen in etablierte Unternehmen stoßen Innovationsteams häufig auf strukturelle Barrieren – häufig in den Bereichen Legal und IT sowie bei der Abstimmung mit dem Betriebsrat. Wie man diesen Herausforderungen begegnet, ist natürlich von Unternehmen zu Unternehmen sehr unterschiedlich. Unsere Erfahrung zeigt jedoch, dass ein transparentes Kommunikationsumfeld und interdisziplinäre Teams, die flexibel arbeiten können, essenzielle Aspekte sind, um diesen zu begegnen. In über 80 % der letzten 100 von uns begleiteten Projekte ist das unseren Kunden gemeinsam mit uns gelungen, sodass nachhaltige Kooperationen entstanden sind.

“Startups sind oft agiler und innovationsfreudiger und können damit großen Corporates sowie mittelständischen Unternehmen neue Impulse bieten.”

– Florian Nöll, Partner bei PwC Deutschland

Finanzierungsrunden

Die Anzahl der Finanzierungsrunden sinkt um 12% auf 1.762 im Jahr 2024. VCs investierten dafür häufiger und höhere Beträge.



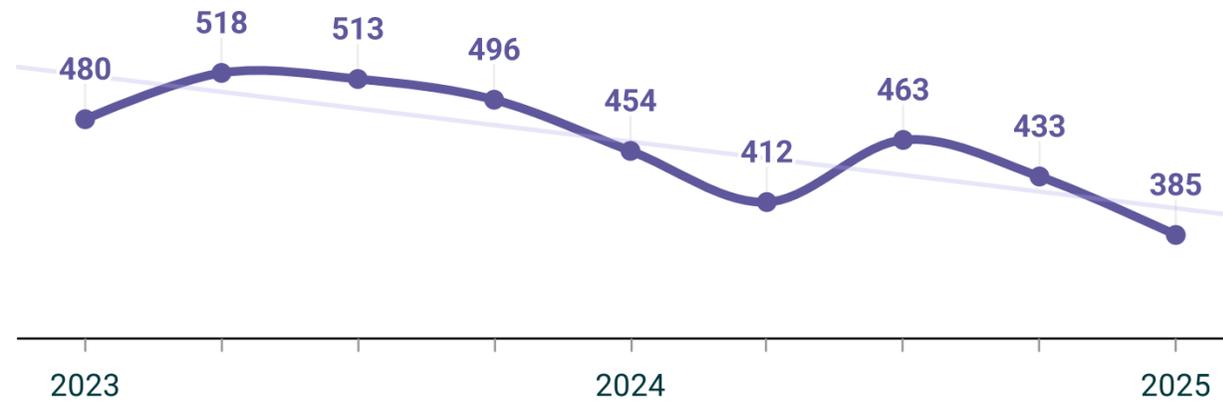
Zahl der Finanzierungsrunden sinkt um weitere 12%

Im Gegensatz zu den Gründungszahlen gibt es für die Zahl der Finanzierungsrunden noch keine guten Nachrichten. Trotz des Gründungsaufschwungs ist bei Investoren immer noch Vorsicht zu spüren.

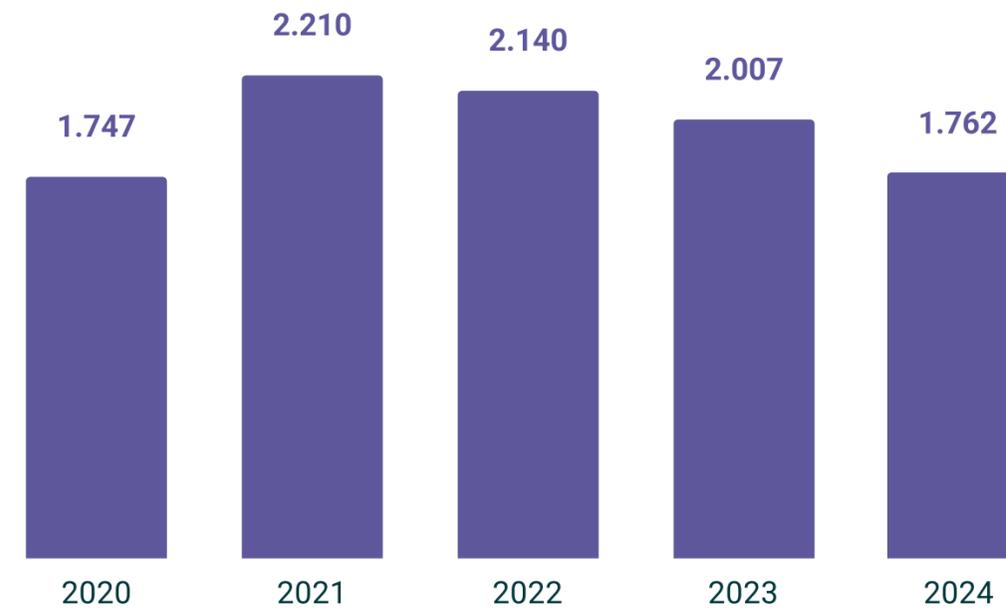
Zum dritten Mal in Folge sinkt die Zahl der abgeschlossenen Runden - und zwar mit -12% noch einmal deutlich stärker als im Vorjahr.

Und auch das erste Quartal im neuen Jahr ist ganz im Kontrast zum vielversprechenden Gründungsquartal das schwächste der vergangenen vier Jahre. Das Q1 2025 liegt -11% unter dem Vorquartal und -15% unter dem Vorjahresquartal Q1 2024.

Zahl der Finanzierungsrunden* pro Quartal



Zahl der Finanzierungsrunden* pro Jahr



*Eine Runde besteht aus einem oder mehreren Investments verschiedener Investorinnen und Investoren durch Kapital-erhöhung(en) eines Startups im Zeitraum von weniger als sechs Monaten.



Teilweise Zuwächse im Osten Deutschlands

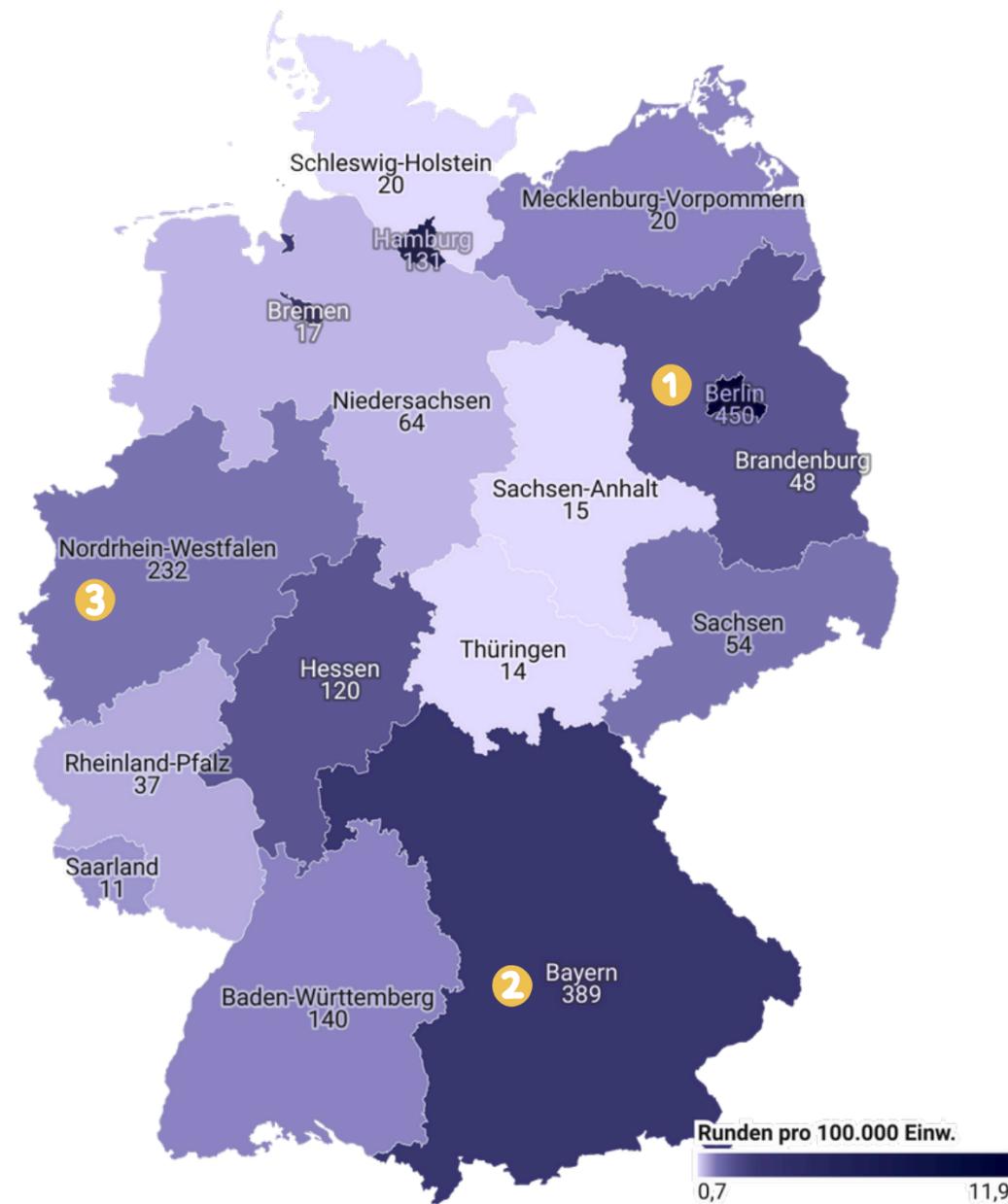
In fast allen Bundesländern sind kleine bis große Rückgänge der jährlichen Finanzierungsrunden zu sehen. In Berlin betrug der Rückgang -12%, in Bayern -6,5% und in NRW -21%. Thüringen ließ um -53% nach, was aber eher als Korrektur zu sehen ist, nachdem die Zahl der Runden in Jena im Jahr 2023 überraschend hoch ausfiel.

Eine gute Nachricht für den Osten Deutschlands ist, dass gerade drei ostdeutsche Länder Stabilität bzw. Wachstum beweisen: in den vergleichsweise kleinen Startup-Ökosystemen Brandenburg, Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern gab es in Summe immerhin acht Runden mehr als im Vorjahr.

Auch Niedersachsen und Bremen blieben mit nur ein bis zwei Runden Unterschied zum Vorjahr relativ stabil.

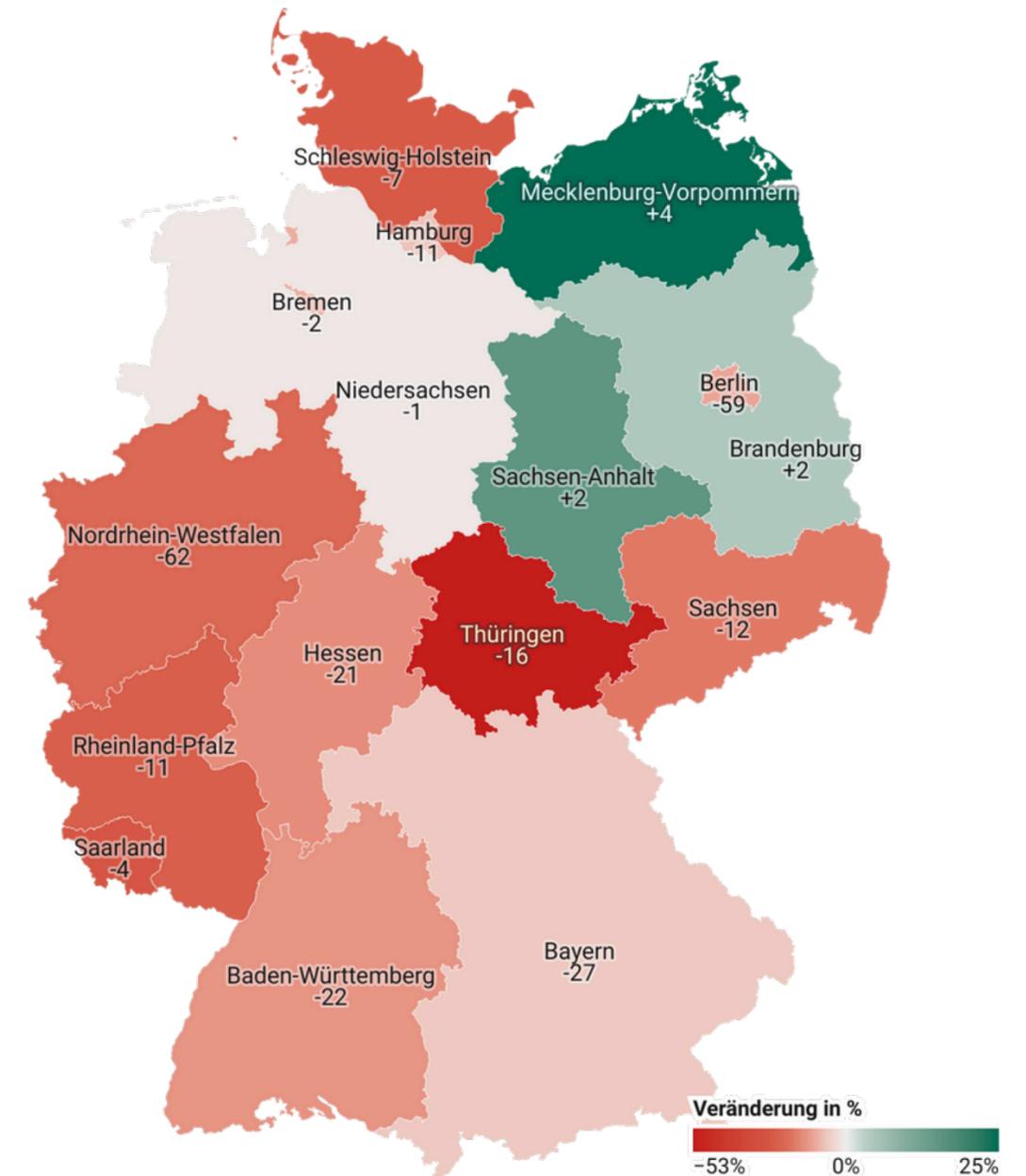
Zahl der Finanzierungsrunden 2024

(Einfärbung nach Pro-Kopf-Werten)



Veränderung zum Vorjahr

(Einfärbung nach Prozent-Werten)



Landkreis München überholt München Stadt pro Kopf

Nur wenige Kreise konnten Zuwächse in der Zahl der jährlichen Runden verzeichnen. Z.B. der Landkreis München, der sich damit auf den ersten Platz pro Kopf gerechnet vor die Stadt München schiebt.

