

## **Online-Konsultation zur Start-up-Strategie der Bundesregierung;**

**hier: Stellungnahme des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie (StMWi)**

### **1. Notwendige Fachkräfte gewinnen**

*Frage 1.1. In welchen Berufsgruppen verzeichnen Start-ups einen Fachkräftemangel?*

*Frage 1.2. Welche Anstrengungen unternehmen und welche Rekrutierungswege nutzen Start-ups, um Fachkräfte zu gewinnen?*

*Frage 1.3. Was sind Hauptgründe für Probleme bei der Rekrutierung von Fachkräften?*

*Frage 1.4. Suchen und rekrutieren Start-ups Fachkräfte im Inland oder im Ausland, im inner- oder außereuropäischen Ausland?*

*Frage 1.5. Welche Maßnahmen der Bundesregierung sind für Start-ups besonders wichtig, um ihren Fachkräftebedarf zu decken? Auf welche Aspekte sollte hierbei besonders geachtet werden?*

*Frage 1.6. Können Sie europäische/internationale Beispiele nennen, die Sie als vorbildhaft erachten? Was konkret ist hierbei besonders gelungen?*

*Frage 1.7. Sind Ihnen die Unterstützungsangebote der Bundesregierung für die Fachkräftesicherung bekannt, wie z.B. die Webseite des Kompetenzzentrums Fachkräftesicherung (Kofa.de) für deutsche Arbeitgeber und das Dachportal „make it in Germany“ (make-it-in-Germany.com) für die Rekrutierung ausländischer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter? Wie bewerten Sie diese? Sehen Sie Ansatzpunkte, wie die Angebote besser auf die Bedürfnisse von Start-ups zugeschnitten werden können?*

### Allgemeine Stellungnahme zu 1.

Insgesamt decken sich die Ideen mit bereits bestehenden und angestrebten Maßnahmen.

- **Erwerbstätigkeit Frauen:** Wir begrüßen Maßnahmen, die es Frauen ermöglichen, wieder früher in das Arbeitsgeschehen einzutreten (Kitaplätze,

Ganztagsbetreuung) oder es attraktiver machen (Abschaffung Ehegattensplitting)

- Ebenso ist eine Erwerbstätigkeit bis zum regulären Renteneintrittsalter anzustreben.
- Innerbetriebliche Weiterbildung und Qualifizierung der Mitarbeiter ist ein Muss für die Betriebe, um beim technologischen Wandel mitzuhalten.

Problematischer wird es bei der Arbeitskräfteeinwanderung. Hier ist das Innenministerium (StMI) federführend und hat eine sehr klare Haltung, die auch gesetzlich geregelt ist:

- Das StMI ist gegen eine Entfristung der Westbalkanregel. Diese wurde im Zuge der Flüchtlingskrise 2015 geschaffen, um die Ströme zu steuern. Vor Entfristung müsste Lt. StMI ein neues Gutachten erstellt werden, das auch die Pandemiephase berücksichtigt.
- Blue Card: Eine Erweiterung auf nicht-akademische Berufe ist nicht so einfach, da Deutschland ein duales Ausbildungssystem hat, die anderen Mitgliedsstaaten nicht. Daher hat man die Blue Card auf den akademischen Bereich begrenzt.
- Das Punktesystem wird auch kritisch gesehen, zumal sich in einem ersten Schritt das Fachkräfteeinwanderungsgesetz unter normalen Umständen bewähren sollte.

Für die *Anerkennung von Bildungs- und Berufsabschlüssen* ist das bayerische Staatsministerium für Arbeit und Soziales zuständig. Seitens des StMWi wird eine Beschleunigung in jedem Fall begrüßt.

## **2. Anteil von Gründerinnen im Digitalsektor erhöhen**

**Frage 2.1.** *Mit welchen Maßnahmen lässt sich aus Ihrer Sicht der Anteil von Start-up-Gründerinnen am besten erhöhen?*

Der geringe Anteil an Gründerinnen resultiert bei technologie-/digitalbasierten Start-ups u.a. aus dem entsprechend geringen Anteil von Frauen an den Absolventen der für eine innovative Unternehmensgründung relevanten Studiengängen. Bereits Schülerinnen müssen daher rechtzeitig für die einschlägigen Themen (Unternehmertum, MINT-Fächer) sensibilisiert werden. Der Freistaat Bayern

unterstützt zu diesem Zweck bspw. die private Initiative Startup-Teens, die sich an Schülerinnen und Schüler im Alter von 14- 19 Jahren wendet.

