

# MONITOR

## INNOVATION

# Visa für Visionäre

---

## Startup-Visa als Instrumente von Wirtschafts-, Innovations- und Einwanderungspolitik

*Jana Lajsic*

- › Startups als junge Unternehmen mit innovativen Ideen und großem Wachstumspotenzial sind heute ein fester Bestandteil der Volkswirtschaften. Viele wertvolle internationale Unternehmen haben als Startups begonnen.
- › Die weltweit stärksten Startup-Ökosysteme befinden sich in den USA, wo mehr als die Hälfte Gründerinnen und Gründer der wertvollsten Startups („Einhörner“) aus dem Ausland stammen. Um mit dem Startup-Markt der USA zu konkurrieren, haben viele Länder Startup-Visa für ausländische Startup-Gründerinnen und -Gründer eingeführt.
- › Startup-Visaprogramme sollen ausländische Gründerinnen und Gründer mit unternehmerischen Visionen anziehen, welche die Bedingungen für Visa für Unternehmerinnen und Unternehmer, die in meisten OECD-Ländern üblich sind, oft nicht erfüllen.
- › Startup-Visa können als Ergänzung zu traditionellen Formen der Erwerbsmigration verstanden werden. Die Zahl der Personen, die diese Art von Visum erhalten haben, ist allerdings noch gering. Bereits jetzt gibt es aber positive Beispiele wie Estland, wo derzeit etwa ein Fünftel aller Startups auf der Grundlage des Startup-Visaprogramms gegründet wurden.

## Inhaltsverzeichnis

<b>Einleitung</b>	<b>2</b>
<b>Gründe für Startup-Visaprogramme</b>	<b>3</b>
<b>Startup-Visaprogramme im internationalen Vergleich</b>	<b>4</b>
<b>Welche Länder sind attraktiv für ausländische Startup-Gründerinnen und -Gründer?</b>	<b>6</b>
<b>Ausblick</b>	<b>7</b>
<b>Impressum</b>	<b>11</b>
Die Autorin .....	11

### Einleitung

Spätestens mit dem Ausbruch der COVID-19-Pandemie rückt die Relevanz von Startups vermehrt in den Blick einer breiteren Öffentlichkeit. Als das Mainzer Startup BioNTech auf dem Höhepunkt der Pandemie den ersten von der Weltgesundheitsorganisation anerkannten Coronavirus-Impfstoff entwickelte, wurde deutlich, dass Startups einen wichtigen Beitrag bei der Suche nach Lösungen für drängende globale Herausforderungen leisten können.

Das deutsche Startup wurde im Jahr 2008 von Uğur Şahin und Özlem Türeci gegründet, welche zu den wenigen Gründerinnen und Gründern mit Migrationshintergrund in der deutschen Startup-Welt gehören. Laut der aktuellen Studie des Deutschen Startup Monitors haben 21,2 Prozent der Startup-Gründenden in Deutschland einen Migrationshintergrund, wobei nur 11,7 Prozent ausschließlich ausländische Staatsangehörigkeit(en) besitzen.<sup>1</sup> In den USA nehmen die ausländischen Gründerinnen und Gründer eine viel größere Rolle im Startup-Ökosystem als in Deutschland ein. So wurden beispielsweise mehr als die Hälfte der US-amerikanischen Startup-Unternehmen mit einem Mindestwert von je 1 Milliarde Dollar (sogenannte Einhörner) von Zugewanderten gegründet.<sup>2</sup> Zählt man die Unternehmen hinzu, die von Zugewanderten oder deren Nachkommen zusammen mit gebürtigen Amerikanerinnen und Amerikanern gegründet wurden, steigt der Anteil auf fast zwei Drittel.<sup>3</sup>

Ausländische Gründerinnen und Gründer sind wichtig für Innovation und Entwicklung einer Volkswirtschaft im internationalen Wettbewerb, vor allem im Technologiebereich. Wie sich diese jungen Firmengründerinnen und -gründer über die Grenzen hinwegbewegen und welche Art von Aufenthaltsgenehmigungen ihnen im Ausland zu Verfügung stehen, ist bislang allerdings wenig erforscht.