In Brandenburg verbesserte sich Potsdam um 17% und liegt damit erstmalig vor Starnberg. Ganz neu schafft es der Landkreis Oberhavel in die Top 20.

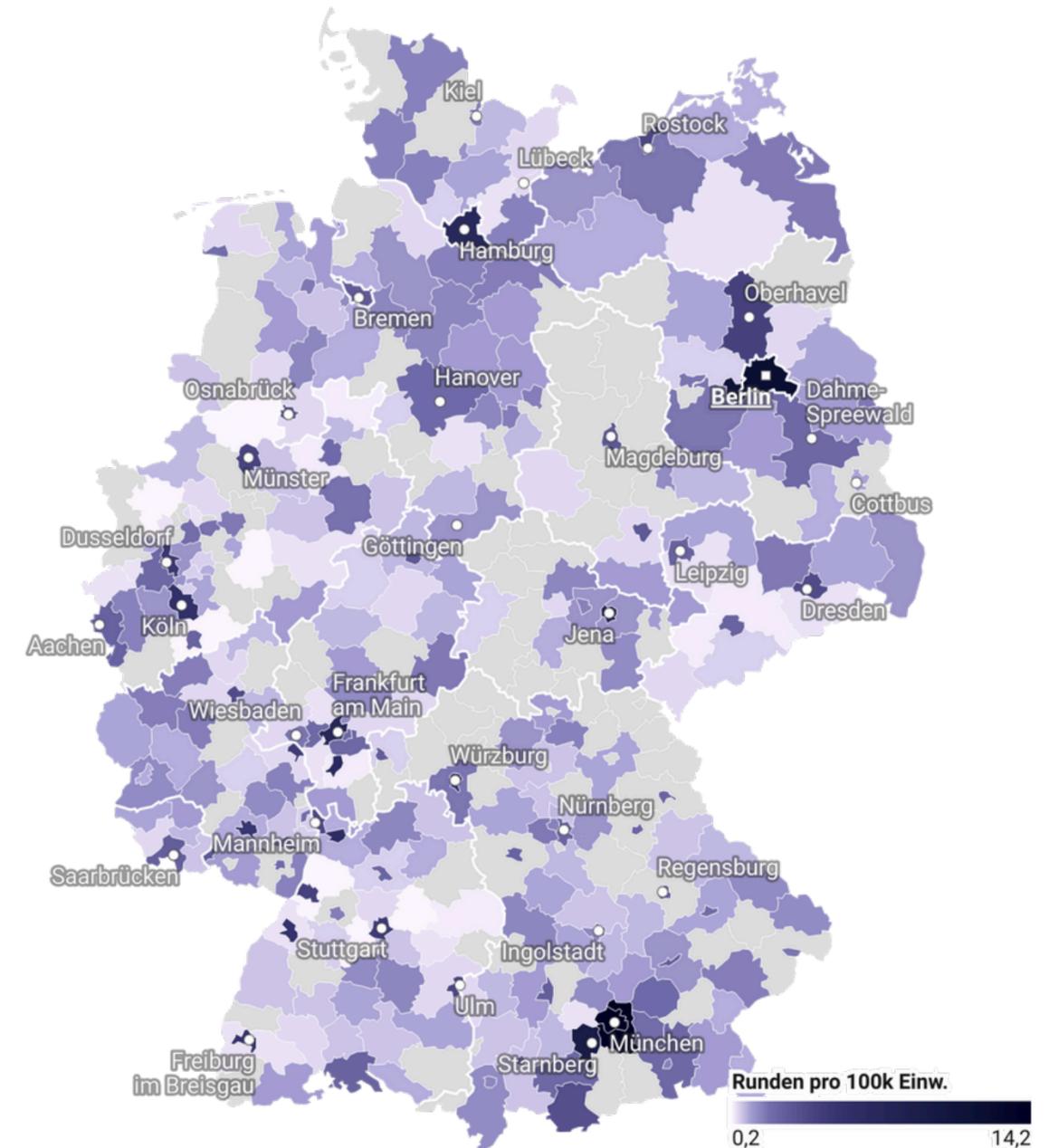
In absoluten Zahlen liegt Berlin immer noch komfortabel auf dem ersten Platz bezüglich der jährlichen Finanzierungsrunden, gefolgt von München und Hamburg.

Kreise nach Runden pro Kopf

Kreise mit mind. 5 Finanzierungsrunden 2024

Kreis	Runden je 100k	Runden absolut	Δ
1 LK München	14,2	51	+8,5%
2 München	14,0	212	-5,4%
3 Berlin	11,9	450	-11,6%
4 Potsdam	11,2	21	+16,7%
5 LK Starnberg	9,3	13	-38,1%
6 Jena	8,1	9	-50%
7 Frankfurt am Main	7,3	57	-23%
8 Hamburg	6,9	131	-7,7%
9 Darmstadt	6,7	11	-21,4%
10 Heidelberg	6,1	10	-16,7%
11 Köln	5,6	61	-26,5%
12 LK Würzburg	5,5	7	+16,7%
13 LK Erlangen	5,1	6	+200%
14 Freiburg im Breisgau	5,1	12	-29,4%
15 Kaiserslautern	4,9	5	-16,7%
16 Düsseldorf	4,8	30	-23,1%
17 Stuttgart	4,6	29	+20,8%
18 Mainz	4,5	10	+11,1%
19 Karlsruhe	4,2	13	-31,6%
20 LK Oberhavel	4,1	9	+50%

Finanzierungsrunden 2024 in Kreisen pro Kopf



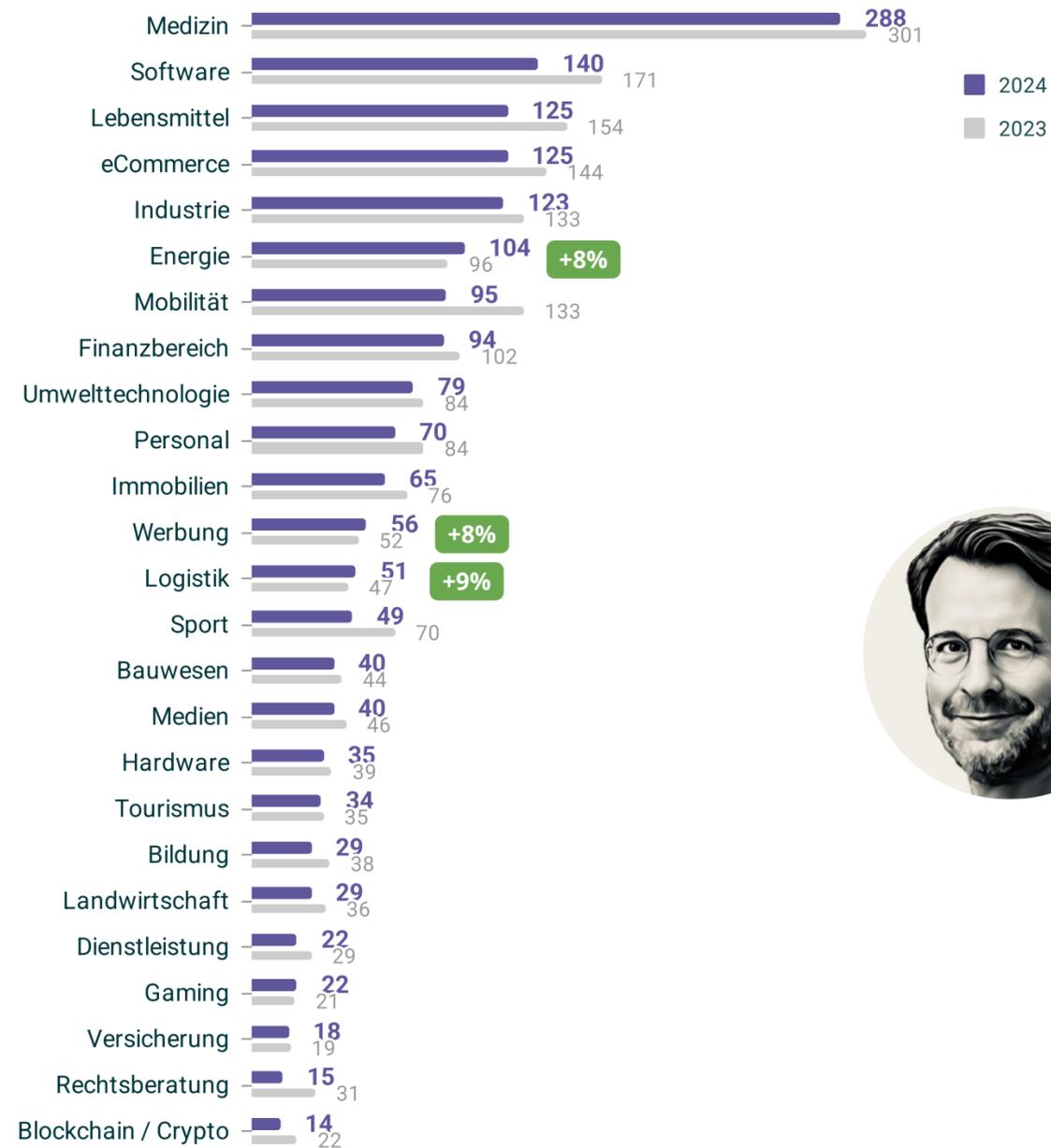
9% mehr Runden für Energie-Startups

Der Energiesektor wird von Investoren immer noch als einer wichtigsten Investmentbereiche erachtet. Die Zahl der Runden stieg in dieser Branche um 8% an und wuchs damit das zweite Jahr in Folge.

Auch die Themen Werbung, Logistik und Gaming legten leicht zu.

Der Megatrend zu Software-Themen, wie er bei den Neugründungen aktuell zu beobachten ist, bleibt bei den Fundings aus. Das ist nicht unbedingt verwunderlich, denn der große Vorteil schnell skalierender Software-Produkte im Zusammenhang mit günstiger Entwicklung ist gerade, dass es dort weniger großen Investments bedarf, um Profitabilität zu erreichen.

Finanzierungsrunden je Branche mit Vgl. zum Vorjahr



Alexander Brand
superangels

“Die nächste Generation von Energielösungen entsteht genau jetzt – wir investieren in Startups wie SPiNE, die echten Wandel möglich machen.”

Zahl der Insolvenzen hoch aber stagnierend

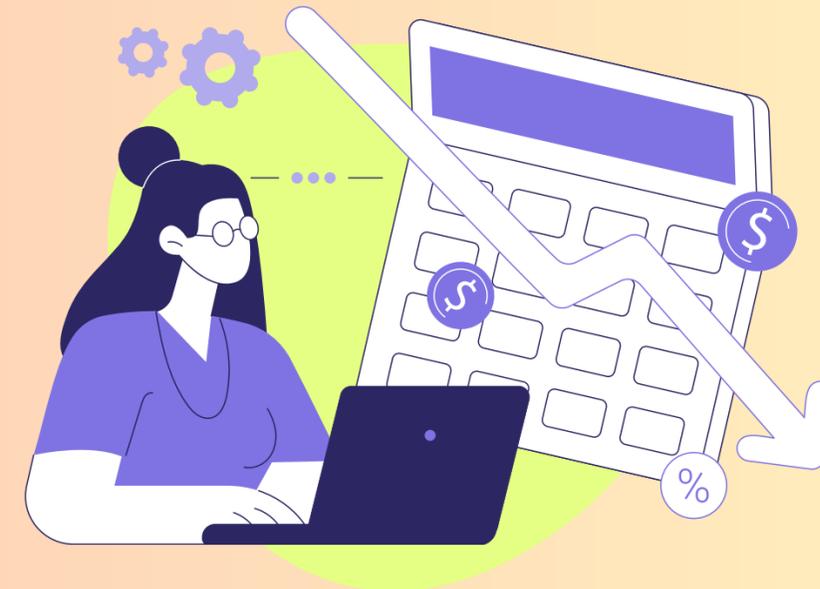
Geschäftsaufgaben gehören zur Unternehmenswelt dazu. Nicht jede Idee erweist sich als tragfähiger Business Case. Besonders in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten, wie wir sie gegenwärtig erleben, sind manche Firmen gezwungen, Zahlungsunfähigkeit anzumelden.

Vor allem bei jungen Startups mit kostenintensiven Produkten ist die Ursache oft eine fehlende Anschlussfinanzierung aufgrund zurückhaltender Investoren.

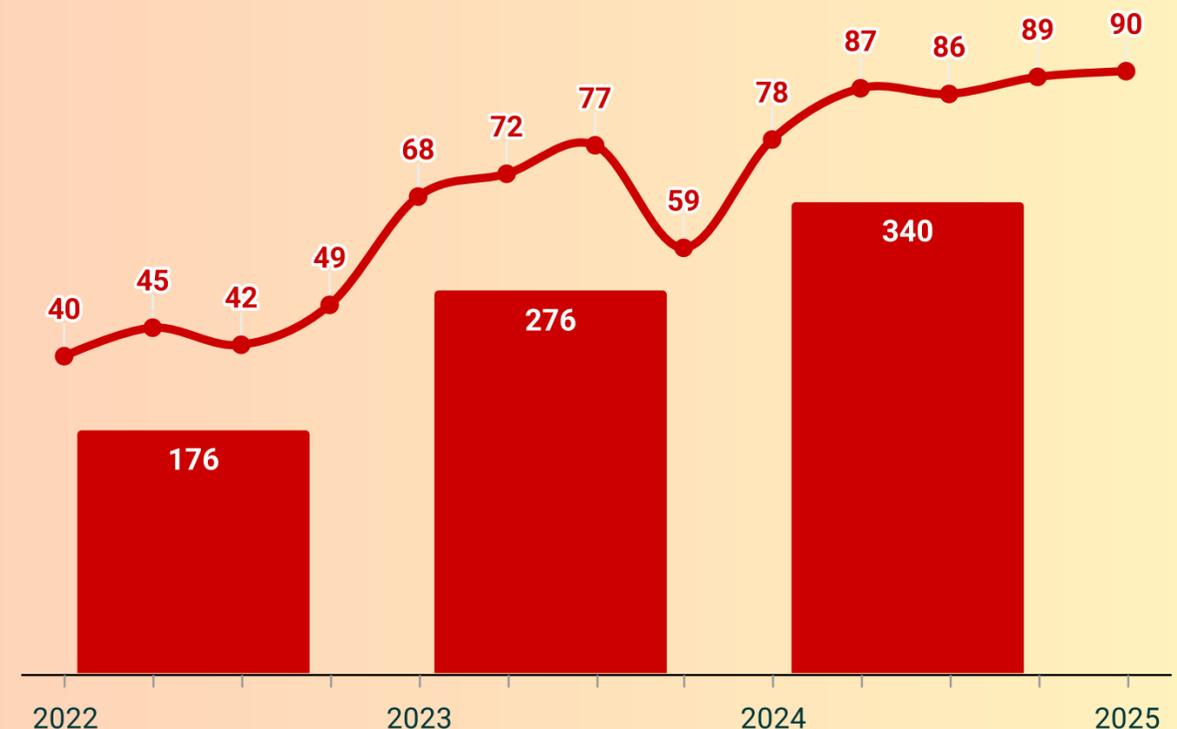
In den letzten Jahren haben wir einen kontinuierlichen Anstieg der Insolvenzen erlebt, der allerdings nicht nur Startups sondern deutsche Unternehmen im Allgemeinen gleichermaßen trifft.

