Ministerium für Wirtschaft,
Industrie, Klimaschutz und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen

# NRW

# Startup Report 2025

Ein Stimmungsbild des nordrhein-westfälischen Startup Ökosystems

KPMG

# Vorwort

**Mona Neubaur**

**Ministerin für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen**

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Startups sind mehr als nur junge Unternehmen – sie sind ein Ausdruck von Zukunftsvertrauen, Innovationskraft und gesellschaftlichem Gestaltungswillen. Sie entstehen dort, wo Menschen bereit sind, Verantwortung zu übernehmen, Risiken einzugehen und neue Wege zu beschreiten. Nordrhein-Westfalen bietet dafür mit seiner vielfältigen Hochschullandschaft, seinen starken Branchenclustern und seiner wachsenden Gründungskultur ein besonders attraktives Umfeld.

Der „NRW Startup Report 2025“ vermittelt uns ein wertvolles Stimmungsbild dieses Ökosystems. Die Ergebnisse zeigen: Die Stimmung unter den Gründer:innen ist überwiegend positiv. Besonders geschätzt werden die Qualität und Quantität der Vernetzungs- und Fördermöglichkeiten. Das freut uns sehr und bestätigt, dass unsere Programme Wirkung entfalten.

Gleichzeitig nehmen wir die Hinweise zu bestehenden Herausforderungen ernst. Viele Startups wünschen sich einen spürbaren Bürokratieabbau – etwa bei der Beantragung von Fördermitteln oder im Umgang mit Verwaltungsprozessen. Diese Rückmeldungen sind für uns Auftrag und Ansporn, den Gründungsprozess zu vereinfachen und zu beschleunigen sowie unsere Unterstützungsangebote noch zugänglicher und effizienter zu gestalten.

Besonders erfreulich ist der hohe Anteil von Gründer:innen mit Einwanderungsgeschichte in Nordrhein-Westfalen: 33 Prozent der befragten Startup-Gründer:innen sind Migrant Founders. Das zeigt: Unser Startup-Ökosystem ist offen, vielfältig und spiegelt die Vielfalt unseres Landes wider. Die Studie macht jedoch auch deutlich, dass sowohl Migrant Founders als auch Non Migrant Founders oftmals vor vergleichbaren Herausforderungen stehen – insbesondere bei der Kapitalbeschaffung und beim Zugang zu passenden Unterstützungsangeboten. Das unterstreicht, wie wichtig es ist, unsere Maßnahmen inklusiv und bedarfsgerecht weiterzuentwickeln.

Als Landesregierung setzen wir uns dafür ein, dass alle Menschen die Chance erhalten, unternehmerisch aktiv zu werden – unabhängig von ihrer Herkunft, ihrem Geschlecht oder ihrem sozialen Hintergrund. Denn ein diverses Gründungsökosystem ist nicht nur gerechter, sondern auch innovativer und resilienter.

Allen, die ihre Erfahrungen und Einschätzungen in diese Studie eingebracht haben, danke ich herzlich für ihre Beteiligung. Ihre Stimmen sind unverzichtbar, wenn wir unser Ökosystem weiterentwickeln und zukunftsfähig gestalten wollen. Nordrhein-Westfalen lebt von Menschen, die etwas bewegen wollen – mit Ideen, mit Haltung und mit unternehmerischem Mut. Wir werden auch weiterhin konsequent „dranbleiben“, um diese Potenziale zu fördern, Barrieren abzubauen und die Rahmenbedingungen so zu gestalten, dass Innovationen nicht nur entstehen, sondern auch nachhaltig Wirkung entfalten können.

# 01

## Key Facts – NRW Startup Report 2025

S. 6

# 02

## Methodik

S. 8

# 03

## NRW Startup Ökosystem

S. 10 3.1. Bewertung des Ökosystems
S. 12 3.2. Nutzung der Unterstützungsangebote
S. 14 3.3. Herausforderungen der Startups

# 04

## Marktzugang und Wachstum


S. 16 4.1. Marktverteilung

S. 17 4.2. Geplante Internationalisierung

S. 18 4.3. Geplante Kapitalaufnahme


# 05

## Im Blitzlicht: Migrant Founders


S. 21 5.1. Herausforderungen und Wünsche

S. 22 5.2. Finanzierung

S. 24 5.3. Nutzung der Unterstützungsangebote

S. 25 5.4. Unternehmenskultur und Diversität

S. 26 5.5. Internationalität und Erfolg


# 06

## Hintergrund-informationen zu den Teilnehmenden


S. 28 6.1. Zusammensetzung der Teilnehmenden

S. 31 6.2. Stimmen aus dem Startup Ökosystem NRW

# Key Facts – NRW Startup Report 2025

# 01

## Das NRW Startup Ökosystem erfreut sich kontinuierlich positiver Resonanz.

Die Ökosystem-Bewertung bleibt weiterhin überwiegend positiv und verbessert sich leicht im Vergleich zu den Vorjahren. 66 Prozent der befragten Startups bewerten das Ökosystem mit „sehr gut“ oder „gut“ und loben dabei insbesondere die Qualität und Quantität der Vernetzungs- und Fördermöglichkeiten. Sowohl Migrant Founders als auch Non-Migrant Founders teilen diese Einschätzung.

## 33 Prozent der befragten Startup-Gründer:innen sind Migrant Founders.

Die Migrant Founders sind entweder selbst im Ausland geboren oder haben mindestens einen Elternteil, der nach 1950 nach Deutschland eingewandert ist. Dieser Anteil entspricht in etwa dem Bevölkerungsdurchschnitt von Menschen mit Einwanderungsgeschichte in NRW (35,4 Prozent vgl. Mikrozenzus 2024).

## Die Unterstützungsangebote für Startups sind sehr beliebt. Bürokratieabbau wird jedoch häufig als gewünschte Handlungsmaßnahme genannt.

80 Prozent  der befragten Startups nutzen die Förderangebote der Landes- oder Bundesregierung und empfehlen diese gerne weiter. Knapp drei Viertel von ihnen zählen jedoch den Bürokratieabbau zu den Top 3 der wichtigsten Maßnahmen, um beispielsweise die Beantragung von Fördermitteln zu vereinfachen und den Verwaltungsaufwand zu reduzieren.

## Knapp zwei Drittel der befragten Startups planen im kommenden Jahr eine (weitere) Finanzierung.

In den meisten Fällen konzentrieren sich die Internationalisierungsbestrebungen auf eine Expansion innerhalb Europas. Die befragten Migrant Founders verfolgen dabei häufiger das Ziel zu expandieren bzw. neue Märkte zu erschließen als die befragten Non-Migrant Founders.