Der vorliegende Text analysiert das neue Modell der sogenannten Startup-Visa, die in verschiedenen Ländern als Sprungbrett für ausländische Unternehmensgründerinnen und -gründer mit innovativen Ideen entwickelt wurden. Zunächst wird das Konzept von Startups und ihrer Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften dargestellt, gefolgt von einem Überblick über die Bedingungen und Unterschiede zwischen Startup-Visaprogrammen auf internationaler Ebene. In einem nächsten Schritt werden die Startup-Visa im Hinblick auf ihre Effektivität und ihren bisherigen Erfolg analysiert und Schlüsselbereiche aufgezeigt, die bei der zukünftigen Umsetzung von Startup-Visa berücksichtigt werden sollten.

### Gründe für Startup-Visaprogramme

Es existiert keine einheitliche Definition des Begriffs Startup. Unter Startups werden in der Regel junge Unternehmen verstanden, die weniger als fünf oder zehn Jahre am Markt sind und die sowohl innovative Geschäftsideen als auch hohes Wachstumspotenzial haben. Startups sind nicht einfach als neu gegründete Unternehmen zu verstehen, sondern speziell als neue Unternehmen, die innovative Produkte und Dienstleistungen auf Basis fortschrittlicher Technologie mit einem Potenzial für Skalierung entwickeln. Startups sind ein Katalysator für das Wirtschaftswachstum, sowohl auf globaler als auch auf lokaler Ebene. Sie schaffen Arbeitsplätze.

Eines der wertvollsten Tech-Unternehmen Deutschlands, das als Startup begann, „Omio“, wurde von Naren Shaam aus Indien gegründet. Die ausländischen Startup-Gründerinnen und -Gründer bringen kreative Ideen ein, verfügen über Erfahrungen und Netzwerke aus dem Ausland und treiben die Volkswirtschaften an, indem sie neue Technologien, beispielsweise aus dem Bereich der künstlichen Intelligenz<sup>4</sup>, einführen. In der globalisierten Welt ist es zunehmend notwendig, ein Unternehmen in mehreren Ländern zu betreiben, wofür ausländische Gründerinnen und Gründer Erfahrung, Kontakte und Sprachkenntnisse aus ihren Herkunftsländern einbringen können. Laut Unternehmensberatung McKinsey kann das gesamte Startup-Ökosystem in Deutschland bis zum Jahr 2030 1,4 Millionen neue Arbeitsplätze schaffen und eine Marktkapitalisierung von EUR 2.300 Milliarden erreichen.<sup>5</sup> Demnach könnte die Zahl neu gegründeter Startups erheblich gesteigert werden, indem Menschen mit Migrationshintergrund gefördert werden, unter anderem weil bei ihnen nach Einschätzung von Beobachtern eine hohe Gründungsbereitschaft vorliegt.

Die USA als wichtigstes Zentrum für internationale Startup-Gründerinnen und -Gründer verfügen sowohl an der West- als auch an der Ostküste (Silicon Valley und New York City) über die wettbewerbsfähigsten Startup-Ökosysteme weltweit. Wie kam es dazu, dass die vielen ausländischen Gründerinnen und Gründer in den USA eine Einreise- und Arbeitsgenehmigung bekamen? Die USA zeichnen sich durch eine restriktive Einwanderungspolitik aus. Der Gründer des am meisten genutzten Videokonferenzsystems Zoom, Eric Yuan, erhielt erst nach acht Visaanträgen eine Aufenthaltserlaubnis in den USA. Ein Viertel der ausländischen Einhorn-Gründerinnen und -Gründer in den USA begann ihren Aufenthalt mit einem Studentervisum.<sup>6</sup> Warum versuchen so viele trotz der bürokratischen und politischen Hürden ihre innovativen Ideen in den USA zu verkaufen? Tech-Unternehmen haben in den USA Zugang zu den höchsten Kapitalbeträgen. Die amerikanischen Investitionen in Startup-Unternehmen sind mehr als 11-mal so hoch wie die von Frankreich, Deutschland und dem Vereinigten Königreich zusammen.<sup>7</sup> Um im Wettbewerb mit den USA bestehen zu können, haben viele OECD- und EU-Länder Maßnahmen zur Förderung des Wachstums von Startup-Ökosystemen eingeführt.