Die gute Nachricht: Die Zahl der Startup-Insolvenzen pro Quartal ist seit Ende 2024 kaum gestiegen. Möglicherweise hat die Zahl der Insolvenzen ein Plateau erreicht.

Eine erhöhte VC-Aktivität im letzten Jahr könnte einen positiven Einfluss auf die weitere Entwicklung nehmen.



Zahl der Startup-Insolvenzen pro Jahr und Quartal



Dr. Felix Engelmann
startupdetector

„In 2025 wird es weiterhin viele Startup-Insolvenzen geben. Die aktuell stagnierenden Zahlen und eine erhöhte VC-Aktivität wecken jedoch leichte Hoffnungen auf Besserung.“

VCs investierten 10% häufiger in Startups als im Vorjahr

Auch wenn sich der Abwärtstrend der Fundings fortsetzt, ist etwas in diesem Jahr anders als in den Vorjahren.

Die letzten zwei Jahre zeigten jeweils trotz Rückgang der Runden einen Anstieg der Zahl der aktiven Business Angels und ihrer Investments.

Im Jahr 2024 investierten Angels seltener, dafür gab es 10% mehr VC-Investments - und das sogar in absoluten Zahlen.

Dies könnte eine gute Nachricht sein, da mit mehr VC-Aktivität eine nachhaltige Finanzierung von kostenintensiven Entwicklungsleistungen möglich ist.

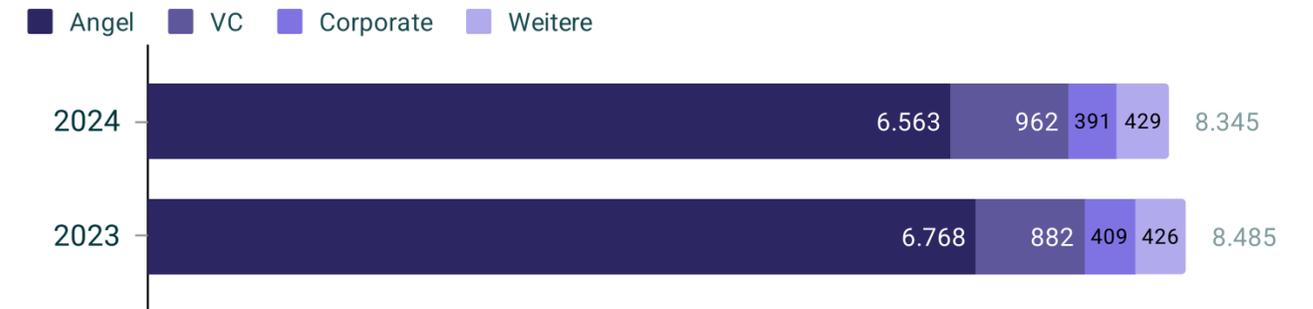
Das bedeutet aber auch, dass vor allem die erwachseneren Startups Geld erhalten. Junge Startups, die überwiegend auf Angels angewiesen sind, hatten in diesem Jahr das Nachsehen. Die Anzahl der Erstfinanzierungen ging um 26% zurück. Ein gewisser Rückgang der ersten Runden ist angesichts der gesunkenen Gründungszahlen der letzten Jahre allerdings auch zu erwarten.



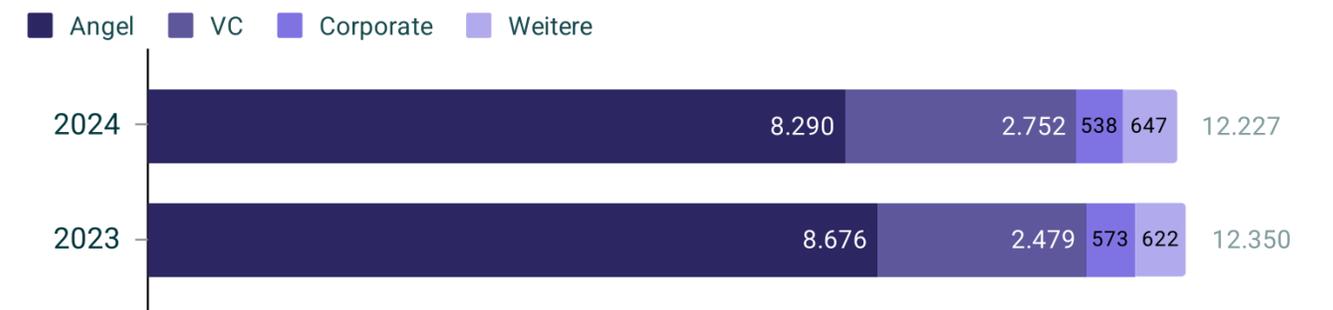
Paul Kaiser
VESTIGAS

“Es war sehr schön zu sehen, dass sich die Stimmung der VCs wieder aufhellt - vor allem, wenn man ein wirklich solides Modell vorweisen kann.”

Zahl der aktiven Investor:innen



Zahl der einzelnen Investments je Investorentyp



Finanzierungsrunden nach Nummer der Runde



In bewegten Zeiten richtig agieren – Tipps aus der Praxis

Trotz erster Anzeichen einer Erholung, sind die Zeiten in denen Startups agieren, immer noch herausfordernd. Wir haben mit Expert:innen des HTGF über zwei aktuelle große Herausforderungen gesprochen: Wie kommen Startups am besten an Kapital? Und wie agieren sie international in unsicheren Umfeldern.



Dr. Markus Kückelhaus

„Startups müssen verstehen, was die andere Seite wirklich braucht.“

Dr. Markus Kückelhaus, Partner im Bereich Industrial Tech, zu Chancen, Finanzierung und Partnerschaften.

Welche aktuellen Chancen und Herausforderungen siehst du für Startups im Jahr 2025?

Für 2025 sind wir grundsätzlich optimistisch. Zum einen steigt die Zahl der Gründungen wieder – das zeigen auch die aktuellen Zahlen aus dem Report. Zum anderen verfügen deutsche VCs über viel Dry Powder: neun Milliarden Euro, die noch investiert werden müssen. Gleichzeitig gibt es im Late-Stage-Bereich einen Rückstau, was ein neues IPO-Fenster öffnen könnte.

Herausfordernd bleiben die makroökonomischen Rahmenbedingungen: Der anhaltende Zollstreit, Inflationssorgen und ein potenziell steigendes Zinsniveau – auch wenn dieses derzeit noch niedrig ist.

Welche Aspekte sind momentan bei der Finanzierung von Startups besonders relevant?

Startups sollten die Dynamiken der einzelnen Finanzierungsphasen sehr genau verstehen. Schaut man auf die Zahl der Deals oder die Bewertungen, zeigt sich ein stabiles, teils sogar wachsendes Niveau. Trotzdem bleibt vor allem die Anschlussfinanzierung in späten



Phasen herausfordernd. Agilität ist hier mehr denn je entscheidend. Gerade wenn man nicht in einem sehr aussichtsreichen Themenbereich wie bspw. AI unterwegs ist, ist die Investorenansprache sehr aufwendig – es braucht viele Gespräche.

Vor allem Deep-Tech-Startups – beziehungsweise generell Unternehmen, die über Jahre hinweg noch keine Umsätze erzielen – müssen sich frühzeitig Gedanken darüber machen, welche weiteren Finanzierungsmöglichkeiten sie nutzen können. Abseits von klassischem Venture Capital sind insbesondere öffentliche Fördermittel oder weitere non-dilutive Finanzierungsoptionen essenziell, um langfristig ausreichend Kapital zur Verfügung zu haben und die langen Entwicklungszyklen überhaupt realisieren zu können.

Was ist wichtig, wenn Startups mit Unternehmen kooperieren möchten?

Kooperationen mit Unternehmen sind immer aus einer Marktperspektive heraus relevant. Es geht eben nicht nur darum Finanzmittel zu bekommen, sondern vor allem auch darum, sich am Markt zu behaupten. Wir raten Startups daher, frühzeitig auf einen stimmigen Product-Market Fit zu achten. Reine strategisch-finanzielle Kooperationen sind seltener geworden. Einige Corporate VCs haben ihre Aktivitäten sogar ganz eingestellt – das aktuelle Umfeld macht es für Startups schwieriger, die auf solche Konstellationen setzen.

Startups sollten immer klar differenzieren: Was braucht die andere Seite tatsächlich? Geht es um Technologien, die kurzfristig einsatzbereit sein sollen – was eher für klassische Kunden-Lieferanten-Beziehungen spricht. Oder sucht das Unternehmen eine langfristige Entwicklungspartnerschaft, wie es etwa bei vielen Pharmaunternehmen der Fall ist. Wer diese Unterschiede erkennt, kann sein Angebot gezielter ausrichten und effektiver kooperieren.



**Dr. Tanja
Emmerling**

„Startups müssen geopolitisch widerstandsfähiger denken – ohne sich zu verschließen.“

Dr. Tanja Emmerling, Partnerin für Digital Tech, zur internationalen Strategie in Krisenzeiten.

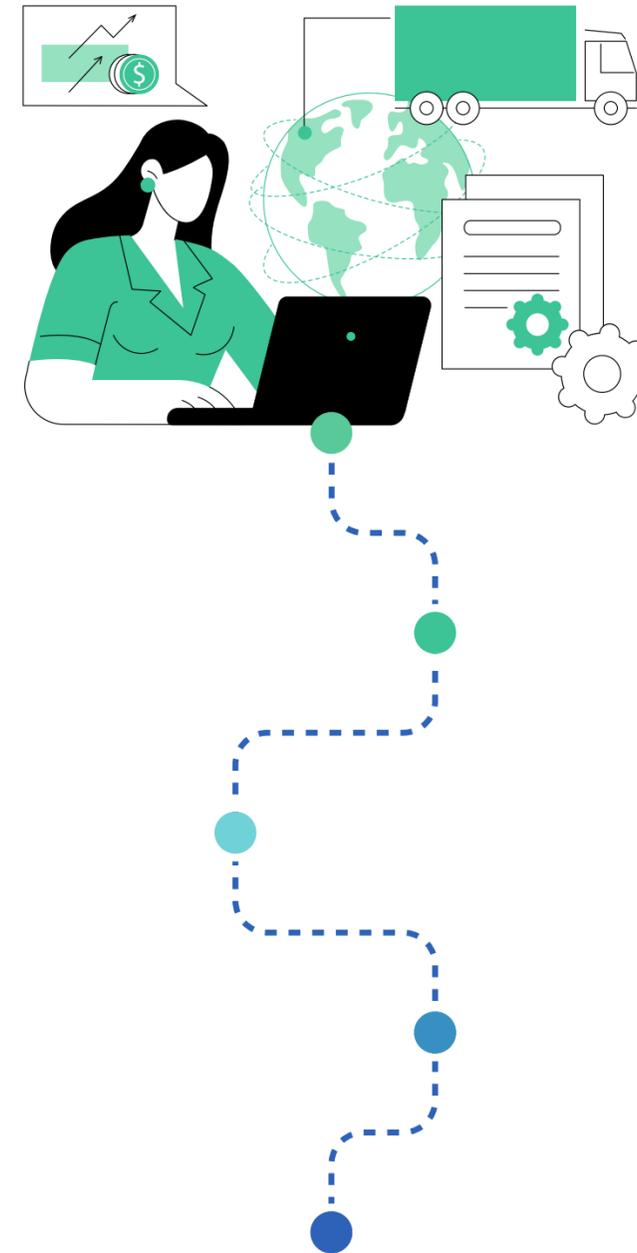
Welche Startups sind aktuell besonders betroffen?

Geopolitische Unsicherheiten wie der Zollstreit mit den USA oder globale Lieferkettenrisiken betreffen längst nicht mehr nur klassische Exporteure. Auch Startups aus den Bereichen Deep Tech, GreenTech oder KI spüren zunehmend Druck – sei es durch regulatorische Hürden, strategische Abhängigkeiten

oder volatilere Finanzierungsbedingungen. Hinzu kommt: Wer auf internationale B2B-Kundschaft oder komplexe Wertschöpfungsketten setzt, wird von indirekten Effekten schnell eingeholt. In dieser Lage gilt: Startups müssen ihren Cashflow besonders im Blick behalten. Liquidität ist der Spielraum, um auf Veränderung reagieren zu können – das ist in Krisenzeiten wichtiger als Wachstum um jeden Preis.

Was rätst du Gründer:innen, wenn der Zugang zum US-Markt schwieriger wird?

Der US-Markt bleibt attraktiv, aber man sollte sich auf eine neue Realität einstellen: höhere regulatorische Anforderungen, politische Volatilität und mögliche Investitionshürden. Startups sollten frühzeitig lokales Know-how aufbauen – idealerweise durch Partner, Advisors oder eigene Strukturen vor Ort. Eine kluge Internationalisierungsstrategie bedeutet heute, geopolitische Resilienz mitzudenken: Welche alternativen Märkte kann ich aufbauen, ohne alles auf eine Karte zu setzen? Welche Allianzen oder strategischen Partnerschaften helfen mir, flexibel zu bleiben? Und wie kann ich meine Wertschöpfung so strukturieren, dass ich auch bei Spannungen handlungsfähig bleibe?



