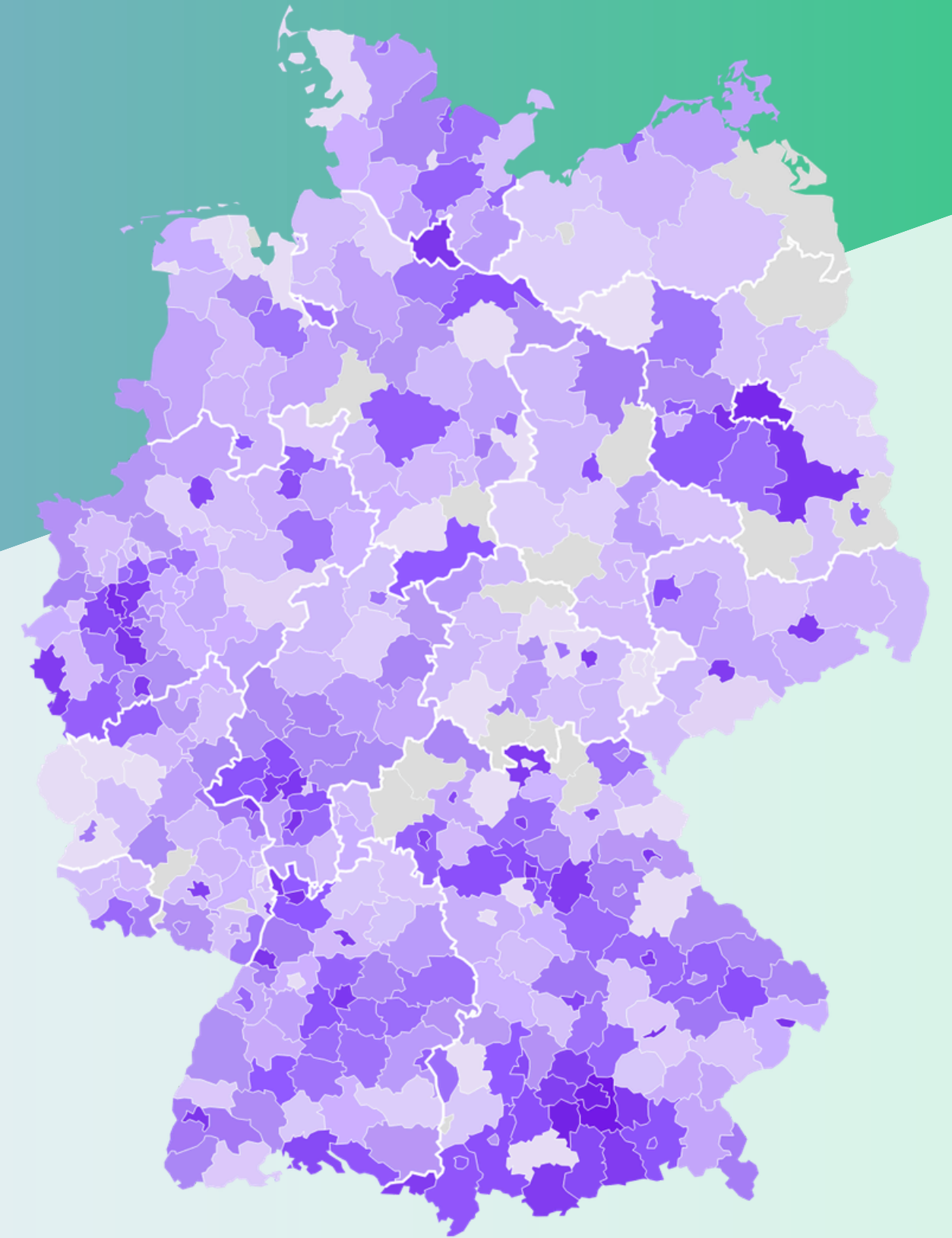


# startupdetector report

**2025 / 26**  
Startups & Fundings  
in Deutschland



# Sind wir bereit für ein neues Wirtschaftswunder?

## **Liebe Leserinnen und Leser,**

es gibt Jahre, in denen Zahlen vor allem bestätigen, was alle schon ahnen. Und es gibt Jahre, in denen sie eine Geschichte erzählen, die so nicht zu erwarten war. 2025 war ein solches Jahr.

3.622 Startups wurden 2025 in Deutschland gegründet, so viele wie nie zuvor. Und das Tempo zieht weiter an: 1.358 Neugründungen allein im ersten Quartal 2026, ein neuer Quartalsrekord. Bayern legt um 40 Prozent zu, Sachsen um 37 Prozent. Der Treiber über alle Branchen hinweg: Künstliche Intelligenz. Mehr als 30 Prozent der Neugründungen setzen darauf. Dazu wachsen die Segmente Software und Mobilität. Wer sich durch die Daten dieses Reports arbeitet, findet ein Ökosystem, das sich nicht vom Krisenmodus anstecken lässt.

Zumindest was die Bereitschaft zu gründen betrifft. Denn gleichzeitig ist die Zahl der Finanzierungsrunden im vergangenen Jahr gesunken, vor allem in der Spätphase.

Auch wenn sich hier im ersten Quartal 2026 eine Trendwende abzeichnet, bleibt die gesamtökonomische Lage herausfordernd. Geopolitik, künstliche Intelligenz, neue Technologien: alles bewegt sich gleichzeitig, und es bewegt sich schnell. Ein bekannter Spruch der Innovationsbranche lautet: „Wir überschätzen Veränderungen kurzfristig und unterschätzen sie langfristig.“ Ich würde gerne ergänzen: Wer in solchen Momenten nicht handelt, überlässt anderen das Feld.

In großen Umbrüchen steigen die auf, die früh und mutig investieren. In Köpfe, in Technologie, in Geduld. Die klugen Talente sind da. Die Ideen sind da.



**Sebastian Borek**  
Geschäftsführer, HTGF

In dieser Ausgabe setzen die startupdetector-Zahlen die analytische Basis – vielen Dank an das Team für die ausführliche Analyse.

Meine Kollegin Romy Schnelle ordnet im Interview ein, warum gerade die Wachstumsfinanzierung zum entscheidenden Engpass wird und welche Chancen es geben kann. Dazu werfen wir einen Blick auf den Gamechanger KI und auf die Welt von Deep Tech.

Die Voraussetzungen für ein neues Wirtschaftswunder sind da. Was jetzt zählt, ist Entschlossenheit.

Diese Entschlossenheit wünsche ich uns! Und Ihnen zunächst aber viel Spaß beim Lesen!

**Ihr Sebastian Borek**

# Kernergebnisse 2025/26

## KI-getriebener Gründungsboom trifft Finanzierungstief

### Neuer Gründungsrekord

Die Neugründungen 2025 liegen mit 3.622 über dem bisherigen Boom-Jahr 2021. Im Q1 2026 verstärkt sich der Aufwärtstrend mit einem weiteren Rekord.

### KI als Beschleuniger

64 % der Gründungen im Q1 bauten ein SaaS-Modell. Bei diesen verändert KI Entwicklungszyklen, Vertrieb und Skalierung am stärksten.

### KI-Gründungen seit 2022 verdreifacht

Im Q1 lag der Anteil der KI-Gründungen bei 33 Prozent. Auch bei den Finanzierungsrunden stieg der Anteil zeitweise bis auf 27 Prozent.

### Finanzierung: Talsohle mit Lichtblick

2025 sinkt die Zahl der Runden um 12 Prozent durch einheitliche Zurückhaltung aller Investorentypen, vor allem in der Spätphase. Das Q1 2026 deutet aber auf eine Erholung hin.

### Skalierung auf Ausland angewiesen

50 Prozent der Wachstumsrunden werden von internationalen VCs angeführt. Diese bringen im Median doppelt so hohe Tickets wie deutsche.

### Insolvenzen wieder steigend

Insolvenzzahlen waren 2025 rückläufig, zeigen im Q1 2026 jedoch einen neuen Anstieg.



**3.622 (+24 %)**  
Gründungen 2025



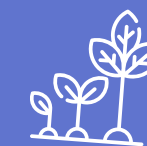
**33 %**  
KI-Gründungen Q1 '26



**64 %**  
SaaS-Modelle Q1 '26



**1.547 (-12 %)**  
Finanzierungsrunden 2025



**50 %**  
der Wachstumsrunden  
international angeführt

# Methodik

startupdetector erfasst und analysiert alle Neugründungen und Kapitalerhöhungen aus dem deutschen **Handelsregister** der Abteilung B (HRB).

Unternehmen werden als **Startup** identifiziert, wenn sie vor weniger als zehn Jahren gegründet wurden, ein innovatives Produkt oder Geschäftsmodell und/oder hohes Wachstumspotenzial aufweisen.

Als **Investment** gilt der Erwerb von Geschäftsanteilen durch externe Übernehmende (ausgeschlossen wurden z.B. Geschäftsführende und Mitarbeitende). Investments innerhalb einer bis mehrerer Kapitalerhöhungen im Zeitraum von sechs Monaten wurden zu einer **Finanzierungsrunde** zusammengefasst. Zur Definition der **Investorentypen** siehe Glossar.

Als Datum der Gründung, der Runde oder des Investments gilt der Tag der **Veröffentlichung im Handelsregister**. Diese kann bzgl. der Eintragung um mehrere Wochen verzögert sein.

Branche, Geschäftsmodell und Kundenfokus wurden auf Grundlage von Informationen auf der **Webseite**, im **LinkedIn-Profil** oder im Geschäftsgegenstand zugewiesen. Auf der gleichen Grundlage wurden **KI-Produkte** klassifiziert (entweder durch explizite Nennung oder implizite Ableitung aus dem Produkt). Das **Geschlecht** der Geschäftsführenden wurde durch automatische Vornamenanalyse bestimmt.

## Einschränkungen

- Investments wurden erst ab **Juli 2019** systematisch erfasst, Neugründungen bis 2014 rückwirkend ermittelt.
- **Rundennummern** sind nicht eindeutig zu Bezeichnungen wie Seed, Series A, B, C usw. zugeordnet.
- Verlässliche **Investmentbeträge** sind für etwa 30 Prozent der Investments vorhanden – bei VC-Investments bis zu 50 Prozent.
- Laufende Wandeldarlehen und andere Investitionsformen, die nicht bis 31.3.2026 im Handelsregister veröffentlicht waren, flossen nicht in die Auswertung ein.

## Datengrundlage aus dem Handelsregister



**1 Million +**

Handelsregistereinträge pro Jahr von startupdetector analysiert



**100.000 +**

Neu gegründete Unternehmen pro Jahr in Deutschland



**3-4 %**

aller Neugründungen sind Startups

@ startupdetector

# Glossar

**B2B (Business-to-Business):** Geschäftsmodell, bei dem ein Unternehmen Produkte oder Dienstleistungen an andere Unternehmen verkauft.

**B2C (Business-to-Consumer):** Geschäftsmodell, bei dem ein Unternehmen Produkte oder Dienstleistungen direkt an Endkundinnen und Endkunden verkauft.

**SaaS (Software as a Service):** Software, die über das Internet bereitgestellt wird und meist über ein Abonnement genutzt wird, statt lokal installiert zu werden.

**Frühphase:** Frühe Entwicklungsphase eines Startups, in der Produkt, Markt und Geschäftsmodell noch aufgebaut und getestet werden.

**Spätphase:** Spätere Wachstumsphase eines Startups, in der das Geschäftsmodell bereits etabliert ist und Kapital vor allem für Skalierung und Expansion aufgenommen wird.

**Finanzierungsrunde:** Phase, in der ein Startup Kapital von Investoren aufnimmt, meist im Austausch gegen Unternehmensanteile. Eine Finanzierungsrunde beinhaltet eine oder mehrere Kapitalerhöhungen.

**Business Angel:** Private Investor(inn)en, die Startups in frühen Phasen mit eigenem Kapital und häufig auch mit Erfahrung und Kontakten unterstützen.

**VC (Venture-Capital-Fonds):** Investmentfonds, der Kapital von Investoren und Unternehmen bündelt und dieses in wachstumsstarke Startups investiert.

**Corporate Investor:** Unternehmen, das strategisch in Startups investiert, um Zugang zu neuen Technologien, Märkten oder Innovationen zu erhalten.

**Ticket:** Betrag, den ein(e) einzelne(r) Investor(in) in einer Finanzierungsrunde investiert.

# Neuer Rekord der Startup-Gründungen

Im Jahr 2025 wurden in Deutschland 3.622 neue Startups gegründet. Das sind 24 Prozent mehr als im Vorjahr und auch mehr als im bisherigen Boom-Jahr 2021.

Das erste Quartal 2026 setzt diesen Trend fort: 1.358 bedeutet das stärkste Quartal seit Beginn unserer Analyse. Der März ist mit 515 Gründungen der mit Abstand stärkste Einzelmonat.

Die Gründungsdynamik trotz der makroökonomischen Unsicherheit und wird durch KI-getriebene Produktentwicklung beschleunigt.