Der wachsende internationale Wettbewerb um junge und talentierte Unternehmerinnen und Unternehmer führte dazu, dass in den letzten zehn Jahren immer mehr Länder sogenannte Startup-Visa eingeführt haben. Ein Startup-Visum ist eine befristete Aufenthaltserlaubnis für Personen von außerhalb der Europäischen Union, die ein innovatives Unternehmen gründen wollen. Das Hauptziel von Startup-Visa ist es, ein unternehmerisches Ökosystem zu fördern, Wirtschaftswachstum und Innovation voranzutreiben und die Wettbewerbsfähigkeit der nationalen Wirtschaft in der globalisierten Wissenswirtschaft zu stärken.<sup>8</sup> Derzeit gibt es rund 30 Startup-Visaprogramme weltweit. Deutschland bietet keines an. Die im Jahr 2022 veröffentlichte Start-up-Strategie der Ampelkoalition, die darauf abzielt, deutsche und europäische Startup-Ökosysteme zu stärken, beinhaltet kein Startup-Visaprogramm. Zurzeit können Startup-Gründerinnen und -Gründer in Deutschland nur ein Visum erhalten, indem sie einen Visumsantrag und anschließend eine Aufenthaltserlaubnis zum Zweck der selbstständigen Tätigkeit nach § 21 des Aufenthaltsgesetzes stellen.<sup>9</sup> Dies erklärt auch das Fehlen einer statistischen Erfassung von ausländischen Startup-Gründungen in Deutschland. Sie fallen alle unter die Kategorie Selbständige.

Visa für Unternehmerinnen und Investoren sind in den meisten OECD-Ländern üblich. Diese Arten von Visa konzentrieren sich jedoch in erster Linie auf Geschäftsleute mit Kapital, Erfahrung sowie auf Unternehmen mit hohen Umsatzraten.<sup>10</sup> Gründerinnen und Gründer mit umwälzenden Ideen für neue Unternehmen mit hohem Renditepotenzial, aber ohne eigenes Kapital, kommen jedoch in der Regel nicht für die bestehenden Visaprogramme in Frage. Im Gegensatz zu anderen Formen der Unternehmensgründung werden Startups nicht in erster Linie wegen ihrer finanziellen Anfangsinvestitionen geschätzt, sondern wegen ihres Potenzials, durch Innovation ein hohes Wachstum zu erzielen.

### Startup-Visaprogramme im internationalen Vergleich

Das erste Startup-Visaprogramm entstand in Chile (*Start-Up Chile*). Es wurde eingeführt, nachdem die Idee von Startup-Visa im Jahre 2009 im US-amerikanischen Kongress als Teil eines Gesetzentwurfs diskutiert wurde.<sup>11</sup> Das Ziel von *Start-Up Chile* ist es, Unternehmerinnen und Unternehmer mit einem hohen Potenzial aus der ganzen Welt anzulocken und ihnen Anreize zu bieten, ihr Unternehmen in Chile gründen. 2022 wurde das Startup-Visum auch in den USA mit dem America COMPETES Act of 2022, der seit 2009 diskutiert wurde, sowohl vom Repräsentantenhaus als auch vom Senat verabschiedet<sup>12</sup>. Dadurch wurden die Voraussetzungen für eine baldige Verhandlung und Fertigstellung eines Gesetzes geschaffen.