### **3. Mitarbeiterkapitalbeteiligung attraktiver gestalten**

**Frage 3.3.** *Welche Rolle spielt die Höhe des Steuerfreibetrags (§ 3 Nr. 39 EStG) für Start-ups? Welche Höhe halten Sie für wünschenswert?*

Hinweis: Die u. g. Punkte wurden von NRW und Bayern mittels eines gemeinsamen Entschließungsantrags im Bundesrat eingebracht (und fanden damals keine Mehrheit).

Start-ups, die zu Beginn ihrer Tätigkeit noch nicht über den ausreichenden Cash-Flow verfügen, um ihren Mitarbeitern hohe Vergütungen zu bieten, gleichzeitig aber besondere Talente an sich binden möchten, können diesen Nachteil häufig nur durch die Einräumung von Beteiligungen am Unternehmen kompensieren. Die Überlassung einer solchen Unternehmensbeteiligung führt zu einem steuerlichen geldwerten Vorteil, für den in Deutschland derzeit ein im internationalen Vergleich immer noch niedriger Freibetrag von 1.440 Euro gewährt wird (Italien: 2.100 Euro; Ungarn: 3.200 Euro; VK: 4.000 GBP; Österreich: 4.500 bis 7.500 Euro; Spanien: 12.000 Euro).

Bislang existiert keine zielgerichtete, auf die Besonderheiten der Start-up-Branche zugeschnittene Regelung. Stattdessen wird der allgemeine Freibetrag des § 3 Nummer 39 Satz 1 EStG herangezogen. Das StMWi hält es insbesondere für geboten, die beschlossene Regelung zu Mitarbeiterbeteiligungen in jungen kleinen und mittleren Unternehmen dadurch attraktiver zu gestalten, dass für Vermögensbeteiligungen, die der Definition von § 19a Absatz 1 Satz 1 EStG unterliegen, ein separater Freibetrag über 3.000 Euro eingeführt wird, der alternativ zu dem allgemeinen Freibetrag in Anspruch genommen werden kann. Die Gewährung dieses Freibetrags sollte ausschließlich daran gekoppelt sein, dass die Voraussetzungen des § 19a EStG vorliegen. Die weitergehenden Einschränkungen des § 3 Nummer 39 EStG (Mindestbetriebszugehörigkeit, Öffnung für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter) sind im Falle der Gewinnung von Fachkräften für Start-ups nicht zielführend. Diese Voraussetzung wird der Realität vieler Unternehmen nicht gerecht. Im Vergleich zu den im durch das Bundeswirtschaftsministerium in Auftrag gegebenen Gutachten „Verbreitung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung in Deutschland und Europa –

Entwicklungsperspektiven“ dargestellten Regelungen für Start-ups im Ausland (vgl. Kapitel 1.3.3) fallen die Regelungen des § 19a EStG – einschließlich eines erhöhten Freibetrags von 3.000 Euro – immer noch moderat aus.

**Frage 3.4.** *Wie beurteilen Sie die 2021 neu eingeführte Regelung zur nachgelagerten Besteuerung bei MKB von jungen Unternehmen (§ 19a EStG)? Wo sehen Sie Nachbesserungsbedarf?*

Hinweis: Die u. g. Punkte wurden von NRW und Bayern mittels eines gemeinsamen Entschließungsantrags im Bundesrat eingebracht (und fanden damals keine Mehrheit).

