

2023

Migrant Founders Monitor



Wir rücken die Verbindung von Migration und Innovation in den Fokus

Der Migrant Founders Monitor...

... nimmt **Gründer*innen mit Migrationshintergrund** in den Blick und identifiziert ihre Stärken und Herausforderungen im deutschen Startup-Ökosystem.

... setzt damit die Themen **Migration, Innovation, Wachstum und gesellschaftliche Offenheit** zueinander in Beziehung.

... gibt auf diese Weise **neue Impulse** zu aktuellen Debatten rund um Zuwanderung, Fachkräftemangel, Diversität und Teilhabe.



Offenheit und Diversität sind zentrale Standortfaktoren

Zuwanderung ist in Zeiten des anhaltenden Fachkräftemangels auch ein **zentraler Faktor der wirtschaftlichen Entwicklung**.

Dies **gilt insbesondere mit Blick auf Startup-Gründungen** – attraktive Standorte wie die USA profitieren hier enorm.¹

Auch in Deutschland findet sich **bei gut 60 % der Unicorns** – Startups mit einer Bewertung von mind. 1 Mrd. US-\$ – wenigstens **ein Migrant Founder**.²

1) Anderson (2022)
2) Eigene Auswertung

Bekannte Startups von Migrant Founders

ResearchGate

 MAMBU

Tomorrow

 Qunomedical

inform

BIONTECH

 raisin

 DeepL

RAZOR
GROUP

GET
YOUR
GUIDE

 omio

Kernergebnisse

- 1 Wichtiger Beitrag**
Mit 21 % machen Gründer*innen mit Migrationshintergrund einen signifikanten Teil des Startup-Ökosystems in Deutschland aus – davon sind 58 % außerhalb Deutschlands geboren.
- 2 Standortattraktivität**
29 % der Migrant Founders erster Generation sind für das Studium nach Deutschland gekommen – weitere 22 % für einen Job und erst 8 % gezielt für die Gründung.
- 3 Viele High Potentials**
75 % der Migrant Founders erster Generation haben einen Hochschulabschluss und ambitionierte Wachstumspläne – unter Gründer*innen insgesamt sind es 55 %.
- 4 VC-Finanzierung im Fokus**
Die erste Generation und vor allem deren High Potentials zielen besonders stark auf VC-Finanzierungen ab. Gleichzeitig besteht noch eine klare Lücke zu realisierten Investments.
- 5 Internationalität als USP**
Migrant Founders erster Generation erwirtschaften mehr Umsatz im Ausland (33 % vs. 20 % bei Startups allgemein) und sind mit ihren Teams deutlich internationaler aufgestellt.
- 6 Klar benannte Hürden**
Gerade im Kontakt mit Behörden und Ämtern (42 %) sowie Banken (31 %) sehen sich Migrant Founders der ersten Generation im Nachteil gegenüber anderen Gründer*innen.

Migrant Founders in Deutschland



Anteil mit Migrationshintergrund¹

26,1 %

Erwerbspersonen (2021)²

23,1 %

Selbstständige (2021)²

21,1 %

Startup-Gründer*innen (2022)³



Migrant Founders prägen das Ökosystem

Jede*r fünfte Startup-Gründende in Deutschland hat einen Migrationshintergrund.¹

Das zeigt, dass Migrant Founders im Innovationsökosystem eine **zentrale Rolle** spielen.

Gleichzeitig sind mit Blick auf die Attraktivität des Standorts **noch Potenziale zu heben**.

1) Die Definition den Migrationshintergrunds ist im Methodenteil detailliert aufgeführt
2) Statistisches Bundesamt (2022): Mikrozensus 2021 – Bevölkerung mit Migrationshintergrund
3) Kollmann et al. (2022)

Es zeigen sich regionale Unterschiede

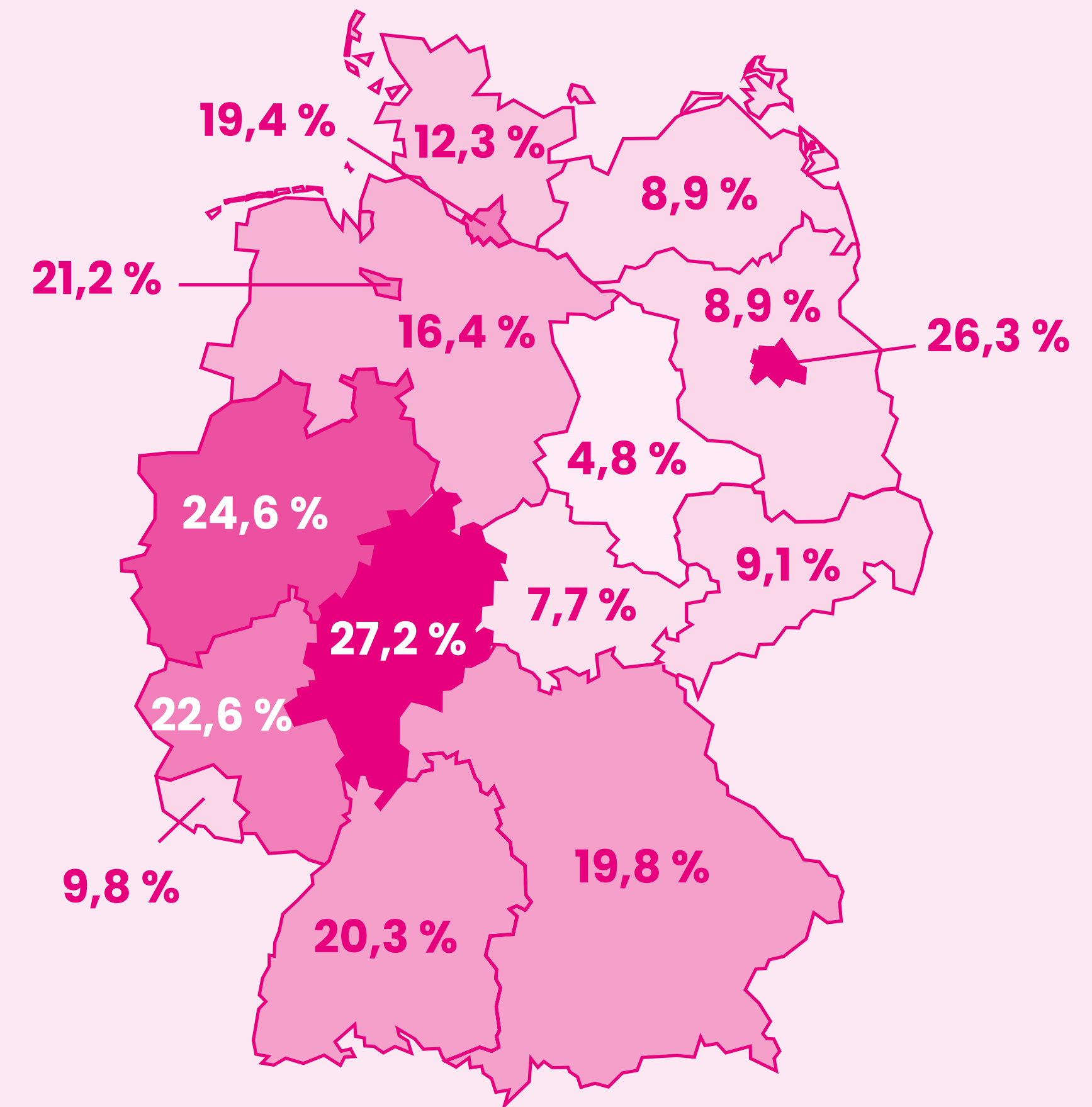
Beim Anteil der Gründer*innen mit Migrationshintergrund auf Ebene der Bundesländer sind **größere Unterschiede erkennbar**.

Hier **wirken verschiedene Effekte** wie die Bevölkerungsstruktur und die Internationalität und Offenheit der Startup-Standorte zusammen.

