



Bridge the Momentum



Dr. Rainer Scholz

Werkbank oder Weltmarktführer?

September 2025

Europas Innovationsweg entscheidet sich jetzt

Warum Europa seine institutionellen Rahmenbedingungen weiterentwickeln sollte, um den technologischen Anschluss nicht zu verlieren: Die Zukunftsfähigkeit einer Volkswirtschaft entscheidet sich nicht allein an Patenten, Forschungslabors oder technologischer Exzellenz – sondern auch an der Qualität ihrer institutionellen Rahmenbedingungen.

In einer Welt exponentieller Technologieentwicklung gilt: Nicht nur Erfindung, sondern auch schnelle Adaption, Skalierung und die Möglichkeit, aus Fehlern zu lernen, sind entscheidend.

Beobachtung: Mehrere Studien und Analysen weisen darauf hin, dass europäische und insbesondere deutsche Rahmenbedingungen bei disruptiven Innovationen häufig als bremsend wahrgenommen werden.

Arbeitsmarktregeln, Insolvenzrecht, Kapitalallokation und Förderlogiken sind vielfach auf Stabilität ausgerichtet. Das hat sozialpolitische Vorteile – kann innovationsökonomisch jedoch Herausforderungen mit sich bringen.

Der Preis begrenzter Risikobereitschaft

Eine Untersuchung von Coatanlem & Coste (2022) zeigt: In den 25 Jahren bis 2022 erzielten US-Venture-Capital-Unternehmen im Median rund fünf Prozentpunkte höhere Renditen als ihre europäischen Pendants.

Ein in der Literatur häufig genannter Faktor: die institutionellen Kosten des Scheiterns, die in Europa im Vergleich zu den USA höher eingeschätzt werden – sowohl bürokratisch als auch gesellschaftlich.

Mögliche Folgen:

- Kapital fließt seltener in risikoreiche Geschäftsmodelle.
- Innovation verläuft inkrementell statt disruptiv.
- Skalierungsgeschwindigkeiten sind niedriger.

Ein Blick auf einzelne Branchen verdeutlicht dies: Während US-Unternehmen wie Tesla in der Vergangenheit vergleichsweise schnell Produktionskapazitäten aufbauen oder Software-Updates implementieren konnten, stehen europäische Akteure oftmals in längeren Genehmigungsprozessen und regulatorischen Abstimmungen.

Drei strukturelle Innovationsbremsen

Ökonomen identifizieren drei Mechanismen, die in Europa besonders häufig als innovationshemmend diskutiert werden:

1. Verzerrte Kapitalallokation

Kapitalmärkte reagieren rational auf regulatorische Rahmenbedingungen – und meiden deshalb oft Hochrisiko-Innovationen.

2. Dynamische Ineffizienz

Geringere Arbeitsmarktmobilität reduziert den Wissenstransfer zwischen Branchen. Positive Spillover-Effekte entstehen seltener.

3. Suboptimale Risikoverteilung

Bleiben Innovationsrisiken bei einzelnen Unternehmen, führt dies zu Unterinvestitionen in Zukunftstechnologien.

Das Ergebnis: Innovation wird in vielen Programmen zwar formal gefördert – institutionell aber teilweise erschwert.

Flexicurity als Referenzmodell – und seine Grenzen

Ein international häufig genanntes Beispiel ist Dänemark. Dort verbindet das Modell der „Flexicurity“ eine hohe Arbeitsmarktflexibilität mit einer starken sozialen Absicherung.

Potenzielle Vorteile:

- Scheitern verliert seinen existenziellen Schrecken.
- Mobilität beschleunigt den Wissensfluss.
- Risiken werden stärker gesellschaftlich getragen.

Kritisch wird jedoch angemerkt:

- Die hohen Sozialstandards erfordern eine erhebliche staatliche Finanzierung, insbesondere über Steuern.
- Das Modell ist stark kontextabhängig und funktioniert besonders in kleinen, homogenen Volkswirtschaften.
- Eine direkte Übertragbarkeit auf größere und heterogenere Länder wie Deutschland oder die EU insgesamt ist daher begrenzt.

Übertragen auf disruptive Technologien bedeutet das: Wer bereit ist, ein Startup zu gründen oder den Arbeitgeber zu wechseln, hat einen Sicherheitsanker – und damit größere Risikobereitschaft.

Reform statt Symptombehandlung

In der EU und in Deutschland wird häufig mit Subventionen reagiert – etwa im Bereich der Wasserstoffwirtschaft. Solche Programme können kurzfristig Geschäftsmodelle stabilisieren, die ohne staatliche Unterstützung schwer tragfähig wären.

Langfristig ökonomisch tragfähiger erscheint es, institutionelle Rahmenbedingungen so auszugestalten, dass mutige Geschäftsmodelle marktbasierend entstehen und wachsen können – ohne auf Dauer von Förderprogrammen abhängig zu sein.

Das von Ronald Coase formulierte Theorem verweist darauf, dass bei niedrigen Transaktionskosten eine geeignete institutionelle Gestaltung bessere Ergebnisse liefern kann als wiederkehrende Subventionen (Coase 1960/2013).

Fazit

Wer Disruption ermöglichen will, muss Scheitern weniger teuer, Wechsel einfacher und Kapital mutiger machen.

Die Herausforderung besteht darin, gesellschaftliche Stabilität zu sichern und gleichzeitig institutionelle Innovationshemmnisse schrittweise abzubauen.

Die zentrale Frage lautet daher:

Wie können die regulatorischen und institutionellen Rahmenbedingungen so weiterentwickelt werden, dass Europa seine Innovationsfähigkeit in der nächsten Dekade signifikant steigern kann?

Literatur

- Coatanlem, É., & Coste, M. (2022). Investing in Resilience: Capital Allocation in the Age of Disruption. Paris: Institut de l'Entreprise.
- Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics, 3, 1–44.
- Neu abgedruckt in: Coase, R. H. (2013). The Firm, the Market, and the Law. University of Chicago Press.

Kontakt



Bridge the Momentum & Partner

Dr. Rainer Scholz

Partner

Hamburg/ Deutschland

+49 40 1811 7997

ahoy@bridgethemomentum.com

LinkedIn Profil

Disclaimer: Die Verwendung der Inhalte dieser Studie erfolgt auf eigene Verantwortung des Lesers. Die Autoren übernehmen keine Haftung für die Inhalte dieses Dokuments. Für jeden spezifischen Bedarf sollte ein geeigneter Berater konsultiert werden.

© 2025 Bridge the Momentum & Partner | Alle Rechte vorbehalten.