## Migrant und Non-Migrant Founders stehen vor vergleichbaren Herausforderungen.

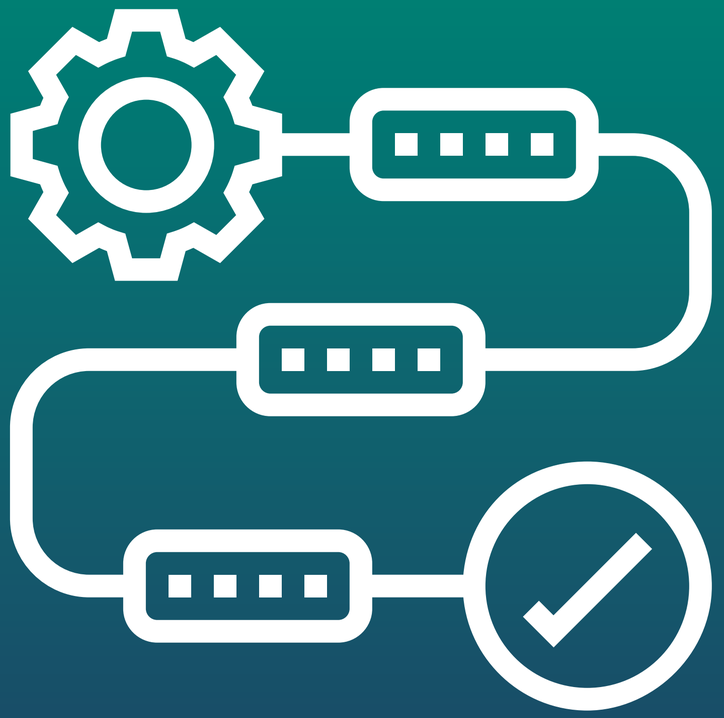
Beide Gruppen suchen nach ähnlichen Unterstützungsangeboten, betrachten die Kapitalbeschaffung als ihre größte Hürde im Wachstumsprozess und möchten ähnliche Finanzierungsquellen nutzen.

## Für viele Gründer:innen ist NRW nicht nur ihre Heimat, sondern auch ein strategischer Gründungsstandort.

Während die befragten Migrant Founders besonders die vorhandene Infrastruktur, die Netzwerke und die Lebensqualität schätzen, priorisieren die befragten Non-Migrant Founders den Zugang zu Talenten und Finanzierungen.

# Methodik

# 02



# Methodik

Der NRW Startup Report ist eine jährlich erscheinende Studie zum Startup Ökosystem in Nordrhein-Westfalen, die erstmals im Jahr 2023 vom Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (MWIKE) initiiert wurde. Die Erstellung und Durchführung der Studie erfolgt durch die KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft im Auftrag und in enger Abstimmung mit dem MWIKE und basiert auf einer Befragung.

Ziel der Studie ist es, tiefere Einblicke in das nordrhein-westfälische Startup Ökosystem zu erhalten und Potenziale für die Weiterentwicklung gründungsfreundlicher Rahmenbedingungen zu identifizieren. Dafür wurden die Gründer:innen direkt adressiert und zu aktuellen Trends, Chancen und Herausforderungen befragt.

# Konzeption und Schwerpunkte

Die Befragung zeigt einen Ausschnitt eines subjektiven Stimmungs- und Meinungsbildes des Startup Ökosystems in Nordrhein-Westfalen. Im April 2025 wurde über einen Zeitraum von knapp vier Wochen eine Online-Befragung durchgeführt, bei der insgesamt 164 Personen explorative Fragen zu relevanten Themen rund um das NRW-Ökosystem vollständig beantwortet haben. Zielgruppe der Online-Befragung waren Startups, die

- nicht älter als zehn Jahre sind

und

- ihren Hauptsitz in Nordrhein-Westfalen (NRW) haben.

Für den diesjährigen Report wurde das Thema Migrant Founders als Schwerpunktthema gewählt. Dabei wurden insbesondere die Herausforderungen bei der Gründung, Finanzierung und Nutzung von Unterstützungsmaßnahmen genauer betrachtet. Aus diesem Grund enthält der Report neben den Ergebnissen aller Startups auch differenzierte Auswertungen für Gründer:innen mit einer Einwanderungsgeschichte. In diesem Report werden Personen als „Migrant Founders“ bezeichnet, die entweder selbst im Ausland geboren sind oder mindestens einen Elternteil haben, der nach 1950 nach Deutschland eingewandert ist (vgl. S. 21). Auf dieser Grundlage konnten 33 Prozent der Befragten als Migrant Founders identifiziert werden. Dieser Anteil entspricht etwa dem Bevölkerungsdurchschnitt von Menschen mit Einwanderungsgeschichte in NRW (35,4 Prozent vgl. Mikrozensus 2024).

In der dritten Auflage des NRW Startup Reports wird zu einigen Daten und Grafiken ein Benchmarking mit den Ergebnissen der NRW Startup Reports aus den Vorjahren gezogen. In den Grafiken der Studie steht das „n” für die Gesamtzahl der Befragten, die die jeweilige Frage beantwortet haben. Ergänzend markieren wir die jeweiligen Teilgruppen mit n* (Non-Migrant Founders) bzw. n** (Migrant Founders), sofern eine differenzierte Auswertung erfolgte. Die in dieser Studie befragten Personen sind entweder Gründer:innen oder leitende Angestellte von Startups. Aus Gründen der besseren Lesbarkeit werden alle Teilnehmenden der Studie als Gründer:innen bezeichnet.

Neben den Einschätzungen der Gründer:innen ist auch eine regelmäßige Datenanalyse für die Entwicklungsmessung des NRW Startup Ökosystems von herausragender Bedeutung. Da es sich bei Startups um eine besondere Form der Unternehmensgründung handelt, gibt es bislang keine amtliche Statistik, die das Gründungsgeschehen in Deutschland erfasst. Das MWIKE veröffentlicht daher jährlich einen weiteren NRW Startup Report unter www.wirtschaft.nrw/nrw-startup-reports. Dieser basiert auf einer quantitativen Erhebung, bei der Handelsregisterauswertungen und weitere statistische Datenquellen herangezogen werden. Im Fokus stehen die Bereiche Gründungsintensität, geografische und demografische Verteilung, Finanzierung, Beschäftigungseffekte und globale Vernetzung.

# NRW Startup Ökosystem

# 03

## 3.1. Bewertung des Ökosystems

Die Mehrheit der Befragten nimmt das Startup Ökosystem NRW positiv wahr und bewertet es mit „sehr gut“ oder „gut“. Dieses Ergebnis gilt sowohl für die Migrant Founders als auch für die Non-Migrant Founders. Insbesondere die Qualität und Quantität der Vernetzungs- und Fördermöglichkeiten werden von den Startups hervorgehoben.

**„Viele Veranstaltungen, viele Netzwerke, viele Hubs.”**

Non-Migrant Founder, ♀, 31-35 Jahren

**Key Fact: Das NRW Startup Ökosystem erfreut sich kontinuierlich positiver Resonanz.**

Trotz insgesamt positiver Bewertungen sehen viele Gründer:innen weiterhin deutlichen Verbesserungsbedarf – insbesondere beim Abbau bürokratischer Hürden. Unterstützungsangebote werden aus ihrer Sicht oft als unübersichtlich und wenig passgenau wahrgenommen, etwa in Bezug auf Alter, Branche oder Geschäftsmodell. Auch die Vernetzung mit kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), Kapitalgeber:innen und erfahrenen Gründer:innen wird vielfach als ausbaufähig beschrieben. Zudem erschweren komplexe Verwaltungsprozesse die Fördermittelbeantragung, während eine ausgeprägte Risikoaversion auf Investor:innenseite die Finanzierung innovativer Ideen hemmt. Die Rückmeldungen verdeutlichen den Wunsch nach gezielteren, praxisnahen Unterstützungsmaßnahmen.