In den ostdeutschen Bundesländern (ohne Berlin) haben 9 % der **Erwerbspersonen einen Migrationshintergrund** – in Westdeutschland und Berlin 29 %.¹

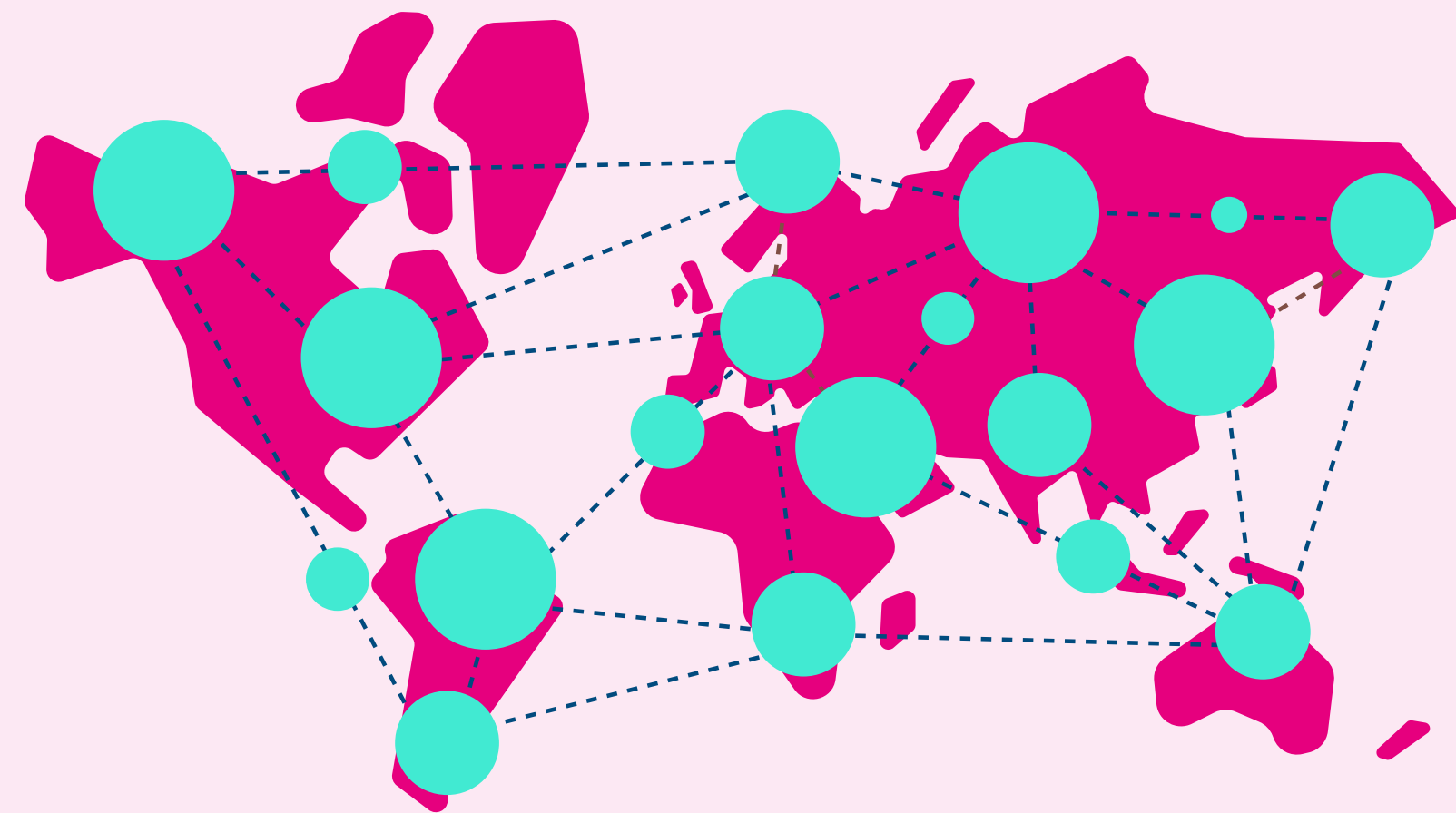
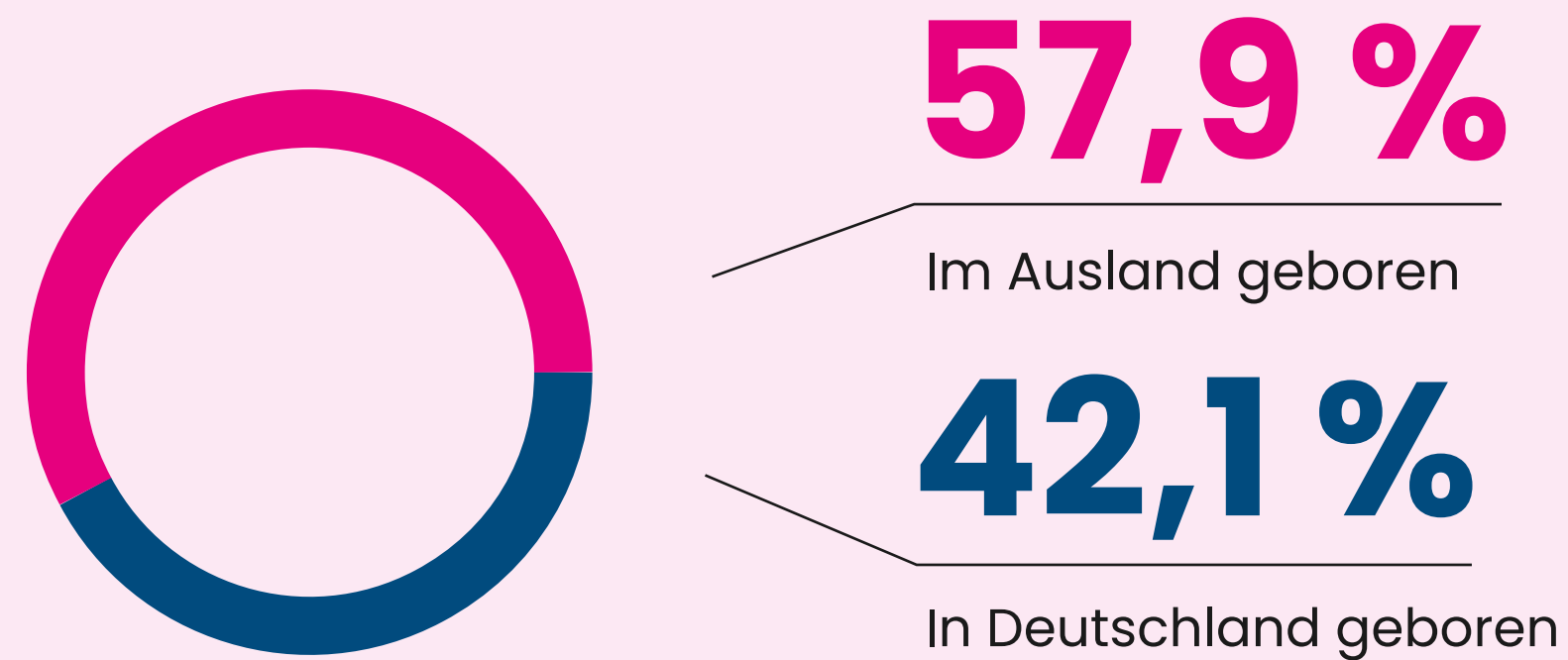
¹) Statistisches Bundesamt 2023

Anteil der Migrant Founders nach Bundesländern (2020–2022)



Mit Blick auf die geringe Fallzahl (<100) ist die Aussagekraft der angegebenen Werte für das Saarland und einige ostdeutsche Bundesländer eingeschränkt

Geburtsorte der Migrant Founders



Fokus liegt bei der ersten Generation

Insgesamt haben **380 Gründer*innen mit Migrationshintergrund** der ersten oder zweiten Generation am DSM 2022 teilgenommen.

Wie auch in der Erwerbsbevölkerung (73 %) ¹ macht die **Gruppe mit eigener Migrationserfahrung** den größeren Anteil der Migrant Founders aus.

Gerade in dieser Gruppe der Migrant Founders erster Generation **zeigen sich Potenziale**, aber auch spezifische Herausforderungen besonders deutlich.

¹) Statistisches Bundesamt 2023

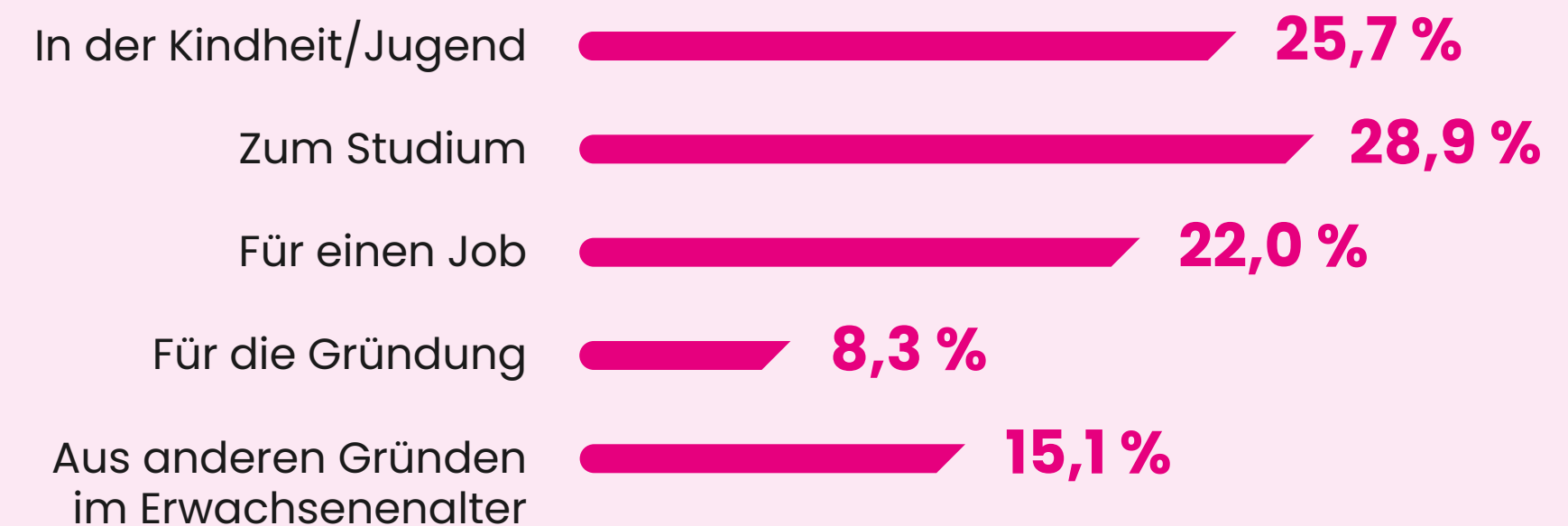
Studium und Berufschancen ziehen die Menschen ins Land – die Gründung noch zu selten

Jede*r vierte Migrant Founder erster Generation lebt bereits **seit der Kindheit oder Jugend** in Deutschland, Schule und Studium wurden häufig hier absolviert.