Die Zuwanderung von Startup-Gründerinnen und -Gründern ist in jedem Land anders geregelt. Es gibt jedoch einige gemeinsame Merkmale, die alle Startup-Visaprogramme teilen. Die Programme erfordern in der Regel eine Form der Innovation, die sowohl im Gastland als auch auf den internationalen Märkten neu ist. Innovation ist jedoch nicht klar definiert, und es gibt auch keine genaue Formel, um diese zu messen. Darüber hinaus wird ein Businessplan und in den meisten Fällen ein Nachweis über finanzielle Mittel zur Bestreitung des Lebensunterhalts erwartet. In vielen Ländern muss es sich außerdem um die Gründung eines Unternehmens im Technologiebereich handeln. Anderswo gibt es einige Branchen, die ausgeschlossen sind (wie beispielsweise Restaurants).<sup>13</sup> Ein weiteres wichtiges Element ist die Skalierbarkeit der Gründungs idee, d. h. die Fähigkeit, schnell auf neue Märkte zu expandieren ohne großen Kostenaufwand zu verursachen.

Doch wie ist festzustellen, ob eine Startup-Idee erfolgreich sein wird oder nicht? Das Wachstumspotenzial von Startups ist deutlich schwerer einzuschätzen als bei bereits etablierten Unternehmen. Hinzu kommt ein erhöhtes Risiko, weil der Großteil aller Startups scheitert. Inwieweit unterscheiden sich Startup-Visaprogramme untereinander? Einer der Hauptunterschiede zwischen den Startup-Visaprogrammen ergibt sich aus der Frage, ob die Visa-Bewerberinnen und -Bewerber mit staatlicher Unterstützung rechnen können oder nicht. Zu den Programmen, die Zuschüsse und weitere Unterstützung bei der Ansiedlung und Einbindung in das nationale Startup-Ökosystem bieten, gehören u. a. *Startup Chile* und *French Tech Ticket*. Die meisten anderen Länder bieten keine derartigen Finanzierungselemente. Bei ihnen handelt es sich eher um ein „Schnellspurvisum“, das im Fall von Kanada mit einer Daueraufenthaltsgenehmigung kombiniert wird. Im Gegensatz zu Kanada und Australien, wo Daueraufenthaltsgenehmigungen sofort bzw. im Anschluss an die Erteilung eines Startup-Visums angeboten werden, ist in den meisten EU-Ländern eine Daueraufenthaltsgenehmigung nach den allgemeinen Vorschriften für Nicht-EU-Bürger in der Regel nicht vor Ablauf von fünf Jahren Aufenthalt im Gastland möglich. Um eine Daueraufenthaltsgenehmigung zu erhalten, muss zudem entweder eine Verlängerung des Startup-Visums oder ein Wechsel zum Unternehmervisum beantragt werden. Damit eine Verlängerung bzw. ein Wechsel zu einem anderen Visum genehmigt wird, müssen bestimmte Erfolgskriterien erfüllt sein. Der Erfolg des Gründungsprojekts ist schwer zu messen, und die Erfüllung der Anforderungen für ein Unternehmervisum kann für viele Startup-Gründerinnen und -Gründer in den ersten Jahren ihrer Geschäftstätigkeit unerreichbar sein. Zu den üblichen Kriterien für Unternehmervisa zählen die Schaffung von Arbeitsplätzen und hohe Wachstumsraten. Die Bedingungen für die Verlängerung des Aufenthalts mit einem Startup-Visum sind sehr unterschiedlich. Während in Italien der Nachweis erbracht werden muss, dass das betreffende Unternehmen der gesetzlichen Definition von Innovation entspricht, prüft in Dänemark ein Ausschuss den Erfolg anhand von vier Kriterien (Leistung des Unternehmens, kommerzielles Potenzial, Übereinstimmung mit dem ursprünglichen Geschäftsplan und Innovationspotenzial).<sup>14</sup>

