GLOBAL DEEP TECH REPORT 2026: EUROPA IM VERGLEICH

Deeptech: Europa forscht exzellent – transferiert und skaliert aber zu wenig

Europa beheimatet 45% aller Deeptech-Start-ups weltweit, erhält aber nur 17% des Kapitals. Der Global Deep Tech Report 2026 auf Basis von 13.600 Start-ups und 11.500 Gründerprofilen zeigt: Der Engpass liegt nicht in der Forschung, sondern im Transfer und in der Skalierung. Wer Wohlstand und technologische Souveränität sichern will, muss bei Gründerteams, Wachstumskapital und IP-Transfer ansetzen.

Als Deeptech gelten Unternehmen, die wissenschaftliche Durchbrüche kommerzialisieren – etwa in Kernfusion, Quantencomputing, humanoider Robotik oder neuartiger Verteidigungstechnologie. Typisch sind komplexe Kombinationen aus Hard- und Software sowie Gründungsteams aus dem universitären Forschungsumfeld. Drei Merkmale grenzen Deeptech ab: Die Unternehmen lösen fundamentale technische Probleme zum ersten Mal, sie durchlaufen F&E-Zyklen von sieben bis 15 Jahren mit hohem Kapitalbedarf, und ihr Vorsprung beruht auf schwer imitierbarem geistigem Eigentum. Hinzu kommen gleich zwei „Täler des Todes" („valleys of death"): zwischen Labor und Prototyp sowie zwischen Pilot und kommerziellem Roll-out, wo Runden von 50 bis 200 Mio. EUR nötig werden.

WOHLSTAND UND SOUVERÄNITÄT STEHEN AUF DEM SPIEL

Deeptech ist mehr als ein Renditethema, auch wenn die Zahlen überzeugen: Deeptech-Investments erzielen im Schnitt 16% Netto-IRR gegenüber 10% bei klassischer Software. Bis 2030 könnten in Europa 1 Bio. USD Unternehmenswert und bis zu 1 Mio. Arbeitsplätze entstehen. Vor allem aber entscheidet sich hier, wer die Basistechnologien der Zukunft beherrscht – und wer in Abhängigkeit von Lieferketten und Anbietern außerhalb Europas gerät. Deeptech ist damit nicht nur ein ökonomisches, sondern zunehmend auch ein geopolitisches Thema. Europa hat die Welle der Consumer Internet-Unternehmen weitgehend verpasst; bei Deeptech kann es seine Stärken in Forschung und Industrie ausspielen.

EUROPA FORSCHT, ANDERE SKALIEREN

Die Voraussetzungen sind gut: Europa belegt sieben der Top-Ten-Plätze im WIPO Global Innovation Index und ist mit 6.100 Deeptech-Start-ups die größte Region weltweit. Doch der Global Deep Tech Report 2026 zeigt eine deutliche Schieflage: Europa beheimatet 45% aller Deeptech-Start-ups, erhält aber nur 17% des Kapitals – 92,5 Mrd. USD gegenüber 337,5 Mrd. USD in Nordamerika. Nur 10% der europäischen Start-ups schaffen den Schritt von der Series A zur Series B; in Nordamerika sind es 24%. Mehr als die Hälfte des Wachstumskapitals in Europa stammt von außereuropäischen Investoren, und in späten Runden sind hier im Schnitt nur 8,4 Investoren beteiligt statt 13,5. Die Folgen sind messbar: Nordamerikanische Deeptech-Start-ups wachsen bei den Beschäftigten um 38% pro Jahr, europäische um 22%; ihre Bewertungen steigen jährlich um 20% statt um 12%. IPOs europäischer Deeptech-Unternehmen sind sehr selten. Dass es anders geht, zeigt Stockholm: 99 Start-ups haben dort in Summe 25 Mrd. USD eingeworben – dank Exits wie Spotify und Klarna, deren Kapital und Talente zurück ins Ökosystem fließen.

AUF DAS GRÜNDERTEAM KOMMT ES AN

Der Report verknüpft erstmals Daten zu 13.600 Deeptech-Start-ups mit 11.500 Gründerprofilen aus Dealroom, PitchBook, Crunchbase und LinkedIn. 61% der Gründer haben einen Master oder eine Promotion – das ist die Eintrittskarte, nicht das Unterscheidungsmerkmal. Den stärksten positiven Einfluss auf Kapital und Bewertung haben eine technische Ausbildung in IT oder Naturwissenschaften sowie echte Managementerfahrung. Eine reine Managementausbildung wirkt dagegen negativ. Der größte Hebel ist geteilte technische Kompetenz im Team: Sie treibt Finanzierung und Exits stärker als die Exzellenz Einzelner. Hier hat Europa Nachholbedarf: Nur 36% der europäischen Gründer haben bereits gegründet (Nordamerika: 43%), nur 24% bringen Deeptech-Erfahrung mit (33%). Europäische Hochschulen bilden exzellente Talente aus, wandeln sie aber zu selten in Gründungen um: Die Technische Universität München kommt auf drei Gründer je 1.000 Studierende, das MIT auf 56.

VIER FORDERUNGEN FÜR EUROPAS DEEPTECH

1. **Gründer:** Teams mit mindestens zwei technisch versierten Mitgründern aufbauen und um einen erfahrenen, kommerziell denkenden CEO ergänzen. Patente ab Tag eins anmelden und Absichtserklärungen sowie Vorbestellungen als Beleg für die Series A sammeln.
2. **Investoren:** Die Due Diligence auf die Kombination aus technischer Tiefe und Managementerfahrung ausrichten, den Fokus auf die Brücke von Series A zu Series B legen und Syndikate für große Wachstumsrunden aufbauen.
3. **Politik:** Mittel aus überversorgten Pre-Seed-Programmen in Co-Investitionen für die Wachstumsphase umlenken, Pensionsfonds für Venture Capital öffnen und den IPO-Markt reformieren. Öffentliche

Beschaffung gezielt als Ankerkunde in Stärkefeldern wie Energie, Quantentechnologie und Medtech einsetzen.

4. **Universitäten:** Kommerzialisierung fest in technische Studiengänge integrieren, den IP-Transfer in Start-ups radikal vereinfachen und Mitgründer-Matching zwischen Forschenden und erfahrenen Managern institutionalisieren. Ebenso die Ausgründung der eigenen Forschung für Professorinnen und Professoren vereinfachen und sie dabei unterstützen.

JETZT HANDELN, NICHT WEITER FORSCHEN

Europa fehlt es weder an Talent noch an Ideen, sondern an Transfer aus der Wissenschaft sowie Kapital und Strukturen für die Skalierung. Gelingt es, den Transfer von Wissenschaft in kommerzialisierbare Produkte zu vereinfachen sowie den Übergang von der Series A zur Series B zu schließen, entstehen die Technologiechampions der nächsten Dekade in Europa – und nicht nur mit europäischer Forschung anderswo.



JANNIK NOLDEN ist wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Lehrstuhl für Strategie und Organisation an der TUM School of Management.



PHILIPP SCHAFFER ist wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand am Lehrstuhl für Strategie und Organisation an der TUM School of Management.



PROF. DR. THERESA TREFFERS ist Universitätsprofessorin für Entrepreneurship an der Universität Schloss Seeburg sowie Privatdozentin und akademische Rätin am Lehrstuhl für Strategie und Organisation an der TUM School of Management.



PROF. DR. ISABELL WELPE ist Inhaberin des Lehrstuhls für Strategie und Organisation an der TUM School of Management.

Fotos: TUM School of Management; Prof. Dr. Theresa Treffers, Astrid Eckert