29 % haben sich für ein **Studium** in Deutschland entschieden, **22 %** sind aus **beruflichen Gründen** eingewandert.

Für nur **8 %** war die **Gründung entscheidend** – die Attraktivität des Startup-Ökosystems für internationale Talente muss gesteigert werden.

Migrationszeitpunkte der Migrant Founders erster Generation





Andrea Fernandez
Co-Founder & CEO Vitamin

// In Deutschland ist im Startup-Bereich viel passiert, aber noch viel mehr möglich. Dazu müssen wir noch stärker Chancen statt Risiken in den Vordergrund stellen – das wirkt sich auf Gründungen insgesamt, aber gerade auch auf Migrant Founders aus, die neue Ideen und Ansätze einbringen.“

// Obwohl ich schon deutlich früher gründen wollte, habe ich das in Deutschland erstmal hintenangestellt. Die größten Herausforderungen waren die Sprache und der Zugang zum Gründungsökosystem, das ich hier, im Vergleich zu den USA, als geschlossener wahrnehme.“

// Bei der Entscheidung für das Ingenieurstudium war Deutschland für mich einer der Top-Standorte und auch in Bezug auf Promotion und Ausgründung hat sich dieser Eindruck bestätigt. Natürlich gibt es die bekannten Hürden bei der Ausgründung, gleichzeitig aber auch gute Förderangebote, die gegensteuern und Unternehmertum in der Forschung stärken.“

// Ich habe aber auch die Erfahrung gemacht, dass ich aufgrund von Sprachbarrieren und als junge Frau anders wahrgenommen werde als meine deutschen Mitgründer und Mentoren – etwa wenn es darum geht, Kontakte zu knüpfen, gegenüber Investoren zu pitchen oder auch ein Bankkonto zu eröffnen. Da fehlt es manchmal an Zugängen, Offenheit und Vertrauen.“



**Verónica García Arteaga
Co-Founder & CEO Neggst**

Expertise und Mindset



Erste Generation bringt hohe Expertise mit

Der **Anteil an Akademiker*innen** liegt bei der ersten Generation nochmal **höher** als unter Gründer*innen insgesamt.

Gerade auch im Vergleich zum Anteil in der Erwerbsbevölkerung (23 %)¹ wird hier ein **großer Unterschied** deutlich.

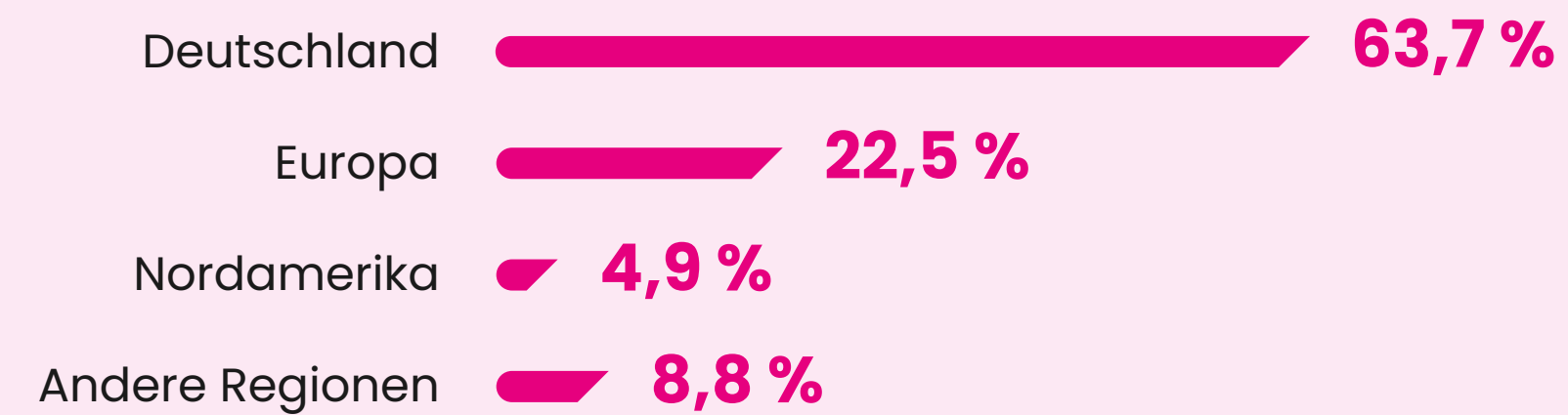
Bei den Abschlüssen **dominieren Wirtschafts-** (41 %) und **MINT-Fächer** (51 %) und damit wichtige Gründungsexpertise.

¹) BMBF Datenportal / Statistisches Bundesamt (2021)

Anteil mit Hochschulabschluss



Studienorte der Migrant Founders erster Generation



Die Mehrheit hat in Deutschland studiert

Fast **zwei Drittel** der Migrant Founders erster Generation haben **in Deutschland studiert** – in dieser Gruppe nimmt der MINT-Schwerpunkt nochmal zu (56 %).

Knapp die Hälfte lebt schon seit der Kindheit oder Jugend in Deutschland, die anderen haben sich **gezielt für das Studium hier** entschieden.

Zudem wird sichtbar, dass die **Anziehungskraft** für gut ausgebildete Talente über Europa hinaus **noch ausgebaut** werden kann.

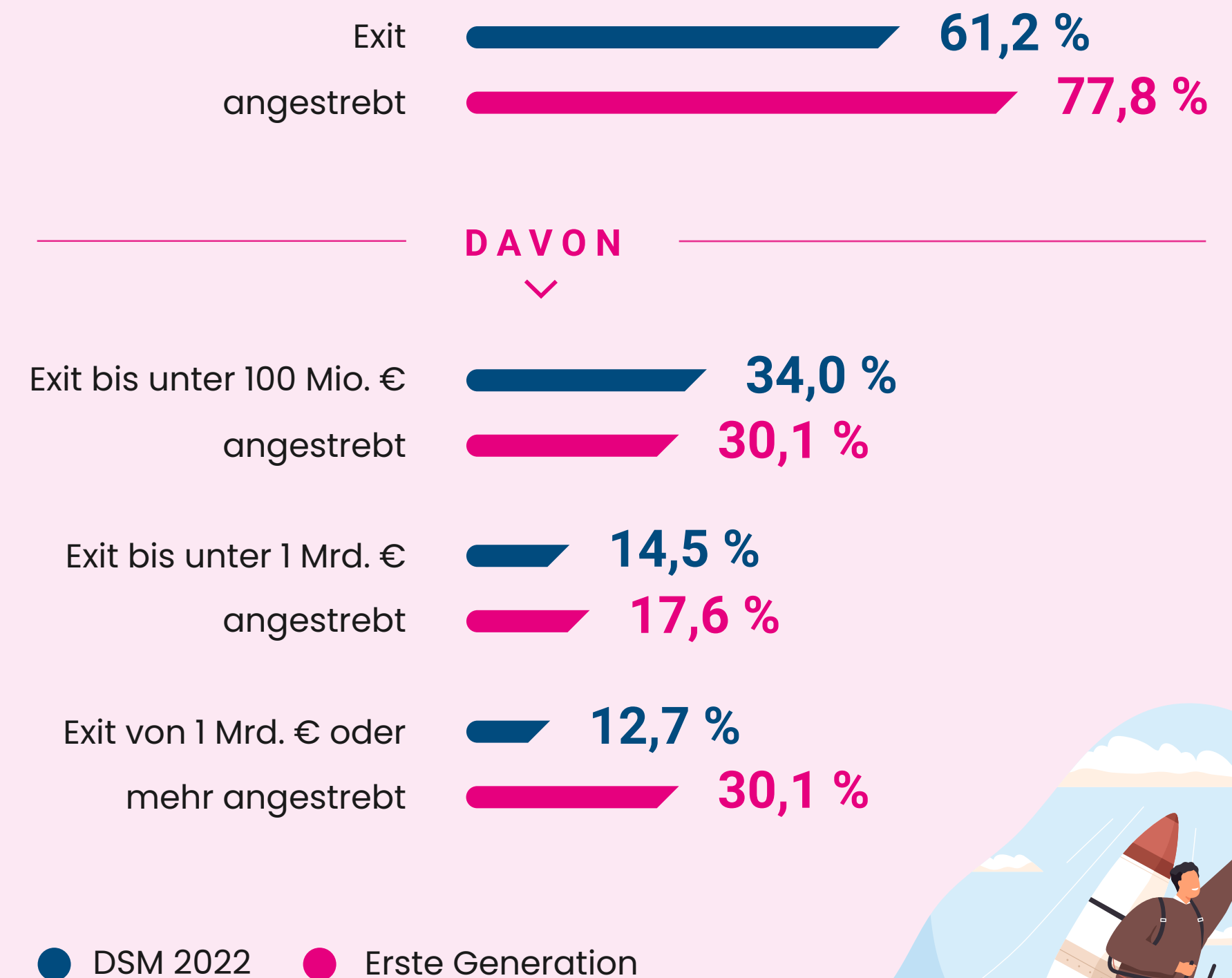
„Groß denken“ steht häufiger im Fokus

Die **Höhe des angestrebten Exits** (z.B. Verkauf oder Börsengang) ist ein **zentraler Indikator** für die Erwartungen der Gründer*innen.