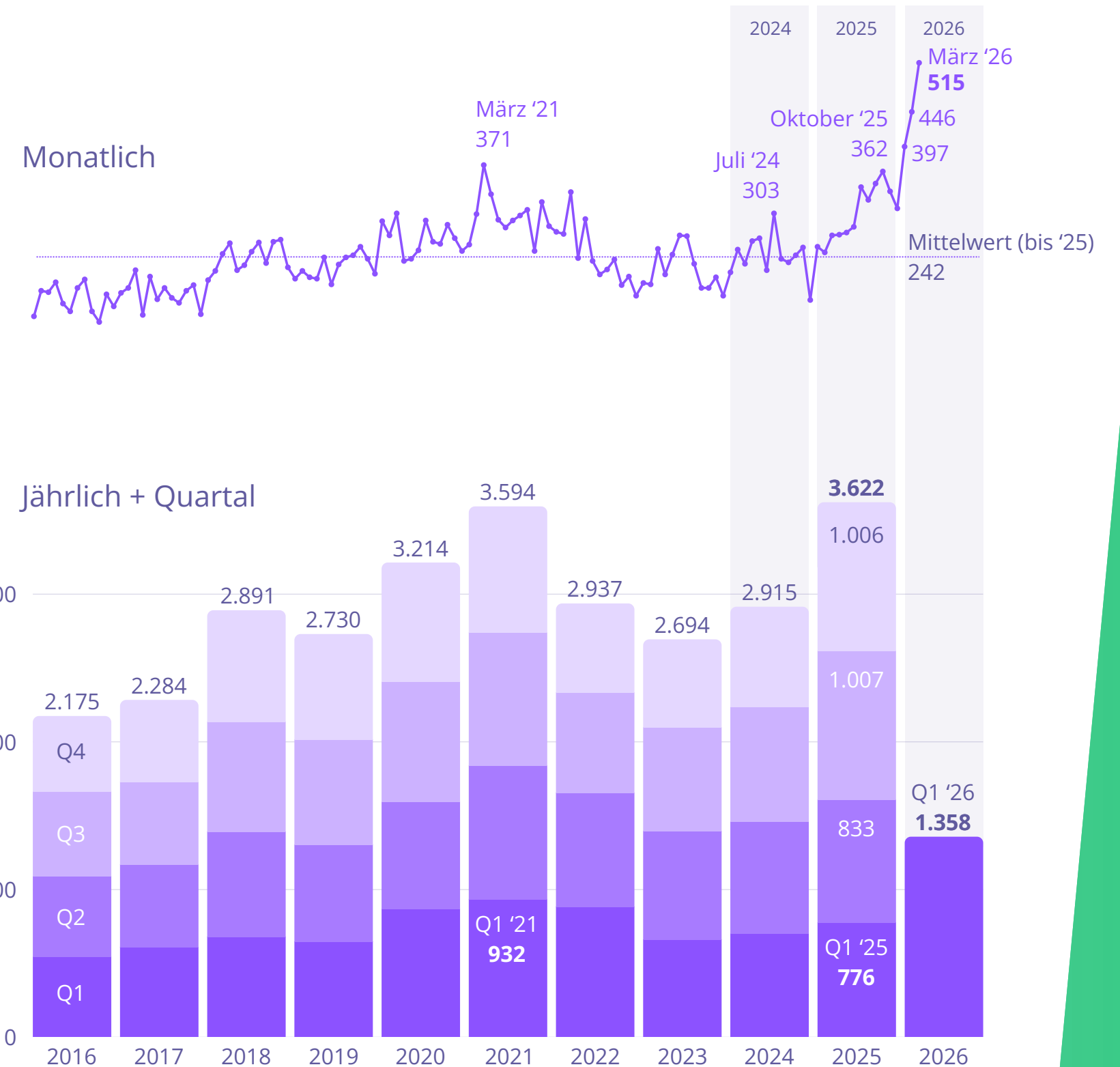


**Damian Breu**  
Fraunhofer Venture

*Ausgründungen aus Forschung und Hochschulen sind nach wie vor starke Treiber für echte Innovationen in fast allen Bereichen. Für den Standort Deutschland ist das ein echter Mehrwert, den es weiter zu fördern gilt.*



## Gründungen der letzten zehn Jahre



# Anteil der KI-Gründungen seit 2022 verdreifacht

Der Anteil der KI-Produkte unter den Gründungen stieg im ersten Quartal 2026 auf 33 Prozent und hat sich damit seit 2022 verdreifacht.

In den für generative KI prädestinierten Branchen Werbung und Rechtsberatung waren es 2025 schon über 50 Prozent. Der Anteil im Personalbereich hat sich zwischen 2024 und 2025 fast verdoppelt auf 44 Prozent. Im Q1 2026 machten Werbung (64 %) und Bildung (53 %) einen weiteren Sprung nach oben.

KI entwickelt sich in vielen Segmenten von einem Feature zur zentralen technologischen Grundlage neuer Produkte.

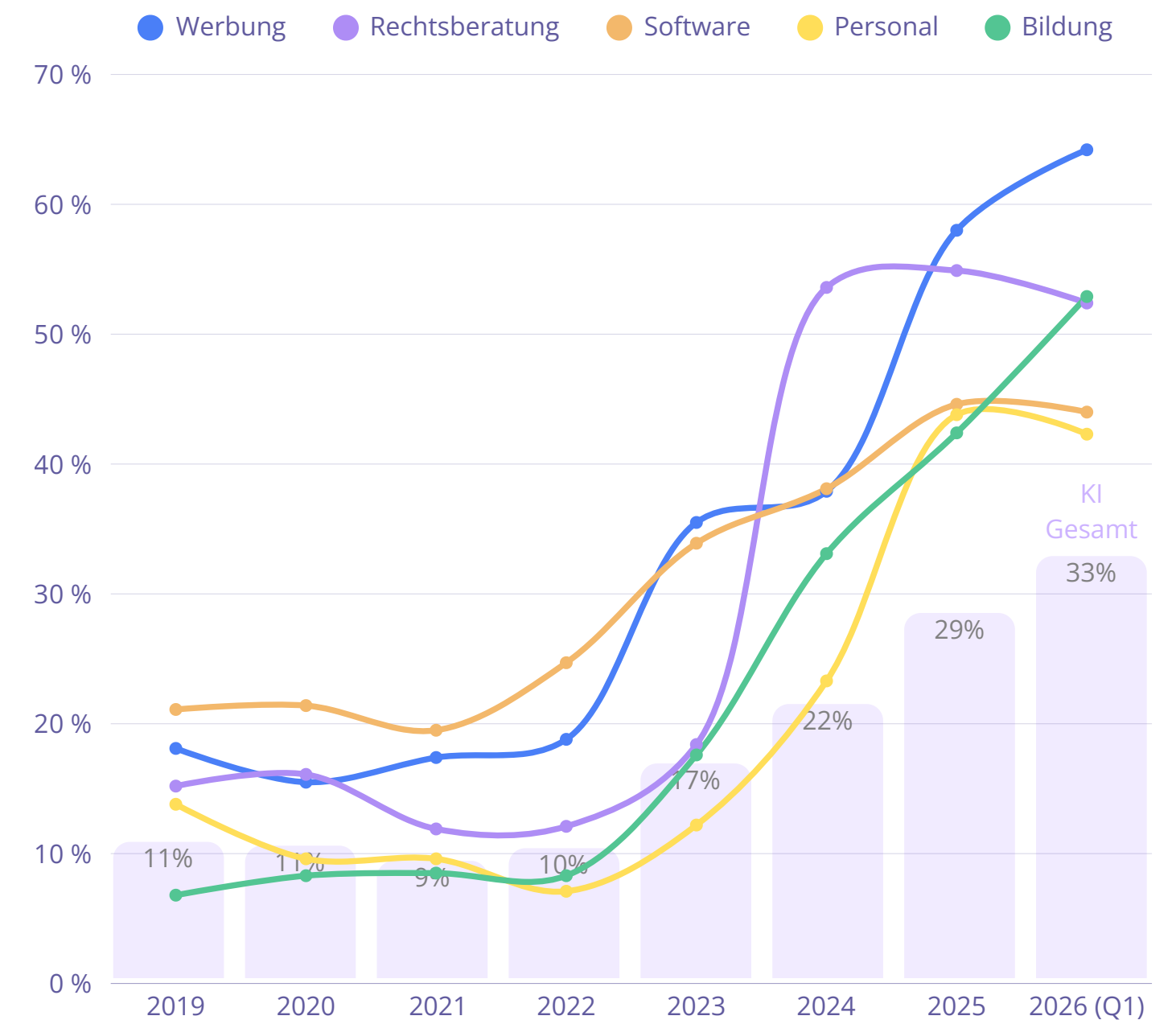


**Bastian Maiworm**  
amber

*KI ist nur relevant, wenn sie tief in Unternehmensprozesse integriert ist und den Arbeitsalltag spürbar erleichtert.*



## Anteil der KI-Gründungen Gesamt und Top 5 Branchen



# 22 Prozent der Gründungen in Software

Unter den größten Branchen wuchs der Food-Bereich mit 71 Prozent am stärksten. Auch in Software und Medizin wurde über 30 Prozent häufiger gegründet als im Vorjahr. Der Softwarebereich machte damit 22 Prozent aller Gründungen aus.

Vor allem in Werbung, Personal und Bildung ist das Gründungswachstum zu großen Teilen auf neue KI-Produkte zurückzuführen.

Der Anteil von Software-as-a-Service-Modellen ist branchenübergreifend stark gestiegen und liegt Anfang 2026 bei 64 Prozent. Mithilfe von KI lassen sich SaaS-Modelle schneller entwickeln als andere Produkte.



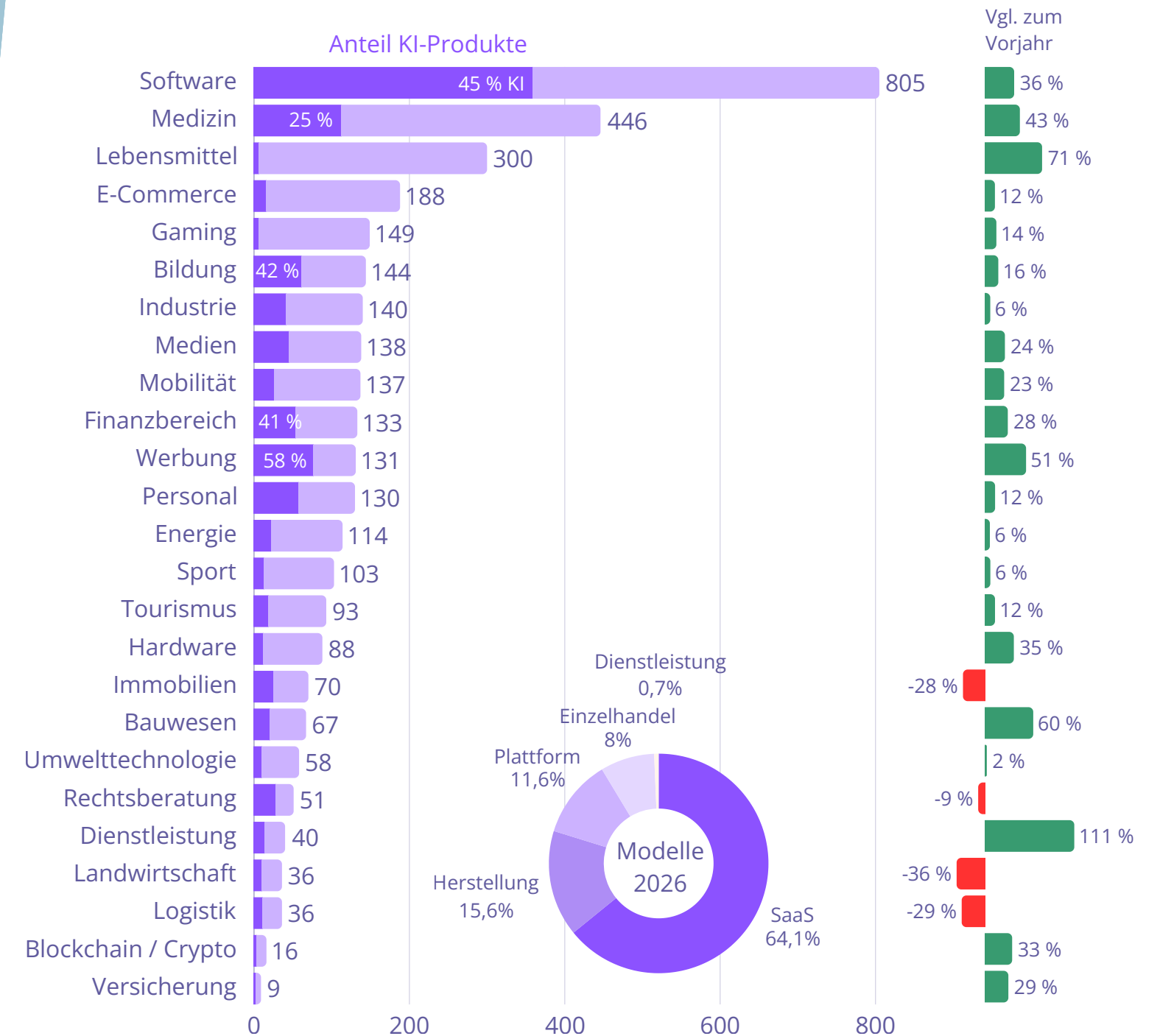
**Irene Klemm  
Edurino**

*Die größten Innovationen entstehen dort, wo wir die nächste Generation auf eine völlig neue Zukunft vorbereiten.*



## Gründungen 2025 nach Branchen

Mit Anteil KI-Produkte und Veränderung zum Vorjahr



# Bayern baut seinen Vorsprung aus

Besonders viele Gründungen fanden 2025 in Bayern statt. Das Bundesland legte gegenüber dem Vorjahr um 40 Prozent zu und baut damit seinen Vorsprung in absoluten Zahlen (799) vor allen anderen aus. Das Zusammenspiel aus starker Forschung, aktiver Frühphasenfinanzierung und Deep-Tech-Fokus macht Bayern zum größten Startup-Ökosystem – und pro Kopf zum stärksten außerhalb der Stadtstaaten (6,1 Startups pro 100.000 Einwohnende).

