

Brüssel, 2. Oktober 2025

Deutsche Industrie- und Handelskammer

Stellungnahme

DIHK-Stellungnahme zum geplanten European Innovation Act

Wir bedanken uns für die Gelegenheit zur Stellungnahme im Vorfeld des geplanten Europäischen Innovationsgesetzes (European Innovation Act) im Rahmen des [Call for Evidence](#) und der zeitgleichen [öffentlichen Konsultation](#) der Europäischen Kommission im Zeitraum zwischen Juli und Oktober 2025.

A. Das Wichtigste in Kürze

Aus Sicht der deutschen Wirtschaft sollten folgende Prioritäten bei der Ausgestaltung des European Innovation Acts Beachtung finden, um den innovationspolitischen Belangen der Unternehmen in der Fortentwicklung und geplanten Vereinfachung europäischer Rahmenbedingungen Rechnung zu tragen:

- Innovationsbedingte Vereinfachungen und Erleichterungen sollten allen interessierten Unternehmen offenstehen. Sämtliche Maßnahmen des Innovation Acts, die spezifische Innovationshürden bei sog. Start-ups und Scale-ups adressieren, sollten verhältnismäßig und nicht zum Nachteil anderer Unternehmensgruppen gestaltet werden.
- Von einer EU-weiten Definition für „innovative Unternehmen“ raten wir ab, da diese praxisfern, bürokratieaufbauend und potenziell ausgrenzend wirken würde.
- Unternehmen brauchen deutlich leichteren Zugang zu großvolumiger Wachstumsfinanzierung – mit weniger Bürokratie, funktionierenden Kapitalmärkten und praxisnaher IPR-Nutzung, damit Europa im globalen Wettbewerb mithalten kann.
- Ein innovationsfreundliches öffentliches Beschaffungswesen kann insbesondere für innovative Start-ups ein bedeutsamer Hebel sein, um schneller Marktzugang, Referenzen und Wachstumschancen zu erhalten.
- Vereinfachungen beim Zugang zu Forschungs- und Technologieinfrastrukturen sowie öffentlich finanzierter Forschung könnten einigen Unternehmen helfen, Innovationen schneller in marktfähiges Wachstum zu überführen.

B. Inhaltliche Ausführungen

Aus Sicht der deutschen Wirtschaft sollte sich die Politik auf europäischer Ebene allgemein für den Abbau von Innovationshemmnissen und die Stärkung innovationsfördernder Maßnahmen im EU-Recht einsetzen. Das im geplanten Rechtsakt angestrebte Ziel, die wirtschaftlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen in Europa so auszulegen, dass Innovationen verbessert gefördert, einfacher in den Markt transferiert und dort erfolgreicher skaliert werden können, liegt somit auch im besonderen Interesse innovativer und forschungsaffiner deutscher Wachstumsunternehmen. Folgende Prioritäten sind mit Blick auf die von der Kommission geplanten [Ziele & Optionen](#) des Innovation Acts aus Sicht der deutschen Wirtschaft besonders relevant und sollten in der weiteren Ausgestaltung des Rechtsakts Beachtung finden:

1. Faire EU-Definitionen für „Start-ups“ und „Scale-ups“ einführen

Die Einführung von EU-weit einheitlichen Begriffsdefinitionen für die Begriffe „Start-up“ und „Scale-up“ wird von der deutschen Wirtschaft mit großer Aufmerksamkeit verfolgt und unterschiedlich bewertet. Generell setzt sich die DIHK für wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen ein, die so vielen Unternehmen wie möglich zugutekommen. Förderungen von Segmenten innerhalb der gesamten Unternehmenslandschaft sind nur dort zielführend, wo ein Marktversagen plausibel nachgewiesen ist. Abgeleitet für das Handlungsfeld des European Innovation Acts bedeutet dies grundsätzlich, dass der Abbau von Innovationshemmnissen (ob im vereinfachten Zugriff auf Finanzierung oder auf Forschungs- und Technologieinfrastruktur) generell allen interessierten Unternehmen offenstehen sollte. Denn durch solche innovationspolitischen Erleichterungen können nicht nur Start-ups und Scale-ups, sondern auch etablierte KMU und Großunternehmen neue Handlungsspielräume gewinnen.