Gerade unter den Migrant Founders der ersten Generation werden hier die **größeren Wachstumsambitionen** für ihr Unternehmen sichtbar.

Deutlich **mehr streben einen Exit an** und gerade bei der Zielmarke 1 Mrd. € und mehr ist der Wert mit 30 % beeindruckend hoch.

Exit-Ambitionen



Anteil der „High Potentials“

- ▶ Gründer*innen mit Hochschulabschluss & Exit-Ambition



Ambition und Expertise kommen zusammen

Unter den Migrant Founders der ersten Generation findet sich eine deutlich **größere Gruppe an „High Potentials“**.

Hier zeigt sich besonders klar, wie das Startup-Ökosystem **von Anziehungskraft und Internationalität profitieren** kann.

Bei der Betrachtung dieser Gruppe werden **viele Charakteristika** der Migrant Founders erster Generation **noch sichtbarer**.



Sonja Radovic-Paul
Co-Founder und MD
Codio Impact

// Ein Umzug ins Ausland und die Unternehmensgründung dort bedeuten, dass man neue Wege gehen muss, durch neue Verwaltungssysteme und auf einem neuen Markt. Meiner Erfahrung nach zeigen Gründer*innen, die in der Lage sind, sich all diesem anzupassen, Vielseitigkeit und Bereitschaft für alles, was bei der Gründung auf sie zukommt. Dadurch heben sie sich ab.“

// Deutschland ist als Standort für Fachkräfte und Gründer*innen aus dem Ausland sehr attraktiv. Aber die Bürokratie ist eine echte Hürde – wenn Informationen nicht mehrsprachig sind, teils Prozesse noch über Fax laufen und ich viel Zeit und Geld in Übersetzung und Support investieren muss. Das ist ein großer Mehraufwand, den ich lieber in die Entwicklung meines Unternehmens stecken würde.“

// Eine erfolgreiche Gründung braucht viel mehr als Idee und Umsetzung. Du brauchst vor allem Zugang zu Informationen, Netzwerken und Finanzierung. Das müssen wir allen ermöglichen, damit nicht die einen mit 50 Metern Vorsprung starten und Migrant Founders von Anfang an hinterherlaufen.“

// Wir haben uns im Gründungsteam viel selbst erarbeitet, das prägt uns. Für die Zukunft wünsche ich mir, dass sich Türen für Migrant Founders leichter öffnen lassen. Wir brauchen eine diverse Gründungsszene in Deutschland, um uns mit der Welt messen zu können.“

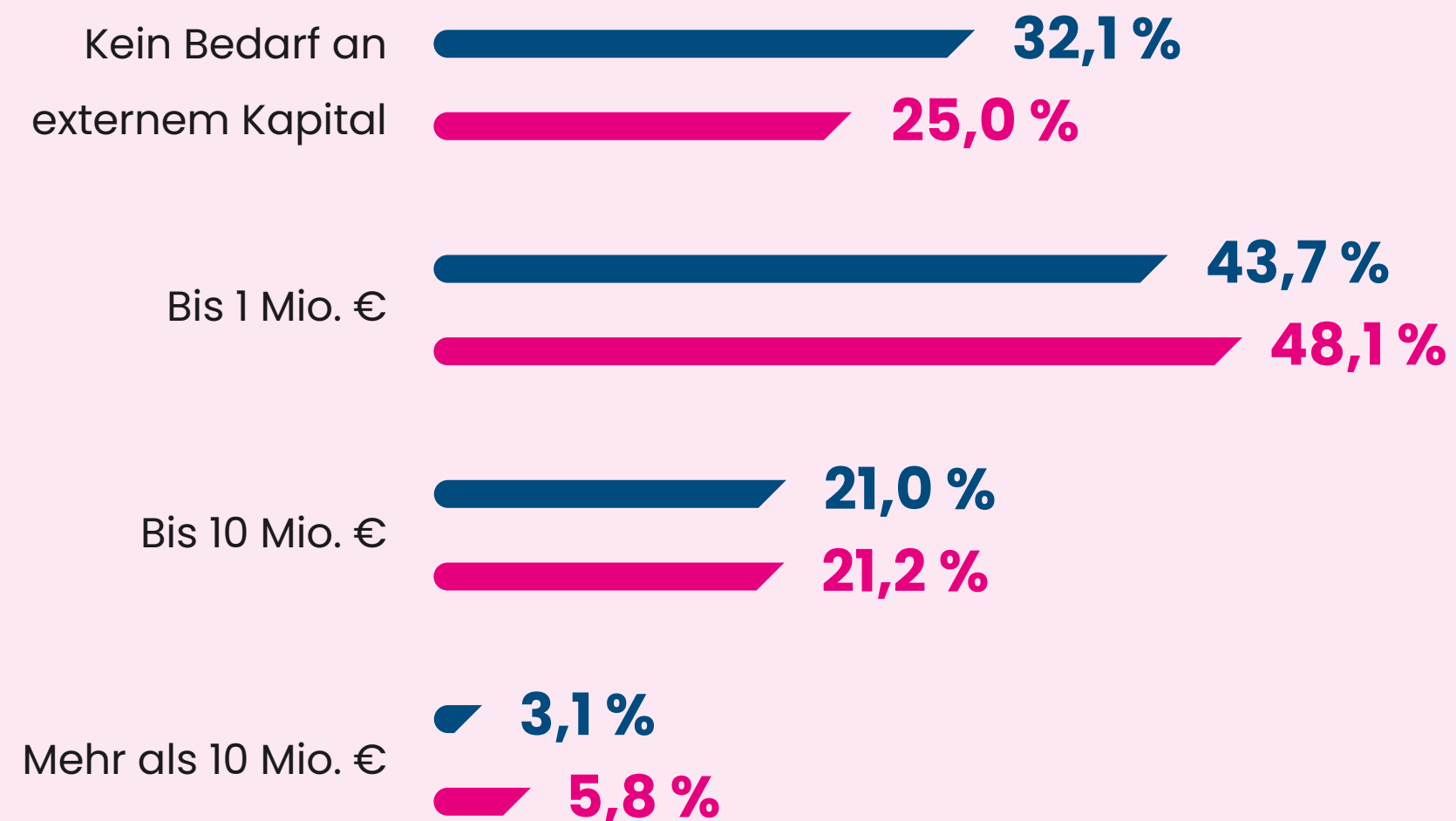


Selcuk Aciner
Co-Founder Wellspent

Wachstum und Finanzierung



Finanzierungsbedarf in den kommenden 12 Monaten



● DSM 2022 ● Erste Generation



Kapitalbedarf unterstreicht Zielsetzung

62 % der Startups der Migrant Founders erster Generation haben bereits **externes Kapital** aufgenommen (57 % bei Startups allgemein).

Zudem planen **75 % eine weitere Finanzierung** in den kommenden 12 Monaten – im Schnitt knapp 5 Mio. € (3,1 Mio. € bei Startups allgemein).

Unter den High Potentials der ersten Generation plant mit **83 % ein nochmal größerer Anteil** eine Finanzierung von im Schnitt 6,3 Mio. €.