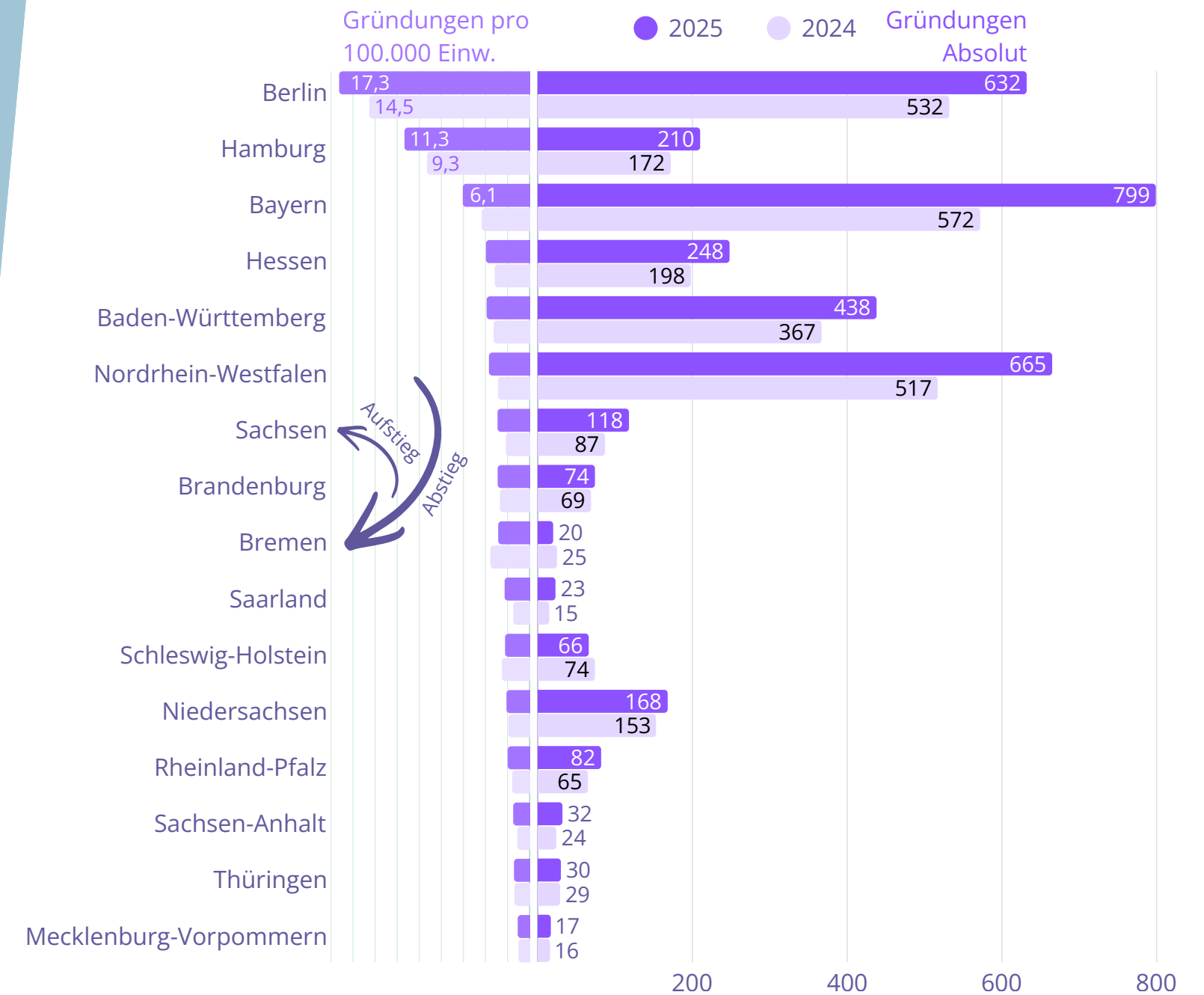
Pro Kopf folgen danach Hessen (4,0), Baden-Württemberg (3,9) und Nordrhein-Westfalen (3,7) dicht beieinander. In Berlin waren es 17,3 Gründungen pro Kopf.

In absoluten Zahlen verbesserte sich Berlin um 19 Prozent auf 632, blieb aber diesmal auf dem dritten Platz knapp hinter NRW (665).

Großen Zuwachs gab es auch in Sachsen: Dort entstanden 118 neue Startups und damit 37 Prozent mehr Gründungen als im Vorjahr. Pro Kopf zog der Freistaat damit an Brandenburg, Bremen und Schleswig-Holstein vorbei.

## Gründungen nach Bundesland

Pro Kopf (links) und absolut (rechts)  
Sortiert nach pro Kopf 2025

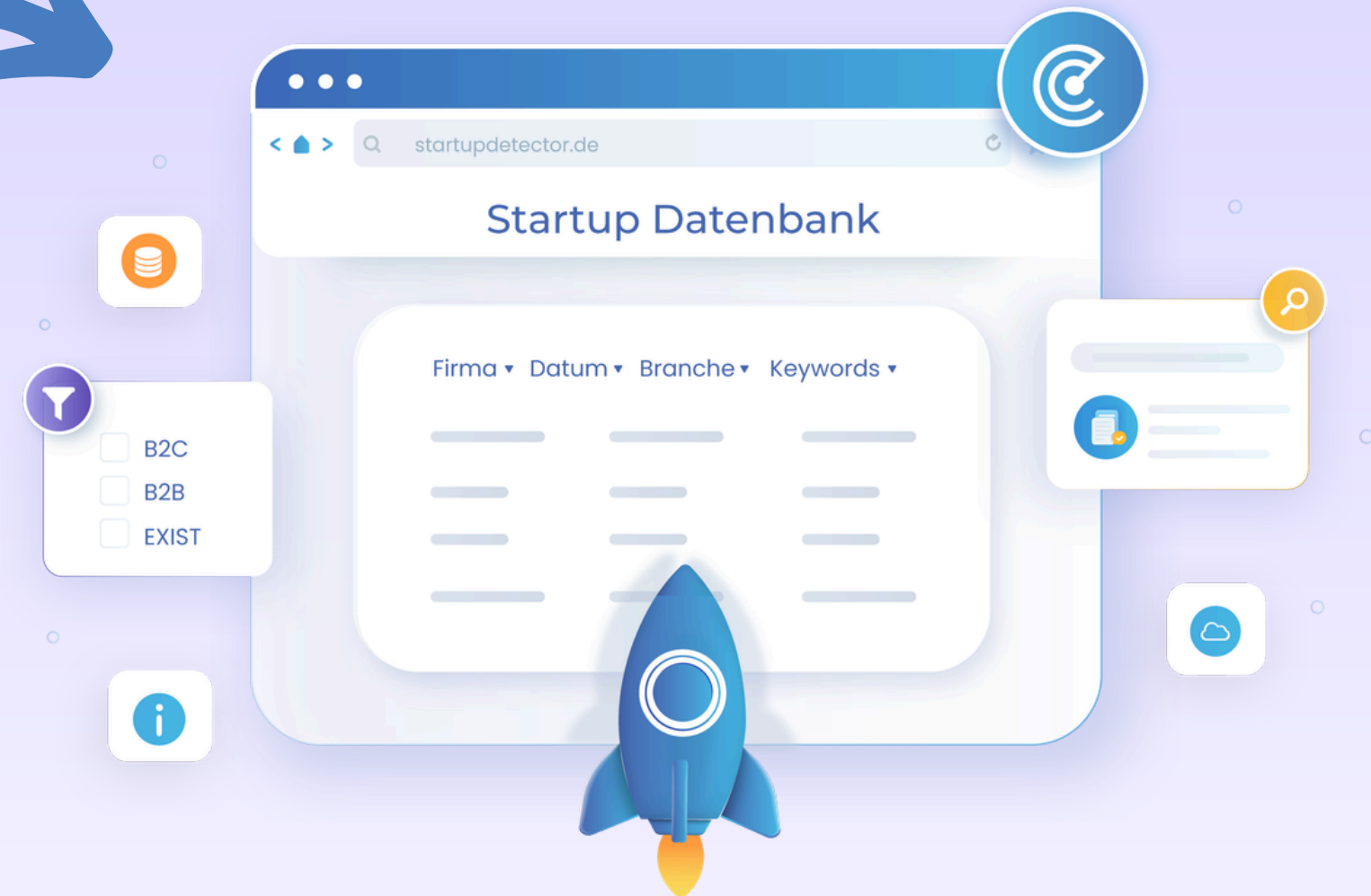




# Zuverlässige Startup-Daten für Politik & Forschung

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

- Tracken Sie **über 30.000 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](http://www.startupdetector.de/free-trial)

# Regionale Diversifikation im Ökosystem

Die Münchner Region, das Powerhouse des Bayerischen Ökosystems, bleibt bei den Gründungen pro Kopf die Nummer eins. Jede der drei Top-Regionen (München Stadt, Landkreis Starnberg und Landkreis München) steigerte sich um etwa ein Drittel. Der Abstand zwischen den Städten München und Berlin – im Vorjahr noch minimal – ist nun substantiell geworden (19,8 vs. 17,3 Gründungen pro 100.000 Einwohner).

Düsseldorf verdoppelte seine Gründungsaktivität und verdrängt Heidelberg von Platz fünf. Der Heidelberger Stadtkreis ist der einzige in der Top-Liste mit abnehmender Aktivität, wenn auch in geringem Maße. Der Stadtstaat Hamburg bleibt mit vergleichsweise moderatem Wachstum im Mittelfeld der Liste.

Durch die Entstehung neuer Hotspots außerhalb Berlins entwickelt sich eine gesunde Diversifikation des deutschen Startup-Ökosystems.

Auch kleinere Regionen wissen ihre spezifischen Vorteile durch gezielte Förderung und Synergien aus Forschung und Wirtschaft zu nutzen.

## Gründungen nach Kreisen pro Kopf 2025

Gründungen pro 100.000 Einwohner, absolut und Veränderung zum Vorjahr (Kreise mit mind. zehn Gründungen 2025)

Kreis	Bundesland	Startups pro 100k	Startups absolut	Δ
<b>1 LK München</b>	<b>Bayern</b>	<b>24,1</b>	85	+39 %
2 LK Starnberg	Bayern	20,2	28	+27 %
3 München, Stadt	Bayern	19,8	295	+34 %
<b>4 Berlin</b>	<b>Berlin</b>	<b>17,3</b>	<b>635</b>	+20 %
5 Düsseldorf	NRW	15,9	98	+109 %
6 Potsdam	Brandenburg	12,5	23	+44 %
7 Heidelberg, Stadtkreis	Baden-Württ.	12,2	19	-10 %
8 LK Erlangen	Bayern	12,1	14	+1.300 %
9 Darmstadt	Hessen	12,1	20	+33 %
10 Köln	NRW	11,7	120	+50 %
11 Karlsruhe, Stadtkreis	Baden-Württ.	11,7	36	+57 %
12 Hamburg	Hamburg	11,2	208	+22 %
13 Freiburg i. Br.	Baden-Württ.	10,6	25	+92 %
14 Frankfurt am Main	Hessen	10,3	77	+40 %
15 Mannheim, Stadtkreis	Baden-Württ.	10,1	32	+68 %
16 Stuttgart, Stadtkreis	Baden-Württ.	9,3	57	+33 %
17 Heilbronn, Stadtkreis	Baden-Württ.	9,1	12	+33 %
18 LK Dahme-Spreewald	Brandenburg	9,0	16	+23 %
19 Mainz	Rheinland-Pfalz	8,9	20	+186 %
20 LK Regensburg	Bayern	8,0	12	+33 %

# Anteil der Gründerinnen bleibt unter 20 Prozent

Der Frauenanteil, gemessen als Anteil der Startup-Gründungen mit mindestens einer Frau in der Geschäftsführung, verharrt seit Jahren unter der 20-Prozent-Marke. Ein kurzer Anstieg im Jahr 2024 hielt nicht an. Auch im ersten Quartal dieses Jahres zeigt sich keine Besserung.

Neben strukturellen Faktoren wie ungleicher Care-Arbeit wirken hier auch Finanzierungs- und Netzwerkeffekte: Frauentteams erhalten im Durchschnitt kleinere Tickets und haben seltener Zugang zu den gut vernetzten Investorenkreisen. Unter Business Angels existiert ein ähnliches Missverhältnis der Geschlechter.

Hier braucht die Startupszene einen langen Atem: Eine nachhaltige Steigerung des Gründerinnenanteils benötigt Veränderungen auf vielen Ebenen in der Gesellschaft, Wirtschaft, Politik und Bildung.

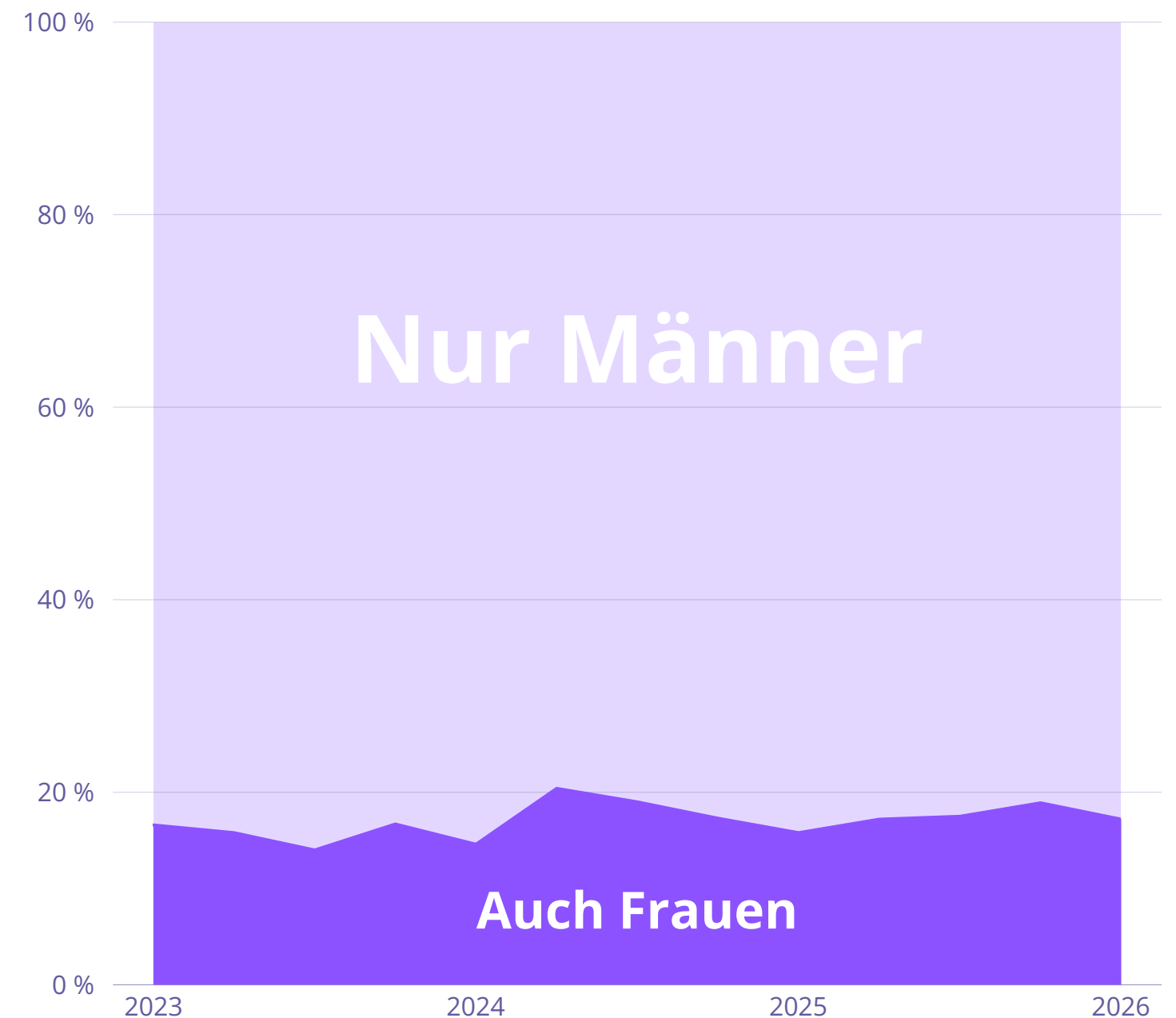


**Julia Kahle**  
heycare

*Solange Care-Arbeit ungleich verteilt ist, wird auch Unternehmertum nie wirklich gleich verteilt sein.*