Um in Kanada, Australien und Neuseeland ein Startup-Visum zu erhalten, muss eine Finanzierung durch Investoren im Gastland sichergestellt sein. In vielen EU-Ländern ist dagegen kein Mindestkapital erforderlich. In den EU-Ländern, die einen Finanzierungsnachweis verlangen, liegt dieser zwischen 20.000 € in Zypern und 50.000 € in Österreich, Irland und Italien. Anstelle von Mindestkapitalanforderungen setzen die meisten EU-Länder jedoch die Unterstützung durch Dritte, bei denen es sich zumeist um Akteure des Gastlandes (Inkubatoren, Accelerator oder Investorinnen und Investoren) handelt, die in das Startup-Ökosystem des Gastlandes eingebunden sind (mit Ausnahme von Dänemark, Estland, Finnland, Litauen, Lettland, Italien und Irland). Sie müssen die Geschäftsidee unterstützen und sich verpflichten, entweder mit Investitionen, Beratung oder Mentoring zu helfen, bevor die ausländischen Gründerinnen und Gründer sich für das Startup-Visum bewerben können.

## Welche Länder sind attraktiv für ausländische Startup-Gründerinnen und -Gründer?

Laut einer kürzlich veröffentlichten Studie der Bertelsmann Stiftung und der OECD liegt Deutschland hinter vielen anderen OECD-Ländern, wenn es um die Attraktivität für ausländische Startup-Gründerinnen und -Gründer geht.<sup>15</sup> In der Analyse befindet sich Deutschland auf Platz 12, hinter Kanada, den USA, Frankreich, Großbritannien, Irland, Portugal, Schweden, Australien, den Niederlanden, Litauen und Finnland.

Um die Attraktivität für internationale Startup-Gründerinnen und -Gründer zu messen, wurden folgende Indikatoren betrachtet: Qualität der beruflichen Chancen, Einkommen und Steuern, Zukunftsaussichten, Möglichkeiten für Familienmitglieder, Kompetenzumfeld, Diversität sowie Lebensqualität. Der größte Nachholbedarf liegt in Deutschland laut der Studie im Bereich Digitalisierung und Startup Einwanderungspolitik.<sup>16</sup> Eine Simulation, die eine Änderung der Einwanderungspolitik hin zu einer günstigeren Politik für Startup-Gründerinnen und -Gründer betrachtet, kommt zu dem Ergebnis, dass der Abstand zwischen Deutschland und dem Spitzenreiter Kanada verschwindet.<sup>17</sup> Betrachtet man jedoch die Attraktivität für internationale Studierende, so liegt Deutschland an zweiter Stelle weltweit.<sup>18</sup> Dies bietet somit eine besondere Möglichkeit, das Potenzial internationaler Studierende für die Welt der Startups zu nutzen.

## Erfolgskonzept Startup-Visa?

Visa für Startup-Gründerinnen und Gründer erweitern die traditionellen Formen der Einwanderungspolitik. Eine Erfolgswertung von Startup-Visa ist allerdings bislang schwierig, da die meisten Programme erst vor kurzem gestartet wurden und die Zahl der Visa-Empfängerinnen und -Empfänger bislang sehr gering ist. Erschwerend kommt hinzu, dass bislang keine eindeutigen Indikatoren erarbeitet wurden, die eine erfolgreiche Startup-Gründung definieren.