Welche Strategien helfen für Europa?

Think EU – not just US: Gerade jetzt lohnt sich der Blick nach innen. Die EU ist mehr als Regulierung – sie bietet ein wachsendes Innovationsökosystem, verlässliche Förderinstrumente wie den European Innovation Council und IPCEI sowie Chancen zur nachhaltigen Positionierung. Wer europäische Lieferketten und Absatzmärkte frühzeitig mitdenkt, stärkt seine strategische Resilienz. Und: Europa verlangt eigene Lösungen. Produkte, die in Sprache, Datenschutz und Nutzerbedürfnissen auf die regionale Vielfalt eingehen, schaffen echten Mehrwert. In Krisenzeiten zählen Fokus, schnelle Reaktion, Agilität und enge Kundenbindung. Wer diese Prinzipien ernst nimmt, kann Europa zum echten Heimatmarkt ausbauen – nicht nur als Rückzugsraum, sondern als Startpunkt für neue Stärke.

Weniger wagen den Schritt zum ersten Angel-Investment

Ein genauer Blick in die Daten zeigt, dass der Rückgang der Zahl der Investments unter deutschen Angels ausschließlich auf die Gruppe der Erst-Angels zurückzuführen ist - Personen also, die zum ersten Mal (innerhalb unseres Beobachtungszeitraums seit Juli 2019) in ein Startup investieren.

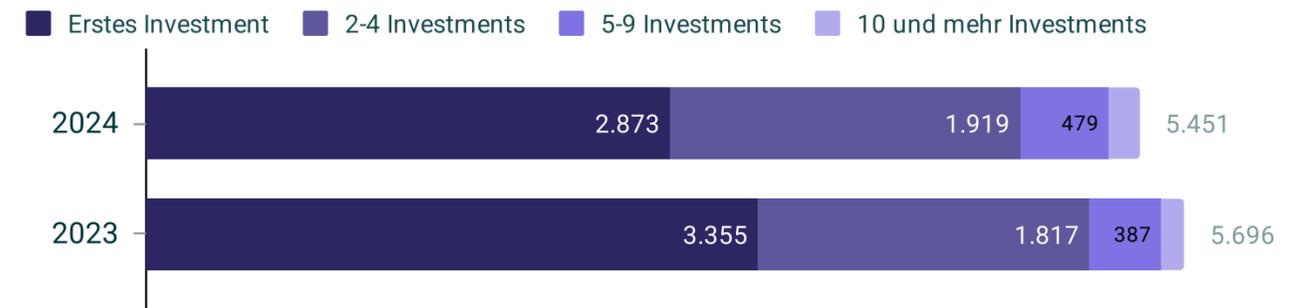
Im Jahr 2024 gab es 2.869 neue deutsche Business Angels und damit 14% weniger als im Vorjahr. Die Aktivität von Angels mit zwei und mehr früheren Investments stieg dagegen an.



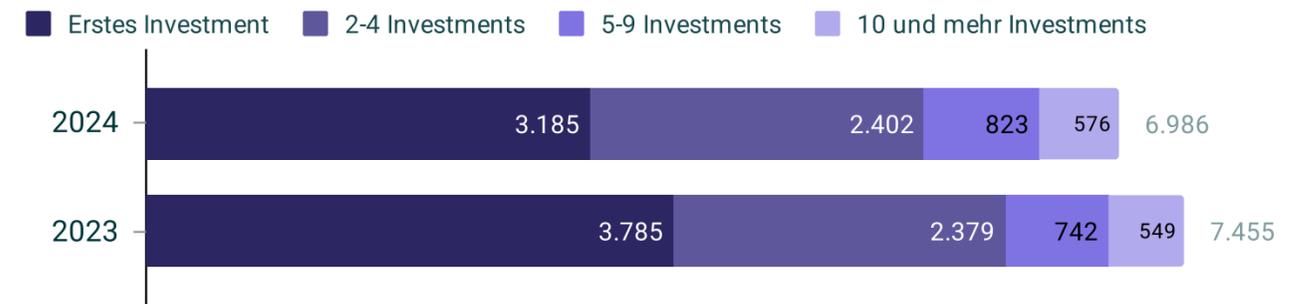
Thomas Schmidt
Angel Investor

„Erfahrene Angels können besser den Lead übernehmen, gängige Fehler vermeiden und neuen Investoren helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.“

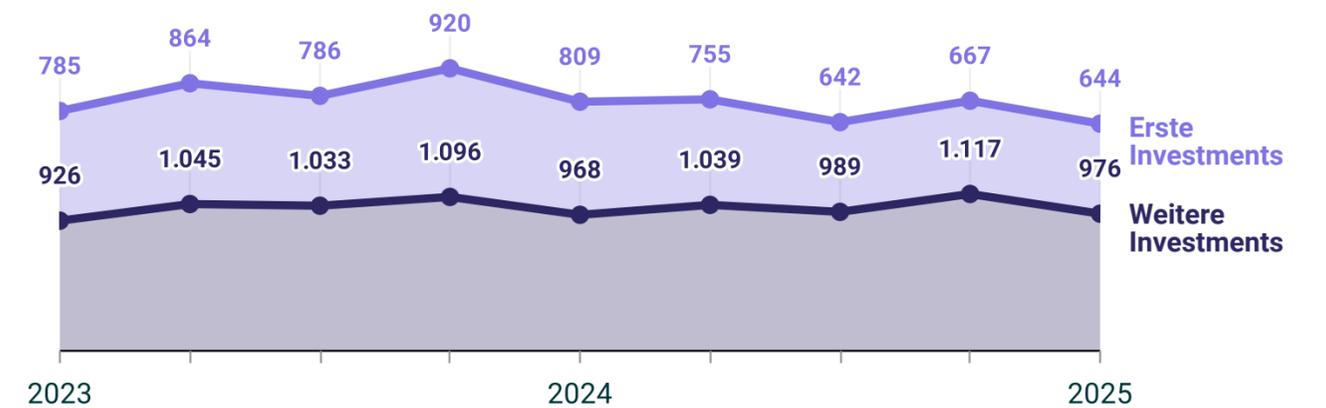
Aktive deutsche Angels nach Erfahrungslevel



Investments deutscher Angels nach Erfahrungslevel



Erst-Investments deutscher Angels pro Quartal



Für Pre-Seed und Seed Stage Startups

Mehr passende Business Angel Meetings

Fundraising Playbook FREE
mit 200+ Seiten zum erfolgreichen Funding

Detaillierte Business Angel-Datenbank
mit Portfolio, Ticket Sizes, Bewertung, LinkedIn usw.

Eigene Angel-Community
mit 1.100+ angemeldeten Business Angels

Lerne auf AddedVal.io die genau passenden Business Angels, Family Offices und VCs kennen.

Jetzt mit FREE Account loslegen!

 www.addedval.io

8,000+ Angels for you

These Investors have recently invested into German Startups.

[Your Startup Profile](#)

[Investors](#) [Shortlist](#) [Dashboard](#)

Q Search by investor name or startup

Filter

Filter

Startup Industry Any	Business Model Any	Customer Focus Any	Include Keywords eCommerce, Sustainability...	Exclude Keywords Platform	Startup Name (Search by name)
Hide Competitors (Search by name)	Investor Company (Search by name)	Round Number Series-A	Year of Investment 2023	Investor Type Angel	Ticket Amount (min) 500.000

Search

INVESTOR	DATE	ROUND	STARTUP	ROUND DETAILS
Holding GmbH 	16.12.2023	3	Greenery UG B2B Sustainability	Ticket Amount: 750.000 € Company Register Startup Valuation: 17.265.800 € Total Round Size: 2.793.000 €
TechInvest 	11.12.2023	4	RemoteLife GmbH B2B SaaS	Ticket Amount: 563.722 € Press Startup Valuation: 21.995.233 € Total Round Size: 1.247.456 €
Ventures Inc. 	02.12.2013	1	Easy Shop AG B2C eCommerce	Ticket Amount: 500.000 € Company Register Startup Valuation: 3.980.730 € Total Round Size: 640.000 €
Capital Fonds	30.11.2023	1	Star Kids GmbH B2B Education	Ticket Amount: 723.541 € AI-Model Startup Valuation: 8.473.771 € Total Round Size: 1.255.177 €
Startup Holding 	28.11.2023	5	My Plant Shop UG B2C Service	Ticket Amount: 631.000 € Company Register Startup Valuation: 34.223.550 € Total Round Size: 3.334.000 €
Angel Inv. 	17.09.2023	2	Happy Pets UG B2C eCommerce	Ticket Amount: 885.761 € Press Startup Valuation: 57.654.000 € Total Round Size: 5.114.657 €
FinTech Venture	05.08.2023	3	Billably GmbH B2B Software	Ticket Amount: 677.873 € AI-Model Startup Valuation: 61.454.813 € Total Round Size: 7.852.040 €
StartNow GmbH 	07.07.2023	2	Maker Crafts GmbH B2B Hardware	Ticket Amount: 740.000 € Company Register Startup Valuation: 25.440.320 € Total Round Size: 3.800.000 €

VC Ticket Sizes steigen erstmals seit Jahren um 12%

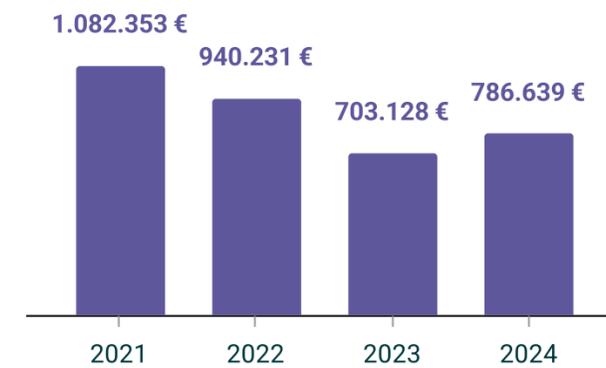
Die gute Nachricht ist, dass VCs nicht nur häufiger investierten als im Vorjahr, sondern auch die Investmentsummen wieder anstiegen. Im Median erhöhten sich VC-Tickets um 12% auf 787.000 €. Das ist der erste Anstieg in drei Jahren.

Das Median-Angel-Ticket reduzierte sich allerdings auf unter 40.000 €.

Bemerkenswert ist, dass in der Ticket Size erstmalig keine statistischen Unterschiede zwischen verschiedenen Erfahrungsgruppen zu sehen sind. Vor drei Jahren schrieben Profi-Angels mit 10 und mehr Startups im Portfolio noch drei Mal so hohe Tickets wie Anfänger.