**„Ich denke, es gibt viel Potenzial für Vereinfachung und Verbesserung. Gleichzeit aber auch viele Leute, die hilfsbereit sind.“**

Non-Migrant Founder, ♂, 31-35 Jahren

**Key Fact: Der Abbau von Bürokratie wird häufig als gewünschte Handlungsmaßnahme genannt.**

### Bewertung des Ökosystems

★★★½☆

**3,7 von 5 Sternen**

**Die Bewertung des NRW-Ökosystems hat sich über die letzten Jahre positiv entwickelt. Im Vergleich zu den Vorjahren stieg die Bewertung kontinuierlich von 3,55 Sternen im Jahr 2023 über 3,6 Sterne im Jahr 2024 auf 3,7 von 5 Sternen.**

**66 %**

**bewerten das Ökosystem als „sehr gut“ oder „gut“.**

**22 %**

**bewerten das Ökosystem als „neutral“.**

Abb. 1: Bewertung des Ökosystems; n=164

**Key Fact: Für viele Gründer:innen ist NRW nicht nur ihre Heimat, sondern auch ein strategischer Gründungsstandort.**

**„Gute Vernetzung und viel Support, wo man es braucht."**

Non-Migrant Founder,♂, 20-25 Jahren

**„Es gibt eine tolle Vernetzung der unterschiedlichen Akteure. NRW kann nur als Ganzes einen wirkungsvollen und international sichtbaren Standort aufbauen. Besonders spürbar wurde das zum Beispiel beim NRW Hub-Battle, wo viele Hubs zusammengearbeitet haben."**

Non-Migrant Founder,♂, 41+ Jahren

Für die meisten Befragten ist Nordrhein-Westfalen Heimat, Wohn- oder Studienort und spielt damit eine zentrale Rolle bei der Wahl ihres Gründungsstandorts. Darüber hinaus zeigen sich interessante Unterschiede in den Standortprioritäten der Migrant und Non-Migrant Founders. Beide Gruppen bewerten Faktoren wie Finanzierung, Kundennähe und rechtliche Rahmenbedingungen ähnlich. Die Migrant Founders legen jedoch mehr Wert auf die vorhandene Infrastruktur, die Netzwerke und die Lebensqualität, während die Non-Migrant Founders die Verfügbarkeit von Talenten und Forschungseinrichtungen stärker gewichten.

Weitere spannende Einblicke und weiterführende Vergleiche rund um das Schwerpunktthema Migrant Founders sind in Kapitel 5 zusammengestellt.

**„Gute Förderprogramme im Vergleich zu anderen Bundesländern, großes Netzwerk, viele Veranstaltungen, Startup-Hubs."**

Non-Migrant Founder,♂, 26-30 Jahren

## Gründe für die Wahl des Gründungsstandorts

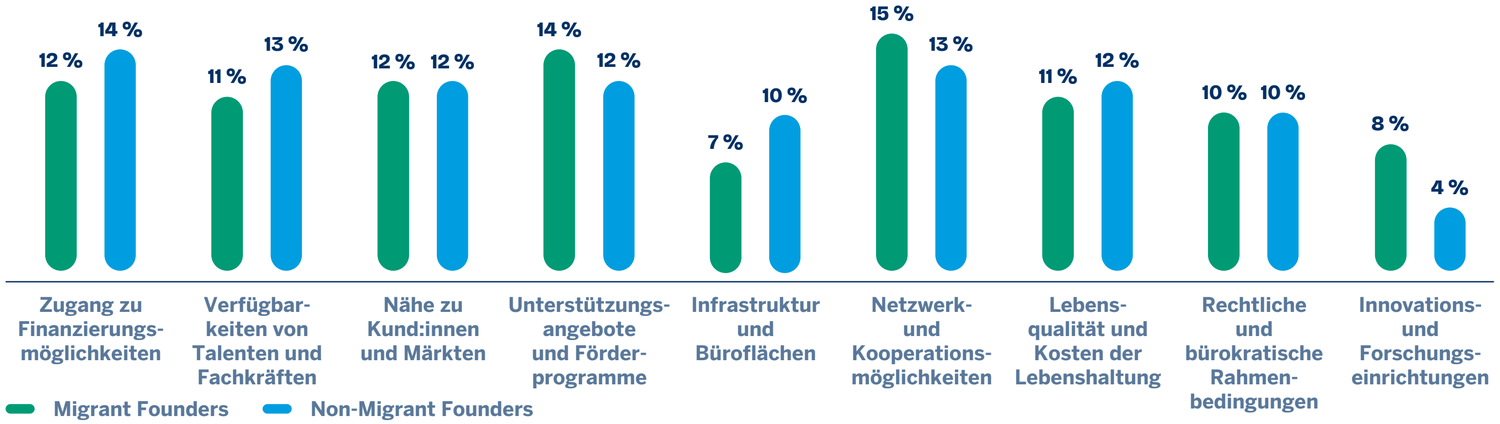



Abb. 2: Gründe für die Wahl des Gründungsstandorts n*=124; n**=40; Mehrfachauswahl möglich

# 3.2. Nutzung der Unterstützungsangebote

Wie bereits in den Vorjahren zeigt sich, dass das Land Nordrhein-Westfalen (NRW) Gründer:innen mit seinen Unterstützungsmaßnahmen erfolgreich fördert. Selbst in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten bietet NRW damit ein stabiles und motivierendes Gründungsumfeld.

80 Prozent der befragten Startups nutzen die Förderangebote der Landes- oder Bundesregierung. Das Gründungsstipendium. NRW ist dabei mit 33 Prozent das am häufigsten genutzte Angebot. Insgesamt 98 Prozent der Befragten empfehlen es uneingeschränkt weiter. Um das Angebot weiter zu verbessern und noch zugänglicher zu gestalten, wünschen sich die Stipendiat:innen eine Reduzierung des Verwaltungsaufwands.

Auch die Angebote der DWNRW-Hubs und die Inkubationsprogramme der Exzellenz-Start-up-Center werden von den Startups gerne genutzt und häufig weiterempfohlen.