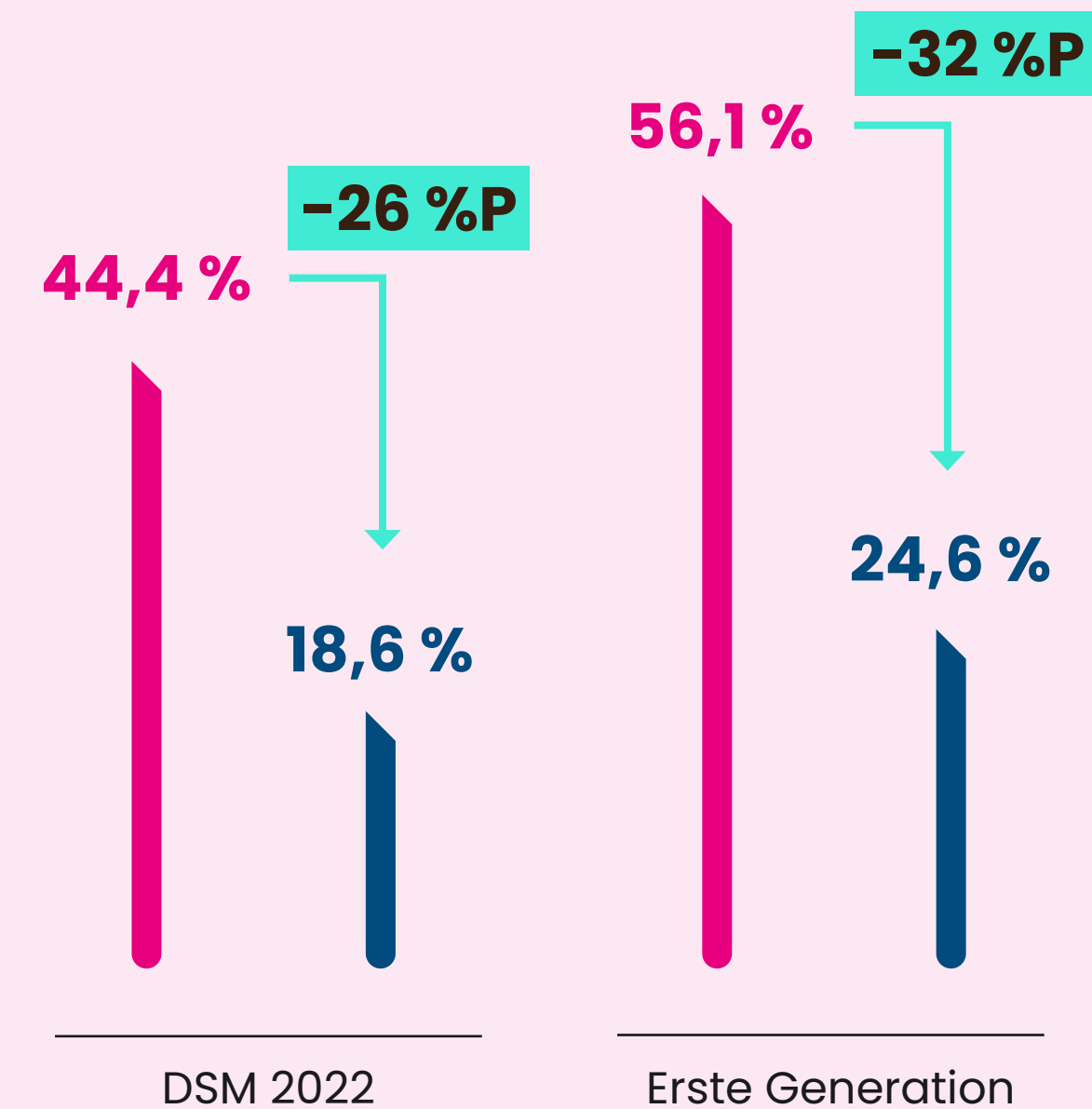
Finanzierungslücke bei VC erkennbar

Venture Capital stellt für Startups die zentrale Ressource dar, wenn es darum geht, **Skalierung und Wachstum** deutlich voranzubringen.

Migrant Founders der ersten Generation sind hier besonders stark vertreten – vor allem bei der **Nachfrage nach VC**.

Auch deshalb zeigt sich hier eine **größere Lücke** zwischen angestrebter und bereits realisierter VC-Finanzierung.

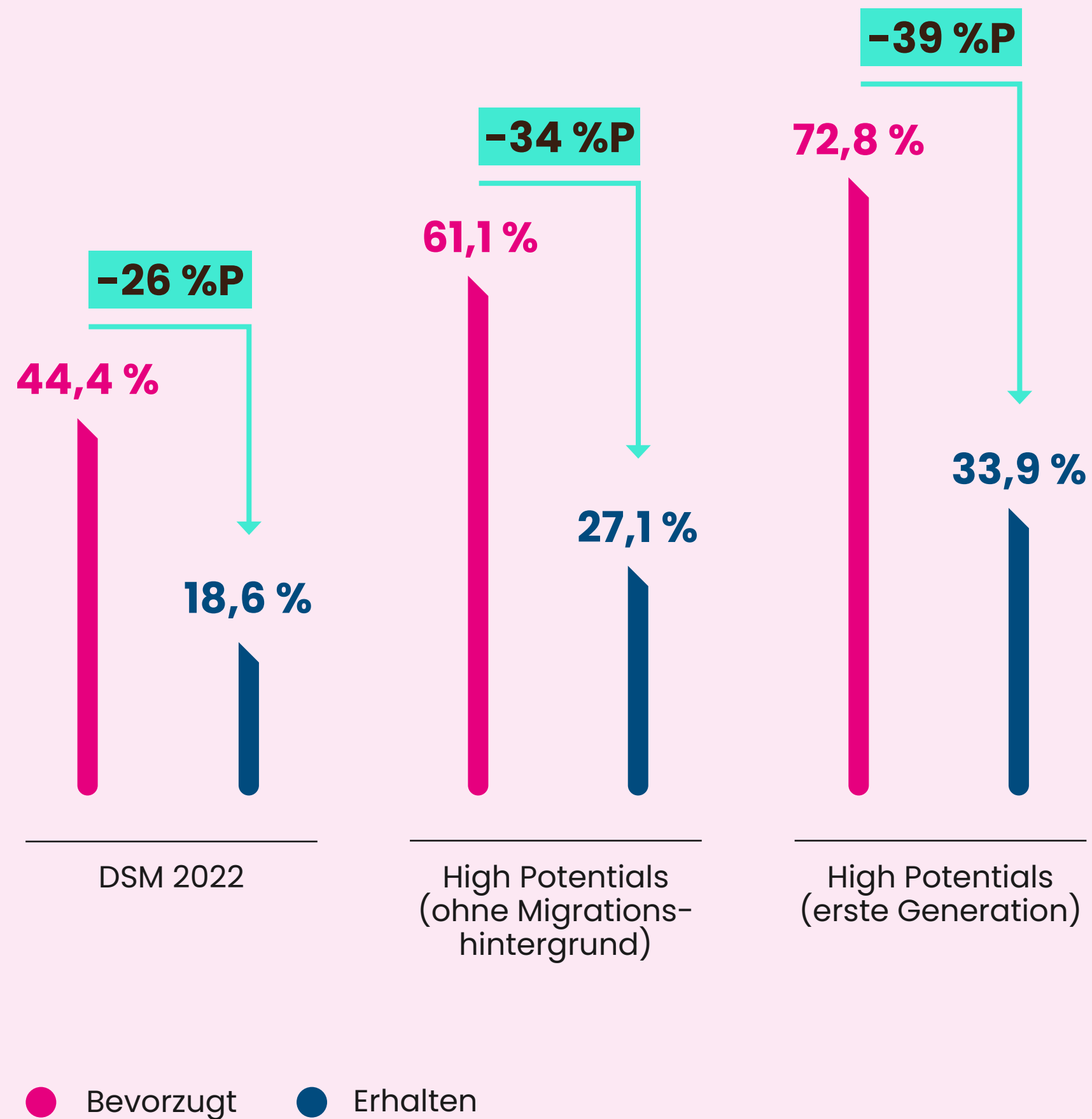
Finanzierung durch Venture Capital



● Bevorzugt ● Erhalten



Finanzierung durch Venture Capital



Gerade High Potentials setzen auf Venture Capital

Unter den wachstumsambitionierteren **High Potentials** zeigt sich ein noch ausgeprägter **VC-Fokus**.

Dabei **sticht** die erste Generation – auch **gegenüber ihrer Vergleichsgruppe** – deutlich **heraus**.

Auffällig sind auch hier die **ausgeprägten Ambitionen**: 73 % streben eine VC-Finanzierung für ihr Startup an.