VC Ticket Sizes

Median pro Jahr



Angel Ticket Sizes

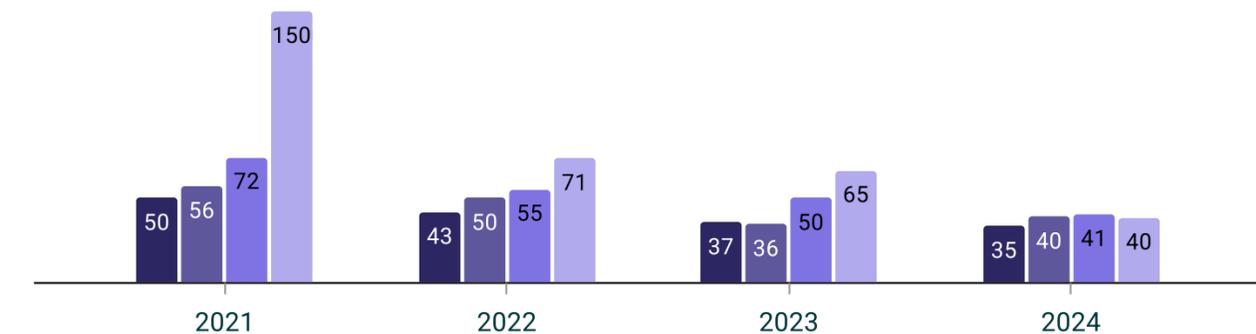
Median pro Jahr



Angel Ticket Sizes nach Erfahrungslevel

Median pro Jahr in Tsd. Euro

■ Erstes Startup-Investment ■ 2-4 Startups ■ 5-9 Startups ■ 10 und mehr Startups



VC-Funding: Gesundheit boomt und Werbung ist der neue Player

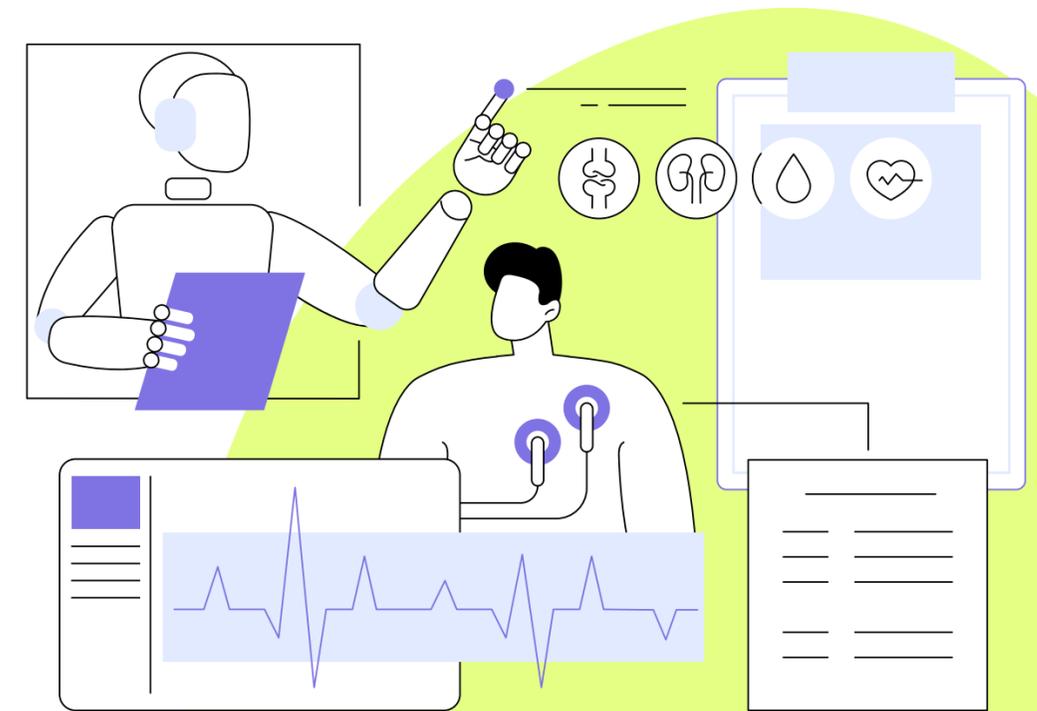
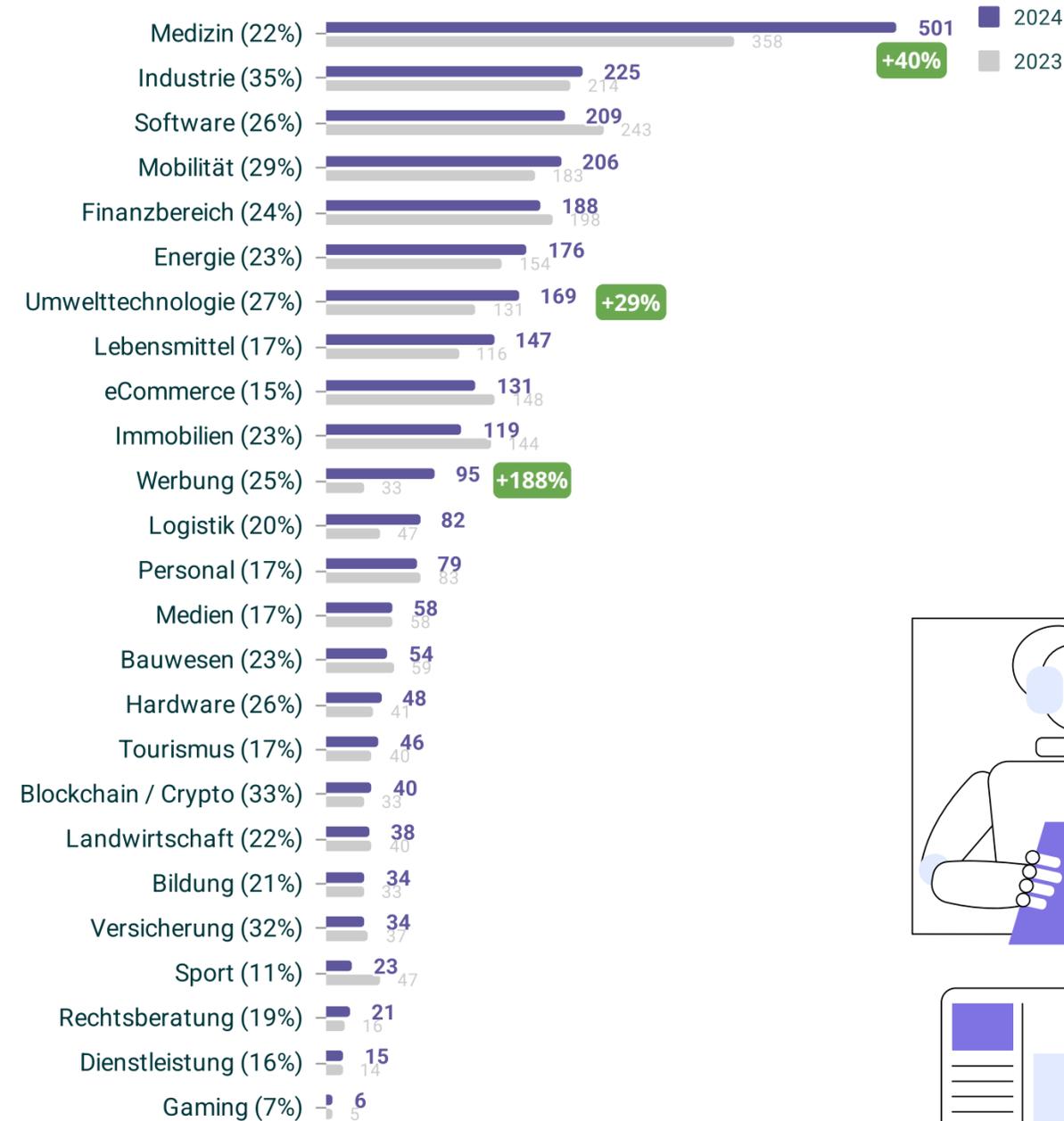
Schaut man nur auf die Anzahl der VC-Investments, so sind HealthTech-Startups der klare Favorit. In dieser Branche hat sich die Zahl der Deals in diesem Jahr um ganze +40% erhöht, wodurch diese sich ähnlich von den restlichen Branchen absetzt wie Software bei den Neugründungen. Der zweitstärkste VC-Bereich Industrie ist gerade einmal halb so groß.

Auch GreenTech spielt für VCs immer noch eine große Rolle und wächst um +29%.

Die Werbebranche - bisher eher unbedeutend - drängt sich vor allem durch umfangreichen KI-Einsatz in den Fokus und zeigt mit +188% den größten Sprung in der VC-Aufmerksamkeit.

Anzahl VC-Investments je Branche

VC-Anteil je Branche 2024 in Klammern



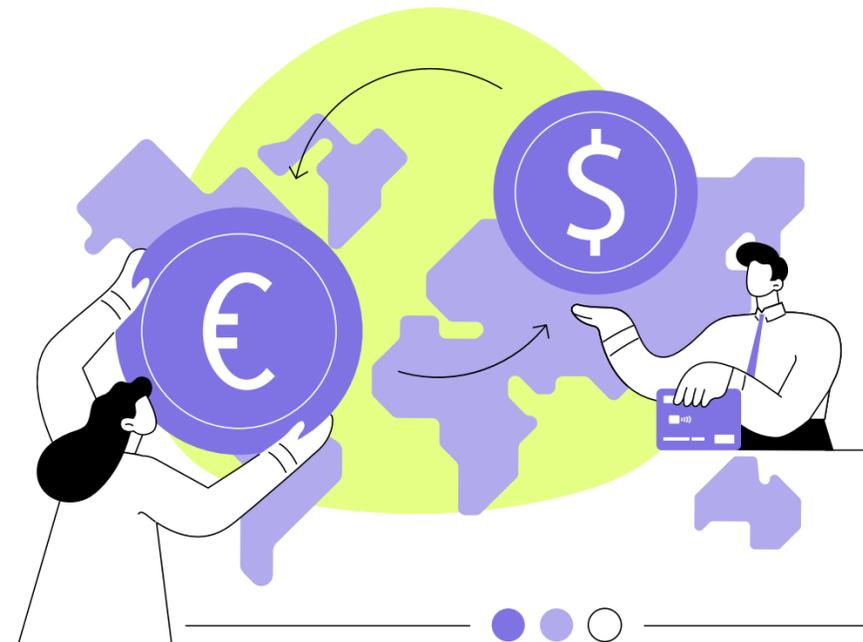
Anstieg der Investments aus dem Ausland um 13%

Ausländische Investoren glauben weiterhin an deutsche Startups. Nach einem kleinen Rückgang im Jahr 2023 wächst die Zahl der ausländischen Investments wieder, so wie sie es schon die Jahre davor stetig tat.

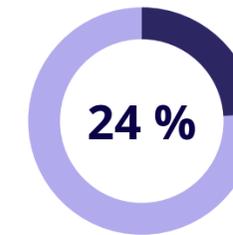
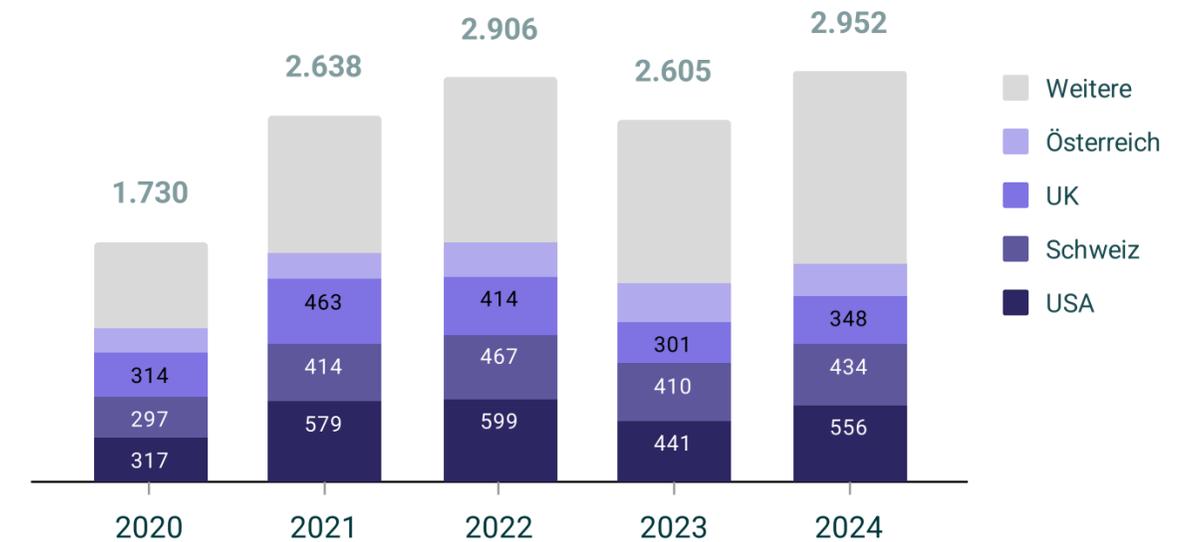
Mit 2.952 Investments sind dies 13% mehr als im Vorjahr. Dadurch erhöhte sich der Anteil an der Gesamtmenge der Investments ebenfalls auf satte 24%.

Mehr Investments kommen vor allem aus den USA, der Schweiz und Großbritannien. Die USA steigerten sich um +26%

Aus dem Ausland kommende Fundings in deutsche Startups sind vor allem auf VCs zurückzuführen. So beträgt der Auslandsanteil unter allen VC Investments 44%. Angel-Investments werden dagegen zu 84% von deutschen Business Angels getätigt.



Anzahl ausländischer Investments nach Herkunftsland



Anteil ausländischer Investments insgesamt



Anteil ausländischer VC-Investments



Anteil ausländischer Angel-Investments

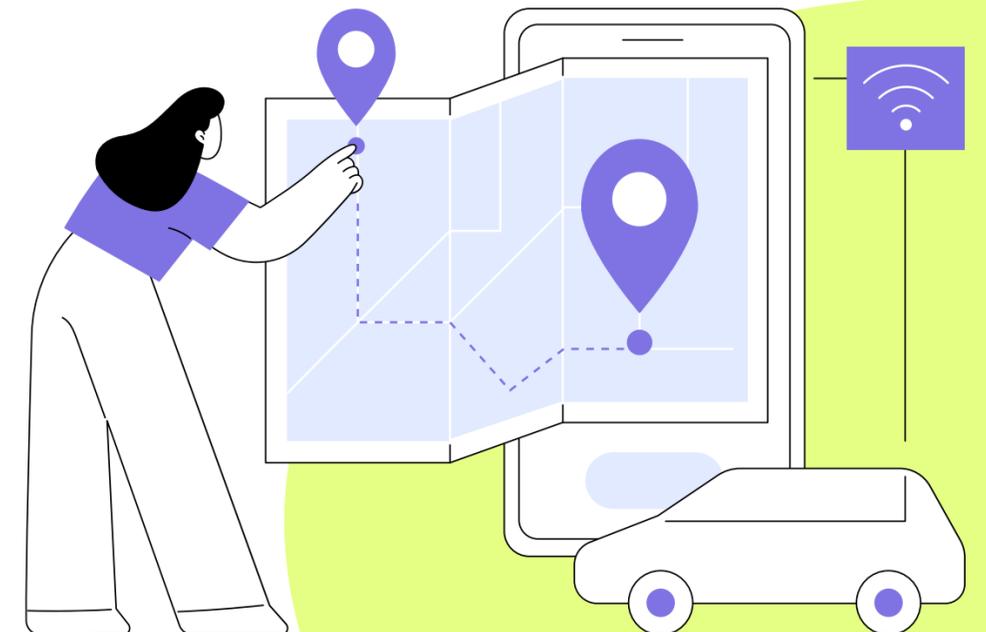
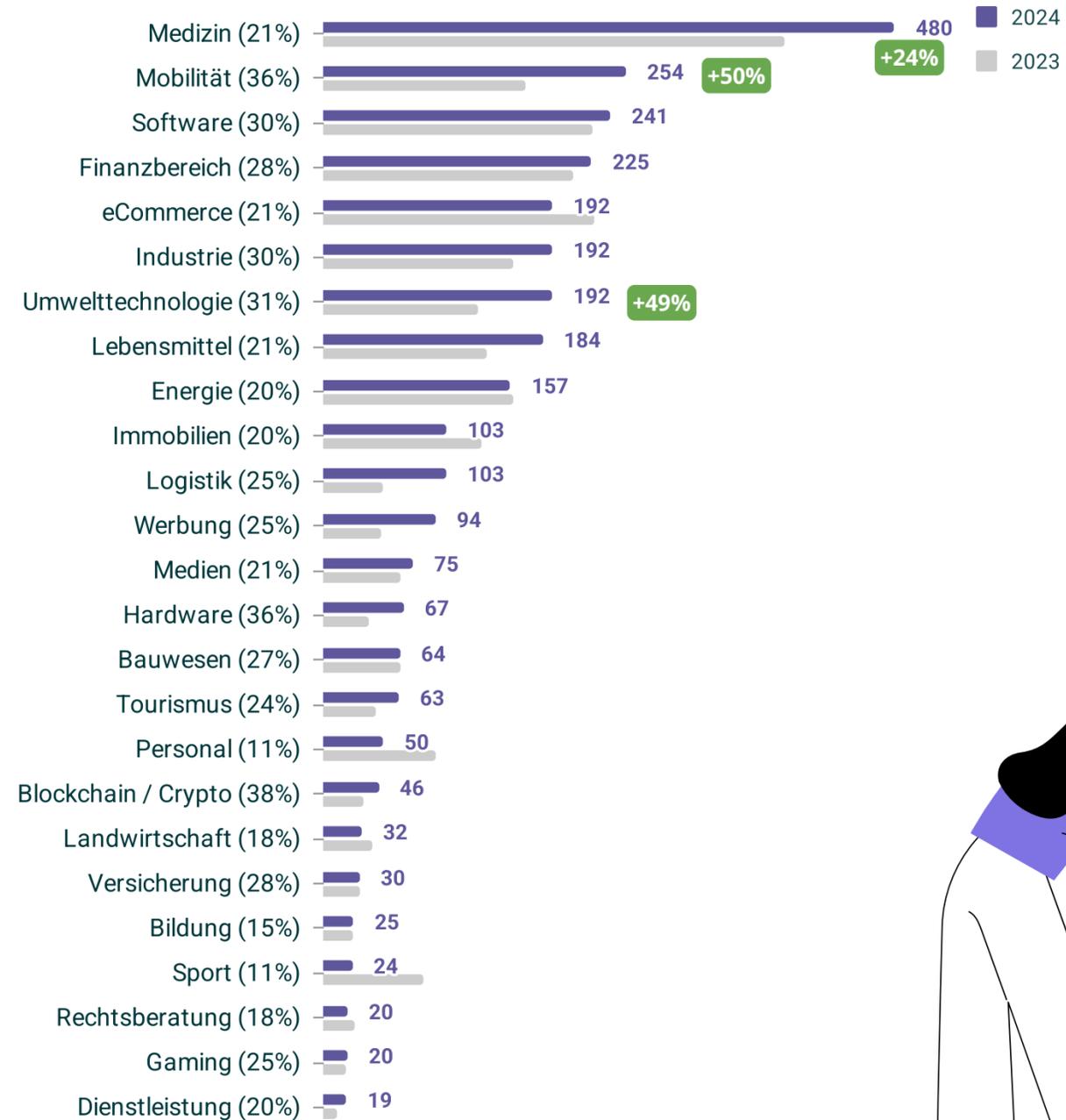
Deutsche Mobility-Startups sind im Ausland der Renner

Im Gegensatz zu den inländischen Investments haben die ausländischen um 13% zugelegt.