Altersgrenze: Die Anpassung der Altersgrenze von zehn auf zwölf Jahre ist als Schritt in die richtige Richtung zu begrüßen, wird aber dem Bedarf der Unternehmen weiterhin nicht gerecht. Grundsätzlich sollte der Zeitpunkt des Verkaufs der Beteiligung für die Besteuerung maßgeblich sein – unabhängig vom Alter des Unternehmens. Da die maßgebliche Wachstumsphase eines Start-ups zumeist erst fünf bis 15 Jahre nach Gründung beginnt, sollte die Begrenzung des Höchstalters auf 15 Jahre erweitert werden. Ausgegrenzt würden sonst insbesondere Start-ups mit längerer Vorlaufforschung wie bspw. in der Biotechnologie. So wäre § 19a EStG für das in 2008 gegründete Unternehmen BioNTech weiterhin nicht anwendbar. Gerade Start-ups mit forschungs- und entwicklungsintensiven Vorhaben benötigen in der Regel mehr als zwölf Jahre, um aus dem Start-up-Alter herauszuwachsen. Viele Start-ups setzen Anreizinstrumente wie Mitarbeiterbeteiligungen gerade in der Wachstumsphase ein. Auch an ihnen würde die neue Regelung vorbeilaufen. Diese erfolgsversprechenden und für den Standort Deutschland wichtigen Unternehmen dürfen nicht vom Instrument der Mitarbeiterbeteiligung ausgeschlossen werden.

Haltefrist: Die aktuelle Rechtslage sieht nunmehr vor, dass spätestens nach Ablauf einer Frist von zwölf (statt zehn) Jahren nach Übertragung der Vermögensbeteiligung die nachgelagerte Besteuerung erfolgt. Da die Wachstumsphase von Start-ups oftmals erst mehrere Jahre nach der Gründung beginnt, ist ein Exit-Event innerhalb von zwölf Jahren nur bedingt zu erwarten. Ein guter Beleg hierfür sind die Erfahrungen des von der Bundesregierung im Jahr 2005 initiierten High-Tech Gründerfonds: Von den insgesamt zwischen 2005 und 2011 abgeschlossenen knapp 270 Start-up-Finanzierungen sind Ende 2020 immer noch mehr als 50 Start-ups, also rund 20

Prozent, im Portfolio des Fonds, haben also größtenteils die Zwölf-Jahres-Grenze ohne Exit überschritten. Da diese Regelung dem gesetzgeberischen Anliegen widerspricht, sollte eine Fristverlängerung auf 15 Jahre festgelegt werden.

Schwellenwertüberschreitung bei kleinen und mittleren Unternehmen: Auch im internationalen Vergleich erfolgreiche Start-ups zeichnen sich durch ein starkes Wachstum aus. Die Schwellenwerte der EU-KMU-Definition „Mitarbeiter“ und „Bilanzsumme“ werden hier häufig überschritten, ohne dass der Größenordnung entsprechende Umsätze erzielt werden (Investorenfinanzierung). Der sehr zu begrüßende Zukunftsfonds der Bundesregierung, der Finanzmittel in die kapitalintensive Skalierungsphase von Start-ups investiert, oder der Scale-up-Fonds in Bayern werden dazu führen, dass Start-ups die KMU-Schwellenwerte noch schneller überschreiten. Gerade diese erfolgreichen bzw. erfolgversprechenden und für den Standort Deutschland wichtigen Unternehmen (Arbeitsplätze, Innovation) dürfen in ihrer Wachstumsphase nicht vom – zur Gewinnung von qualifizierten Arbeitskräften notwendigen – Instrument der Mitarbeiterbeteiligung ausgeschlossen werden. Daher sollten die Steuervorteile bei Vermögensbeteiligungen gemäß dem neuen § 19a EStG auch Arbeitnehmern gewährt werden, deren Arbeitgeber ein Unternehmen betreibt, das die KMU-Schwellenwerte bereits seit bis zu drei Jahren überschritten hat. Schnell wachsende Start-ups haben so die Möglichkeit, sich rechtzeitig auf die geänderten Voraussetzungen einzustellen.