Jedoch erkennt die DIHK an, dass gewisse Erleichterungen insbesondere für kleine, wachstumsorientierte Unternehmen mit Innovationsfokus vereinzelt plausibel erscheinen, da sie – im Vergleich zu Großunternehmen – oft mit knapperen finanziellen und personellen Ressourcen sowie eingeschränktem Zugang zu Forschungs- und Technologieinfrastrukturen auf einen erleichterten Marktzugang angewiesen sind. Dies liegt auch daran, dass Start-ups für ihre Innovationen oftmals lange Wartezeiten bis zur Marktreife und einen hohen Finanzierungsbedarf erfordern. Im Umkehrschluss würden solch spezifische Erleichterungen bei Start-ups und Scale-ups wiederum für positive externe Effekte sorgen, die über das eigentliche Unternehmen hinaus auf die Wirtschaft insgesamt wirken, etwa in Form von innovativen Kooperationen, Wettbewerbsimpulsen und neuen Geschäftsmodellen.

Daher erachtet die Wirtschaft die Einführung einheitlicher Begriffsbestimmungen für „Start-ups“ und „Scale-ups“ zu Zwecken der Sichtbarkeit grundsätzlich als sinnvoll, sofern sie inhereuropäisch Rechtsklarheit schaffen, die Vergleichbarkeit mit internationalen Modellen erleichtern und den Zugang zu EU-Förderinstrumenten transparenter gestalten. Die Definitionen sollten aus Sicht der Unternehmen nach dem allgemeinen Ziel ausgelegt werden, besonders dort unnötige Bürokratie abzubauen, Teilnahmemöglichkeiten an Reallaboren, Forschungsinfrastrukturen und Datenräumen zu erleichtern und grenzüberschreitendes Wachstum zu

fördern, wo dies gerechtfertigt erscheint – ohne dabei andere Unternehmensgruppen unverhältnismäßig zu benachteiligen. Die Kategorisierung kann damit gezielt Sichtbarkeit für Hürden schaffen, die traditionell von Start-ups und Scale-ups in Europa als hemmend für ihre Innovationsaktivitäten wahrgenommen werden. Einige Unternehmen betonen jedoch, dass hierbei Indikatoren wie hohe Skalierbarkeit und Wachstumsraten nicht Teil dieser Definition sein sollten, da sie z. B. risikoreiche Deep-Tech- und Hard-Tech-Start-ups unangemessen benachteiligen würden. Als Lösungsvorschlag wird von einigen IHKs angeregt, die geplanten Definitionen möglichst puristisch und auf das Wesentliche beschränkt zu gestalten. Eine IHK hat angeregt, etwa „Start-ups“ als junge, wachstumsorientierte Unternehmen mit Innovationsfokus und „Scale-ups“ als Firmen mit etabliertem Geschäftsmodell zu definieren – aber dabei die Begriffsbestimmungen regelmäßig an konjunkturelle und strukturelle Veränderungen der europäischen Unternehmenslandschaft anzupassen.

1.1 Eine EU-weite Definition für „innovatives Unternehmen“ vermeiden

Während die deutsche Wirtschaft daher eine einheitliche Begriffsbestimmung für „Start-ups“ und „Scale-ups“ grundsätzlich als sinnvoll erachtet, wird die vorgesehene Definition des Begriffs „innovatives Unternehmen“ mehrheitlich kritisch, teils sehr kritisch beurteilt. Aus Sicht der Wirtschaft ist es kaum möglich, „Innovativität“ auf EU-Ebene rechtssicher und zugleich praxisnah zu definieren, da sich Anforderungen an Innovationen durch gesellschaftliche und technologische Entwicklungen ständig verändern und zudem stark vom jeweiligen nationalen oder sektoralen Kontext abhängen. Es besteht Sorge, dass eine solche Definition künstliche Trennlinien zwischen den Unternehmen zieht oder Abgrenzungen basierend auf flüchtigen, sich ständig wandelnden Unternehmensindikatoren (sachlich/zeitlich) hervorbringt. Eine statische Definition mit enggefassten Schwellenwerten könnte daher zu unbeabsichtigten Ausgrenzungen führen und manchen Unternehmen den Zugang zu Fördermaßnahmen eher erschweren als erleichtern – vergleichbar mit den bekannten Problemen rund um die KMU-Definition. So äußern Unternehmen die Befürchtung, dass die Einführung einer Kategorie „innovatives Unternehmen“ zwangsläufig Bürokratie aufbauen und bestimmte Unternehmensgruppen ungleich behandeln würde.