## Inanspruchnahme der Unterstützungsangebote

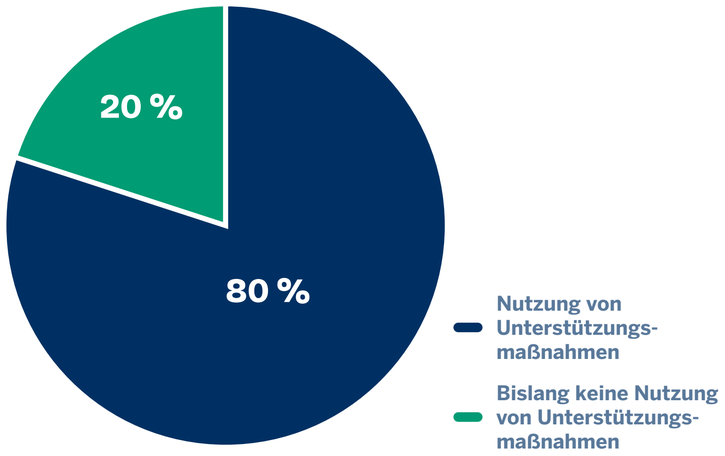



Abb. 3: Inanspruchnahme der Unterstützungsangebote; n=164

## Inanspruchnahme der ausgewählten Unterstützungsmaßnahmen

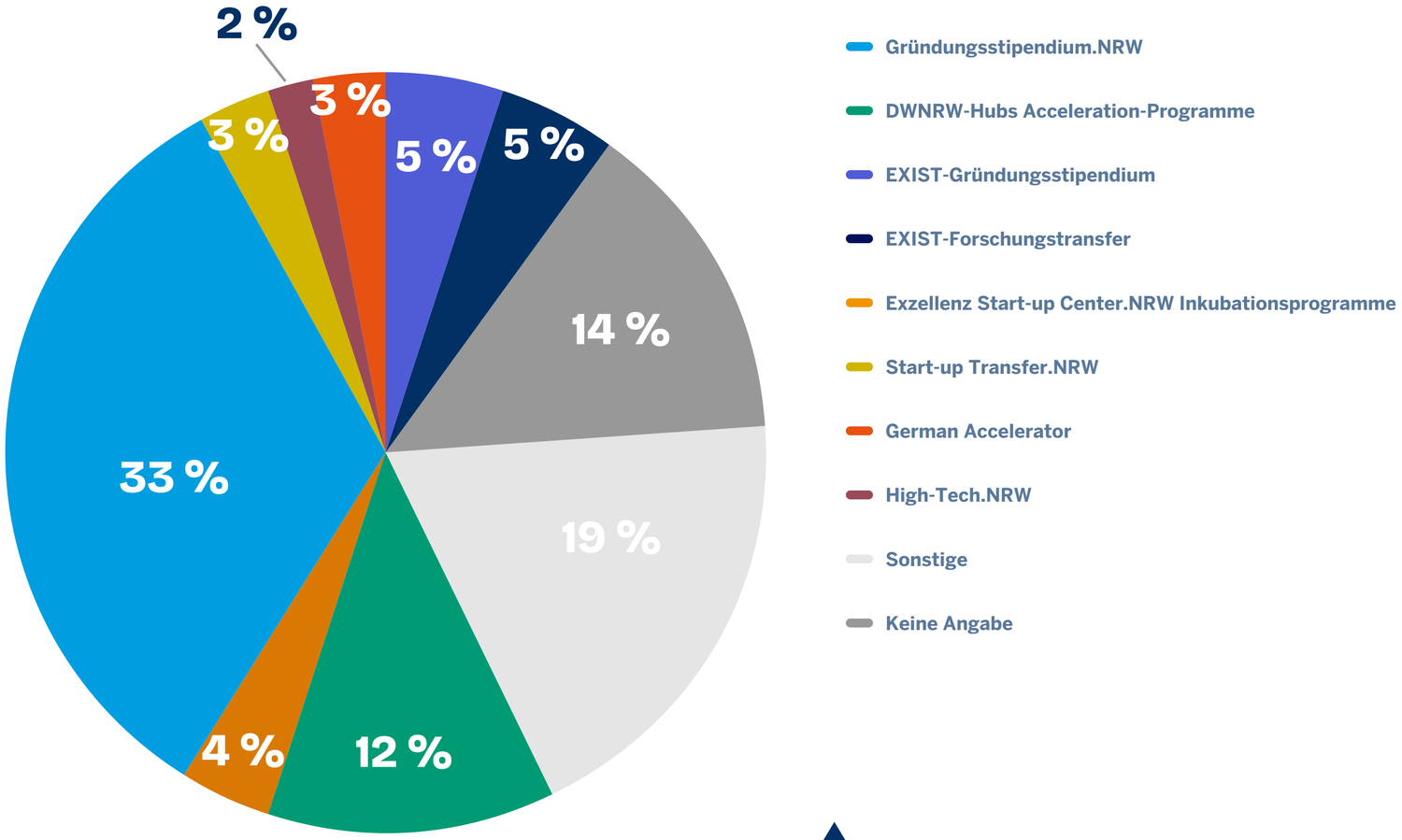



Abb. 4: Inanspruchnahme der ausgewählten Unterstützungsmaßnahmen; n=164; Mehrfachauswahl möglich

**„Viele Fördermittel, Incubatoren, Acceleratoren, Gründerzentren, Events, Investoren etc."**

Non-Migrant Founder, ♂, 31-35 Jahren

## Weiterempfehlungsquote der genutzten Unterstützungsmaßnahmen

**78 %**
Exzellenz Start-up Center.NRW Inkubationsprogramme

**98 %**
Gründungsstipendium.NRW

**71 %**
German Accelerator

**92 %**
EXIST-Forschungstransfer

**93 %**
DWNRW-Hubs Acceleration-Programme

**100 %**
EXIST-Gründungsstipendium

Mit den verfügbaren Unterstützungsangeboten sind die Gründer:innen außerordentlich zufrieden. Diese Zufriedenheit spiegelt sich in den beeindruckenden Weiterempfehlungsquoten wider, die für alle Angebote ermittelt wurden. Konkret liegen diese Quoten zwischen mindestens 70 Prozent und über 95 Prozent und sind damit ein starkes Indiz dafür, dass die bereitgestellte Unterstützung sowohl qualitativ hochwertig als auch für den Erfolg der Startups entscheidend ist.

Abb. 5: Weiterempfehlungsquote der genutzten Unterstützungsmaßnahmen

# 3.3. Herausforderungen der Startups

Über 47 Prozent der Befragten haben die Kapitalbeschaffung und Finanzierung als ihre größten Herausforderungen angegeben. Es folgen in abnehmender Tendenz bürokratische Abläufe und Genehmigungsverfahren, internationales Wachstum, sowie Cashflow und Liquidität.

**„Meine bisherigen Erfahrungen mit dem Startup Ökosystem in NRW sind durchweg positiv. Startups erhalten umfassende Unterstützung bei der Erreichung ihrer Ziele – insbesondere durch den Zugang zu relevanten Ansprechpersonen, Mentorinnen und Mentoren sowie durch gezielte Hilfe bei der Bewältigung zentraler Herausforderungen.“**