#### **4. Finanzierung von Start-ups stärken**

***Frage 4.1.** Wie bewerten Sie die Finanzierungsbedingungen für Start-ups von der Gründungsphase bis zum Exit?*

Die Finanzierungsbedingungen von Start-ups haben sich in den letzten Jahren über alle Finanzierungsphasen hinweg deutlich verbessert. Insbesondere in den Early Stages [(Pre-)Seed-, Start-up-Phase] ist nach aktueller Einschätzung ausreichend Kapital am deutschen Markt verfügbar, was aussichtsreichen jungen Unternehmen hohe Einstiegsbewertungen ermöglicht. Auch in der (frühen) Wachstumsphase stehen der überwiegenden Mehrheit der Start-ups genügend Mittel zur Verfügung. Beim Übergang in die späteren Finanzierungsrunden (Later Stages), die einen hohen Kapitaleinsatz erfordern, sind Start-ups verstärkt auf die Einbindung ausländischer (institutioneller) Investoren angewiesen. Dieser Bedarf spitzt sich insbesondere in der

Finanzierungsphase unmittelbar vor einem beabsichtigten Börsengang zu, um diesen zu ermöglichen. Darüber hinaus sind aufgrund der wenig ausgeprägten Börsenkultur und Börsenlandschaft in Deutschland Unternehmen für einen IPO auf ausländische Börsenplätze in Europa, den USA und China angewiesen.

Bei Betrachtung der Finanzierungsbedingungen differenziert nach dem Geschäftsmodell kann festgestellt werden, dass nicht jedes Start-up gleichwertig Zugang zur Finanzierungslandschaft hat. Insbesondere Start-ups mit langen Entwicklungszyklen (z. B. in der Medizintechnik) und Start-ups, die einen gesellschaftlichen und/ oder ökologischen Mehrwert schaffen wollen (Impact Investing), sind auf eine Weiterentwicklung der Finanzierungslandschaft in Richtung Patient bzw. Impact Capital angewiesen.

***Frage 4.2. In welchen Phasen der Unternehmensentwicklung sehen Sie ggf. Lücken in der Finanzierung von Start-ups in Deutschland?***

Insbesondere in späten Finanzierungsphasen, die mit einem hohen Kapitaleinsatz verbunden sind, sind Start-ups auf ausländische (institutionelle) Investoren angewiesen.

Beim Exit über einen IPO sind Start-ups – mangels inländischer Börsenkultur und Börsenlandschaft – auf ausländische Börsenplätze, primär in Europa, den USA und China, angewiesen.

***Frage 4.3. Welche Möglichkeiten sehen Sie, ggf. bestehende Investitions- und Finanzierungshemmnisse bei Start-ups und jungen Technologieunternehmen zu beseitigen?***

EU-weite Start-up-Definition und Sonderregelung für das Kriterium „Unternehmen in Schwierigkeiten“

Ein Finanzierungshemmnis stellt das Kriterium „Unternehmen in Schwierigkeiten“ (UiS) des europäischen Beihilferechts dar. Aufgrund ihrer besonderen Finanzierungsstruktur (bspw. geringe Umsätze, Investorenfinanzierung - häufig über Wandeldarlehen) können auch erfolgreiche Start-ups beihilferechtlich als UiS eingestuft werden, mit der Folge, dass sie von Förderangeboten ausgeschlossen sind. Diese Problematik konnte bei den Corona-bedingten Unterstützungsmaßnahmen nur

mit Sonderregelungen aufgefangen werden, gilt aber bei den meisten beihilferechtlichen Grundlagen fort. Das StMWi setzt sich daher seit mehreren Jahren mittels entsprechender Stellungnahmen an den Bund und die EU für dauerhafte Sonderregeln für Start-ups (bzw. eine eigenständige Start-up-Kategorie im europäischen Beihilferecht) ein. Ein Start-up wurde dabei in Abstimmung mit Experten aus dem Start-up-Ökosystem wie folgt definiert:

- Innovatives, technologieorientiertes beziehungsweise digitalbasiertes und skalierbares Geschäftsmodell.
- Nennenswerte Beteiligung des Gründerteams an den Unternehmensanteilen (kein reines Spinn-off aus einem bestehenden Konzern).
- Bis 200 Mitarbeiter.
- Bis 20 Mio. EUR Jahresumsatz.
- Bis 50 Mio. EUR Bilanzsumme.

#### Gewinnung institutioneller Investoren

Insbesondere im Vergleich zu den USA, Großbritannien und Frankreich fällt die geringe Beteiligung von institutionellen Investoren, vor allem von Versicherungen und Stiftungen, auf. Gezielte Anreize bzw. die Anpassung bestehender Rechtsvorschriften könnten hier wesentliche Impulse bieten. Auch das Dachfonds-Modul des Zukunftsfonds, vgl. hierzu auch Antwort zu Frage 4.5, kann hier einen Beitrag leisten.