2. Schaffung einer EU-weiten Definition für Reallabore

Die deutsche Wirtschaft unterstützt die Schaffung einer EU-weiten Definition für Reallabore im Rahmen des Innovation Acts. Reallabore ermöglichen es, Innovationen befristet und räumlich abgegrenzt in einem gelockerten Regulierungsrahmen zu erproben, neue Produkte und Verfahren hervorzubringen sowie die Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Politik zu stärken. Auf Grundlage der gewonnenen Ergebnisse sollte der Rechtsrahmen gezielt angepasst und Innovation beschleunigt werden. Vereinzelt betonen Unternehmen, insbesondere Haftungsfragen und Verantwortlichkeiten klar zu regeln, da Innovationen naturgemäß mit höheren Risiken verbunden sind. Auch wird bei Reallaboren ein verlässlicher Finanzierungsrahmen sowie die Beteiligung der Wirtschaft an der Definition als notwendig erachtet, um Praxistauglichkeit sicherzustellen. Besonders in grenzüberschreitenden Regionen Europas

könnten harmonisierte europäische Reallabore zusätzlichen Mehrwert schaffen, indem sie etwa Unternehmen, insbesondere Start-ups, den rechtssicheren Zugang zu neuen Märkten erleichtern.

3. Unternehmen den Zugang zu Innovationsfinanzierung erleichtern

Aus Sicht der DIHK sollte interessierten Unternehmen im Rahmen des European Innovation Acts der Zugang zu Innovations- und Wachstumsfinanzierung deutlich erleichtert werden. Besonders für wachstumsorientierte und forschungsaffine Unternehmen mit schnell skalierbaren Geschäftsmodellen besteht bei risikoreichen, kapital- und forschungsintensiven Innovationsprojekten oftmals ein Bedarf nach großvolumiger Finanzierung, welche Europa im Vergleich zu globalen Mitstreitern häufig noch immer nicht bietet. Für die Unternehmen ist dabei besonders entscheidend, bestehende Hürden abzubauen, um die kritische Wachstumsphase zwischen Entwicklung und Markteinführung bzw. industrieller Anwendung bei Produkten und Dienstleistungen besser zu überbrücken. Vereinzelt wird hierbei auf gezielte Förderansätze nach dem Vorbild der [IPCEI](#) (Important Projects of Common European Interest) verwiesen, die auf kleinere Projekte übertragbar gemacht und mit deutlich weniger Bürokratie verbunden werden könnten. Um den Zugang zur Finanzierung für innovative Unternehmen jedoch dauerhaft zu erleichtern, wird zum Teil ergänzend auf die Notwendigkeit eines funktionierenden europäischen Kapitalmarkts, harmonisierter europäischer Investitionsregelungen sowie privater Großfonds hingewiesen.

Auch die im Innovation Act vorgesehene Nutzung von geistigen Eigentumsrechten (IPR) als Finanzierungssicherheit findet aus der Wirtschaft mehrheitlich Zuspruch, da sie Investoren Rechtssicherheit verschafft und einen verbesserten Zugang zu EU-Förderprogrammen eröffnen könnte. Zugleich bestehen Bedenken hinsichtlich einer Überregulierung der Finanzinstitute sowie der praktischen Schwierigkeit, immaterielle Vermögenswerte wie Patente oder Marken durch Bewertungssysteme objektiv zu bewerten. Gerade für Deep-Tech-Start-ups ohne hohes Eigenkapital bietet IPR-gestützte Finanzierung aus Sicht einer IHK jedoch ein hohes Potenzial – sofern Fehlanreize vermieden werden und der Fokus der Investoren klar auf der erfolgreichen Markteinführung und Entwicklung – eher als auf dem rein strategischen IPR-Erwerb – liegt.