Migrant Founder, ♀, 41+ Jahren

## Größte Herausforderungen der Startups

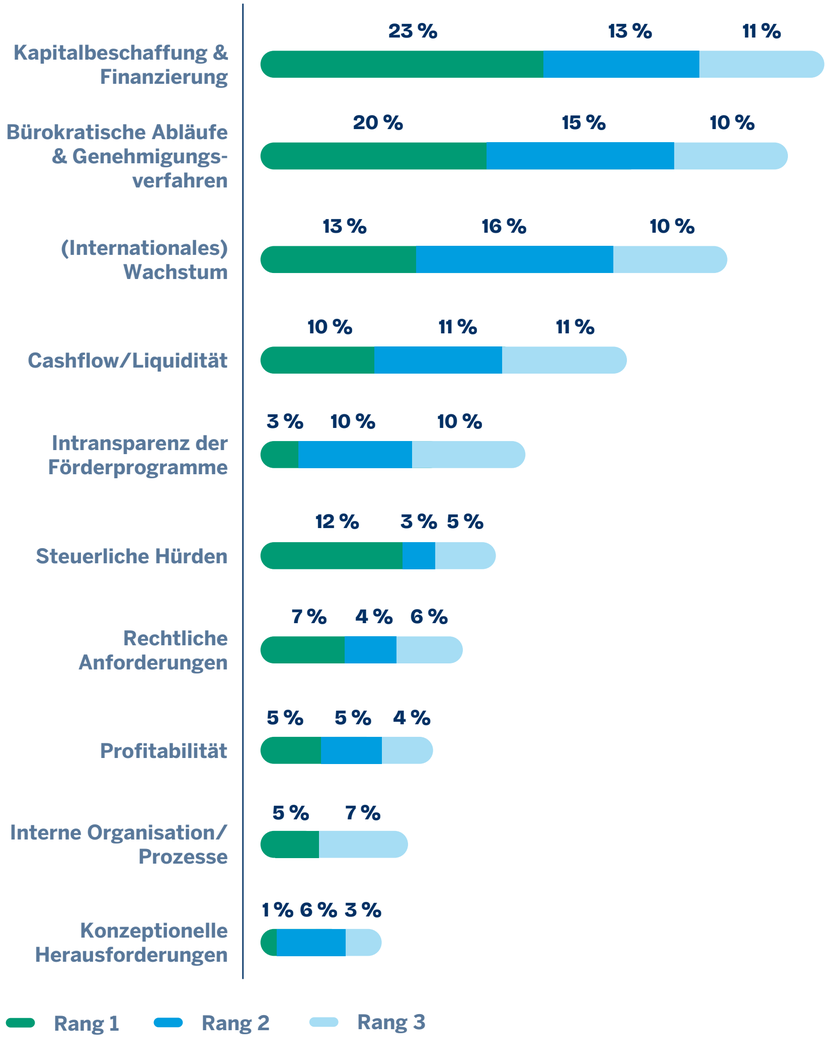



Abb. 6: Größte Herausforderungen der Startups; n=164; Mehrfachauswahl möglich
Hinweis: Die Summe der Prozentwerte weicht von 100 % ab, da bei den Herausforderungen weitere Antwortoptionen gewählt werden konnten, die in der Grafik nicht abgebildet sind.

# Marktzugang und Wachstum

# 04

# 4.1. Marktverteilung

Für die befragten Startups ist der deutsche Absatzmarkt der bedeutendste und größte. In absteigender Reihenfolge sind die Märkte aufgeführt, in denen die befragten Startups aus NRW den meisten Umsatz erwirtschaften: Europa, Nordamerika, Asien, Afrika, Australien, Ozeanien und Südamerika. Etwa zehn Prozent der Startups haben keine Angabe zur Marktverteilung gemacht.
Den größten Teil ihrer Umsätze erzielen die befragten Startups im B2B-Bereich. Dies ist auf den Wirtschaftsstandort NRW zurückzuführen, der sich durch einen starken Mittelstand und viele etablierte Industrieunternehmen auszeichnet.

## Absatzmärkte

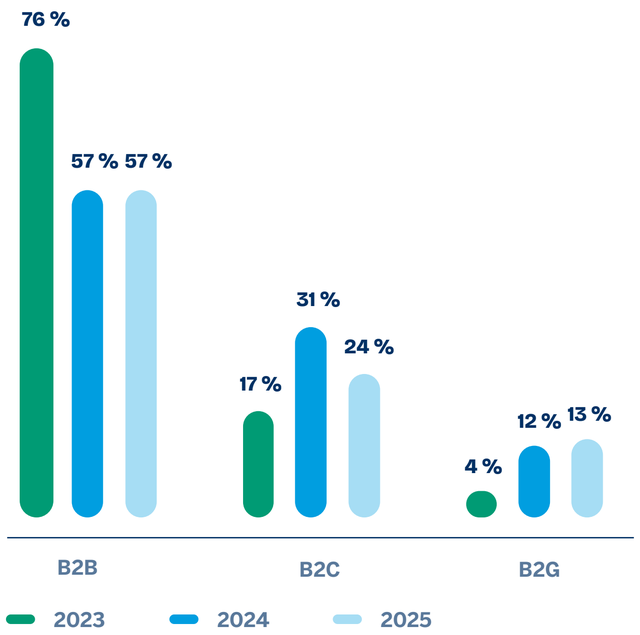



Abb. 7: Absatzmärkte; n=164; Mehrfachauswahl möglich
Hinweis: Die Summe der Prozentwerte weicht von 100 % ab, da bei den Absatzmärkten weitere Antwortoptionen gewählt werden konnten, die in der Grafik nicht abgebildet sind.