**Frage 4.4.** *Welche Hürden bestehen für Gründerinnen und weiblich geführte Start-ups bei der Finanzierung? Wie können Investorinnen gestärkt werden?*

Grundsätzlich kann festgestellt werden, dass sowohl Gründerinnen als auch Gründer gleichberechtigt Zugang zur Finanzierungslandschaft in Deutschland haben. Dies gilt insbesondere für staatliche Programme zur Gründerförderung.

Dennoch ist der Gründerinnenanteil im deutschen Start-up Ökosystem mit 17,7 % (vgl. *Deutscher Startup Monitor 2021*) immer noch unterrepräsentiert, was sich schlussendlich auch in der Anzahl sowie in der kumulierten Höhe der eingeworbenen Finanzierungsrunden widerspiegelt. Erfolgreiche Gründerinnen können wiederum in der Rolle als Investorin zu mehr Gleichberechtigung in der Finanzierung beitragen.

Demnach sollte eine Stärkung der Gründerinnenquote eines der Kernthemen im Bereich Female Finance der Start-up Strategie der Bundesregierung sein.

Im Bereich der Finanzierung sind Gründerinnen in Bezug auf die Wahrscheinlichkeit und die durchschnittliche Höhe einer Finanzierungsrunde noch deutlich gegenüber Gründern im Hintertreffen. Die Gründe und Hürden sind vielfältig und umfassen u.a. den Bildungsabschluss (MINT vs. kreative, soziale Ausrichtung), das Geschäftsmodell (IT, MedTech vs. Medien, Bildung, Textilien) die Ausrichtung des Geschäftsmodells (wirtschaftlicher vs. gesellschaftlicher Fokus), die Verhandlungsstärke und die Nutzung des eigenen Netzwerks (aggressiv vs. zurückhaltend) sowie einen gewissen Gender Bias bei Investorinnen und Investoren (*vgl. Handelsblatt Research Institut 2021, Female Founders Report 2021*). In Bezug auf die Hintergründe des „Gender Effekts“ bei der Finanzierung könnte eine differenzierte Analyse hilfreich sein und daraus abgeleitet Handlungsoptionen entwickelt werden.

Aus hiesiger Sicht können Investorinnen gleichberechtigt von staatlichen Förderprogrammen profitieren.

***Frage 4.5.*** *Welche Herausforderung sehen Sie für die Venture-Capital-Marktentwicklung in den nächsten Jahren? Wie sollte die Bundesregierung aus Ihrer Sicht auf diese Herausforderungen reagieren?*

Die aktuellen weltwirtschaftlichen Verwerfungen im Hinblick auf die COVID-19-Krise, die Klimakrise, die Ukraine-Krise sowie die Rohstoff- und Transportengpässe werden aus hiesiger Sicht auch den Beteiligungsmarkt treffen und u.U. zu Unsicherheit und Zurückhaltung bei Investoren und Start-ups, einer Verschiebung des Fokus (z. B. hin zu MedTech, Energie) und Marktkorrekturen bei Unternehmensbewertungen sowie Geschäftsmodellen führen.

Auch im Hinblick darauf sollten grundsätzlich weiter die Rahmenbedingungen gestärkt werden, um eine stabile und resiliente Start-up- und Finanzierungslandschaft in Deutschland zu etablieren.

Dabei ist der Aufbau eines nationalen Beteiligungsmarktes, z. B. über Initiativen wie den Zukunftsfonds, essentiell, um auch in Krisenzeiten (bspw. bei Abzug ausländischer Mittel) eine stabile Finanzierung zu gewährleisten.



Dazu können auch steuerliche Anreize zur Mobilisierung von privatem Wagniskapital beitragen. Für ein stärkeres Engagement privater Investoren sind substanzielle Anreize zur Verringerung des finanziellen Risikos, wie z.B. die Schaffung einer steuerwirksamen Sofortabschreibungsmöglichkeit, erforderlich.