4. Innovationen durch öffentliche Beschaffung den Marktzugang erleichtern

Die DIHK bewertet die Stärkung innovationsfördernder öffentlicher Beschaffung grundsätzlich als sinnvolles Instrument, um neuen Technologien bzw. Innovationen den Markteintritt zu erleichtern. Entscheidend ist dabei eine größere Flexibilität in Ausschreibungsverfahren, die über rein preisorientierte Kriterien hinausgehen und Raum für technologieoffene Lösungen schaffen. Unternehmen sehen insbesondere Bedarf für Erleichterungen bei Zertifizierungsvorgaben. Auch sonstige Vorgaben zu sozialen Kriterien wie z. B. Tariftreueregelungen sind für innovative Unternehmen und Start-Ups eher hinderlich. Hilfreicher für die Praxis wäre die Integration innovationsfreundlicher Anregungen und Hilfestellungen in Leitfäden und Normungsprozessen. Zugleich gilt es, die mit innovativen Produkten verbundenen Risiken besser abzusichern, etwa

durch Versicherungs- oder Bürgschaftsmodelle, die sowohl Anbietern als auch Nachfragern Planungssicherheit geben.

Während etablierte Mittelständler in der Regel über gewachsene Netzwerke verfügen, haben Start-ups beim Marktzugang weiterhin Nachteile, da ihnen Referenzen, Sichtbarkeit und Vertrauen fehlen. Hier könnten gezielt innovationsfreundliche Vergabeverfahren, schnellere und unbürokratischere Ausschreibungen sowie z. B. ein „Innovationsbudget Beschaffung“ Abhilfe schaffen. Insgesamt ist es sowohl für öffentliche Auftraggeber als auch für Unternehmen sinnvoller, statt einer sektoralen Regelung im Rahmen des Innovation Acts die Gelegenheit zu nutzen, dass derzeit auch die EU-Vergaberichtlinien überarbeitet werden und dort der Gedanke der innovationsfreundlicheren Beschaffung Eingang nehmen sollte. Dort gehört es hin und erleichtert den Überblick im Zusammenhang mit dem ohnehin schon sehr komplexen Vergaberecht. Je mehr sektorspezifische Vergabe-Sonderregelungen, desto weniger werden sie in der Praxis angewandt werden, weil selbst Experten inzwischen der Überblick hierzu verloren geht.

5. Zugriff auf Forschungs- und Technologieinfrastrukturen verbessern

Die DIHK unterstützt das Ziel des European Innovation Acts, Unternehmen einen besseren Zugang zu Forschungs- und Technologieinfrastrukturen zu ermöglichen. Ein erleichterter Zugriff kann wesentlich dazu beitragen, Innovationen praxisnah zu erproben und schneller in marktfähige Lösungen zu überführen. In der Praxis bleibt das Potenzial bestehender Strukturen häufig noch immer ungenutzt, sei es aufgrund mangelnder Transparenz, schwieriger Auffindbarkeit oder einer – aus Unternehmenssicht empfundenen – zu geringen Kommunikationsbereitschaft seitens der Hochschulen: Für Unternehmen – insbesondere KMU und Start-ups – entstehen dadurch unnötige Hürden und Verzögerungen. Positiv zu bewerten ist daher der Vorschlag, EU-weit Mechanismen zu schaffen, die den Zugang zu Technologieinfrastrukturen fördern und zugleich die hohen Investitionshürden bei Kooperationsprojekten abmildern, etwa nach dem Vorbild des „UK Catapult Network“. Damit können kapitalintensive Lücken der Übergangsfinanzierung zwischen Forschungsergebnis und Marktreife („Valley of Death“) gezielter geschlossen werden. Einzelne Stimmen geben jedoch zu bedenken, dass das Spannungsfeld zwischen Schutz geistigen Eigentums und effizienter Zusammenarbeit problematisch bleibt und durch gesetzliche Regelungen nur begrenzt auflösbar ist: Hohe Kosten für internationale Schutzrechtesicherungen, die häufig bei Einbindung kompetenter Dritter mit bereits vorhandener Infrastruktur erforderlich sind, schrecken innovative Unternehmen gerade in frühen Phasen mit unsicheren Marktpotenzialen oftmals ab und fördern parallele Entwicklungen.