## Umsatzmärkte weltweit

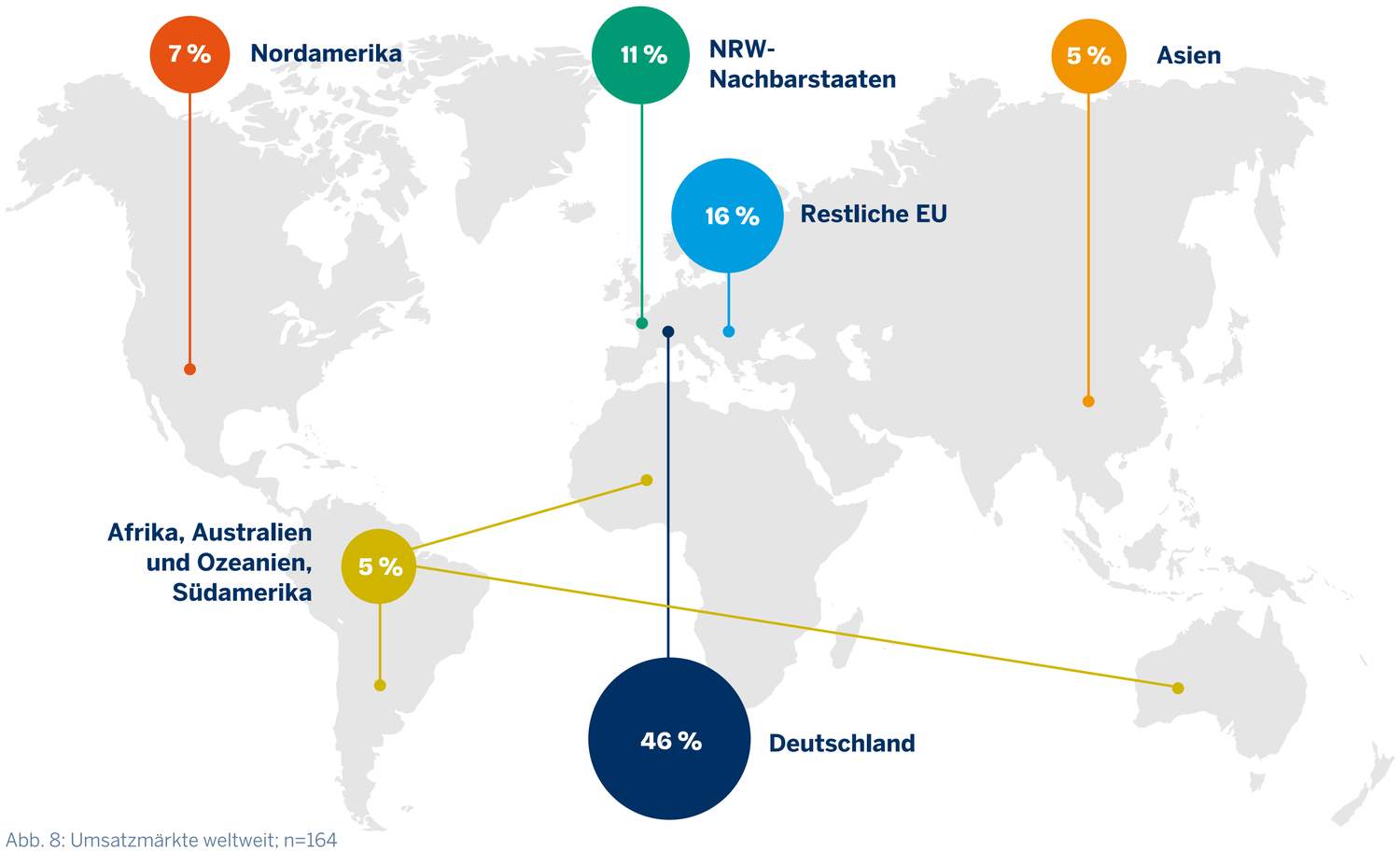



Abb. 8: Umsatzmärkte weltweit; n=164
Die Werte ergeben keine 100 %, da die Option „Keine Angabe“ nicht auf der Karte dargestellt wird.

# 4.2. Geplante Internationalisierung

Die Internationalisierungstendenzen der befragten Startups haben weiterhin leicht abgenommen. Nur noch knapp 68 Prozent planen eine (weitere) Internationalisierung in den kommenden zwölf Monaten (2023: 80 Prozent; 2024: 70 Prozent). In den meisten Fällen (40 Prozent) konzentrieren sich die Internationalisierungsbestrebungen auf eine Expansion innerhalb Europas. Für 32 Prozent der Startups liegen keine Angaben zur Planung einer Internationalisierung vor.

**Key Fact: Knapp zwei Drittel der befragten Startups planen im kommenden Jahr eine (weitere) Internationalisierung.**

## Geplante Internationalisierung in den nächsten 12 Monaten

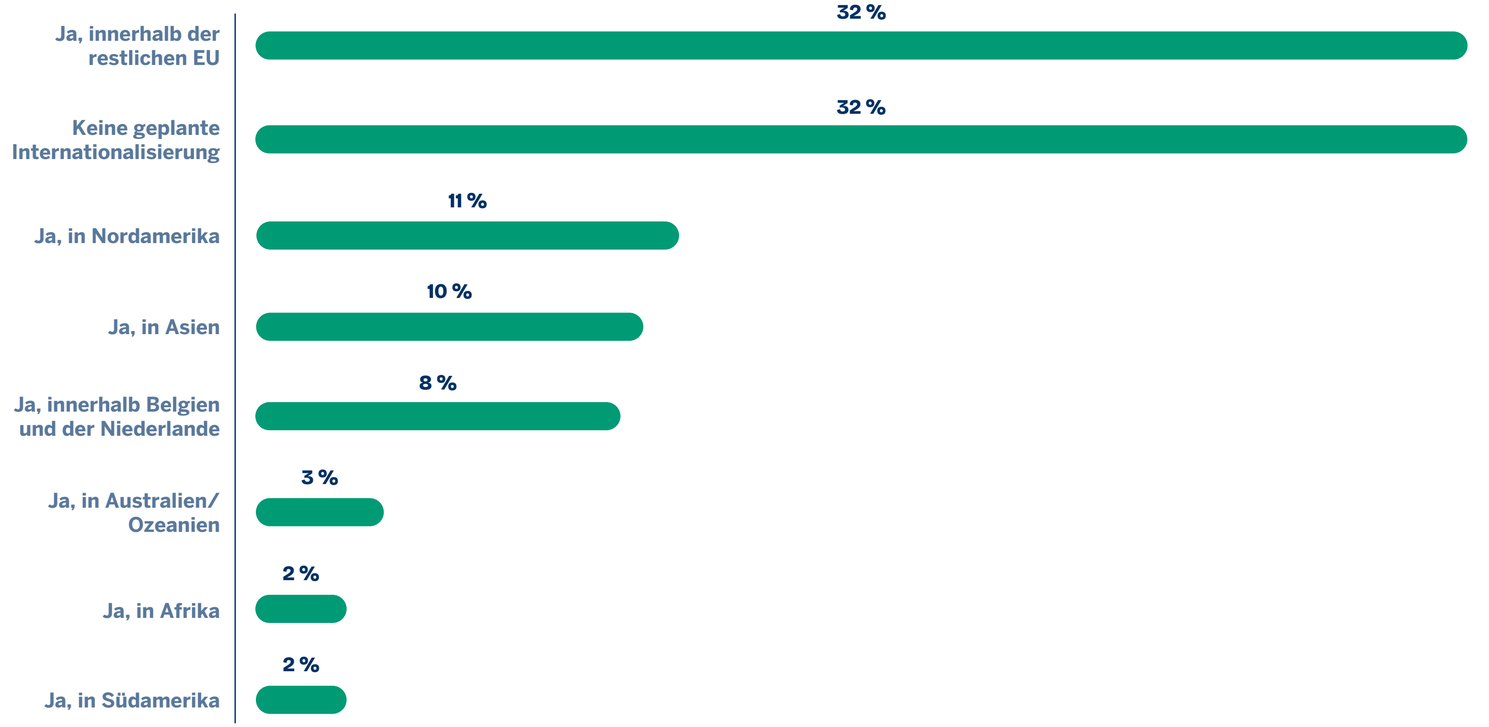



Abb. 9: Geplante Internationalisierung in den nächsten 12 Monaten; n=164; Mehrfachauswahl möglich

# 4.3. Geplante Kapitalaufnahme

Mit 59 Prozent plant mehr als die Hälfte der befragten Startups in den nächsten zwölf Monaten entweder nur weniger als 500.000 € Kapital aufzunehmen, oder sucht aktuell gar keine Finanzierung. Über die letzten drei Jahre ist ein kontinuierlicher Anstieg der Startups zu verzeichnen, die kein (weiteres) Kapital aufnehmen möchten. Im Vergleich zum NRW Startup Report 2023 hat sich dieser Wert verdoppelt und ist im Vergleich zum letzten Jahr noch einmal um sechs Prozent gestiegen.