Auch eine Verbesserung der steuerlichen Berücksichtigung von Verlusten könnte gerade im Start-up Bereich zu einer höheren Attraktivität bei Investoren führen. Gerade junge Unternehmen sowie Branchen mit hohen Anfangsverlusten sind von der begrenzten Verlustverrechenbarkeit betroffen. Eine Verbesserung der Verrechnung von Verlusten aus vergangenen Jahren mit aktuellen Gewinnen (wie z. B. im Rahmen des Zweiten und Dritten Corona-Steuerhilfegesetzes) wäre daher zielführend.

Darüber hinaus bietet das Heranführen von institutionellen Kapitalgebern an den Wagniskapitalmarkt großes Potential, inländische Mittel zu mobilisieren. Insbesondere das Dachfonds-Modul des Zukunftsfonds mit asymmetrischer Risikoverteilung für institutionelle Investoren ist hierbei ein positiver erster Schritt, der von weiteren Maßnahmen (z. B. im Hinblick auf Unterlegungspflichten) begleitet werden sollte.

Speziell in der Phase vor einem Börsengang haben es Start-ups in Deutschland schwer, ausreichend Mittel einzuwerben. Die Etablierung einer akzeptierten IPO-Kultur und Börsenlandschaft für Start-ups in Deutschland könnte dem entgegenwirken.

Nicht zuletzt könnte eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für Impact Fonds und Start-ups zur Steigerung der Resilienz deutscher Startups beitragen. Derartige Unternehmen sind zumeist mit gesellschaftlich und ökologisch nachhaltigen Geschäftsmodellen in krisenstabilen Bereichen aktiv, müssen – trotz profitablen Geschäftsmodell – jedoch bei Investoren verstärkte Überzeugungsarbeit leisten. Eine Entwicklung des Impact-Marktes, wie bspw. in Frankreich und Großbritannien, ist aus finanziellen wie gesellschaftlich/ ökologischen Gesichtspunkten zu unterstützen.

***Frage 6.1. Welche bürokratischen Hürden verlangsamen eine Unternehmensgründung?***

Steuerliche Anmeldung und Eintragung in das Handelsregister, Bearbeitung kann wg. komplexer Prüfprozesse mehrere Tage/Wochen dauern.

## **7. Ausgründungen aus der Wissenschaft vorantreiben**

**Frage 7.1.** *Welche Maßnahmen sind aus Ihrer Sicht erforderlich, um Ausgründungen erfolgreich voranzutreiben?*

**Frage 7.2.** *Wissenschaftler/innen und Hochschulabsolventen, die sich selbständig machen wollen, verfügen in der Regel über wenig Eigenkapital für die Umsetzung ihrer Gründungsidee und häufig auch über geringe Managementenerfahrung. Kennen Sie geeignete Förderprogramme, die helfen, diese Risiken minimieren? Wenn ja, bestehen aus Ihrer Sicht Barrieren, die den Zugang beschränken?*

**Frage 7.3.** *Die Beteiligung von Frauen an Ausgründungen aus der Wissenschaft liegt bei ca. 21 Prozent. Was muss sich ändern, damit mehr Frauen aus der Wissenschaft den Schritt in die unternehmerische Selbständigkeit wagen?*

**Frage 7.4.** *Sehen Sie die Notwendigkeit, Förderprogramme speziell für Frauen anzubieten?*

**Frage 7.5.** *Die Gründungsteams erfolgreicher, wissenschaftsbasierter Start-ups sind häufig international aufgestellt. Gibt es aus ihrer Sicht Hemmnisse für Gründer/innen aus dem Ausland, in Deutschland eine Unternehmensgründung vorzubereiten und umzusetzen? Wenn ja, was muss sich ändern?*

Antwort zu Thema 7 allgemein, insb. Fragen 7.1. und 7.2.

Um den wirtschaftlichen Start von Ausgründungen zu erleichtern, sollten die mit Mitteln aus Förderprogrammen (z.B. VIP+, EXIST) beschafften Vermögensgegenstände (einschl. Lizenzen, Software und Ähnliches) nach erfolgreicher Beendigung des Vorhabens als De-minimis-Beihilfe nach Maßgabe der jeweils geltenden De-minimis-Verordnung (derzeit Verordnung (EU) 1407/2013) an die Gründer bzw. das gegründete Unternehmen ohne Gegenleistung abgeben bzw. diesen zur weiteren unentgeltlichen Nutzung überlassen werden.