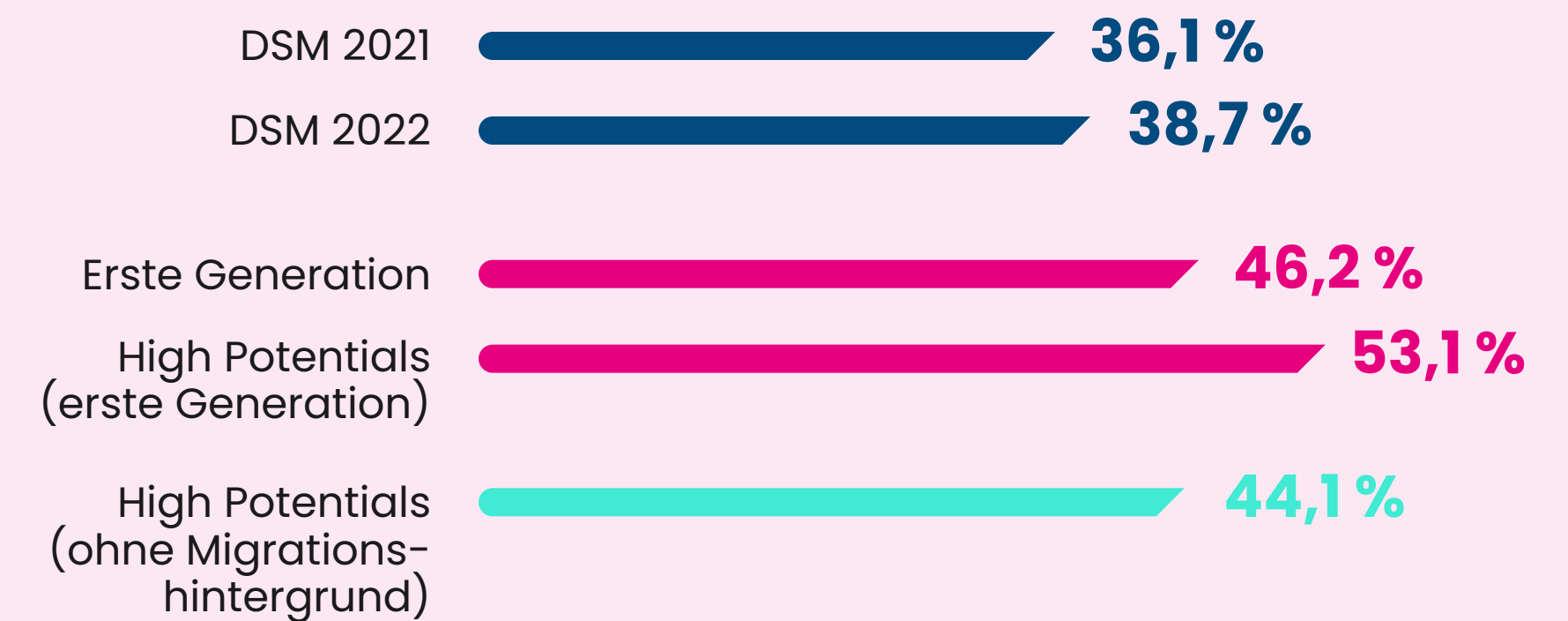
Zugänge zu Finanzierung gefragt

Seit gut einem Jahr sind die **Finanzierungsbedingungen** für Startups **schwieriger** geworden.

Diese **Entwicklung** deutet sich auch in unseren Befragungsdaten aus Q2 2022 bereits an.

Insbesondere für High Potentials wird ein **guter Zugang zum Kapitalmarkt** damit umso **wichtiger**.

Herausforderung Kapitalbeschaffung





Benjamin Wilkening
Vision Lab Partner Earlybird

// Durch den Earlybird Vision Lab Inkubator für Migrant Founders sind uns mehrere positive Trends aufgefallen: Einer davon ist ein immer höherer Anteil der Anträge von Gründern mit hoher Qualifikation – oft ein MINT- oder Business-Studium in Deutschland – und spannenden Tech-Lösungen.“

// Die erhöhte Sichtbarkeit des überproportional hohen Potenzials der Migrant Founders sorgt auch für mehr Aufmerksamkeit seitens der Investor*innen. Unsere Demo-Days verzeichnen eine stetig höhere Nachfrage in Form von Präsenz verschiedener Investor*innen und darauffolgenden Gesprächen mit den Startups.“

// Innovationen im Gesundheitswesen können enorm positive Auswirkungen haben, aber es ist auch ein Bereich, in dem es besonders schwierig ist, ein Startup aufzubauen. Wir brauchen Investoren, die bereit sind, große Summen zu investieren und – was noch wichtiger ist – mehr Akteure im Gesundheitswesen, die bereit sind, mit Startups in der Frühphase zusammenzuarbeiten.“

// Im Deeptech-Bereich ist es eine ziemliche Herausforderung, Startups außerhalb von Universitäten und Forschungseinrichtungen aufzubauen. Wenn man aus dem Ausland kommt und noch keine Verbindungen zu diesen Einrichtungen hat, kann das ein Problem sein. Daher ist der Zugang zu offenen Förderprogrammen und Studentennetzwerken der Schlüssel – vor allem in der Pre-Seed-Phase.“



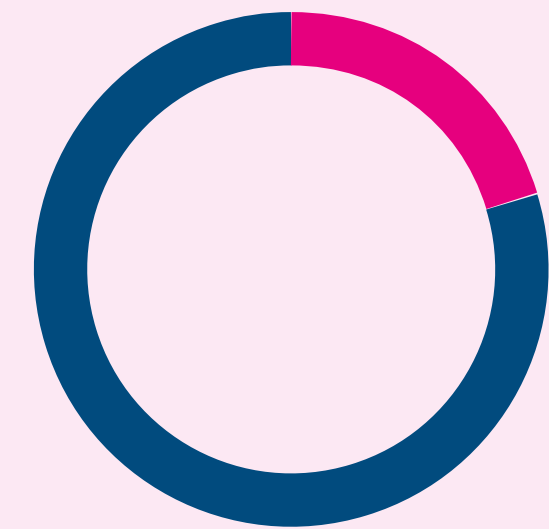
**Czuee Morey
Founder Xena Dx**

Chancen und Herausforderungen



Anteil internationaler Umsätze

DSM 2022



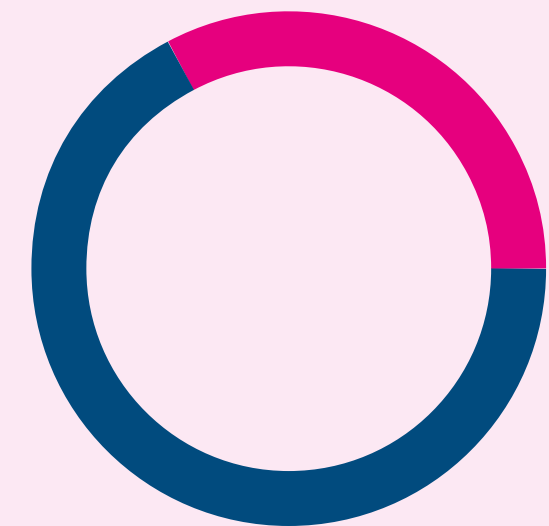
20,3 %

International

79,7 %

Deutschland

Erste Generation



32,6 %

International

67,4 %

Deutschland

Internationalität ist klarer USP

Neben einem größeren Anteil internationaler Umsätze stellen Migrant Founders erster Generation auch **internationalere Teams** auf.

So kommen im Schnitt **51 % ihrer Mitarbeitenden** aus dem Ausland, bei Startups insgesamt liegt der Wert dagegen bei 28 %.

Zudem haben im Schnitt 23 % ihrer Mitarbeitenden den primären **Arbeitsort außerhalb Deutschlands**, bei Startups allgemein sind es 11 %.



Migrant Founders bei Geschlechterdiversität vorne

Im Bereich Chancengleichheit und Geschlechterparität hat das **Startup-Ökosystem Nachholbedarf**.

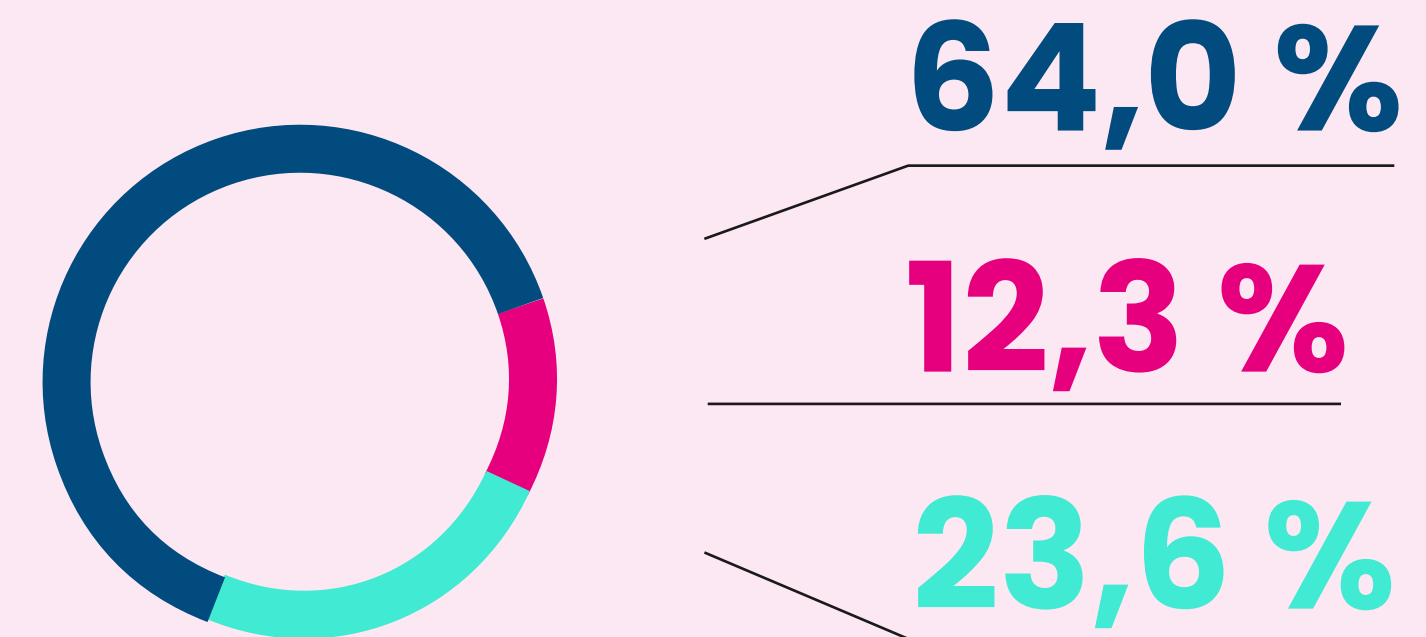
Die befragten Migrant Founders sind mit einem Anteil von 44 % **häufiger Teil von Female und Mixed Teams**.