Ganz besonders glaubt das Ausland gerade an deutsche Mobility (+50%) und GreenTech (+49%). In den kleineren Branchen Logistik und Werbung haben sich die ausländischen Investments jeweils sogar verdoppelt.

Insgesamt zeigt die Mobility-Branche den auffälligsten Trend, da diese nicht nur absolut sondern auch prozentual einen der höchsten ausländischen Anteile aufweist.

Anzahl ausländischer Investments je Branche
Auslandsanteil je Branche 2024 in Klammern



Erhöhte Aktivität unter den Top VCs

Zwar kommen 44% der VC-Investments aus dem Ausland, unter den Top Investoren mit den meisten Startup Deals im Jahr 2024 sind dennoch fast ausschließlich deutsche VCs zu finden.

Der fleißigste unter ihnen, der HTGF, hat laut Handelsregister bei 80 Startups entweder neue Beteiligungen erworben oder bestehende erweitert - 16% mehr als im Vorjahr.

Wie im letzten Jahr spielen öffentliche Fonds unter den VCs eine besonders große Rolle. Öfter investiert als im Vorjahr haben Bayern Kapital und IBB Ventures.

Die Fonds für Sachsen und Thüringen waren wieder etwas seltener dabei als im Jahr 2023, welches für beide ein Jahr mit besonders vielen Investments war.

Neu dabei ist der Angelfonds Flixfounders, vormals SEK Ventures und jetzt noch besser zu erkennen als Vehikel der FlixBus-Gründer.

Positiv für die Region Berlin-Brandenburg ist, dass es der hiesige Angel Club BACB in diesem Jahr mit 13 Beteiligungen in die Top-Liste schafft.

Top Investoren nach Anzahl der finanzierten Startups 2024

Investor	Typ	Ort	Startups	
1 HTGF	VC	Bonn	80	+11
2 Bayern Kapital	VC	Landshut	34	+6
3 IBB Ventures	VC	Berlin	33	+6
4 HV Capital	VC	München	27	-2
5 Hessen Kapital	VC	Wiesbaden	24	-3
6 NRW.BANK	VC	Düsseldorf	20	0
7 Atlantic Labs	VC	Berlin	19	+1
7 Speedinvest	VC	Wien	19	+1
8 Earlybird	VC	München	17	+1
9 Technologiegründerfonds Sachsen	VC	Leipzig	16	-5
9 capacura	VC	Lohmar	16	+7
10 UVC Partners	VC	München	15	+3
10 b2venture	VC	St. Gallen	15	+3
10 Flixfounders	Angel	Gräfelfing	15	+12
11 Brandenburg Kapital	VC	Potsdam	14	0
11 Capnamic	VC	Köln	14	+5
11 Project A	VC	Berlin	14	+5
12 bm t	VC	Erfurt	13	-2
12 Sequoia Capital	VC	Menlo Park, USA	13	0
12 BACB Beteiligungsgesellschaft mbH	Angel	Berlin	13	+3
12 coparion	VC	Köln	13	+3
12 Brotinus GmbH	Angel	Hasbergen	13	+7



Monika Steger
Bayern Kapital

“2024 war anspruchsvoll – dennoch investierten wir aktiv und gezielt in zukunftsweisende Technologien, starke Gründerteams und vielversprechende Startups/Scaleups mit Blick auf nachhaltigen Erfolg.”



Die Angelszene wächst in Frankfurt (Oder) und Heidelberg

847 Berliner Angels waren im Jahr 2024 an Finanzierungsrunden beteiligt. Im Städtevergleich ist das top.

Im Pro-Kopf-Ranking schafft es die Hauptstadt aber nur auf Platz 9. Diese Liste wird weiterhin angeführt von Starnberg und der Münchner Region.

Nennenswerte Steigerungen der Angel-Aktivität gab es in Brandenburg und Baden-Württemberg. Diese sind zurückzuführen auf besonders hohes Wachstum in Frankfurt (Oder) und Heidelberg.

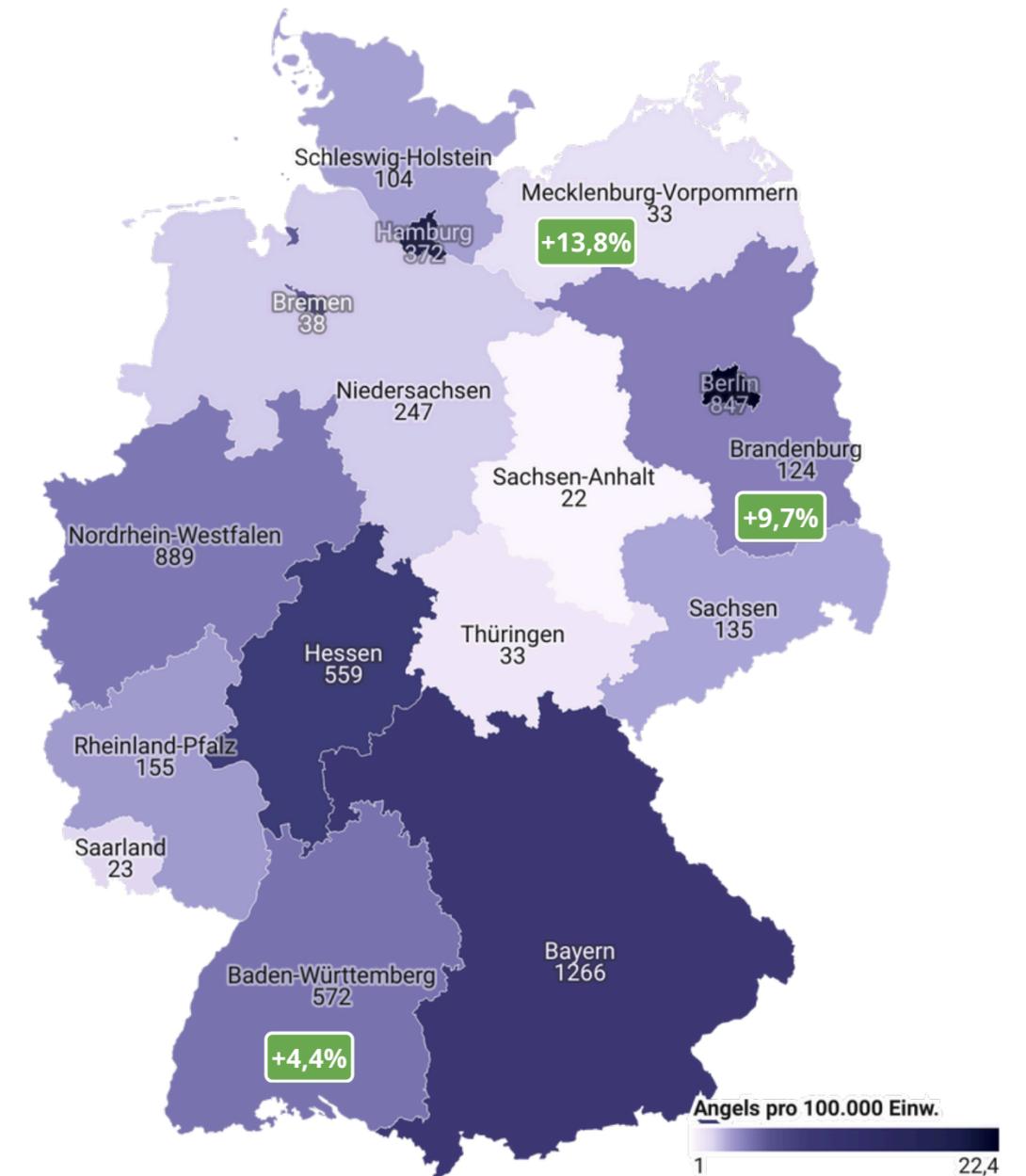
Kreise nach Angels pro Kopf

Kreise mit mind. 10 aktiven Angels 2024

Kreis	Angels je 100k	Angels absolut	Δ
1 LK Starnberg	51,1	71	-16,5%
2 LK München	44,9	161	-4,7%
3 Hochtaunuskreis	37,7	91	-6,2%
4 Frankfurt (Oder)	37,4	22	+29,4%
5 München	35,1	530	+1,7%
6 LK Miesbach	29,6	30	-23,1%
7 Heidelberg	27,6	45	+66,7%
8 Düsseldorf	26,6	168	+7,7%
9 Berlin	22,4	847	-5,1%
10 Frankfurt am Main	21,9	170	-17,1%
11 Hamburg	19,5	372	-1,8%
12 Potsdam	16,0	30	-9,1%
13 Ulm	15,4	20	+5,3%
14 Main-Taunus-Kreis	14,8	36	-36,8%
15 LK Bad Tölz-Wolfratsh.	14,6	19	+18,8%
16 Köln	14,5	158	-4,2%
17 Bonn	14,3	48	-11,1%
18 Stuttgart	13,7	87	+6,1%
19 LK Ebersberg	13,6	20	+66,7%
20 LK Marburg-Biedenkopf	12	30	+50%

Herkunft aktiver Business Angels 2024

Einfärbung nach pro-Kopf-Werten (pro 100.000 Einw.)



Startup-Bewertungen haben sich normalisiert

2022 markierte den bisherigen Höhepunkt der Startup-Bewertungen in Deutschland: Im Median wurden Startups in ihrer ersten Runde mit 4,4 Millionen Euro bewertet. Einige erreichten sogar zehn Millionen Euro oder mehr. Doch schon 2023 ging der Median deutlich zurück – auf 2,5 Millionen Euro.

Heute bekommen Gründende weit weniger Kapital für die gleichen Anteile, während Investoren zu besseren Konditionen einsteigen können.

Auch macht das Businessmodell einen Unterschied. B2B-SaaS-Unternehmen erzielen die höchsten Bewertungen, weil sie oft ein stabiles Geschäftsmodell und planbare Einnahmen bieten. Consumer-orientierte Modelle – hier besonders B2C-E-Commerce – kämpfen hingegen mit niedrigeren Bewertungen.

Investoren setzen derzeit auf risiko-ärmere Modelle und langfristiges Wachstum. Für Gründende bedeutet das,

dass sie mit realistischen Erwartungen in eine Finanzierungsrunde gehen müssen.

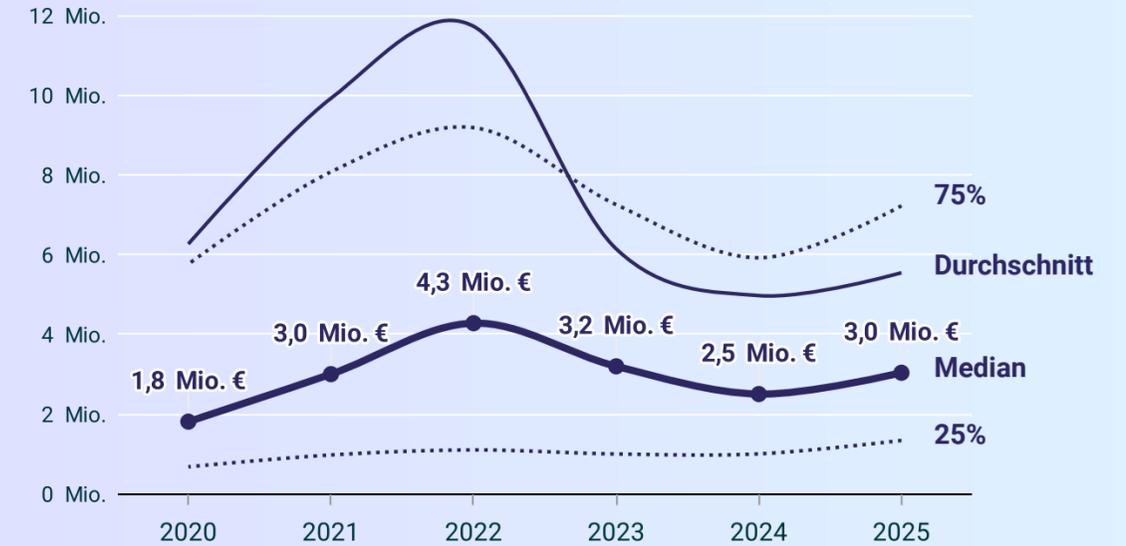
Gleichzeitig zeigen die Zahlen, dass der Markt sich stabilisiert – und das ist langfristig eine gute Nachricht.

Für das erste Quartal 2025 sieht es wieder nach einem Anstieg der Bewertungen aus. Allerdings ist die Datenlage noch dünn.