Der vorangegangene Überblick hat jedoch deutlich gemacht, dass sich die Bedingungen und Anforderungen für Startup-Visa sehr stark von Land zu Land unterscheiden. Es stellt sich daher die Frage, nach welchen Kriterien potenzielle Gründerinnen und Gründer entscheiden, welches Land das beste Umfeld und die besten Bedingungen für ihre unternehmerischen Visionen bietet. Oft ist nicht klar, was die Erwartungen von Gründerinnen und Gründern sind. Außerdem schaffen es manche Länder besser als andere, Visa für Startups zu vermarkten (wie beispielsweise Estland). Bisher liegen keine Daten über die Wirksamkeit von Werbekampagnen für Startup-Visaprogramme vor. In Estland ist die Zahl der Anträge nach der Kampagne jedoch stark angestiegen. Das Land war im Jahr 2018 mit 783 Anträgen im Vergleich zu 325 im Vorjahr das antragsstärkste in Europa.<sup>19</sup> Sogar 19 Prozent aller Startups aus der estnischen Startup-Datenbank wurden mit Hilfe des estnischen Startup-Visums gegründet.<sup>20</sup> Dementsprechend hat das Programm zu einem Anstieg der Zahl der Startup-Gründungen im Land geführt. Diese Startups ausländischer Gründerinnen und Gründer erzielen zudem Erfolge, die einen zunehmend positiven Einfluss auf die Wirtschaft haben. Im Jahr 2022 zahlten diese Startups mit insgesamt 9,5 Mio. EUR 119 Prozent mehr Steuern als 2021.<sup>21</sup> Darüber hinaus belief sich der Umsatz dieser Startups im Jahr 2022 auf 84 Mio. EUR, was einen erheblichen Anstieg von 125 Prozent gegenüber 2021 bedeutet.<sup>22</sup>

Anders als in Estland ist es in anderen Ländern schwierig, die Auswirkungen von Startup-Visaprogrammen zu beurteilen, da die Zahl der genehmigten Visumanträge seit der Einführung des Startup-Visums lediglich in die Hunderte geht und nur wenige Statistiken zu den Programmen veröffentlicht werden. Dies kann sowohl darauf hindeuten, dass die Anforderungen zu hoch sind, als auch darauf, dass die Programme die falschen Zielgruppen ansprechen, was wiederum zu niedrigeren Akzeptanzraten führt.

Es ist daher wichtig, die Programme so zu vermarkten, dass sie leicht verständlich sind. Dafür müssen sie in englischer Sprache verfügbar gemacht werden, sollten bürokratiearm umsetzbar sein und die Vorteile im Vergleich zum attraktiven Startup-Markt der USA, der aber mit bürokratischen Hürden der Einwanderungspolitik einhergeht, deutlich herausstellen.

Im Vergleich der verschiedenen Visaprogramme für Startups ist es nicht möglich zu sagen, welches das beste Modell ist, vor allem, weil die Programme auf den wirtschaftlichen Kontext des Gastlandes, die Reife des Startup-Ökosystems und die Branchen, die im jeweiligen Land von Bedeutung sind, zugeschnitten sein sollten. Die europäische und die deutsche Startup-Szene sind noch nicht da, wo sie im internationalen Wettbewerb sein könnten. Startup-Visa können als Beschleuniger für die Förderung des Wachstums von Startup-Ökosystemen in ganz Europa dienen, indem sie nicht nur innovative Ideen und Technologien aus dem Ausland bringen, sondern auch die Entwicklung einer Unternehmenskultur in den Gastländern fördern. Am Beispiel Deutschland sieht man, dass die internationale Wettbewerbsfähigkeit abnimmt, die Anzahl der gegründeten Unternehmen rückläufig ist und Investitionen in neue Technologien fehlen.<sup>23</sup> Es sollte mehr Anreize für Investorinnen und Investoren geben, um in deutsche Technologieunternehmen zu investieren.<sup>24</sup> Der Zugang zum Kapital für Gründerinnen und Gründer sollte erleichtert werden und es sollte zu Investitionen in Startups und Technologieunternehmen ermutigt werden. Ein weiteres wichtiges Element zur Förderung des Startup-Umfelds in der EU und in Deutschland ist der Bildungsbereich. In Anbetracht der Tatsache, dass Deutschland für internationale Studierende sehr attraktiv ist, sollten auch an den Universitäten mehr Programme angeboten werden, die junge Menschen dazu ermutigen, insbesondere im Technologiebereich innovative Ideen zu entwickeln.