## Geplante Kapitalaufnahme in den nächsten 12 Monaten

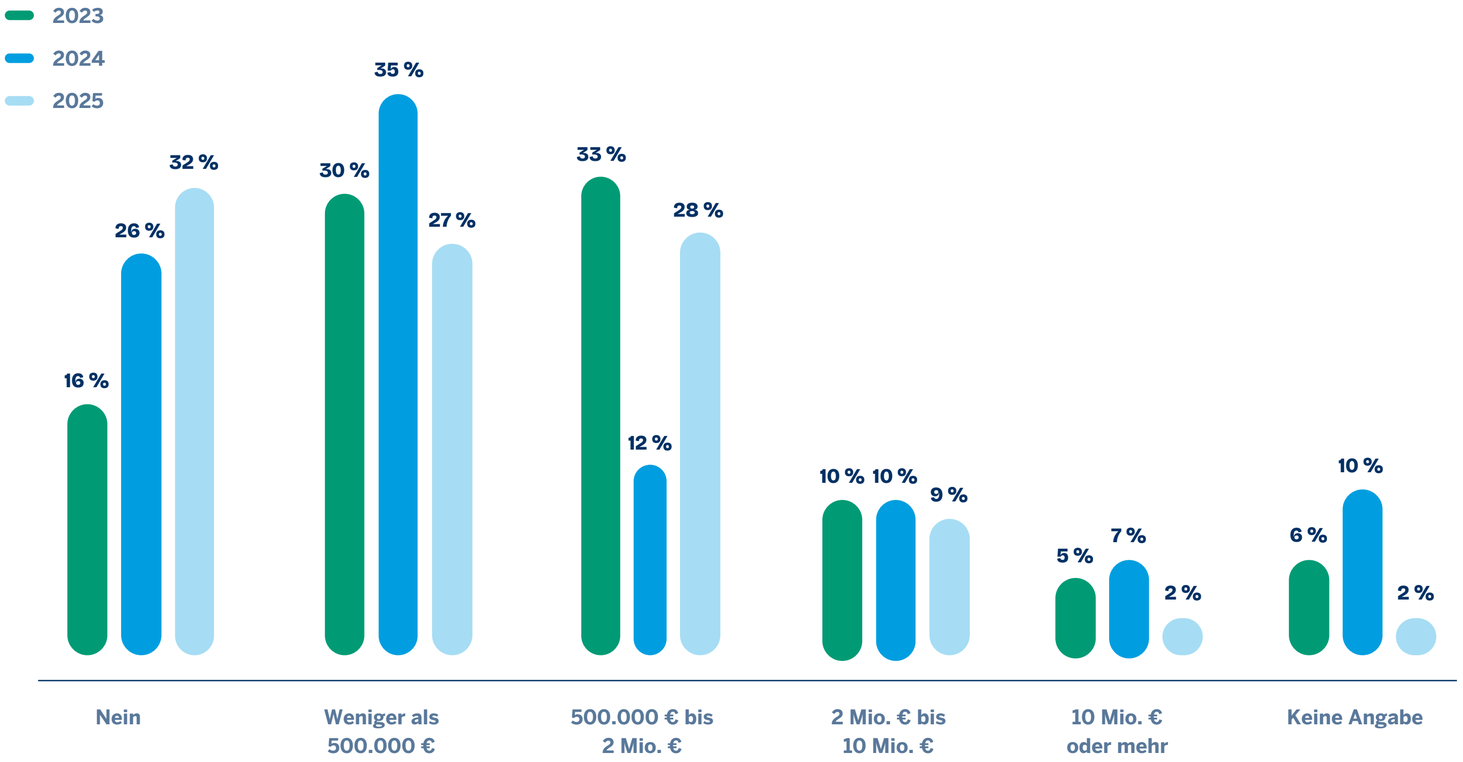



Abb. 10: Geplante Kapitalaufnahme in den nächsten 12 Monaten; n=164

In der Frühphase werden staatliche Fördermittel und eigene Ersparnisse bevorzugt als Finanzierungsquellen genutzt. In späteren Phasen gewinnen Business Angels und strategische Investor:innen hingegen immer mehr an Bedeutung.

## Bevorzugte Finanzierungsquelle nach Gründungsphase

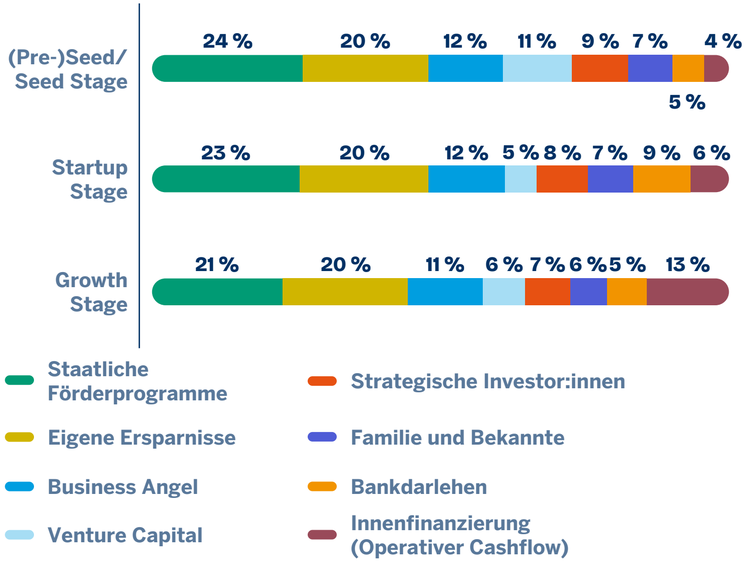



Abb. 11: Bevorzugte Finanzierungsquelle nach Gründungsphase; n=169
Die Steady Stage und Later Stage werden aufgrund von kleinen Fallzahlen nicht dargestellt.
Hinweis: Die Summe der Prozentwerte weicht von 100 % ab, da bei den Finanzierungsquellen weitere Antwortoptionen gewählt werden konnten, die in der Grafik nicht abgebildet sind.

**„Finanzierungen sind nicht mutig genug. Viele Investor:innen setzen auf konservative Projekte und meiden riskantere Vorhaben – gerade in innovativen Bereichen fehlen dadurch mutige Seed- und Growth-Investments."**

Migrant Founder, ♂, 36-40 Jahren

# Grußwort

**Hind Seiferth**

**CEO und Co-Founderin von Unigy GmbH aus Essen**

Liebe Leserinnen und Leser!

Eine Gründung ist selten nur eine Idee, ein Geschäftsmodell oder ein Markt. Eine Gründung ist auch ein Spiegel der eigenen Biografie, des Umfelds und der Möglichkeiten, die sich daraus ergeben – oder eben nicht ergeben.

Meine eigene unternehmerische Geschichte beginnt nicht mit dem ersten Pitchdeck, sondern viele Jahre früher: in einem Klassenzimmer, in dem ich als Kind aus dem Libanon in Deutschland saß – ohne Deutschkenntnisse, aber dem festen Willen, meinen Weg zu gehen. Ich habe früh gelernt, dass Bildung der Schlüssel ist – und dass man ihn sich manchmal erkämpfen muss. Die Erfahrungen, die ich dabei gemacht habe, prägen mich bis heute: als Frau in der Wirtschaft, als CEO in einem technologiegetriebenen Markt, als Mitgründerin eines Energie-Unternehmens in Nordrhein-Westfalen.

Mit Unigy gestalten wir den Energiehandel neu – digital, effizient, automatisiert. Denn wir prognostizieren KI-basiert die Erzeugung von Erneuerbaren Energien und handeln die identifizierten Abweichungen an der Strombörse. Unsere Kunden sind überwiegend Stadtwerke und kommunale Versorger.

Unser Geschäftsmodell ist erklärungsbedürftig, komplex und keines, das in gängige Schubladen passt. Das macht den Zugang zu Kapital nicht leichter – im Gegenteil: Wenn man keine „klassische“ SaaS-Logik oder ein konsumorientiertes Produkt anbietet und mit einem weiblichen CEO auftritt, kann Finanzierung zum Vollzeitjob und zum Flaschenhals in der Skalierung werden.