In Bayern gibt es folgende Förderprogramme zur Unterstützung von Ausgründungen aus der Wissenschaft:

- m4-Award und Medical-Valley-Award:
  - Mit dem m4-Award und Medical-Valley-Award wird zur Vorbereitung einer möglichen Ausgründung die Überführung exzellenter Forschungsergebnisse in den Bereichen medizinische Biotechnologie und Medizintechnik in innovative Produkte und Technologien an

bayerischen staatlichen Hochschulen und Universitätskliniken sowie an bayerischen außeruniversitären Forschungseinrichtungen unterstützt.

- Programm zur Validierung von Forschungsergebnissen und Erfindungen (Validierungsprogramm) sowie zur Unterstützung des leichteren Übergangs in eine Gründerexistenz (FLÜGGE)
  - Das Validierungsprogramm unterstützt die Qualifizierung von erfolversprechenden Forschungsergebnissen und Erfindungen zur Vorbereitung des Transfers in die industrielle Forschung (auch bei Ausgründungen).
  - Mit FLÜGGE werden Unternehmensgründungen aus Hochschulen in Bayern im Bereich Innovation, Forschung und Technologie über Stipendien unterstützt.
- Grundsätzlich erscheint es zielführend, wenn spätestens ab dem Übergang von der Grundlagenforschung in die industrielle Forschung betriebswirtschaftliche Kompetenz in den Gründerteams vertreten ist.
- Im BMBF-Programm VIP+ sollte die Ausgründung als Ziel aufgenommen werden.

## **9. Zugang zu öffentlichen Aufträgen vereinfachen**

Ein vereinfachter Zugang für Start-ups und junge Unternehmen zu öffentlichen Aufträgen ist aufgrund von EU-Vorgaben nur eingeschränkt möglich. Eine Bevorteilung von Start-ups ist aufgrund des Gebots der Gleichbehandlung aller Bieter nicht zulässig.

**Frage 9.1.** *Welche konkreten Hürden sehen Sie, die den Zugang von Start-ups zu öffentlichen Aufträgen erschweren? Wie könnten diese aus Ihrer Sicht überwunden werden?*

Hürde: Unkenntnis bei Start-ups von öffentlichen Aufträgen und mangelnde personelle Ressourcen, um sich in eine Vielzahl von verschiedenen Vergabeplattformen einzuarbeiten.

Vorschlag: Prüfung durch den Bund, ob im Rahmen der angekündigten bundesweit einheitlichen Plattform zum Auffinden von Vergabebekanntmachungen auch eine Eingabeoberfläche für Bieter geschaffen werden kann, welche angebotsrelevante

Daten von Bietern automatisch an die verschiedenen E-Vergabe-Anwendungen der verschiedenen öffentlichen Auftraggeber übermittelt.

**Frage 9.2.** *Sehen Sie konkreten Änderungsbedarf im Vergaberecht, um Start-ups den Zugang zu öffentlichen Aufträgen zu erleichtern? Wenn ja, wie würden Sie die von Ihnen identifizierte Hürde rechtlich überwinden (bitte möglichst konkret)?*

Erlass einer Regelung im Vergaberecht, wonach bei Vergabeverfahren regelmäßig auch Existenzgründer in angemessenem Umfang zur Angebotsabgabe aufzufordern sind, um bei den Vergabestellen neu gegründete Unternehmen als potenzielle Auftragnehmer stärker in den Fokus zu rücken.

**Frage 9.3.** *Brauchen Start-ups Unterstützung, um eine erfolgreiche Teilnahme an öffentlichen Aufträgen zu ermöglichen? Wenn ja, welche Art von Leistungen wäre am hilfreichsten?*

Vorgeschlagen wird die Erstellung eine Checkliste für Start-up-freundliche Ausschreibungen, die öffentlichen Auftraggebern Wege aufzeigt, wie sie das Vergabeverfahren rechtssicher und zugleich so gestalten können, dass die Teilnahme von Start-ups und anderen Existenzgründungen verbessert wird (zum Vergleich in Bayern: <https://www.stmwi.bayern.de/wirtschaft-standort/oeffentliches-auftragswesen/start-up-freundliche-ausschreibungen/>).