Für diese beiden **Dimensionen der Diversität** deutet sich also ein positiver Zusammenhang an.

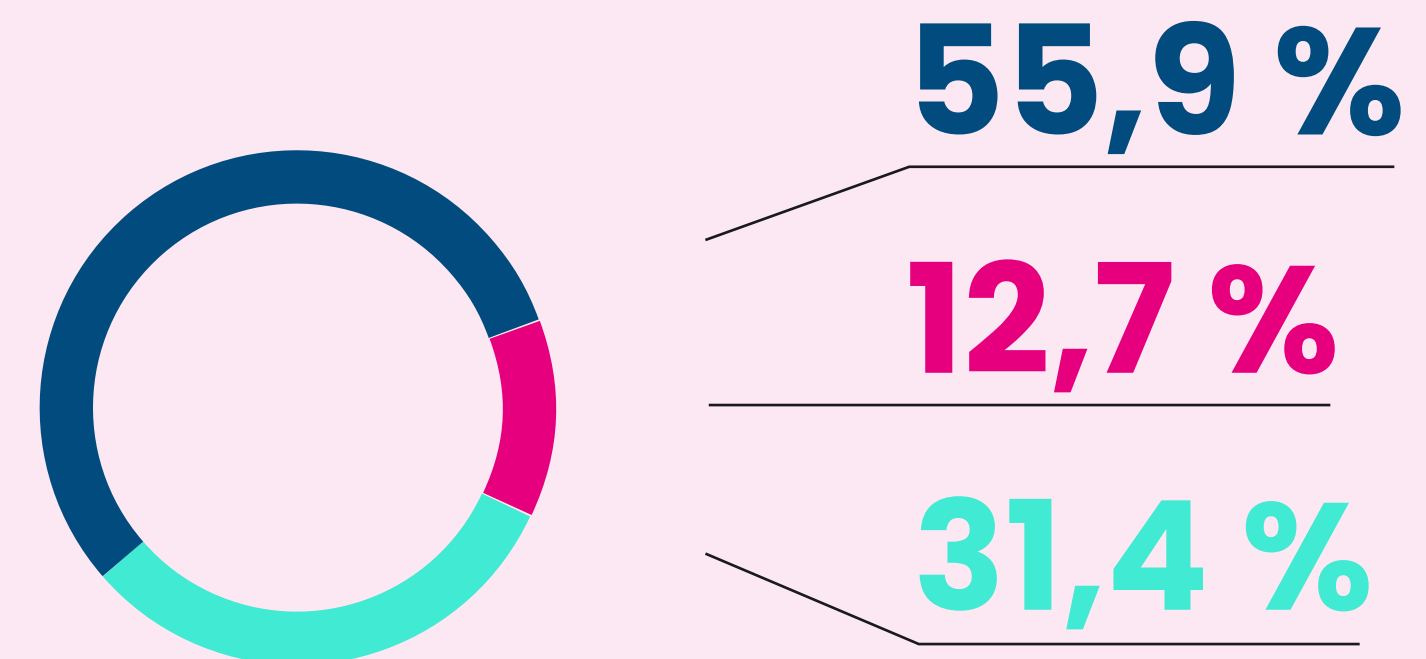


Team-Zusammensetzung

Gründer*innen ohne Migrationshintergrund

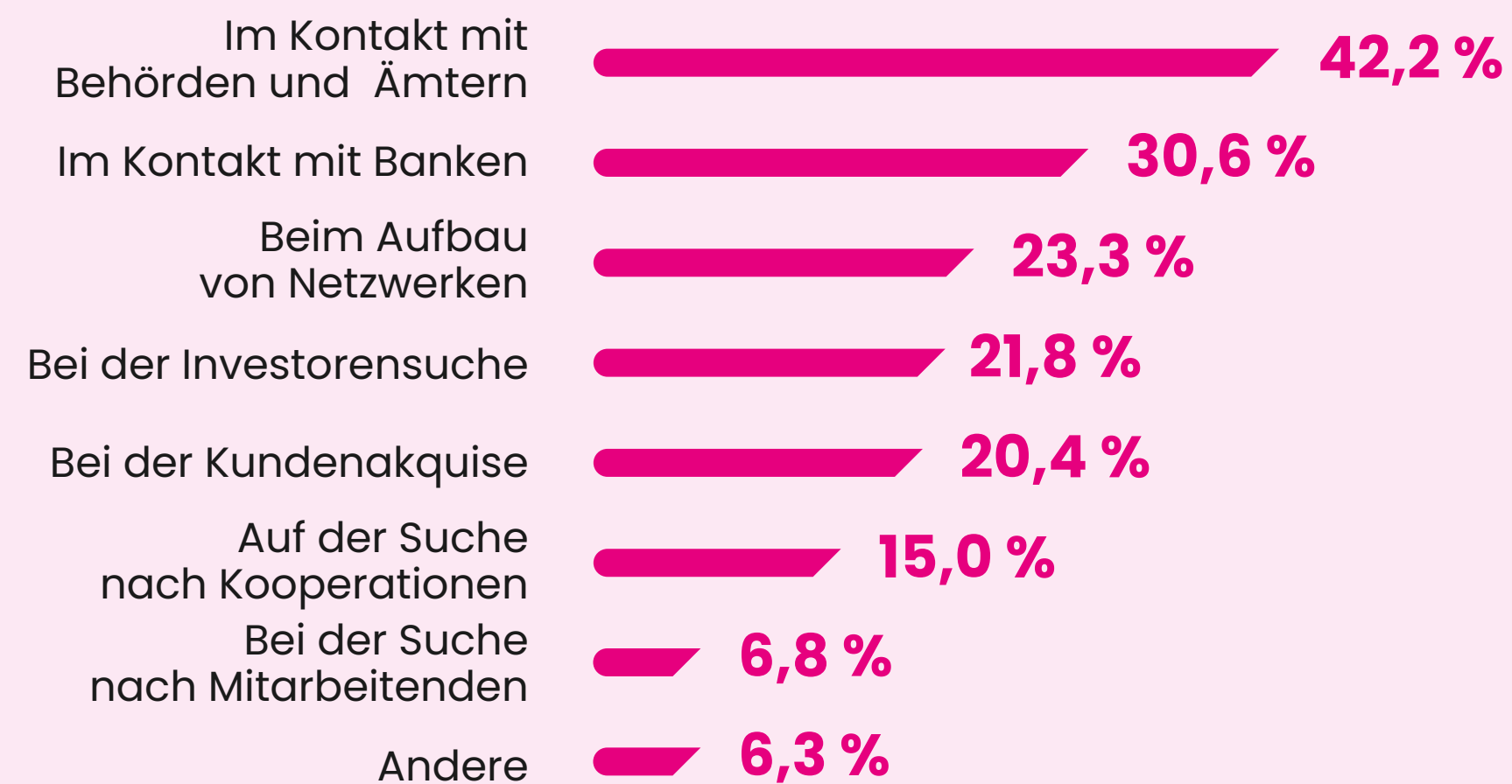


Migrant Founders



● Männer-Teams ● Frauen-Teams ● Gemischte Teams

Situationen, in denen sich Migrant Founders erster Generation im Nachteil sehen



Herausforderung besteht bei Bürokratie und Finanzierung

Klar im Fokus stehen bürokratische Hürden – hier wirken **Sprachbarrieren und fehlende Zugänge** zusammen.

Aber auch **im Kontakt mit Banken** sieht sich die erste Generation relativ häufig im Nachteil.

Daneben werden der **Aufbau von Netzwerken** und damit verbundene Themen genannt.