## Ausblick

Um mit dem Silicon Valley konkurrieren zu können sind die Startup-Visaprogramme ein erster Schritt, sie können jedoch nicht die endgültige Lösung sein. Startup-Visaprogramme sind eine notwendige Voraussetzung für die Anwerbung internationaler Startup-Gründerinnen und Gründer, die für die Weiterentwicklung der Startup-Ökosysteme sowie die Entwicklung der Gründungskultur ausschlaggebend sein können. Es gibt kein ideales Modell für ein Startup-Visum. Es gibt jedoch einige Leitlinien. Startup-Visa sollten an den Wirtschaftskontext des Gastlandes und die Reife des Startup-Ökosystems des jeweiligen Landes angepasst sein. Die jeweiligen Länder sollten ihre Stärken in den landesspezifischen Branchen vermarkten, um internationalen Gründerinnen und Gründern ihre jeweiligen wirtschaftlichen Möglichkeiten und das Potenzial des Landes näher zu bringen. Diese Informationen sollen auf eine nutzerfreundliche Art und Weise präsentiert werden und müssten zumindest auf Englisch verfügbar sein.

Das übergeordnete Ziel von Startup-Visa sollte nicht nur das Anlocken von ausländischen Gründerinnen und Gründern, sondern auch die Förderung des Unternehmertums im jeweiligen Land sein. Dazu zählt nicht zuletzt die Verbesserung universitärer Angebote, die junge Menschen für das Unternehmertum begeistern und die Entwicklung innovativer Ideen fördern.

Gerade in einem Land, in dem es an Gründungsmut fehlt, könnten ausländische Gründerinnen und Gründer als treibende Kraft für die Förderung einer Gründungskultur fungieren. Es ist wichtig zu beachten, dass Startup-Visa als Einwanderungskanäle mit geringem Volumen gedacht sind, daher eher Qualität als Quantität angestrebt wird. Die Entscheidungen werden von Fall zu Fall getroffen. Es gibt kein Patentrezept für die Erteilung eines solchen Visums. Das Beispiel Estland zeigt aber: Mit den richtigen Instrumenten und der richtigen Umsetzung haben Startup-Visa das Potenzial, die Entwicklung von Technologien und innovativen Ideen im Land maßgeblich zu beeinflussen.

- 
- 1 Deutscher Startup Monitor (2022): Innovation – gerade jetzt!, [https://startupverband.de/fileadmin/startupverband/mediaarchiv/research/dsm/DSM\\_2022.pdf](https://startupverband.de/fileadmin/startupverband/mediaarchiv/research/dsm/DSM_2022.pdf), (letzter Abruf: 18.04.2023).
  - 2 Anderson, Stuart (26.07.2022): Most Billion-Dollar Startups In The U.S. Founded By Immigrants, In: Forbes: <https://www.forbes.com/sites/stuartanderson/2022/07/26/most-us-billion-dollar-startups-have-an-immigrant-founder/?sh=3630470c6f3a>, (letzter Abruf: 18.04.2023).
  - 3 Weiss, Steven (29.08.2022): More Than Half of America´s Unicorns Have Immigrant Founders, In: Inc.: <https://www.inc.com/steven-i-weiss/immigrant-unicorns.html>, (letzter Abruf: 18.04.2023).
  - 4 Huang, T. Arnold, Z. & Zwetsloot, R. (2020): Most of America´s “Most Promising” AI Startups Have Immigrant Founders. Center for Security and Emerging Technology. CSET Data Brief.
  - 5 McKinsey & Company (26.10.2021): Deutsche Gründerlandschaft kann 1,4 Millionen neue Jobs bis 2030 schaffen, <https://www.mckinsey.de/news/presse/perspektive-start-up-ecosystem-gruenderlandschaft-deutschland-2030>, (letzter Abruf: 18.04.2023).
  - 6 Anderson, Stuart (2022): Immigrant Entrepreneurs and U.S. Billion-Dollar Companies. National Foundation for American Policy. NFAP Policy Brief.
  - 7 Butt, Andrew (15.04.2021): How European Startups Can Successfully Move To The U.S., In: Forbes: <https://www.forbes.com/sites/theyec/2021/04/15/how-european-startups-can-successfully-move-to-the-us/?sh=25ea8e6f1de3>, (letzter Abruf: 18.04.2023).
  - 8 European Migration Network (2018): Attracting and retaining foreign startup founders – EMN Inform. Brüssel: European Migration Network.
  - 9 Grote, Janne (2020): Anwerbung und Förderung von außereuropäischen Startups auf Bundes- und Lan- desebene. Studie von EMN Deutschland für das Europäische Migrationsnetzwerk, in Kooperation mit Ralf Säinger und Kareem Bayo der IQ Fachstelle Migrantenökonomie. Working Paper 88 des Forschungszentrums des Bundesamtes, Nürnberg: BAMF.
  - 10 OECD (2022): What are the risks and rewards of start-up visas?, OECD Migration Policy Debates N°28.
  - 11 Watson, Tahmina (11.05.2022): The Path To Startup Visa In America, In: Forbes: <https://www.forbes.com/sites/forbesbusinesscouncil/2022/05/11/the-path-to-startup-visas-in-america/?sh=58fe0924695a>, (letzter Abruf: 18.04.2023).
  - 12 Ibid.
  - 13 Patuzzi, Liam (2019): Start-Up Visas: A Passport for Innovation and Growth? Washington, DC: Migration Policy Institute.
  - 14 Ibid.