## Anteil der Startup-Gründungen mit Frauen in der Geschäftsführung pro Quartal



# Finanzierungsrunden stabilisieren sich im Q1

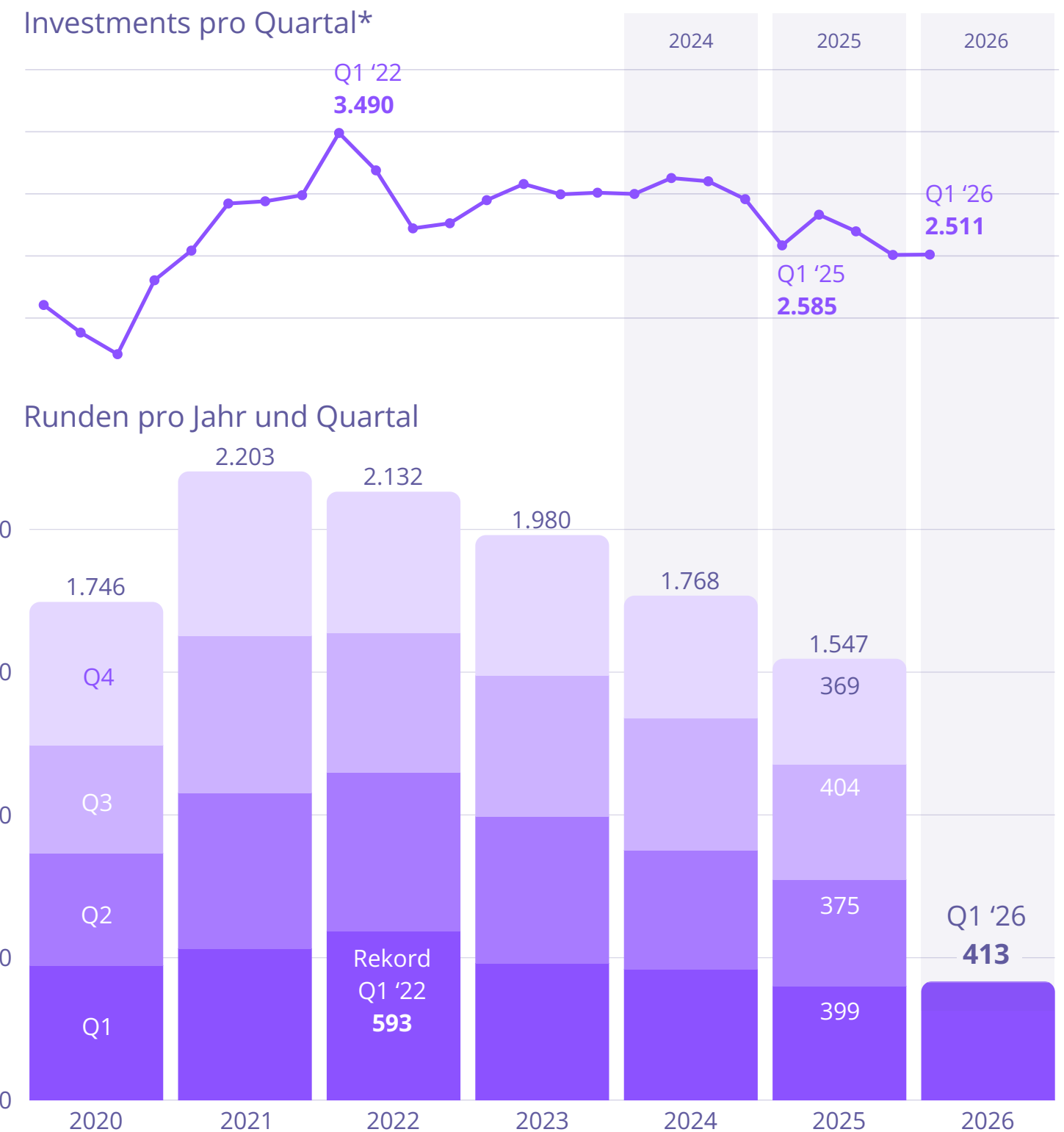
Die Zahl der jährlichen Finanzierungsrunden geht seit 2021 kontinuierlich zurück. Gleichzeitig sinkende Ticketgrößen – vor allem bei Angels – wurden oft durch mehr Investoren pro Runde kompensiert. Deshalb blieb die Anzahl der einzelnen Investments zwischen 2022 und 2024 stabil.

Im Jahr 2025 reduzierte sich jedoch sowohl die Rundenzahl um zwölf Prozent (1.547) als auch die Zahl der Deals um 13 Prozent (10.623).

Der Lichtblick: Im 1. Quartal 2026 stieg die Zahl der Runden auf 413. Damit ist es das beste Quartal seit einem Jahr. Ob dies ein Anzeichen einer echten Kehrtwende ist, bleibt unklar. Die Zahl der einzelnen Investments ist bisher nicht angestiegen.

Möglicherweise sind die sinkenden Zahlen auch eine Mischung aus Angebot und Nachfrage. Während der Kapitalmangel für viele Startups real ist, entsteht gerade eine Vielzahl an SaaS-Modellen, welche durch KI-Unterstützung deutlich weniger Funding benötigt als forschungsgetriebene Deep-Tech-Unternehmen.

## Finanzierungsrunden und einzelne Investments



\*Eine Runde beinhaltet meist mehrere Einzelinvestments (Angels, VCs, Corporates etc.) – daher ist die Zahl der Investments deutlich höher als die Zahl der Runden.

# Ausbleibende Anschlussfinanzierung

Die Zurückhaltung der vergangenen Jahre betraf eher die frühen Runden. Investoren mieden das Risiko neuer Beteiligungen und bevorzugten fortgeschrittenere Startups bzw. unterstützten ihre bestehenden Portfolios. Zeitweise führte dies zu einer hohen Dynamik in der Angelszene, um geringere Aktivität einzelner institutioneller Investoren auszugleichen. 2024 nahm das Engagement von VCs wieder zu und stützte die Spätphase.

Im Jahr 2025 blieben dagegen vor allem die weiterführenden Runden aus, während sich die Erstrunden stabilisierten. Erstmals beobachten wir einen Rückgang der Investments über alle Investorengruppen hinweg.



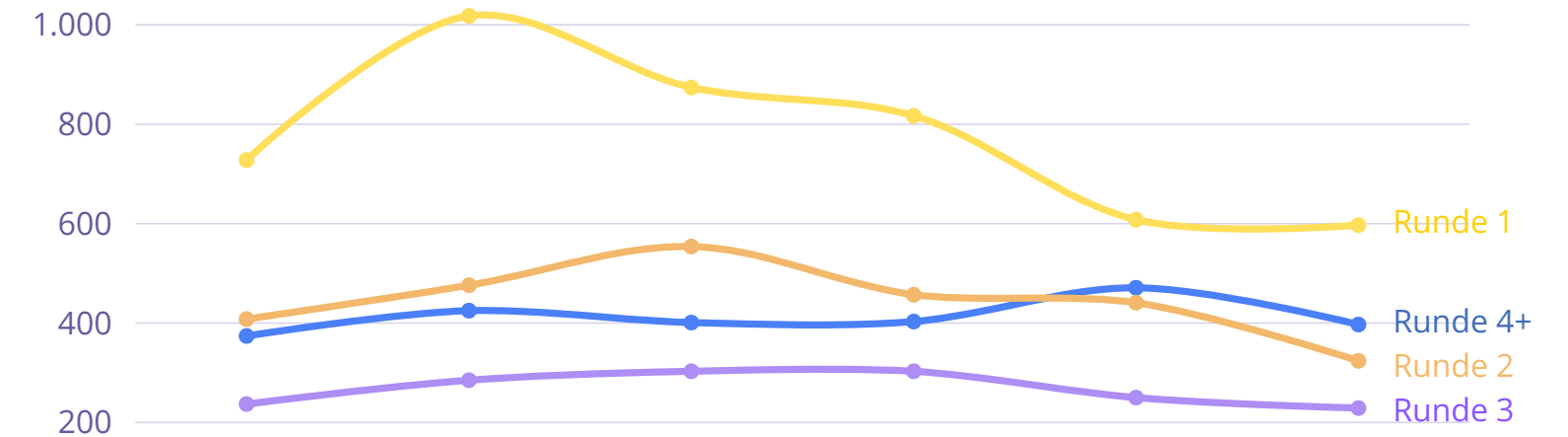
**Lisa Figas**  
TelemetryDeck

*Gerade in schwierigen Zeiten zeigt sich, welche Produkte echten Mehrwert liefern und nicht nur Daten sammeln.*

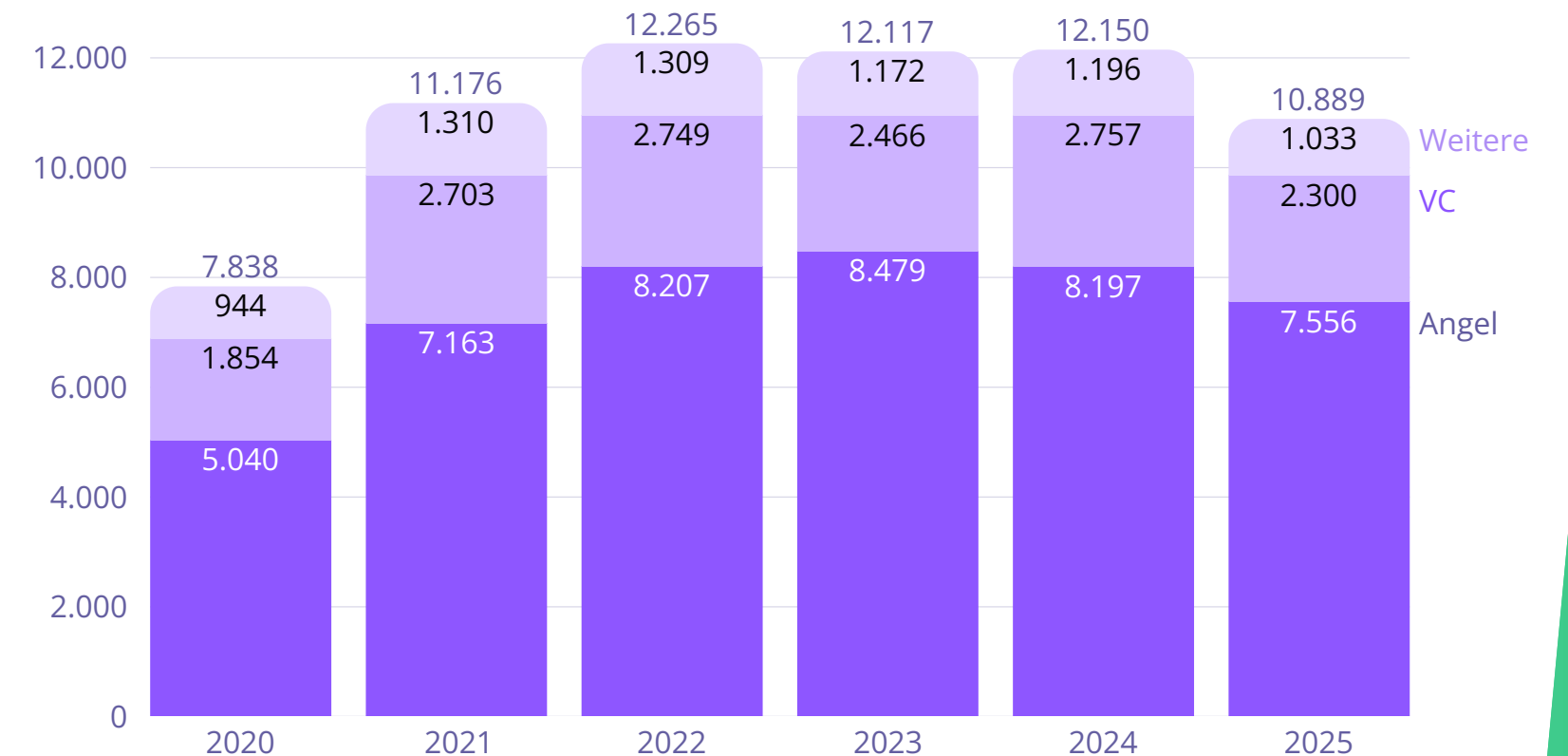


## Runden nach Nummer und Investments nach Investorentyp

Runden nach Nummer



Investments nach Investorentyp



# Wir haben kein Ideen-Problem, wir haben ein Skalierungsproblem

**Deutschlands Startups brauchen starke Partner von Anfang an. Enormes Potenzial liegt zusätzlich in der Wachstumsfinanzierung. Das sagt Romy Schnelle, Geschäftsführerin beim HTGF. Wir sprechen mit ihr über fehlende Anschlussrunden und darüber, woher das Wachstumskapital kommen könnte.**

**Deutschland meldet einen Gründungsrekord. Gleichzeitig sinkt die Anzahl der Finanzierungsrunden – vor allem auch in der Wachstumsphase. Wie passt das zusammen?**

Wir haben 2025 wieder rund 40 Neuinvestments getätigt und auch im ersten Quartal 2026 bereits in viele vielversprechende Startups investiert – quer durch die Branchen, von Photonik über Biotech bis hin zu Baustoffen. Was mich dabei besonders freut: Die technologische Tiefe nimmt zu. Wir sehen mehr Gründungen aus der Forschung heraus, mehr Hardware, mehr Deep Tech. Das sind Unternehmen, die echte industrielle und gesellschaftliche Probleme lösen wollen – von Krebstherapie bis hin zu neuen Energieformen.

Die Gründungsdynamik, die der startupdetector-Report zeigt – Rekordquartal, 24 Prozent mehr Gründungen als im Vorjahr –, deckt sich mit dem, was wir im Dealfow sehen. Das ist großartig. Die entscheidende Frage ist, was danach passiert. Viele Startups entwickeln sich stark, sie wachsen, sie liefern. Aber wenn es dann an die Skalierung geht, fehlt in Deutschland und Europa oft das Anschlusskapital. Für die großen Wachstumsrunden braucht es mehr heimische Investoren, die mitziehen.