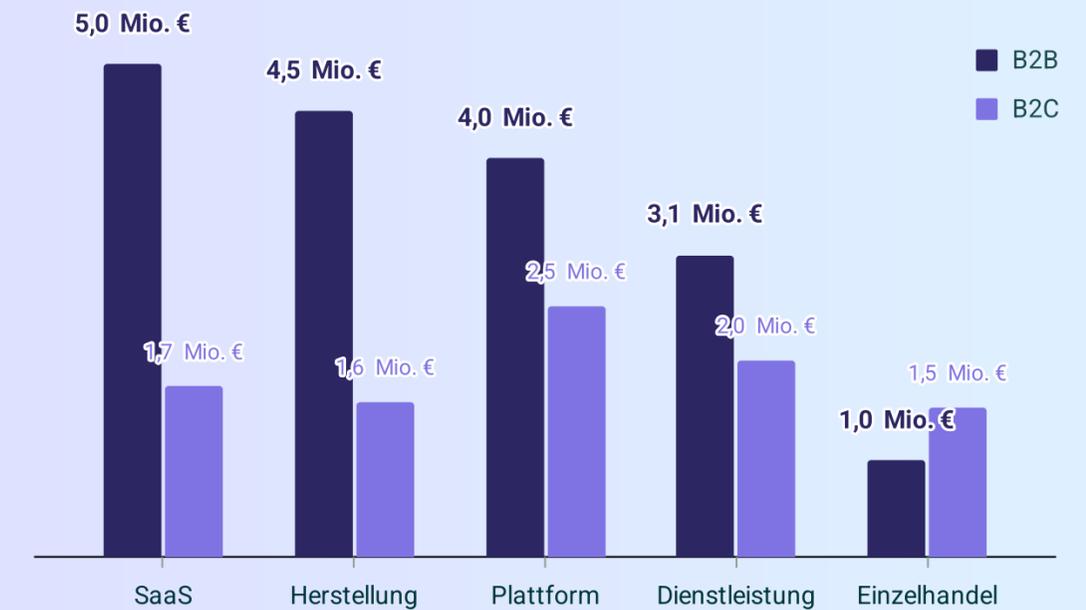
Es wird spannend zu sehen, ob 2025 das Interesse der Investoren wieder ansteigt oder sich die Bewertungen weiter auf das Niveau pre 2022 normalisieren.



Startup-Bewertungen (1. Runde)



Bewertungen (1. Runde) nach Business Model





Das Startup Dashboard für Deutschland

Bleib immer auf dem Laufenden mit genauen Zahlen zum deutschen Startup-Ökosystem.



Gründungen



Finanzierungsrunden



Insolvenzticker

Immer aktuelle Statistiken, Trends und Detail-Analysen



www.startup-dashboard-deutschland.de

FREE

Frauen im Ökosystem

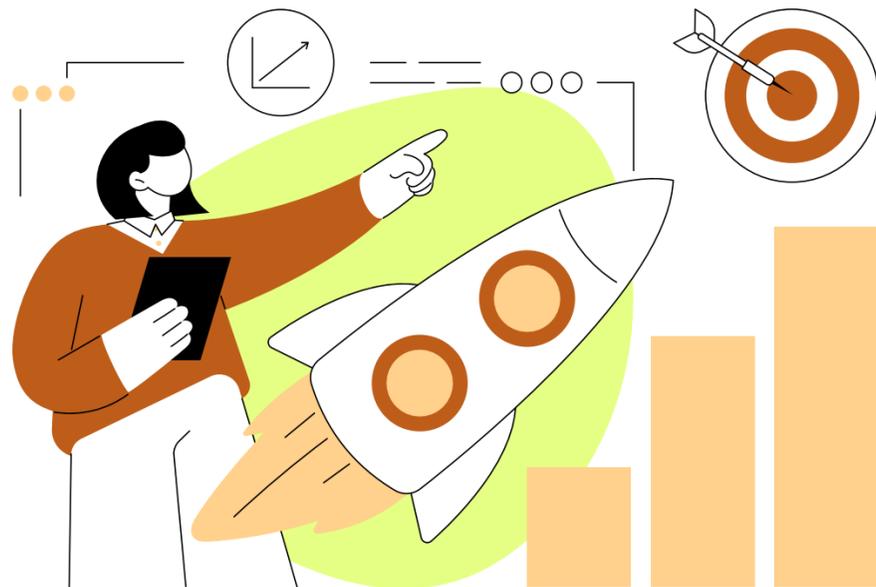
Der Frauenanteil bei neu gegründeten Startups steigt auf 18,4%.



Frauenanteil in neu gegründeten Startups steigt wieder

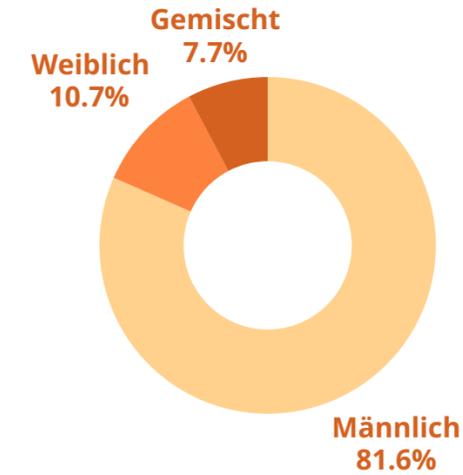
Zuletzt hatte der Female Founders Monitor für 2024 einen Rückgang des Gründerinnenanteils im deutschen Startup-Ökosystem berichtet. Die auf dem Handelsregister basierenden Zahlen zur Geschäftsführung in neu gegründeten Startups war im Jahr 2023 bereits auf einem Tiefstand und sind nun wieder gestiegen.

Dies ist ein Indikator dafür, dass sich der Frauenanteil im Ökosystem bereits wieder erhöht. Es wäre zu hoffen, dass bald die magische Marke von 20% signifikant überschritten wird.



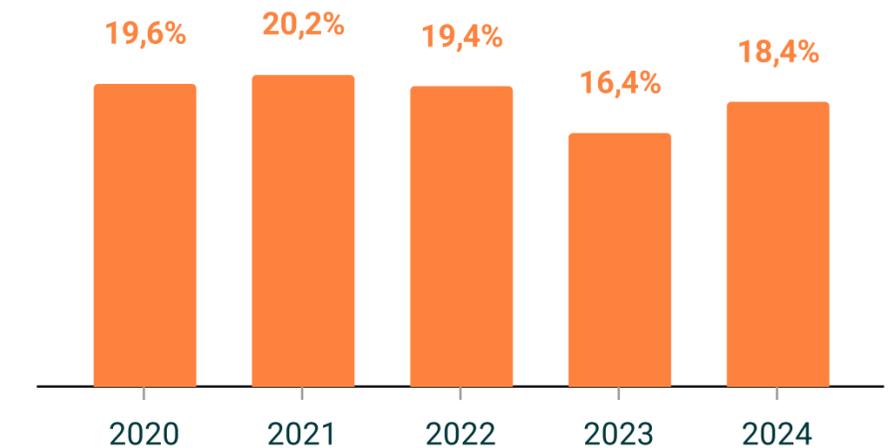
Merrit Kraus
San Hilda

“Um Vielfalt zu fördern, müssen wir die Denkmuster in einem eher männlichen Startup-Ökosystem hinterfragen, um so neue Perspektiven zu ermöglichen und Barrieren abzubauen.”



18,4% +2%
Gründungen mit Frauen in der Geschäftsführung 2024

Anteil der Gründungen mit Frauen in der Geschäftsführung



Frauenanteil in Thüringen und Berlin konstant hoch

Schwankungen des Frauenanteils sollten besonders in Bundesländern mit wenig Gründungen nicht überinterpretiert werden. Ein einzelnes Startup mehr oder weniger kann dort schon mal zwei bis drei Prozentpunkte Unterscheid machen.

Im kleinen Land Thüringen kann man aber davon ausgehen, dass die gemessene Quote tatsächlich gute Bedingungen für Female Founders widerspiegelt. Schließlich befindet es sich seit Jahren konstant unter den vorderen Plätzen im Ranking der Bundesländer nach dem Anteil der Gründungen mit weiblichen Geschäftsführerinnen.

Erfreulicherweise ist die zweite Konstante Berlin, welches als zweitgrößtes Ökosystem nach Bayern ebenfalls immer überdurchschnittlich viele Startups mit weiblicher Führung hervorbringt.

Wohlgemerkt geht der Frauenanteil in diesem Jahr in keinem Bundesland über die 24% hinaus.

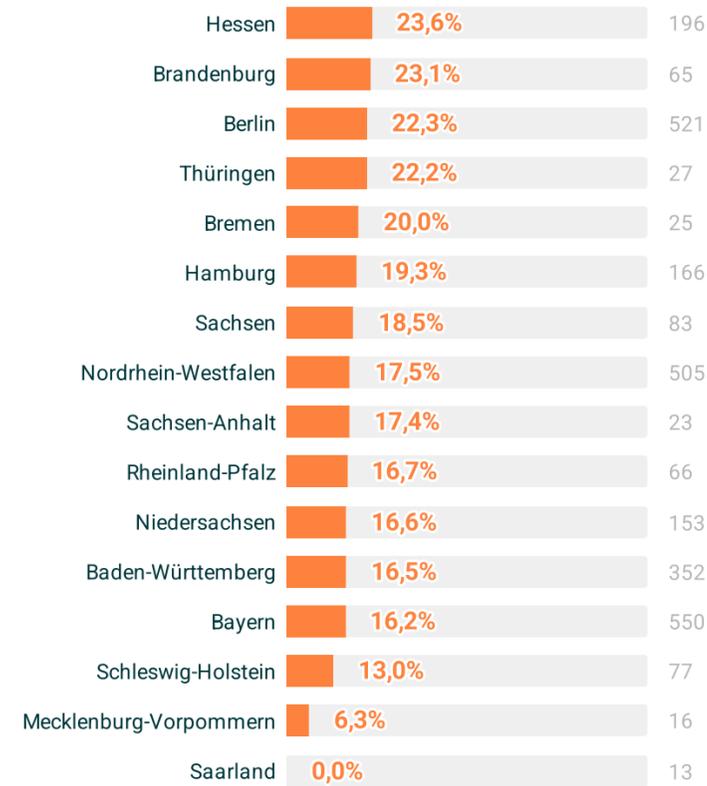
Anders sieht es da in manchen Branchen aus. E-Commerce, Bildung, Medizin und Lebensmittel sind die langjährig beliebtesten Branchen bei Gründerinnen und zeigen im Jahr 2024 einen Anteil von 28 bis 30%. Die Bereiche Lebensmittel und Bildung steigerten sich sogar jeweils um über sieben Prozentpunkte.

Besonders interessant ist, dass traditionell als überwiegend männlich besetzt angesehene Branchen wie Bauwesen und Industrie inzwischen ebenfalls überdurchschnittlich viele Frauen in der Geschäftsführung von Neugründungen haben.

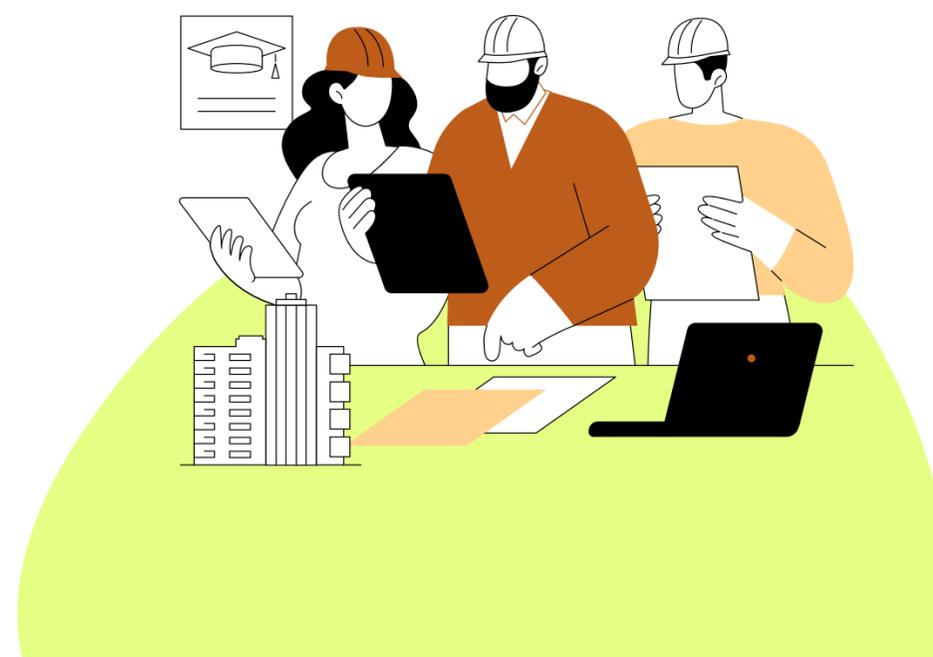
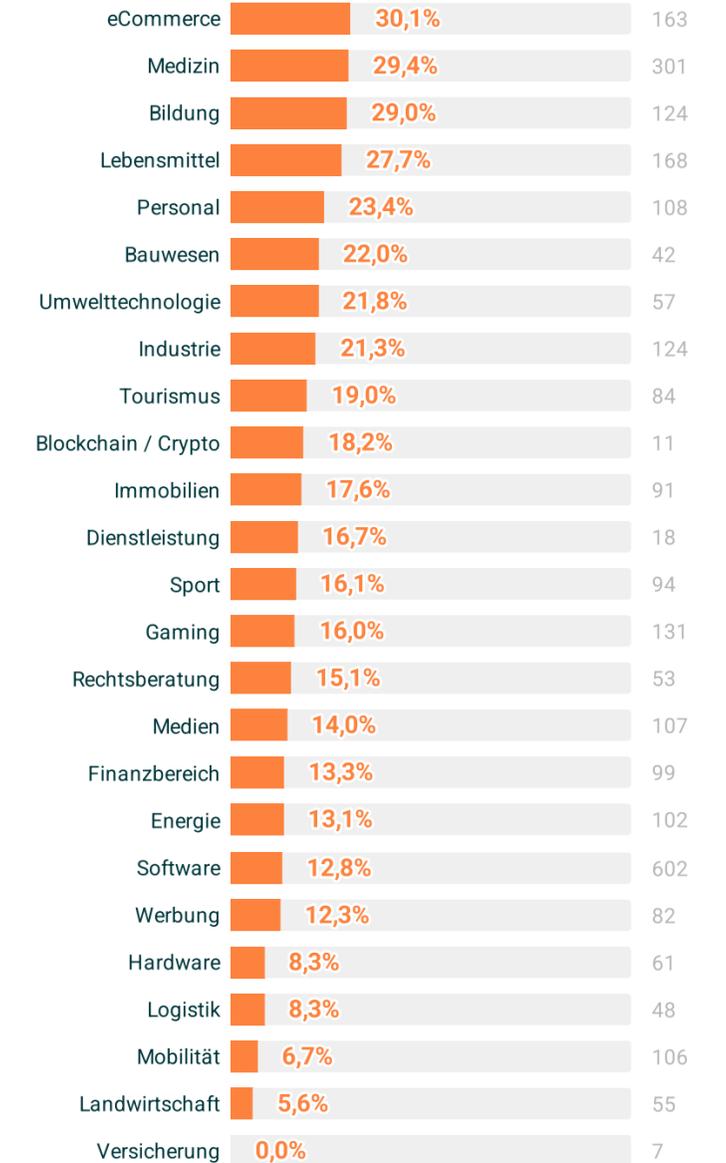
Female Founders-Anteil 2024 nach Bundesland und Branche