6. Vermarktung öffentlich finanzierter Forschungsergebnisse vereinfachen

Mit Blick auf den Innovation Act sehen Unternehmen sehr vereinzelt Handlungsbedarf bei der besseren Verwertung öffentlich finanzierter Forschung und der engeren Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft, Wirtschaft und öffentlichem Sektor. Aus Sicht mancher Unternehmen bleiben öffentlich finanzierte Forschungsergebnisse häufig institutionell abgeschottet oder nur für direkt beteiligte Partner zugänglich, während gerade Start-ups und KMU unkomplizierte Zugänge zu Know-how benötigen. Denn viele Start-ups arbeiten forschungsnah und

entwickeln ihre Produkte direkt auf Basis neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse. Allgemein sollten Hochschulen daher ihre Möglichkeiten konsequent ausschöpfen, indem sie intellektuelles Gedankengut (IP) zu einem effektiven Hebel für Ausgründungsinteressierte machen und einen geregelten niedrigschwelligen Zugang zu Forschungsergebnissen gewähren. Ein wesentliches Hemmnis entsteht nämlich dadurch, dass akademische Einrichtungen Inhaber von Schutzrechten sind, deren Verwertung für junge Unternehmen durch Abkauf oder Lizenzierung oft sehr kostenintensiv ist, obwohl in dieser frühen Phase noch keine Erträge erzielt werden. Denkbar wäre daher z. B., dass öffentliche Forschungseinrichtungen erst dann an den Erlösen partizipierten, wenn eine tatsächliche Marktreife erreicht ist – zugleich würde dies ihr Interesse an einer aktiven Begleitung der Verwertung von Forschungsergebnissen erhöhen. Entscheidend bleiben schlanke, praxistaugliche Förderbedingungen, eine kooperationsoffene Wissenschaftskultur und transparente Zugänge, etwa über eine EU-weite Datenbank für Forschungsergebnisse und IPR, die zugleich wirksam vor unautorisiertem Zugriff aus Drittstaaten geschützt ist.

C. Ergänzende Informationen

a. Ansprechpartner mit Kontaktdaten

Lorenz Kramer

Bereich Europa

Referatsleiter Wirtschaft in Europa

Tel + 49 151 11331798

E-Mail kramer.lorenz@dihk.de | www.dihk.de

Susanne Gewinnus

Bereich Energie, Umwelt, Industrie

Referatsleiterin Industrie und Forschung

Tel +49 30 20308-2213

E-Mail gewinnus.susanne@dihk.de | www.dihk.de

Lukas Littmann

Bereich Energie, Umwelt, Industrie

Referatsleiter Innovation

Tel +49 30 20308-2214

E-Mail littmann.lukas@dihk.de | www.dihk.de

b. Beschreibung DIHK

Wer wir sind:

Unter dem Dach der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) sind die 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) zusammengeschlossen. Unser gemeinsames Ziel: Beste Bedingungen für erfolgreiches Wirtschaften.

Auf Bundes- und Europaebene setzt sich die DIHK für die Interessen der gesamten gewerblichen Wirtschaft gegenüber Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit ein. Denn mehrere Millionen Unternehmen aus Handel, Industrie und Dienstleistung sind gesetzliche Mitglieder einer IHK - vom Kiosk-Besitzer bis zum Dax-Konzern. So sind DIHK und IHKs eine Plattform für die vielfältigen Belange der Unternehmen. Diese bündeln wir in einem verfassten Verfahren auf gesetzlicher Grundlage zum Gesamtinteresse der gewerblichen Wirtschaft und tragen so zum wirtschaftspolitischen Meinungsbildungsprozess bei.

Grundlage unserer Stellungnahmen sind die wirtschaftspolitischen Positionen und beschlossenen Positionspapiere der DIHK unter Berücksichtigung der der DIHK bis zur Abgabe der Stellungnahme zugegangenen Äußerungen der IHKs und ihrer Mitgliedsunternehmen.

Darüber hinaus koordiniert die DIHK das Netzwerk der 150 Auslandshandelskammern, Delegationen und Repräsentanzen der Deutschen Wirtschaft in 93 Ländern.

Die DIHK ist im Transparenzregister der Europäischen Union unter der Nummer 22400601191-42 registriert.