**Und das hat Folgen?**

Erhebliche. In der Spätphase stammt inzwischen rund jedes zweite größere VC-Ticket für deutsche Startups von Investoren mit Sitz im Ausland. Vor allem US-Fonds schreiben dabei oft deutlich größere Tickets als deutsche Geldgeber. Im Klartext heißt das: Ein großer Teil der Wertschöpfung entsteht hier, wird aber von Investoren außerhalb Deutschlands gehobelt – mit dem wiederholt erlebten Effekt,



Interview mit  
**Romy Schnelle**  
Geschäftsführerin, HTGF

dass Wertschöpfung, hochqualifizierte Arbeitsplätze und strategische Entscheidungen zunehmend ins Ausland wandern.

Dabei ist die Qualität dessen, was hier entsteht, bemerkenswert. Wir sehen in unserem Portfolio zahlreiche Teams, die mit ihrer Technologie international Maßstäbe setzen – etwa in der Energieversorgung, in den Life Sciences oder in der industriellen Automatisierung.

**Das klingt nach einem bekannten Problem. Trotzdem ändert sich wenig.**

Weil die Debatte zu kurz greift. Oft wird über Startups geredet, als wäre es ein Thema für eine kleine Szene. In Wahrheit ist es eine Debatte über unsere industrielle Wettbewerbsfähigkeit. Wenn wir wollen, dass die nächste Generation von Energie-, Gesundheits- und Industriechampions in Europa entsteht, brauchen wir eine andere Kapitalarchitektur – und zwar schnell.





## Was meinen Sie damit konkret?

Vielleicht kann man sich von Schweden etwas abschauen. Ein Land mit einer Wirtschaftsleistung von rund 13 Prozent der deutschen hat zwischen 2016 und 2023 mehr als 800 Börsengänge hervorgebracht. Deutschland im selben Zeitraum: 84. Und es wird nicht besser – 2025 gab es in Frankfurt gerade einmal drei IPOs, das schwächste Jahr seit 2020. Das zeigt sehr plastisch, welches Potenzial wir heben könnten.

## Woran liegt das?

Es ist das Geld. Genauer gesagt, wie es investiert wird. In Schweden fließt ein Teil der Altersvorsorge systematisch in den Kapitalmarkt. Dadurch entsteht ein großer Pool an langfristigem, risikobereitem Kapital, der auch Börsengänge ermöglicht. In Deutschland ist dieser Kapitalpool deutlich kleiner und konservativer angelegt. Das erschwert es Unternehmen, an die Börse zu gehen.

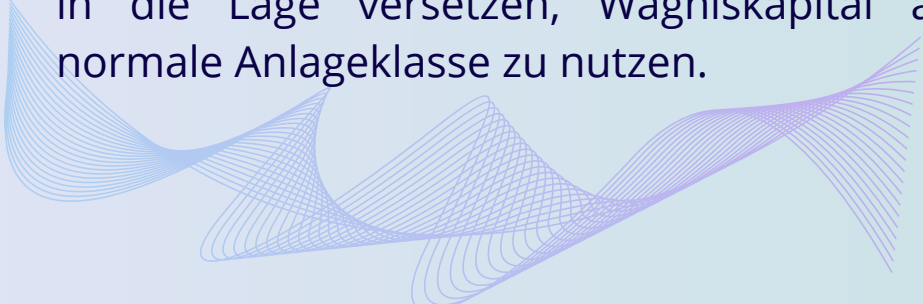
Gleichzeitig spielen auch andere Faktoren eine Rolle, etwa Regulierung, Marktstruktur oder Aktienkultur. Entscheidend ist das Zusammenspiel.

## Und bei uns?

Bei uns liegen die gesamten Pensionsvermögen bei rund 25 Prozent des BIP. Ganz anschaulich ist hier auch der Blick in den USA. Dort sind es 150 Prozent.

Das bedeutet, dass über Jahre ein großer Kapitalstock aufgebaut wurde, der deutlich über der jährlichen Wirtschaftsleistung liegt und langfristig investiert werden kann.

Das macht die strukturelle Lücke deutlich. Wir müssen langfristige Anleger, Pensionskassen, betriebliche Altersvorsorge, Versicherer, viel stärker in die Lage versetzen, Wagniskapital als ganz normale Anlageklasse zu nutzen.



## Geht es also weniger um Förderprogramme als um Systemarchitektur?

Es braucht vor allem tiefere Kapitalmärkte, mehr Eigenkapital mit langem Atem und Rahmenbedingungen, die es institutionellen Anlegern erlauben, in Innovation zu investieren. Wenn wir das schaffen, entstehen bessere Finanzierungsrunden und mehr Börsengänge, mehr industrielle Champions und eine höhere Dichte an hochqualifizierten Arbeitsplätzen.

Wenn wir beim HTGF von einem neuen Wirtschaftswunder sprechen, meinen wir genau das: nicht die Nostalgie dahinter, sondern unter anderem eine Kapitalarchitektur, die aus technologischem Vorsprung Wertschöpfung vor Ort macht.

## Sind Sie optimistisch, dass das gelingt?

Ich bin optimistisch, weil die Substanz da ist. Unsere Forschung, unsere Ingenieurstradition, unsere Talente spielen in vielen Bereichen auf internationalem Topniveau. Was diese Teams verbindet: Sie lösen reale Engpässe, sie bauen eigene Technologie, sie schaffen Wertschöpfung, die sich nicht kopieren lässt. Was jetzt zählt, ist der Mut, in diese Qualität zu investieren, bevor es andere tun – politisch wie privat.

Wir gehen beim HTGF genau diesen Weg: Unsere Aufgabe ist es, diese Teams verlässlich zu begleiten – von der ersten Runde bis in späte Entwicklungsphasen. Das beginnt mit unserem **Seedfonds** – und hört dort nicht auf. Mit dem **DeepTech & Climate Fonds (DTCF)** investieren wir in die Early-Growth-Phase. Mit unserem **HTGF Opportunity Fonds** investieren wir signifikant in die besten Unternehmen aus unserem Portfolio in der Wachstumsphase. Mit Partnern an der Seite, die groß denken und langfristig dranbleiben.

Wir müssen privates Kapital in ganz anderen Größenordnungen mobilisieren und Finanzierung so gestalten, dass die Skalierung von europäischen Tech Champions wirklich möglich wird. Dann kann aus dem aktuellen Rückenwind und der starken Gründungsdynamik ein neues Wirtschaftswunder entstehen.

# Über 20 Prozent der Runden durch KI-Startups

Der prozentuale Anteil der KI-Startups unter den Finanzierungsrunden erhöht sich erst seit 2024 – erwartbar verzögert zu den Gründungen. Seit dem zweiten Quartal 2025 kletterten KI-Runden erstmals über 20 Prozent bis auf 27 Prozent im Q4. Die anteilig meisten KI-Runden hatten 2025 die Branchen Rechtsberatung (57 %), Werbung (53 %), Software (42 %) und Logistik (40 %).

Zu Jahresbeginn 2026 fielen nur noch 23 Prozent der Runden auf KI-Startups. Auch die Gründungen zeigen eine Seitwärtsbewegung.

Der weitere Verlauf wird zeigen, ob die aktuelle Seitwärtsbewegung bei KI eine kurzfristige Normalisierung nach dem starken Wachstum der letzten Jahre ist – oder ob sich die Dynamik stärker auf technologie-intensive Bereiche wie Deep Tech verteilt.

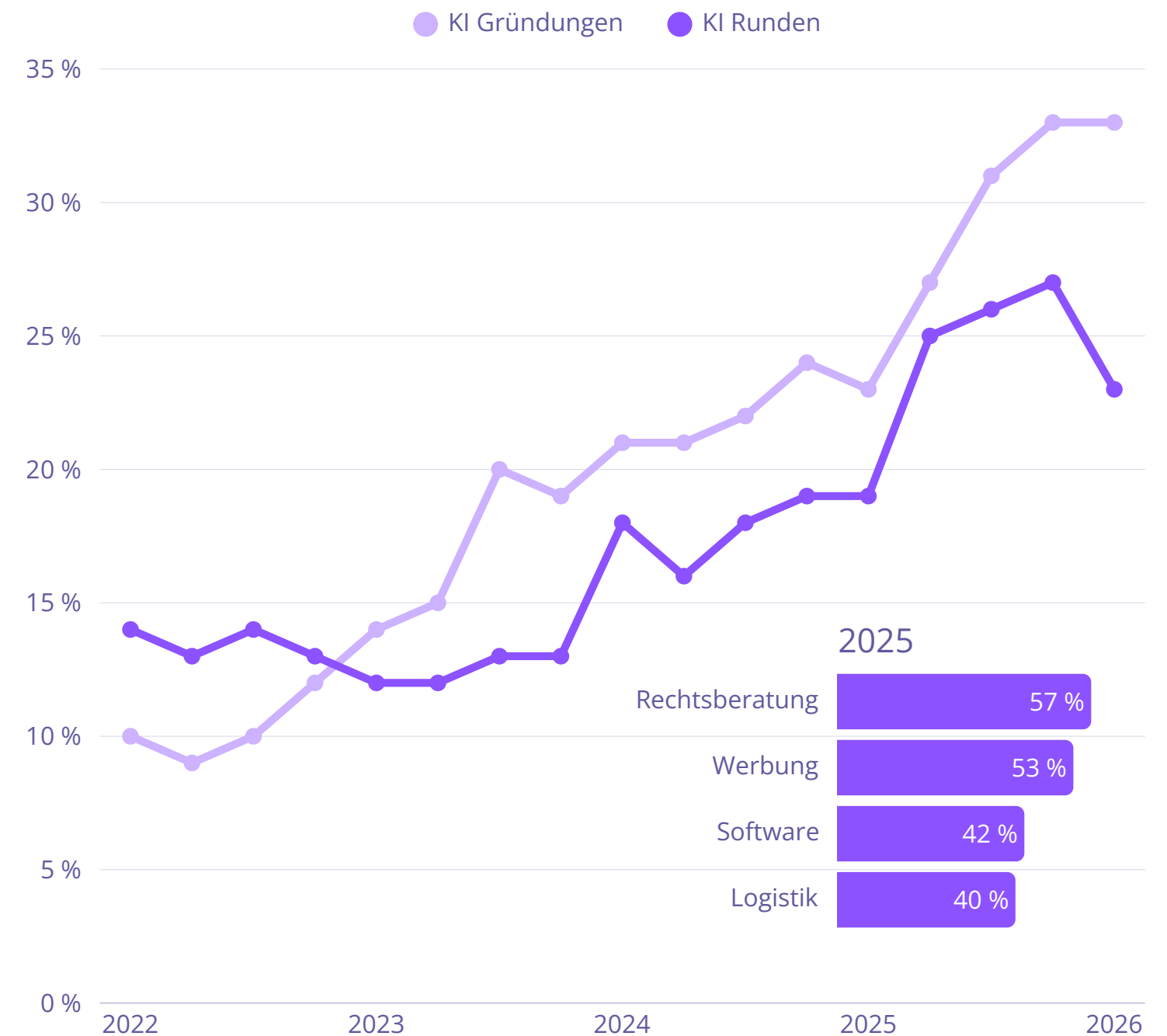


**Fabian Mohr**  
UnitPlus

*Technologie skaliert schnell, aber nachhaltige Rendite entsteht nur durch diszipliniertes Kapitalmanagement.*



## Anteil KI-Startups an Gründungen und Finanzierungsrunden je Quartal



# Nicht alle Branchen vom Kapitalmangel betroffen

Die meisten Branchen verzeichneten weniger Finanzierungsrunden als im Vorjahr. Beim Spitzenreiter Medizin reduzierte sich die Zahl um elf Prozent. Besonders stark sank das Investoreninteresse an E-Commerce-Startups (-40 %).

Aber nicht alle Branchen waren betroffen: Software (+4 %) und Mobilität (+7 %) legten zu. Deutliches Wachstum zeigte sich in Rechtsberatung (+87 %) und Bildung (+20 %).

Der Anstieg in Software und Mobilität ist ausschließlich auf VC-Runden zurückzuführen (+8 in Software und +7 in Mobilität).



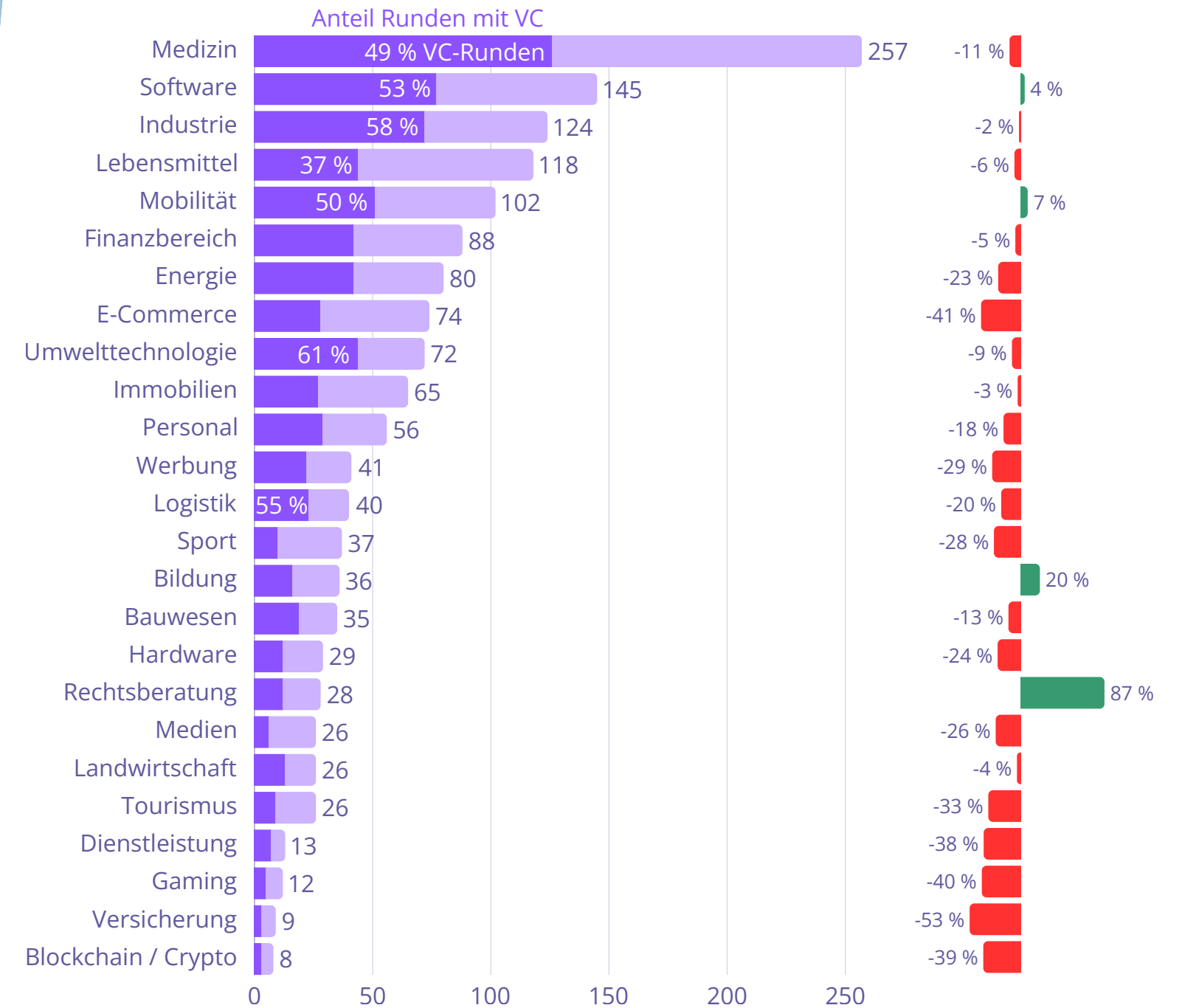
**Carlotta Altringer**  
VitrofluidiX

*Kapital im Gesundheitsbereich folgt dem Bedarf nach besseren Modellen, nicht kurzfristigen Trends.*