Anteil der Gründungen mit Frauen in der Geschäftsführung

Bundesländer



Branchen



Weibliche Health-Startups bei Fundings unterrepräsentiert

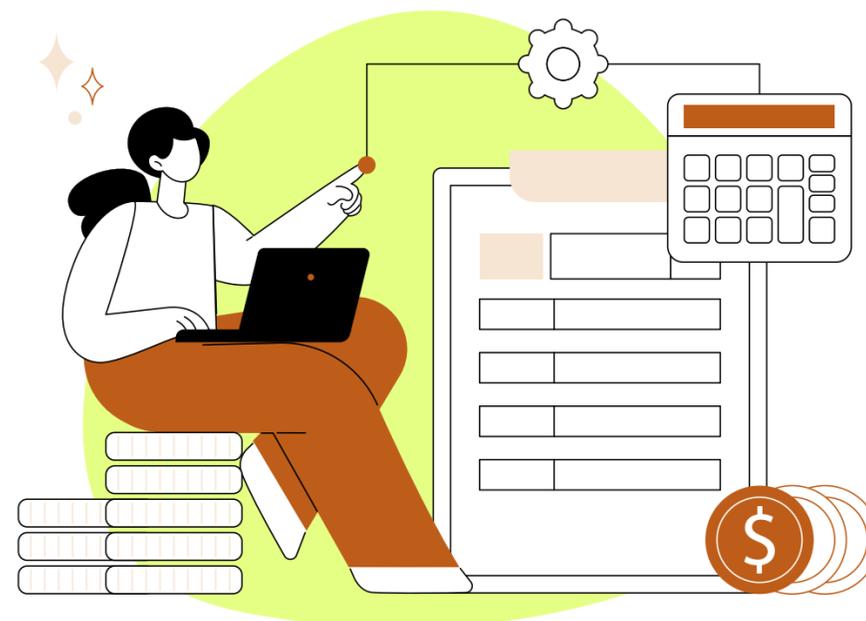
Im Gegensatz zum Anteil unter Neugründungen hat sich der Anteil weiblich geführter Startups mit Funding verringert. Das mag allerdings auch mit dem im Vorjahr gesunkenen Gründerinnenanteil zu tun haben.

Gleichzeitig sehen wir, dass es immer noch bestimmte Vorurteile gegenüber Gründerinnen abzubauen gilt. Beispielsweise sind weibliche Teams unter finanzierten Medizin-Startups deutlich unterrepräsentiert im Vergleich zum tatsächlichen Frauenanteil in dieser Branche.

Möglicherweise wird medizinische Fachkompetenz von (überwiegend männlichen) Investoren tendenziell immer noch männlichen Gründern mehr zugeschrieben als weiblichen.

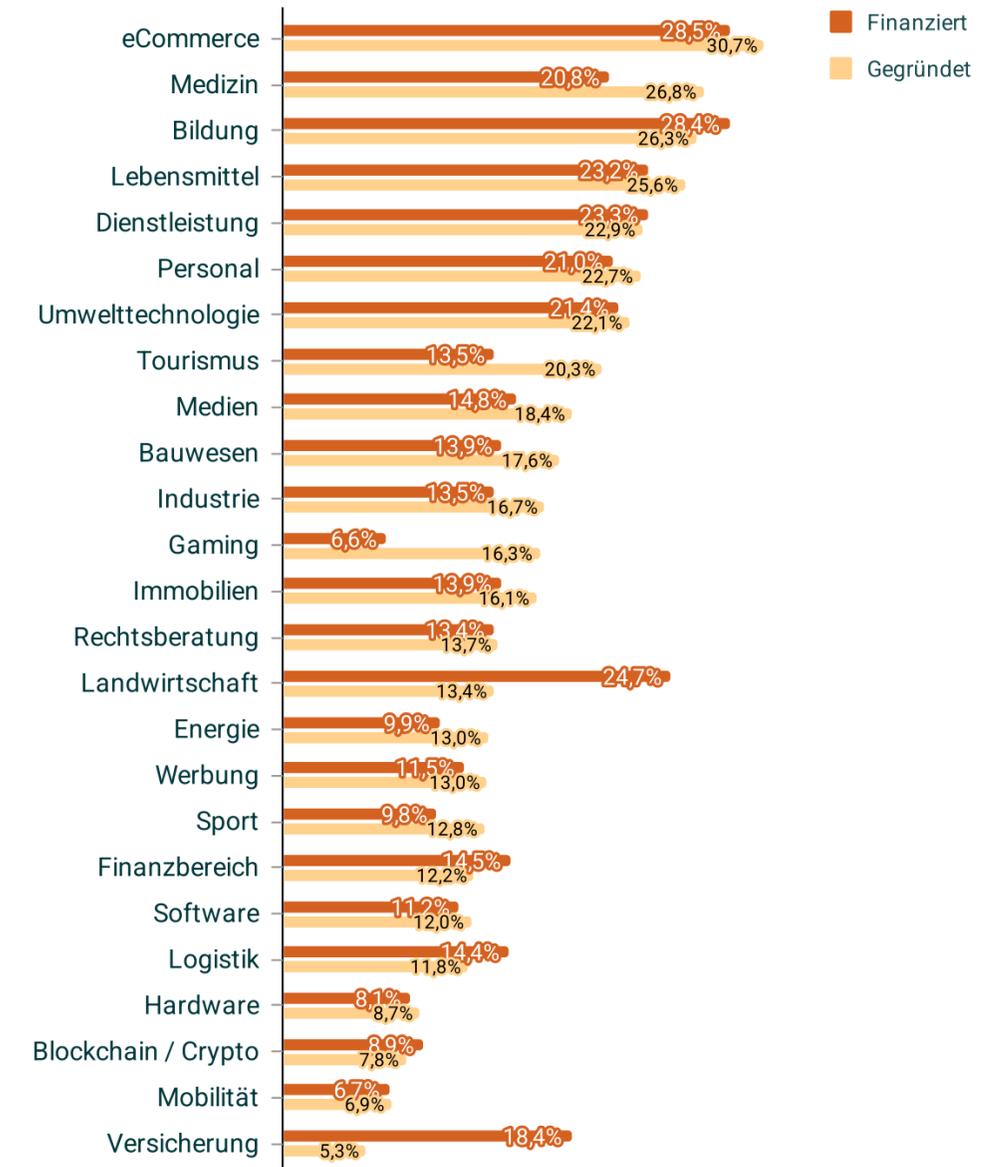
Ähnliche Unausgeglichheiten zwischen Gründungen und Fundings sind auch in anderen Branchen zu sehen.

Bei sehr kleinen Branchen wie Landwirtschaft und Versicherung ist die Aussagekraft der Differenzen jedoch begrenzt.



Female Founders-Anteil finanziert vs. gegründet

Anteil der finanzierten Startups je Branche 2022-2024 mit Frauen in der Geschäftsführung mit Vergleich zum Anteil an den Neugründungen 2022-2024



Zwölf female co-founded Startups mit Funding

TEDIRO Healthcare Robotics

Gegründet am 18.12.2023
in Leipzig

Service-Roboter, der medizinisches und therapeutisches Personal bei Therapie und Diagnose unterstützen soll

www.tediro.com

Runde 2
2 Angels
2 VCs

relocraft

Gegründet am 13.04.2023
in Hamburg

Software und Services, mit denen Firmen leichter die Umzüge von ausländischen Mitarbeitern umsetzen

www.relocraft.com

Runde 1
1 VC

healthyverse

Gegründet am 18.01.2021
in Köln

Digitale Innovation für zahnmedizinische Versorgung in Form einer App, Remote Monitoring und einem KI-Assistenten

www.healthyverse.de

Runde 3+4
5 Angels

the oater

Gegründet am 12.11.2021
in Aachen

Maschine für nachhaltigen, frisch hergestellten Haferdrink in der Gastronomie

www.oater.de

Runde 3
2 Angels

JUNE

Gegründet am 01.08.2020
in München

Case Management & Automation Plattform für juristische und administrative Prozesse per KI

www.june.de

Runde 1
35 Angels
1 VC

ZukunftMoor

Gegründet am 20.01.2023
in Berlin

Vernässt trockengelegte Moorflächen und produziert dort Torfmoos für nachhaltige Pflanzenerde ohne Torf

www.zukunftmoor.de

Runde 2
17 Angels

fembites

Gegründet am 29.04.2021
in Weiterstadt

Lebensmittel, die Frauen während ihrer Menstruation mit wichtigen Nährstoffen unterstützen

www.fembites.com

Runde 2
2 Angels

Autarkize

Gegründet am 01.07.2022
in Pfronten

Organische Reststoffe zu Energie und Düngemittel umwandeln und dabei CO2 binden

www.autarkize.com

Runde 1
10 Angels
3 VCs

Neggst Foods

Gegründet am 23.04.2021
in Düsseldorf

Vegane Ei-Alternativen, die Eiern in Aussehen, Geschmack und Funktionalität gleichkommen sollen

www.neggst.co

Runde 3
1 Angel
3 VCs
2 Corps

MONA Motors

Gegründet am 30.10.2023
in Bad Waldsee

Nachhaltige elektrische Nutzfahrzeuge in der Landwirtschaft wie Hoflader

www.monathemachine.com

Runde 1
1 Angel

STRAYZ Petfood

Gegründet am 11.12.2020
in Berlin

Marke für nachhaltiges Katzenfutter mit besonders hohem Fleischanteil und Spenden für Straßenkatzen

www.strayz.de

Runde 2
6 Angels

BIOVOX

Gegründet am 09.02.2021
in Darmstadt

Medical Grade Biokunststoffe für Medizintechnik, Pharma und Labor

www.biovox.systems

Runde 3
15 Angels
3 VCs

Weibliche Business Angels investieren kleinere Beträge

Eines der hauptsächlichen Hindernisse für eine stärkere Präsenz von Frauen im Startup-Ökosystem ist, dass auch die meisten Investoren Männer sind. Dies führt unweigerlich zu (bewussten oder unbewussten) Verzerrungen in der Gleichberechtigung männlicher und weiblicher Teams beim Funding.

Ein gewisser Bias geht in beide Richtungen. Beispielsweise wurde im Business Angel Report 2023 von AddedVal.io ausgewertet, dass weibliche Business Angels überdurchschnittlich viele weiblich geführte Startups finanzieren.

Der Anteil weiblicher Angels lag 2024 allerdings nur bei 13%. Dies ist ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr, nachdem in den vergangenen Jahren ein leichter Aufwärtstrend zu sehen war.

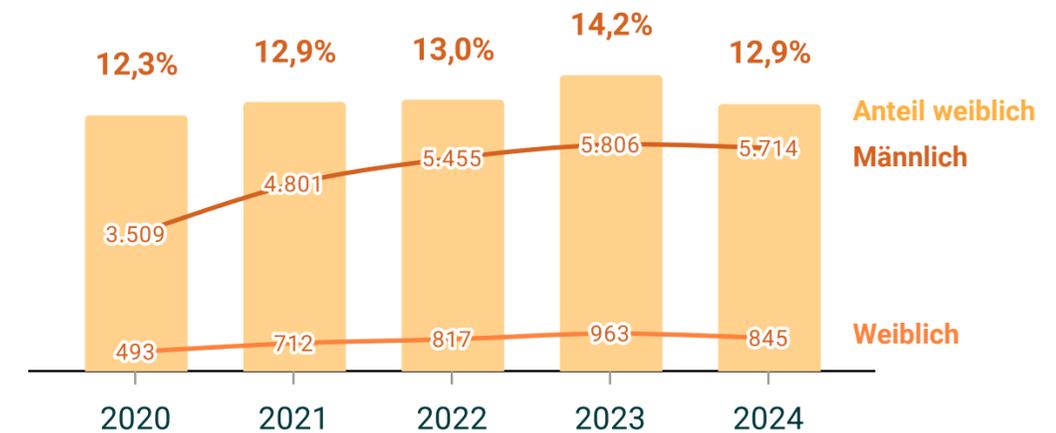
Als weiteres Problem kommt hinzu, dass weibliche Angels im Durchschnitt kleinere Summen investieren.

Ticket Sizes weiblicher Angels lagen 2024 im Median bei 34.200€ gegenüber 38.900€ für männliche Angels - das sind 12% weniger.

Außerdem ist zu beobachten, dass diese Lücke seit 2022 größer geworden ist - also seit Beginn der anhaltenden wirtschaftlichen Schwierigkeiten und der daraus folgenden Zurückhaltung von Investorinnen und Investoren.

Ähnliches sieht man sowohl beim Frauenanteil unter Business Angels als auch unter Neugründungen: wenn die Gesamtzahl sinkt, reduziert sich auch der Anteil der Frauen. Schwierige Zeiten treffen also auf allen Ebenen des Ökosystems die weiblichen Teilnehmerinnen besonders. Es gilt deshalb gerade in diesen Zeiten, entsprechende Förderungen und Anreize nicht zu vernachlässigen.

Anteil weiblicher Business Angels pro Jahr



Median Ticket Sizes männl. und weibl. Angels in EUR



Impressum

Autoren

Dr. Felix Engelmann
felix@startupdetector.de

Arnas Bräutigam
arnas@startupdetector.de

Design

Vivien Hitzler

Geografische Karten erstellt mit Datawrapper.



startupdetector GmbH

Bernkasteler Str. 8, 13088 Berlin

www.startupdetector.de

www.addedval.io

Handelsregistereintrag: HRB 211341, Amtsgericht Berlin (Charlottenburg)

Geschäftsführer: Arnas Bräutigam, Dr. Felix Engelmann