Außerdem könnte das Kompetenzzentrum innovative Beschaffung (KOINNO) des Bundes neben der Beratung öffentlicher Auftraggeber auch gezielt Existenzgründer / Start-ups bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen beraten. Auf diese Weise könnte KOINNO gleichzeitig als bundesweite Schnittstelle zwischen öffentlichen Auftraggebern und innovativen Start-ups agieren. Ggf. kann KOINNO auch eine bundesweite Datenbank aufbauen, über die sich öffentliche Auftraggeber über innovative Leistungen von Start-ups informieren können und diese gezielt zur Angebotsabgabe auffordern können.

## **10. Bedingungen für Reallabore verbessern**

**Frage 10.1.** *In welchen (digitalen) Innovationsbereichen brauchen wir zusätzliche rechtliche Möglichkeiten, damit neue Technologien, Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle in Reallaboren erprobt werden können? Wo sind insbesondere zusätzliche Experimentierklauseln erforderlich, die auf Antrag befristete Abweichungen von fachspezifischen Regeln und Vorgaben im Reallabor ermöglichen?*

Die Notwendigkeit der Schaffung neuer rechtlicher Möglichkeiten bzw. insbesondere die Entwicklung spezifischer Experimentierklauseln umfasst das gesamte Spektrum der Wirtschaft und die damit verbundenen bereichsübergreifenden aber auch bereichsspezifischen Entwicklungen vor allem im digitalen Bereich. Somit ergibt sich keine Begrenzung auf einzelne Innovationsbereiche.

**Frage 10.2.** *Welche Anforderungen und Standards sollten Reallabore und Experimentierklauseln erfüllen, damit Start-ups diese gewinnbringend nutzen können?*

**Frage 10.3.** *Wie können wir gerade für Start-ups den Zugang zu Reallaboren erleichtern? Braucht es hier eine zentrale Beratungsstelle („One-Stop-Shop“) und welche Aufgaben müsste diese wahrnehmen?*

Start-ups werden das Konzept des Reallabors nur (gewinnbringend) einsetzen können, wenn die Hürden zur Etablierung eines solchen möglichst gering sind und wenn es klar definierte Anlaufstellen gibt, die zielgerichtet Unterstützung leisten (d.h. auch Kenntnis über die besonderen Herausforderungen haben, mit denen Start-ups konfrontiert sind). Insofern ist auch eine zentrale Anlauf- und Beratungsstelle im Sinne eines „One-Stop-Shop“ sinnvoll. Dieser muss zielgenau beraten können, anfragende Unternehmen mit anderen Akteuren vernetzen und die Unternehmen im gesamten Prozess begleiten.

**Frage 10.4.** *Brauchen wir darüber hinaus neue Informations- und Vernetzungsangebote – ggf. auch im Zusammenhang mit dem „Netzwerk Reallabore“ und dem „Innovationspreis Reallabore“ des BMWK?*

Von zentraler Bedeutung ist es, dass die vorhandenen bzw. gestarteten Initiativen wie das „Netzwerk Reallabore“ und der „Innovationspreis Reallabore“ fortgeführt werden. Grundsätzlich gilt dabei, dass den Unternehmen diese Angebote möglichst einfach zugänglich gemacht werden. Gerade das Netzwerk Reallabore benötigt mehr Sichtbarkeit und klar nach außen ersichtliche Strukturen, damit dieses effektiv genutzt werden kann. Über die bisherigen Angebote hinaus dürfte sich die Frage stellen, ob gebündelte Informations- und Vernetzungsangebote auf Landesebene die Bemühungen des Bundes unterstützen könnten.

### **Abschließend: Allgemeine Anmerkungen**

1. Die künftige Start-up-Strategie des Bundes sollte unbedingt bereits vorhandene Angebote der Länder mitberücksichtigen, um Dopplungen und Reibungsverluste von vornherein zu vermeiden und vielmehr Synergien zu ermöglichen.
2. Es wird zudem angeregt, Best-Practices aus den anderen EU-Mitgliedstaaten, sowohl im staatlichen wie auch im nichtstaatlichen Bereich, zu erheben und deren Nutzen für Deutschland zu bewerten. Die Einführung erfolgreicher Beispiele sollte dann erwogen werden.