## Finanzierungsrunden nach Branchen 2025

Mit Anteil VC-Beteiligung und Vergleich zum Vorjahr



# Mehr Finanzierungsrunden in Sachsen und BaWü

Der Rückgang der Finanzierungsrunden betrifft die meisten Bundesländer. Vor allem Bayern (-19 %), Berlin (-11 %) und Hamburg (-27 %) verzeichneten deutlich weniger Runden.

Sachsen konnte sich dagegen um elf Prozent steigern, was eng mit der Aktivität des Technologiegründerfonds verbunden sein dürfte, der 2025 die Anzahl seiner Beteiligungen um 75 % ausbaute. Auch in Baden-Württemberg gab es einen leichten Anstieg um vier Prozent. NRW und Bremen hielten ihr Level stabil.

Pro Kopf ist Bayern von 2,9 Runden pro 100.000 Einwohnende auf das Level von Bremen (2,4) zurückgefallen. Sachsen schiebt sich mit 1,5 vor Brandenburg.



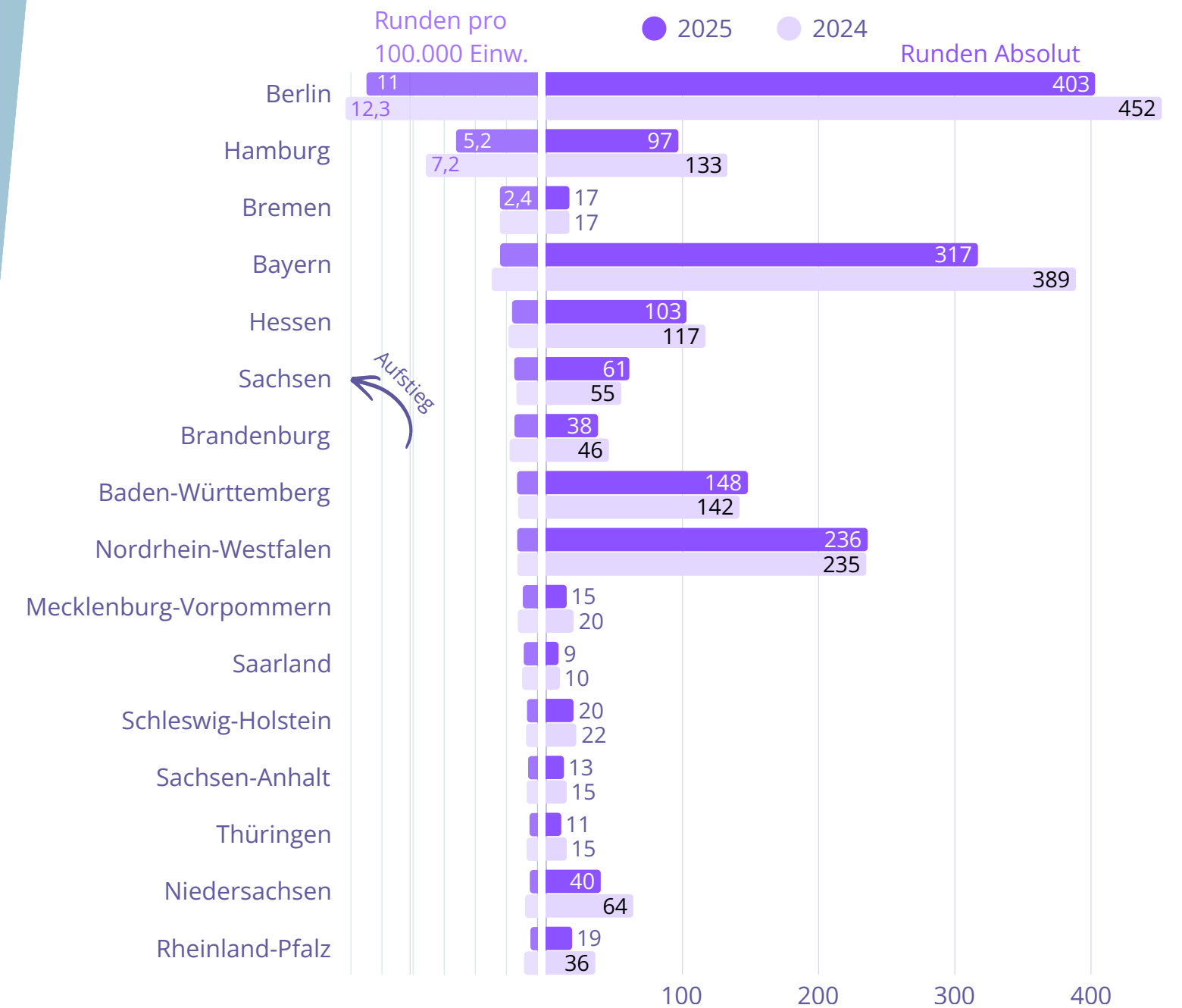
**Sophia Hess**  
Universität Stuttgart

Baden-Württemberg stärkt Startups seit Jahren gezielt: eine ausgebauten Frühphasenfinanzierung, die das ‚Valley of Death‘ verkürzt, sowie der effiziente Zugang zum starken Mittelstand vor Ort schaffen attraktive und verlässliche Rahmenbedingungen.



## Finanzierungsrunden nach Bundesland

Pro Kopf (links) und absolut (rechts)  
Sortiert nach Anzahl pro Kopf



# Insolvenzen: Erneuter Anstieg im Q1

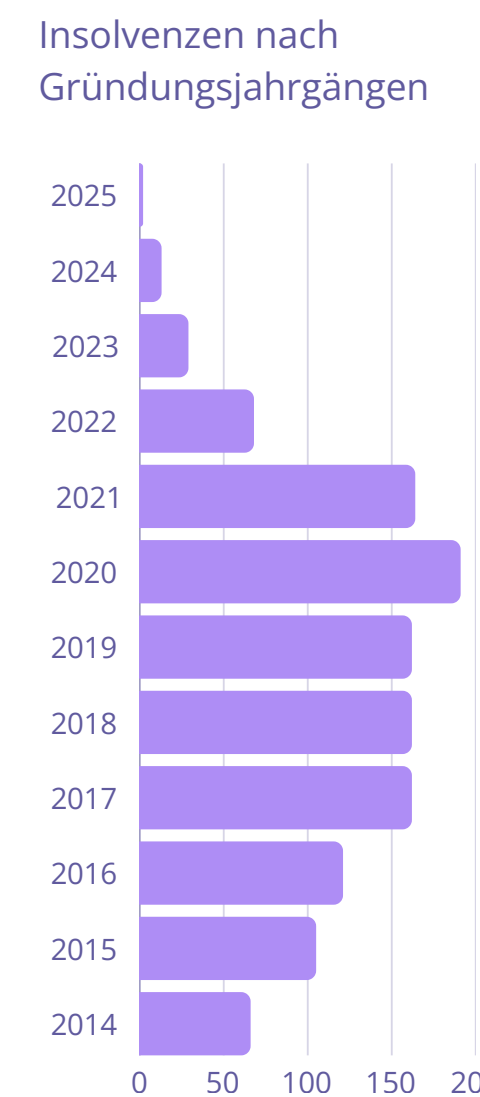
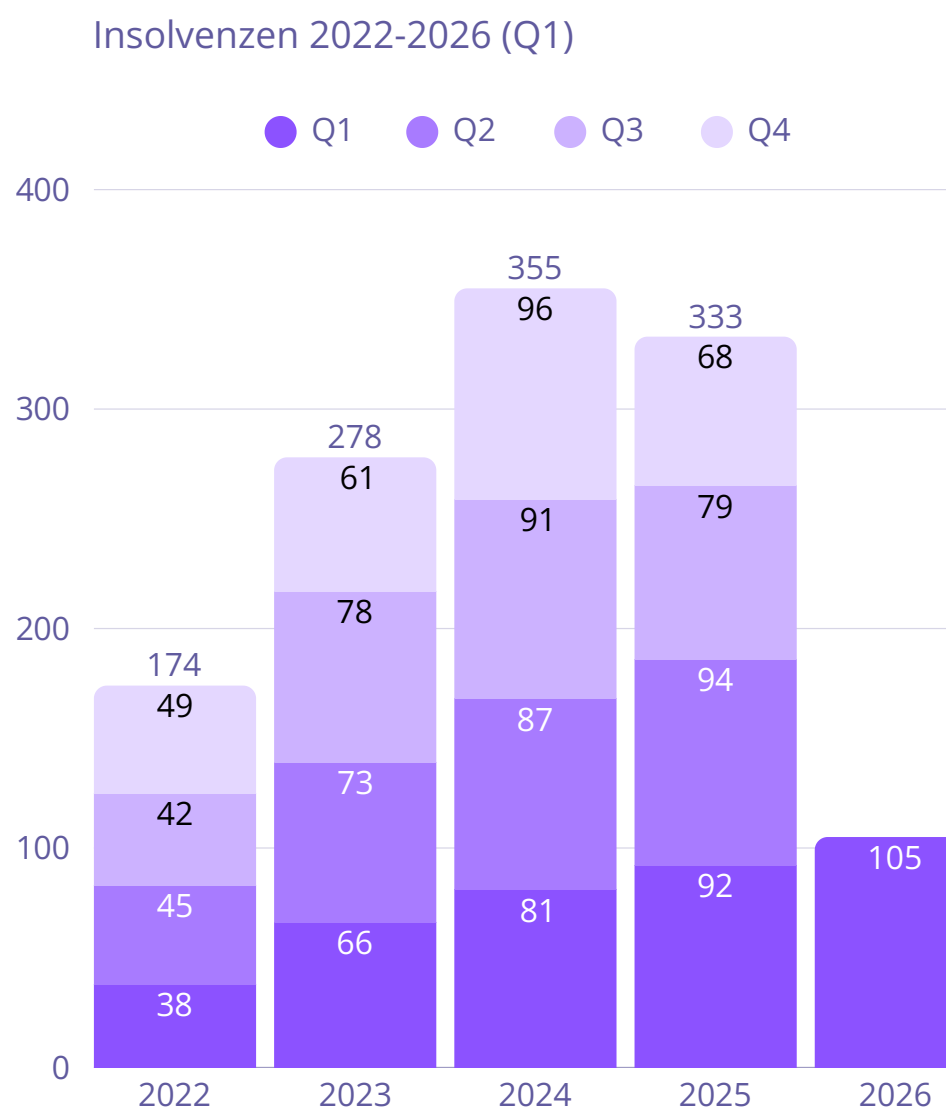
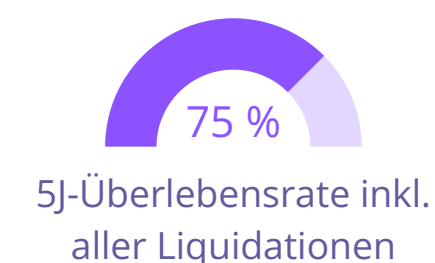
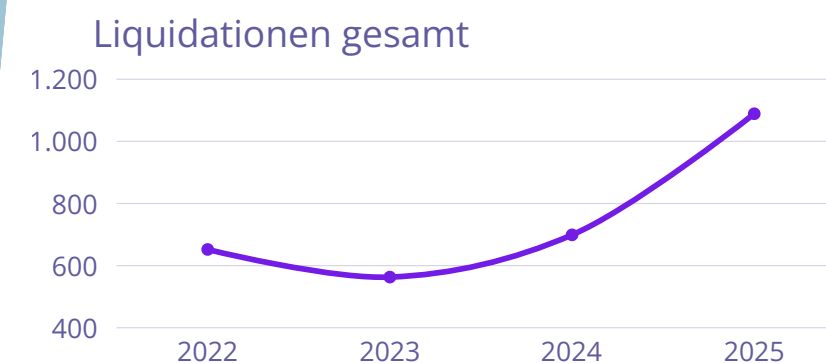
Die Entwicklung des letzten Jahres machte Hoffnung auf eine Erholung bei den Startup-Insolvenzen. Nun gibt der Jahresbeginn wieder Anlass zur Sorge: Im Q1 2026 wurden 105 Insolvenzen gemeldet – 54 Prozent mehr als im Vorquartal.

Der neuerliche Anstieg passt zur geringen Investorenaktivität im Vorjahr und dem daraus resultierenden Kapitalmangel. Zum anderen steigt mit wachsender Zahl an Startups zwangsläufig auch die Zahl der Marktaustritte. Die tatsächliche Zahl der Firmenaufgaben liegt jedoch noch deutlich höher. Liquidationen ohne Insolvenzverfahren waren 2025 mehr als dreimal so häufig wie Insolvenzen (1.089).