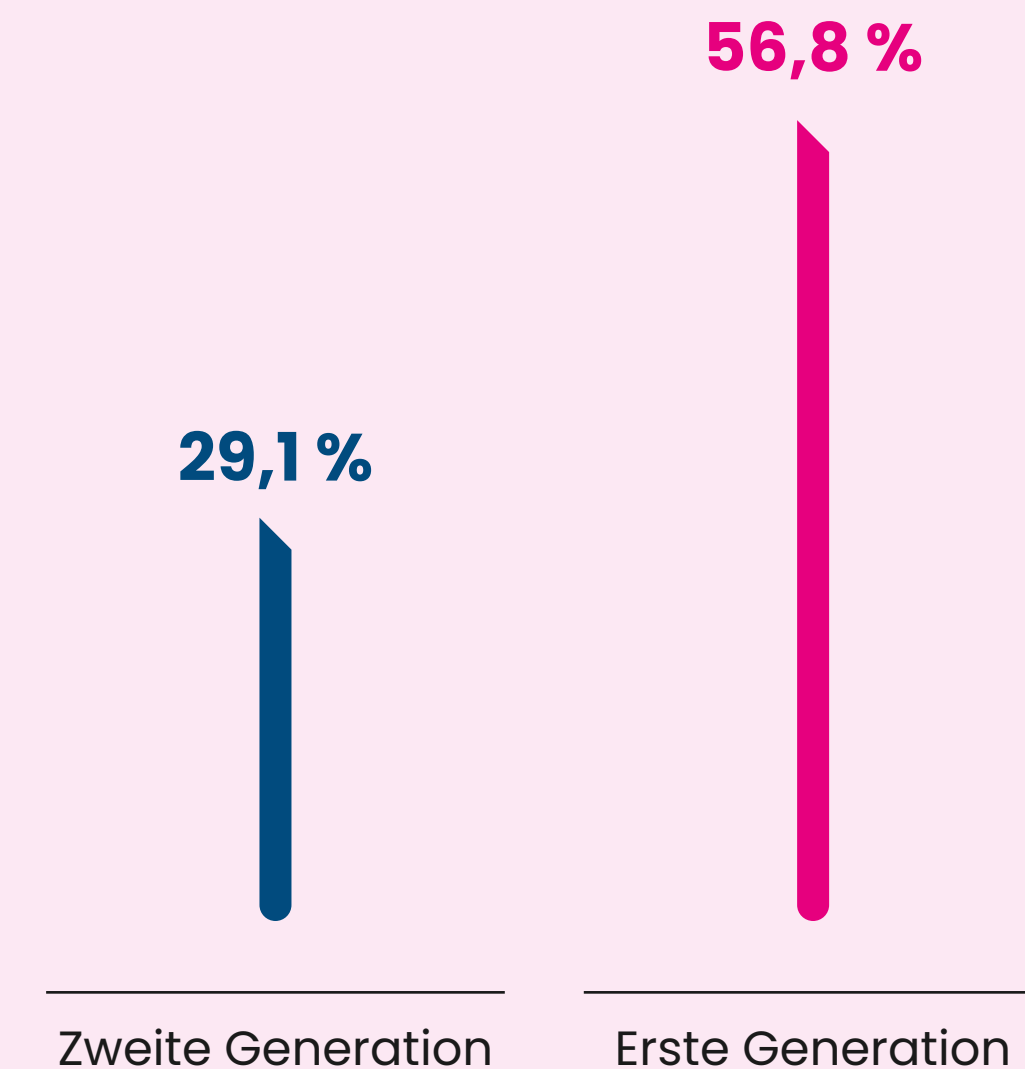
Erste Generation nimmt häufiger Nachteile wahr

Gegenüber der in Deutschland geborenen zweiten Generation hat die **erste Generation deutlich häufiger** den Eindruck, **im Nachteil** zu sein.

Die größeren Schwierigkeiten der ersten Generation unterstreichen die **Bedeutung bürokratischer Hürden und von Sprachbarrieren**.

Hier liegt ein **zentraler Hebel, um die Attraktivität** Deutschlands für internationale Gründer*innen und Fachkräfte **zu erhöhen**.

Hattest du schonmal den Eindruck, aufgrund deines Migrationshintergrunds im Nachteil gegenüber anderen Gründer*innen zu sein?



Einige Akteure im Startup-Ökosystem

Migrapreneur

STARTUP
MIGRANTS

2hearts

H B U
MIGRATION

VISION^{LAB}



Support im Startup-Ökosystem wächst

Unser Eindruck: Die **Awareness** für das Thema und die Unterstützungslandschaft im deutschen Startup-Ökosystem **wachsen**.

Ganz zentral sind dabei Akteure, die an konkreten **Herausforderungen** – wie **Bürokratie** oder **Finanzierung** – ansetzen.

Daneben sind **Initiativen und Netzwerke wichtig**, die Zugänge schaffen und Vorbilder in den öffentlichen Fokus rücken.



Laura Villafuerte
Co-Founder & CEO CareerBee

// Selbst für Leute, die hier in Deutschland aufgewachsen sind, ist die Bürokratie eine Herausforderung. Man hat häufig das Gefühl, nicht alle notwendigen Informationen zu haben und auch bei wichtigen Unterlagen alles nochmal genauer prüfen zu müssen.“

// Eine effizientere und vor allem digitalere Bürokratie ist aus meiner Sicht ein zentraler Hebel. Ich würde mir hier wünschen, dass Prozesse so schlank wie möglich aufgesetzt werden und aktiv danach geschaut wird, wie man gerade auch internationale Gründer*innen unterstützen und Dinge möglich machen kann.“

// Ein internationaler Background und entsprechende Netzwerke bringen in vielerlei Hinsicht Mehrwerte. Ich kann mein Netzwerk zum Beispiel fragen, wie Lizenzverfahren in anderen Ländern funktionieren und bekomme so einfach und schnell die notwendigen Informationen.“

// Für Deutschland ist es wichtig, im internationalen Wettbewerb um Gründer*innen und Fachkräfte zu punkten. Hier müssen wir gegenüber Ländern wie Großbritannien oder Estland aufholen, wo viel mehr digital passiert und Prozesse schneller laufen.“



**Artem Demchenkov
CEO & Founder Datamin**



Gülsah Wilke
Co-Founder & Managing Director
2hearts

// Wir sind davon überzeugt, dass die besten Gründer*innen in der aktuellen herausfordernden Zeit erfolgreich sein werden. Leider erhalten immer noch oft nur die offensichtlichen Gründer*innen Kapital, während solche mit Migrationshintergrund keinen Zugang zu relevanten Netzwerken und Fördermitteln haben.“

// Mit 2hearts wollen wir genau das ändern: Wir stärken Gründer*innen mit Migrationshintergrund mit unserem Netzwerk und Partnern mit einem klaren ROI: Jedes zweite Unicorn in den USA hat einen Mitgründer mit Migrationshintergrund. Wir brauchen mehr Daten für Deutschland – danke an den Startup-Verband, dass ihr mit eurer Forschung das dringend benötigte Bewusstsein schafft.“

Methodik, Quellen und Kontakt



Umsetzung der Definitionen des Statistischen Bundesamtes¹

1. Migrationshintergrund

Eine Person hat einen Migrationshintergrund, wenn sie selbst oder mindestens ein Elternteil nicht mit deutscher Staatsangehörigkeit geboren wurde.

- ▶ Im Rahmen der DSM-Befragung werden hierzu die bei Geburt vorliegenden Staatsbürgerschaften der Befragten sowie von deren Eltern erfasst.

2. Migrationserfahrung

Eine Person mit Migrationshintergrund, die im Ausland geboren wurde, verfügt über eigene Migrationserfahrung. Eine Person mit Migrationshintergrund, die in Deutschland geboren wurde, verfügt nicht über eigene Migrationserfahrung.

- ▶ Hierzu wird im DSM nach dem Geburtsort der Gründer*in gefragt. Liegt dieser außerhalb Deutschlands, wird von der „ersten Generation“, bei in Deutschland geborenen von der „zweiten Generation“ gesprochen.

Methodik

Zentrale Datenbasis ist der **Deutsche Startup Monitor 2022** (DSM) – mit 1.976 Teilnehmenden die umfassendste Befragung unter deutschen Startups.²

Der Deutsche Startup Monitor 2022 beinhaltet Daten zu 380 Startups, deren **Gründer*innen einen Migrationshintergrund** haben.

Die Abfrage des Migrationshintergrunds im DSM orientiert sich an der **Definition des Statistischen Bundesamtes**.

1) Statistisches Bundesamt (2022)

2) Kollmann et al. (2022)

Quellen

Anderson, Stuart (2022):

National Foundation for American Policy – NFAP Policy Brief July 2022

BMBF Datenportal / Statistisches Bundesamt (2021):

Bevölkerung und Erwerbspersonen nach beruflichem oder Hochschulabschluss und Altersgruppen in Deutschland

Kollmann, T.; Strauß, C.; Pröpper, A.; Faasen, C.; Hirschfeld, A.; Gilde, J.; Walk, V. (2022):

Deutscher Startup Monitor 2022

Statistisches Bundesamt (2022):

Mikrozensus 2021 – Bevölkerung mit Migrationshintergrund

Statistisches Bundesamt (2023):

Bevölkerung 2021 nach Migrationsstatus und Beteiligung am Erwerbsleben und Bundesländern. (Sonderauswertung, Abfrage April 2023)



Kontakt



**FRIEDRICH NAUMANN
STIFTUNG** Für die Freiheit.

Justus Lenz

Leiter Liberales Institut
justus.lenz@freiheit.org

Maximilian Luz Reinhardt

Referent Wirtschaft und Nachhaltigkeit
maximilianluz.reinhardt@freiheit.org



**STARTUP
VERBAND**

Die Unternehmen
der Zukunft.

Dr. Alexander Hirschfeld

Leiter Research
ah@startupverband.de

Vanusch Walk

Referent Research
vw@startupverband.de

Jannis Gilde

Projektleiter Research
jg@startupverband.de

Mia Ansorge

Assistant Research
ma@startupverband.de