- <sup>15</sup> Liebig, T. & Ewald, H. (2023): Deutschland im internationalen Wettbewerb um Talente: Eine durchwachsene Bilanz, Bertelsmann Stiftung.
- <sup>16</sup> Ibid.
- <sup>17</sup> OECD (2023): What are the top OECD destinations for start-up talents?, OECD Migration Policy Debates N°30.
- <sup>18</sup> OECD (2023): What is the best country for global talents in the OECD?, OECD Migration Policy Debates N°29.
- <sup>19</sup> European Migration Network (2019): Migratory pathways for start-ups and innovative entrepreneurs in the EU. Brussels: European Migration Network.
- <sup>20</sup> Invest in Estonia (2022): Estonian startup sector moves on in full swing, <https://investinestonia.com/estonian-startup-sector-moves-on-in-full-swing/>, (letzter Abruf: 18.04.2023).
- <sup>21</sup> Järs, Annika (2023): Estonian Startup Visa Summary of 2022, In: Startup Estonia: <https://startupestonia.ee/blog/estonian-startup-visa-in-2022-success-amid-true-challenges>, (letzter Abruf: 18.04.2023).
- <sup>22</sup> Ibid.
- <sup>23</sup> Reck, Johannes (15.01.2023): Wir haben zu wenig an die Zukunft geglaubt, In: WELT: <https://www.welt.de/debatte/kommentare/article243221447/Wettbewerbsfaehigkeit-Deutschland-muss-mehr-in-Technologie-Infrastruktur-und-Bildung-investieren.html>, (letzter Abruf: 18.04.2023).
- <sup>24</sup> Ibid.

## Impressum

### Die Autorin

Jana Lajsic ist Referentin für Flucht und Migration in der Hauptabteilung Analyse und Beratung der Konrad-Adenauer-Stiftung.

### Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.

#### Jana Lajsic

Referentin für Flucht und Migration  
Abteilung Analyse und Beratung, Gesellschaftlicher Zusammenhalt

T +49 30 / 26 996-3825

[jana.lajsic@kas.de](mailto:jana.lajsic@kas.de)

Diese Veröffentlichung der Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. dient ausschließlich der Information. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbenden oder -helfenden zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.

Herausgeberin: Konrad-Adenauer-Stiftung e. V., 2023, Berlin

Gestaltung: yellow too, Pasiek Horntrich GbR

Hergestellt mit finanzieller Unterstützung der Bundesrepublik Deutschland.



Der Text dieses Werkes ist lizenziert unter den Bedingungen von „Creative Commons Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 international“, CC BY-SA 4.0 (abrufbar unter: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode.de>).