Die klassische Aussage, dass nur zehn Prozent der Startups die ersten fünf Jahre überleben, stimmt allerdings nicht. Unsere Berechnung für die Kohorten 2018-2021 ergibt eine Überlebensrate von 75 Prozent.

Allerdings zeigt sich ein klarer Rückgang bei jüngeren Kohorten: Die Überlebensrate sinkt von 82 % (2018) auf 69 % (2021). Das deckt sich mit der verringerten Kapitalverfügbarkeit ab 2022 und den erhöhten Insolvenzzahlen für diese Jahrgänge.

## Liquidationen, Insolvenzen und Überlebensrate



# Warum Weltklasse-Technologie allein nicht reicht

Deep-Tech-Unternehmen entwickeln Antworten auf grundlegende gesellschaftliche und industrielle Herausforderungen. Das macht sie attraktiv. Vor allem für Investoren, die durch tiefgreifende Transformation attraktive Renditen erzielen wollen. Und trotzdem: Viele Startups tun sich schwer, ihr Potenzial verständlich zu vermitteln. Die Conversion Rate von ersten Investorengesprächen zu Commitments liegt oft im einstelligen Prozentbereich.

## Der Deep-Tech-Disconnect

Das Problem ist selten mangelnde Qualität. Es ist ein fehlendes gemeinsames Verständnis. Klassische VC-Modelle sind auf Software-Logik ausgelegt: schnelle MVPs, frühes Nutzerfeedback, geringe Kapitalbindung. Deep-Tech-Unternehmen funktionieren anders. Sie brauchen lange Entwicklungszeiten, hohe Investitionen und erreichen Marktreife deutlich später.



**Dr. Gernot Berger**  
Senior Investment  
Manager, HTGF

Was fehlt, ist eine Equity Story, die dieser Realität gerecht wird: mit einem klar benannten, ungelösten Kundenproblem, dem einzigartigen wissenschaftlich-technologischen Ansatz, dem richtigen Team – und einer realistischen Roadmap vom Labor in den Markt.



## Die HTGF Deep-Tech-Matrix

Basierend auf über 200 Deep-Tech-Investments und Interviews mit 15 Late-Stage-Investoren haben wir ein praxisnahes Werkzeug entwickelt: **die HTGF Deep-Tech-Matrix**.

Sie kombiniert zwei Dimensionen: **technologischen Reifegrad (TRL 1-9)** und **Marktgewissheit** – von unklarem Potenzial bis zum validierten Blockbuster-Markt. Jede Zone beschreibt, was Investoren in dieser Phase technologisch und kommerziell erwarten.



Der ideale Entwicklungspfad führt schrittweise nach oben rechts: skalierbare Technologie, validierten & großen Markt, überzeugendes Narrativ. Die Matrix schafft dafür eine gemeinsame Sprache zwischen Gründerteams und Investoren, mit klaren Meilensteinen und realistischen Erwartungen.

**Denn auch das nächste Deep-Tech-Unicorn beginnt mit einem klaren Narrativ.**



Jetzt das vollständige Framework herunterladen:  
[htgf.de/deep-tech-matrix](https://htgf.de/deep-tech-matrix)

# Erfahrene Angels erstmals weniger aktiv

Bis 2023 stieg die Zahl der aktiven Business Angels noch an und konnte damit sinkende Rundenzahlen und kleinere Tickets zum Teil kompensieren.

2024 führte wirtschaftliche Unsicherheit zu weniger Angel-Nachwuchs, also Angels mit erstmaligem Startup-Investment.

Im Jahr 2025 war dagegen Zurückhaltung über alle Erfahrungslevel hinweg zu sehen. Erstmals waren auch die erfahreneren Angels weniger aktiv.



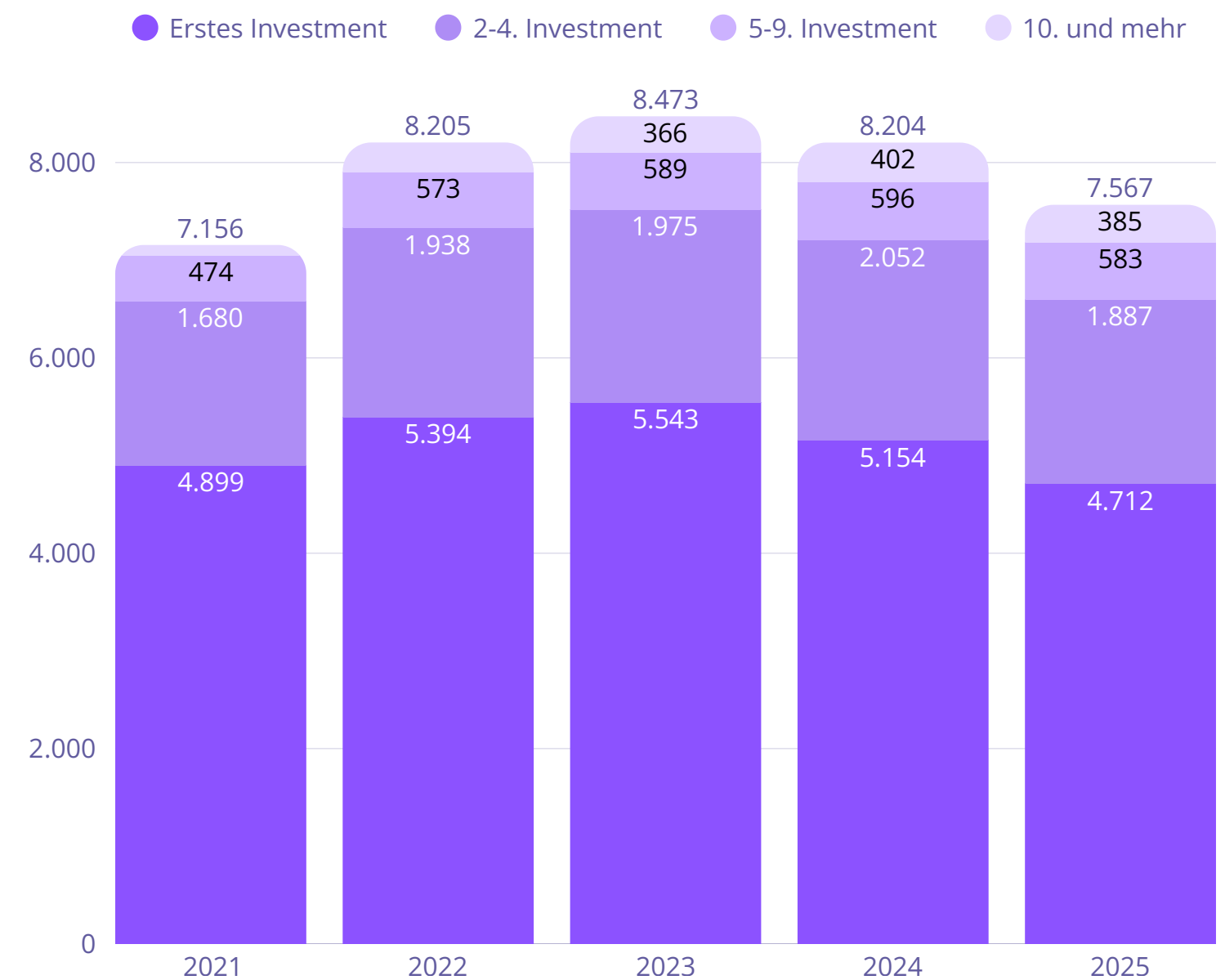
**Prof. Dr. Roland Fassauer**  
50x Business Angel

*Wenn erfahrene Angels weniger aktiv sind, wird klar:  
Vertrauen muss man sich heute deutlich härter verdienen.*



## Angel-Investments nach Erfahrungslevel

Erfahrung = Anzahl der Startup-Beteiligungen seit 2019



Für Pre-Seed und Seed Stage Startups

# Business Angels für dein Startup

AddedVal.io bringt Momentum in dein Fundraising.

**Fundraising Playbook** **FREE**

mit 200+ Seiten zum erfolgreichen Funding

**Business Angel-Datenbank mit KI-Matching**  
nach Portfolio, Ticket Size, Background, Branchen-Fokus usw.

**Eigene Angel-Community**  
mit 1.200+ 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](https://www.addedval.io)

## 10,000+ Angels for you

These Investors have recently invested into German Startups.

Your Startup Profile

Investors Shortlist Dashboard

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: 2025 Investor Type: Angel Ticket Amount (min): 500.000

Search

INVESTOR	DATE	ROUND	STARTUP	ROUND DETAILS
Holding GmbH	16.12.2025	3	Greenery UG B2B Sustainability	Ticket Amount: 750.000 € <span>Company Register</span> Startup Valuation: 17.265.800 € Total Round Size: 2.793.000 €
TechInvest	12.03.2026	4	RemoteLife GmbH B2B SaaS	Ticket Amount: 563.722 € <span>Press</span> Startup Valuation: 21.995.233 € Total Round Size: 1.247.456 €
Ventures Inc.	02.01.2026	1	Easy Shop AG B2C eCommerce	Ticket Amount: 500.000 € <span>Company Register</span> Startup Valuation: 3.980.730 € Total Round Size: 640.000 €
Capital Fonds	08.11.2025	1	Star Kids GmbH B2B Education	Ticket Amount: 723.541 € <span>AI-Model</span> Startup Valuation: 8.473.771 € Total Round Size: 1.255.177 €
Startup Holding	30.09.2025	5	My Plant Shop UG B2C Service	Ticket Amount: 631.000 € <span>Company Register</span> Startup Valuation: 34.223.550 € Total Round Size: 3.334.000 €
Angel Inv.	14.02.2026	2	Happy Pets UG B2C eCommerce	Ticket Amount: 885.761 € <span>Press</span> Startup Valuation: 57.654.000 € Total Round Size: 5.114.657 €
FinTech Venture	19.02.2026	3	Billably GmbH B2B Software	Ticket Amount: 677.873 € <span>AI-Model</span> Startup Valuation: 61.454.813 € Total Round Size: 7.852.040 €
StartNow GmbH	21.02.2026	2	Maker Crafts GmbH B2B Hardware	Ticket Amount: 740.000 € <span>Company Register</span> Startup Valuation: 25.440.320 € Total Round Size: 3.800.000 €

# Wachstum häufiger durch europäische VCs

Definieren wir eine Wachstumsrunde als eine, in der ein neuer VC einsteigt, der den größten Anteil der Runde übernimmt, können etwa 17 Prozent aller Finanzierungsrunden der letzten beiden Jahre als solche bezeichnet werden.

Die Hälfte der Wachstumsrunden wurde 2025 von ausländischen VCs angeführt. Die meisten davon (37 %) kamen aus Europa und nur 8 Prozent aus den USA.

Hier liegt die Investitionschance für heimisches privates Kapital. Allerdings sind hohe Summen nötig. Im Median lagen in 2025 die internationalen VC-Tickets in deutschen Startups bei 2 Mio. € und damit doppelt so hoch wie die heimischen.



**Malte Häusler**  
Timeless Investments

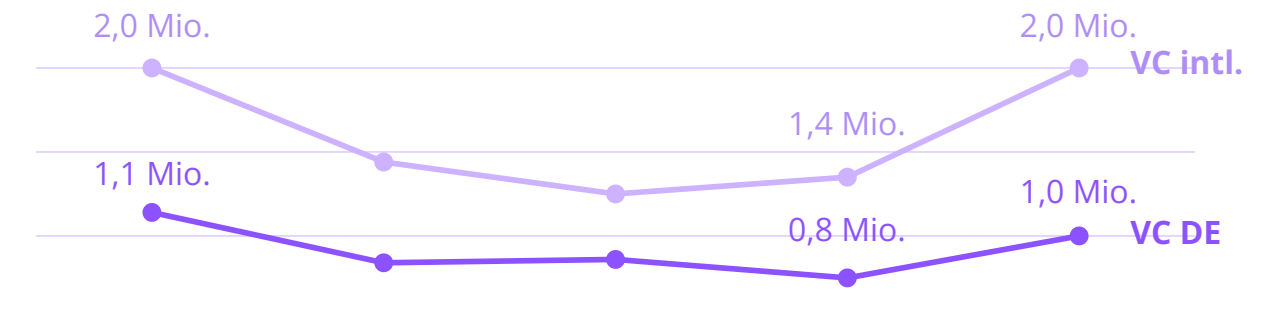
*Globale Investoren folgen skalierbaren Modellen - besonders dort, wo neue Anlageklassen entstehen.*



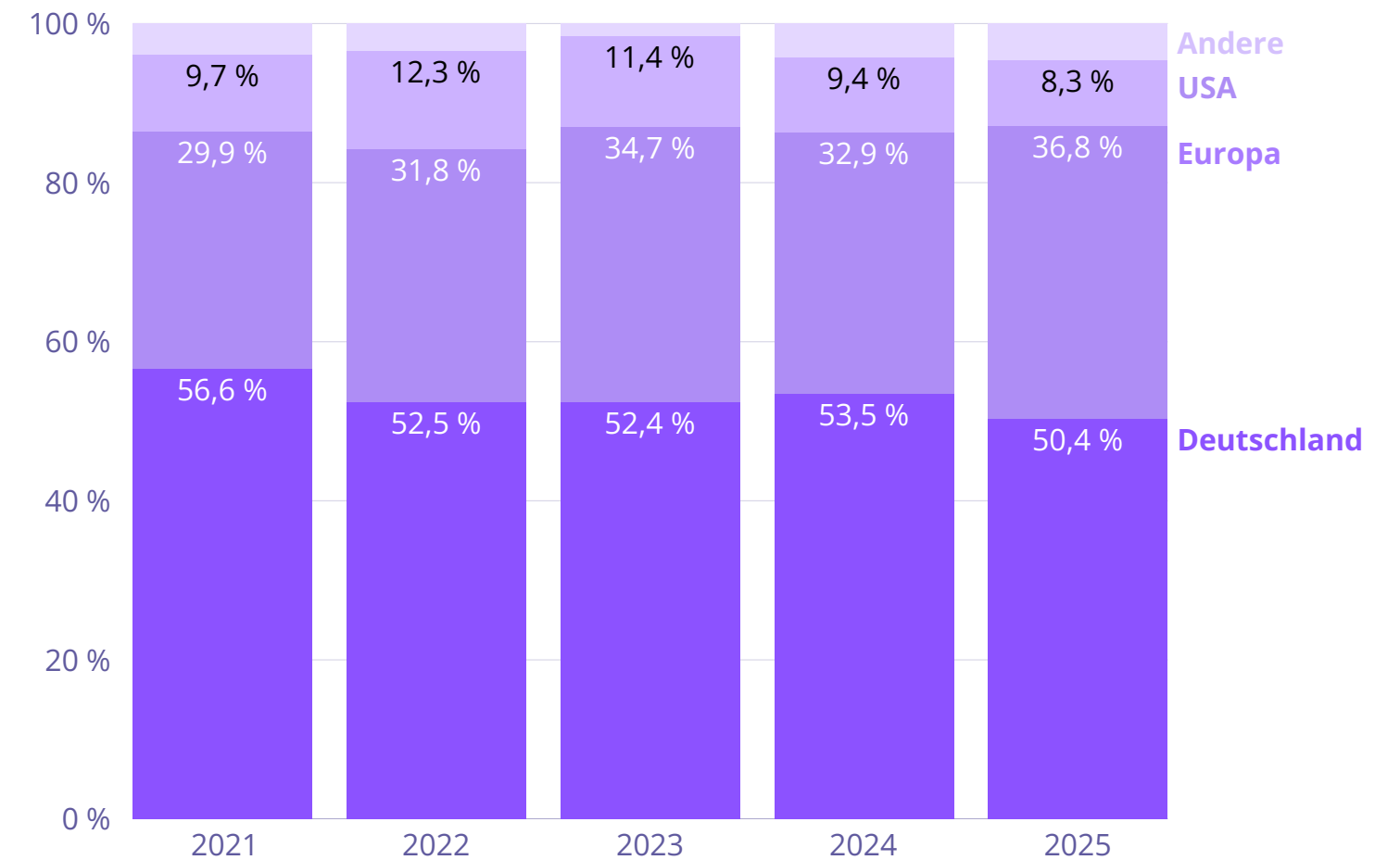
## Wachstumsrunden und Lead-Herkunft

Wachstum = Einstieg neuer Lead-VC (größter Anteil der Runde)

Median VC-Ticket in Wachstumsrunden



Herkunft Lead-VC



# Deep Dive

## Skalierung wird vom Ausland finanziert

In der Frühphase kommen 62 Prozent aller VC-Investments aus Deutschland. Die Ticketgrößen liegen im Median bei 500.000 € – niedriger als bei denen aus Europa und Asien.

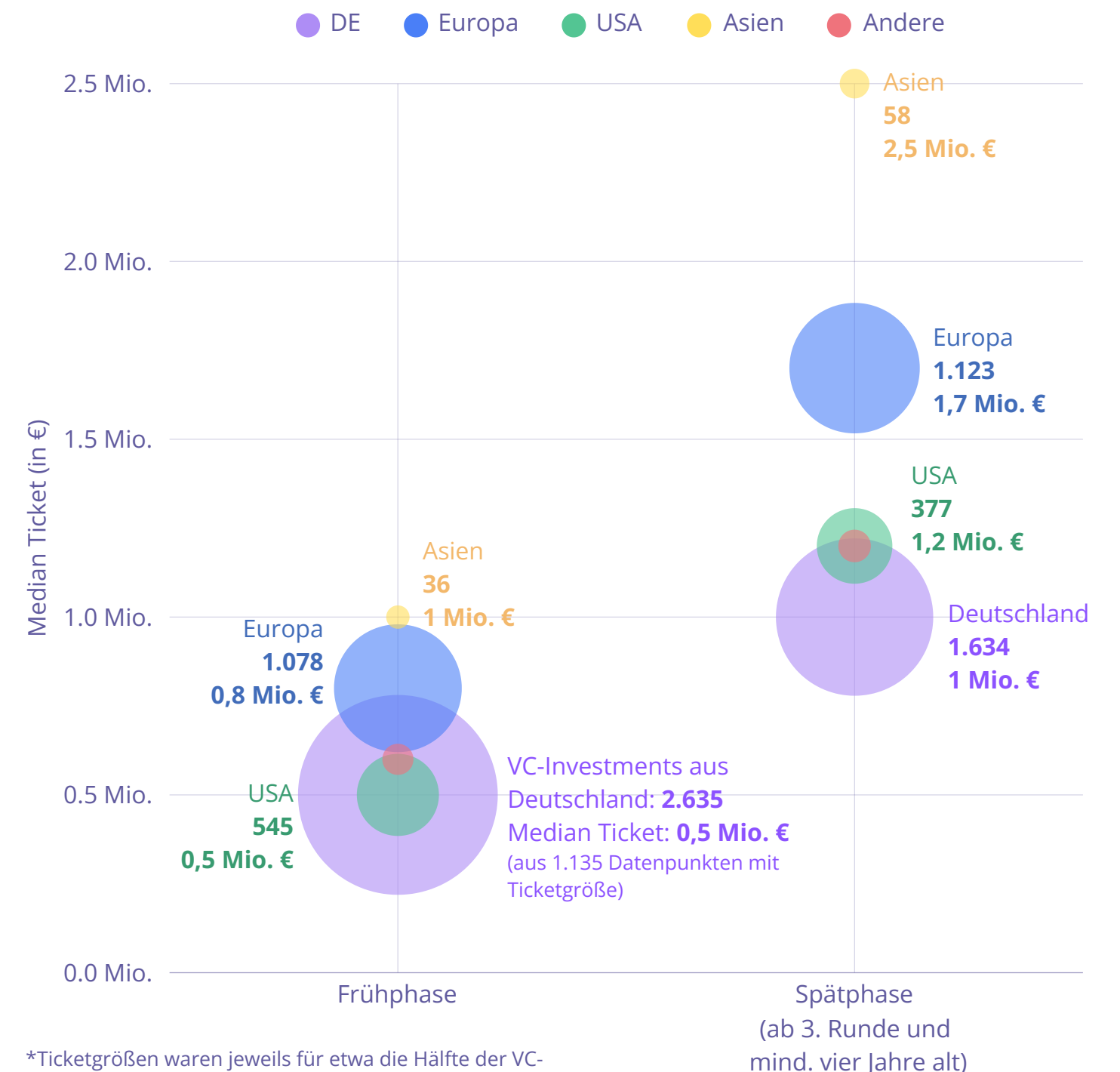
Als Spätphase definieren wir Runden ab der dritten Finanzierungsrunde bei Startups, die mindestens vier Jahre alt sind. In dieser Phase haben die Hälfte der VC-Deals ihren Ursprung im Ausland. Europäische Investoren stellen den größten Anteil (vorrangig Großbritannien, Luxemburg und Frankreich) und investieren im Median mit 1,7 Mio. € mehr als heimische VCs (1 Mio. €).

US-Tickets liegen in der Spätphase nur leicht über den deutschen. Die seltener vertretenen asiatischen VCs bringen mit 2,5 Mio. € im Median die größten Tickets mit (diese beruhen allerdings auf einer besonders kleinen Stichprobe von 19 Datenpunkten).

Insgesamt zeigt sich: Größere Runden werden durch europäisches und internationales Wachstumskapital geprägt.

## VC-Ticketgrößen und Anzahl der Investments nach Herkunft und Phase

Jahre 2023-2025 zusammengefasst,  
Bubble-Größe = Anzahl Investments\*



\*Ticketgrößen waren jeweils für etwa die Hälfte der VC-Investments vorhanden.

# Gemischtes Bild bei Top-Investoren

Der bundesweit agierende HTGF investiert mit 71 finanzierten Startups 2025 trotz leichtem Rückgang weiterhin in deutlich mehr junge Unternehmen als jeder andere Akteur im deutschen Ökosystem. Der ebenfalls sehr aktive Fonds Bayern Kapital ist mit 40 neuen Beteiligungen ein bedeutender Faktor für die Stärke des Bayerischen Ökosystems.

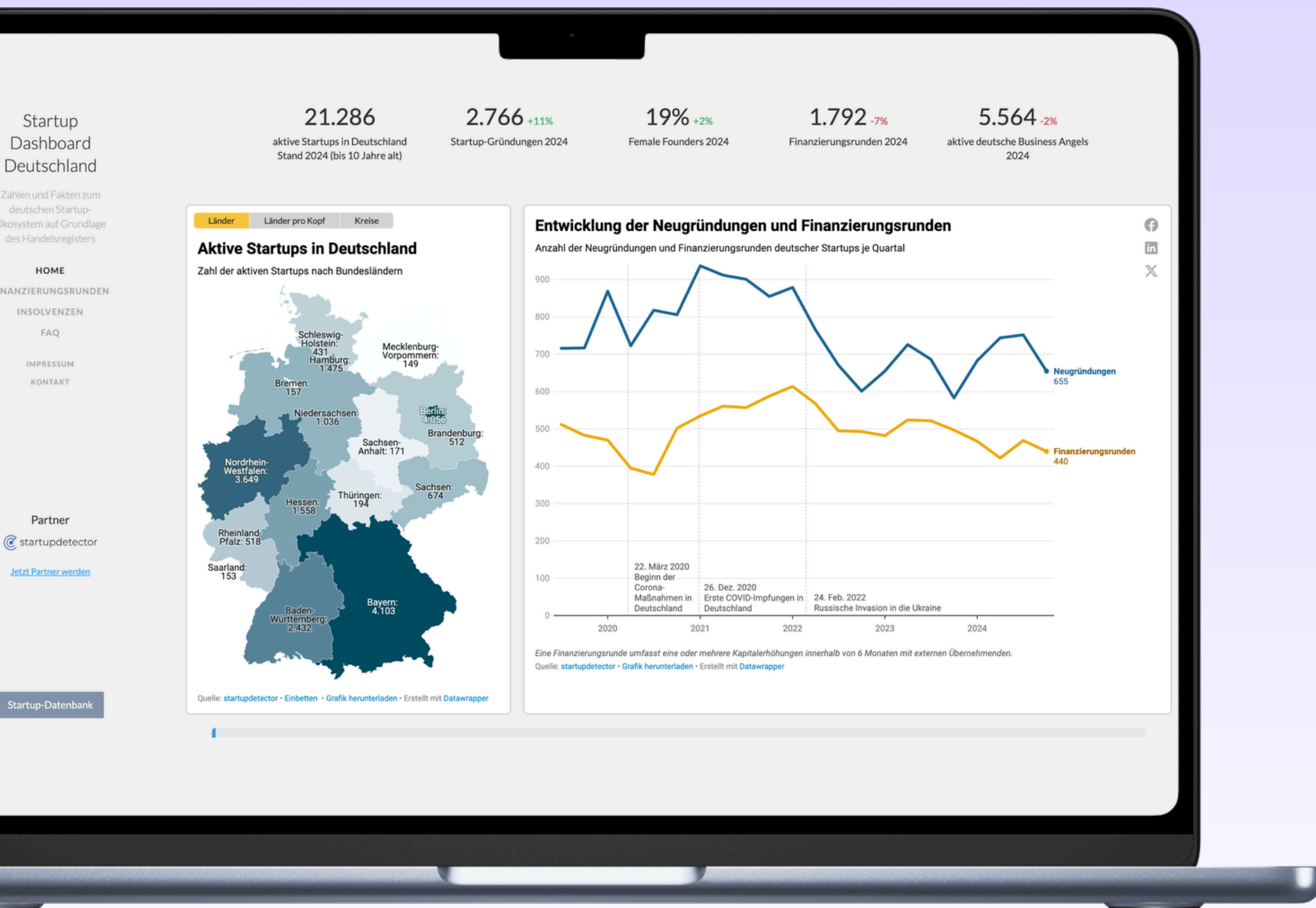
Neben dem HTGF als Public-Private-Partnership und Bayern Kapital als Länderfonds prägen weitere öffentliche und regionale Kapitalgeber die Spitze der Liste. Der Technologiegründerfonds Sachsen baute seine Aktivität besonders deutlich aus und trug damit maßgeblich zur gestiegenen Zahl an Finanzierungsrunden in Sachsen bei. Die NRW.BANK sowie die privaten VCs Superangels und Cherry Ventures steigerten sich ebenfalls erheblich.

Die Liste zeigt ein Strukturmerkmal des deutschen Startup-Ökosystems: Ein Großteil der aktivsten Investoren kommt aus dem öffentlichen oder regionalen Bereich. Der Anteil der privaten Investoren ist allerdings nicht zu unterschätzen. Auch zwei Angels konnten 2025 mit institutionellen Investoren mithalten.

## Investoren nach finanzierten Startups 2025\* (Ohne natürliche Personen)

Investor	Typ	Ort	Startups	Vgl.
HTGF	VC	Bonn	71	-9 %
Bayern Kapital	VC	Landshut (BY)	40	+14 %
HV Capital	VC	München	34	+21 %
NRW.BANK	VC	Düsseldorf	24	+41 %
Superangels	VC	München	20	+67 %
Atlantic Labs	VC	Berlin	19	+6 %
IBB Ventures	VC	Berlin	19	-41 %
Project A	VC	Berlin	17	+21 %
Speedinvest	VC	Wien (AT)	14	-18 %
Technologiegründerfonds Sachsen	VC	Dresden	14	+75 %
Cherry Ventures	VC	Berlin	14	+56 %
Capnamic	VC	Köln	13	0 %
BMH   Hessen Kapital	VC	Wiesbaden	13	-41 %
Earlybird	VC	München	11	-31 %
Brandenburg Kapital	VC	Potsdam	11	-8 %
anchorion ventures GmbH	Angel	Wain (BW)	10	-
Atlantic Food Labs	VC	Berlin	10	0 %
Brotinus GmbH	Angel	Hasbergen (NI)	10	-17 %
Angel Invest	VC	Berlin	10	+11 %

\*Gezählt wurden nur Startups mit im Handelsregister veröffentlichten Runden, die in 2025 begonnen wurden. Bestehende Wandeldarlehen wurden bspw. nicht erfasst.



# Das Startup Dashboard für Deutschland

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



Gründungen



Finanzierungsrunden



Insolvenzen



[www.startup-dashboard-deutschland.de](http://www.startup-dashboard-deutschland.de)

FREE

# Kontakt

**Dr. Felix Engelmann**

felix@startupdetector.de

**Arnas Bräutigam**

arnas@startupdetector.de



startupdetector GmbH

Bernkasteler Str. 8, 13088 Berlin

[www.startupdetector.de](http://www.startupdetector.de)

[www.addedval.io](http://www.addedval.io)

Handelsregistereintrag: HRB 211341, Amtsgericht Berlin (Charlottenburg)

Geschäftsführer: Arnas Bräutigam, Dr. Felix Engelmann