Umso wichtiger ist es, dass dieser Startup-Report den Blick auf Migrant Founders richtet. Denn: Gründungspotenzial ist überall zu finden – aber Chancengleichheit eben nicht. Wir erleben in NRW ein vielfältiges Startup-Ökosystem, das stark von Migration, Internationalität und unterschiedlichen Lebenswegen profitiert. In diversen Teams entstehen Innovationen, die wirklich neue Perspektiven auf Märkte und Kund:innen ermöglichen.

Doch das allein reicht nicht. Wer gründet, trifft auf ein Ökosystem – aber was passiert nach der ersten Wachstumsphase? Was ist mit jenen Unternehmen, die sich aus der klassischen Startup-Förderkulisse herausentwickeln, aber noch kein etablierter Mittelstand sind? Hier fehlt es an strukturellen Brücken – nicht nur im Kapitalzugang, sondern auch in der langfristigen Begleitung und Vernetzung.

Auch am Anfang der unternehmerischen Reise bleiben viele Talente ungenutzt: Hochqualifizierte junge Menschen – mit und ohne Migrationshintergrund – finden nach dem Studium oft keinen passenden Einstieg – weil ihnen entweder Erfahrung oder formale Rahmenbedingungen fehlen. Diese strukturellen Lücken müssen wir offen ansprechen – und vor allem in der Praxis lösen.

Durch die „Migrant Founders“ entsteht ein enormes wirtschaftliches Potenzial – für NRW und weit darüber hinaus. Als Zuwanderungsregion ist Nordrhein-Westfalen längst eine vielfältige Gesellschaft, in der Unternehmer:innen mit internationaler Biografie zur Normalität werden. Das ist kein Sonderfall, sondern der neue Standard. Wer heute als „Migrant Founder“ gründet, bringt oft zusätzliche Marktkenntnisse, Mehrsprachigkeit, andere Kundenzugänge und internationale Netzwerke mit – das sind entscheidende Stärken im globalen Wettbewerb. Wenn wir dieses Potenzial erkennen, fördern und nachhaltig einbinden, wird Vielfalt zum Innovationsmotor und NRW zu einem der wettbewerbsfähigsten Gründungsstandorte Europas.

Gründen heißt gestalten. Es ist eine bewusste Entscheidung, Verantwortung zu übernehmen, Ideen Realität werden zu lassen – trotz Risiken, trotz Hürden. Ich wünsche mir, dass wir in NRW die Bedingungen dafür weiter verbessern: durch besser zugängliche Finanzierung, sichtbarere Vorbilder, weniger Bürokratie und mehr Vertrauen in ungewöhnliche Lebenswege. Vor allem aber durch ein Bildungssystem, das Potenziale erkennt – und nicht vorschnell sortiert.

# Im Blitzlicht: Migrant Founders

# 05

In diesem Kapitel werden Gründer:innen mit Migrationsbezug, die mit ihrem Startup in NRW ansässig sind, analysiert und ihre spezifischen Bedürfnisse innerhalb des Startup Ökosystems untersucht.

Der Begriff „Migrant Founders“ umfasst eine Bandbreite von Personen, die durch ihre Einwanderungsgeschichte geprägt sind. Im Rahmen dieses Reports werden folgende Personengruppen einbezogen:

- Eingewanderte: Personen, die nach 1950 nach Deutschland eingewandert sind
- Nachkommen: Personen, die in Deutschland geboren und aufgewachsen sind und deren beide Elternteile nach 1950 nach Deutschland eingewandert sind.
- Einseitige Einwanderungsgeschichte: Personen, die ein im Ausland geborenes Elternteil haben und somit eine gemischte kulturelle Herkunft besitzen.

**Key Fact: 33 Prozent der befragten Startup-Gründer:innen sind Migrant Founders.**

## 5.1. Herausforderungen und Wünsche

Die befragten Migrant Founders sehen sich ähnlichen Herausforderungen gegenüber wie Non-Migrant Founders. Kleine Unterschiede zeigen sich bei den steuerlichen Hürden (31 Prozent vs. 16 Prozent) sowie bei der Intransparenz von Förderprogrammen, die die Migrant Founders stärker betreffen (30 Prozent vs. 19 Prozent). Bei bürokratischen Abläufen und der Kapitalbeschaffung zeigen sich hingegen ähnliche oder sogar höhere Belastungen bei Non-Migrant Founders. Beim internationalen Wachstum geben deutlich mehr Non-Migrant Founders (43 Prozent) als Migrant Founders (32 Prozent) Schwierigkeiten an, was auf unterschiedliche Voraussetzungen für Expansion hindeuten kann.

**Key Fact: Migrant und Non-Migrant Founders stehen vor vergleichbaren Herausforderungen.**

### Herausforderungen Migrant Founders

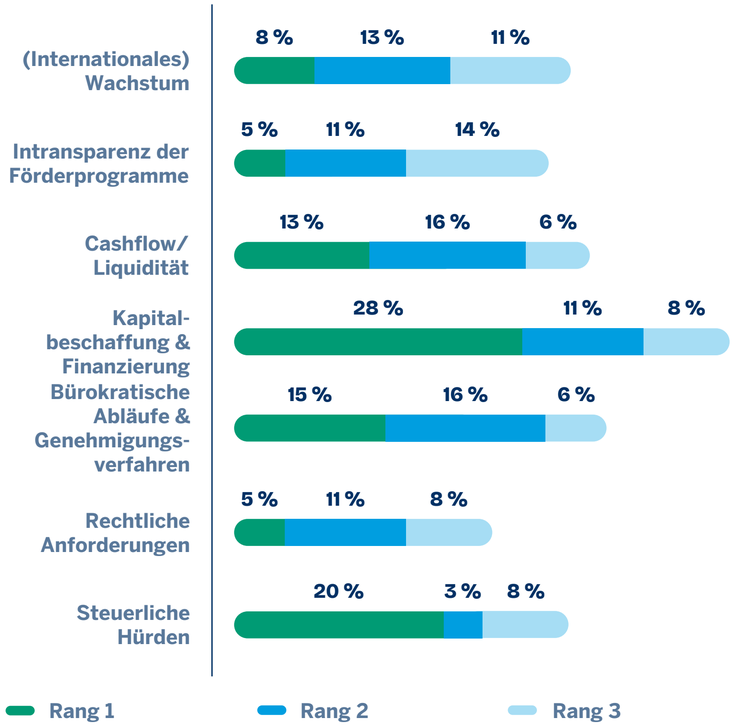



Abb. 12: Herausforderungen Migrant Founders; n**=40; Mehrfachauswahl möglich
Hinweis: Die Summe der Prozentwerte weicht von 100 % ab, da bei den Herausforderungen weitere Antwortoptionen gewählt werden konnten, die in der Grafik nicht abgebildet sind.

**„Dieses starke Ökosystem unterstützt unsere Innovationskraft, beschleunigt unsere Entwicklung und erleichtert den Zugang zu Märkten und Kapital.”**

Migrant Founder, ♀, 41+ Jahren

### Herausforderungen Non-Migrant Founders

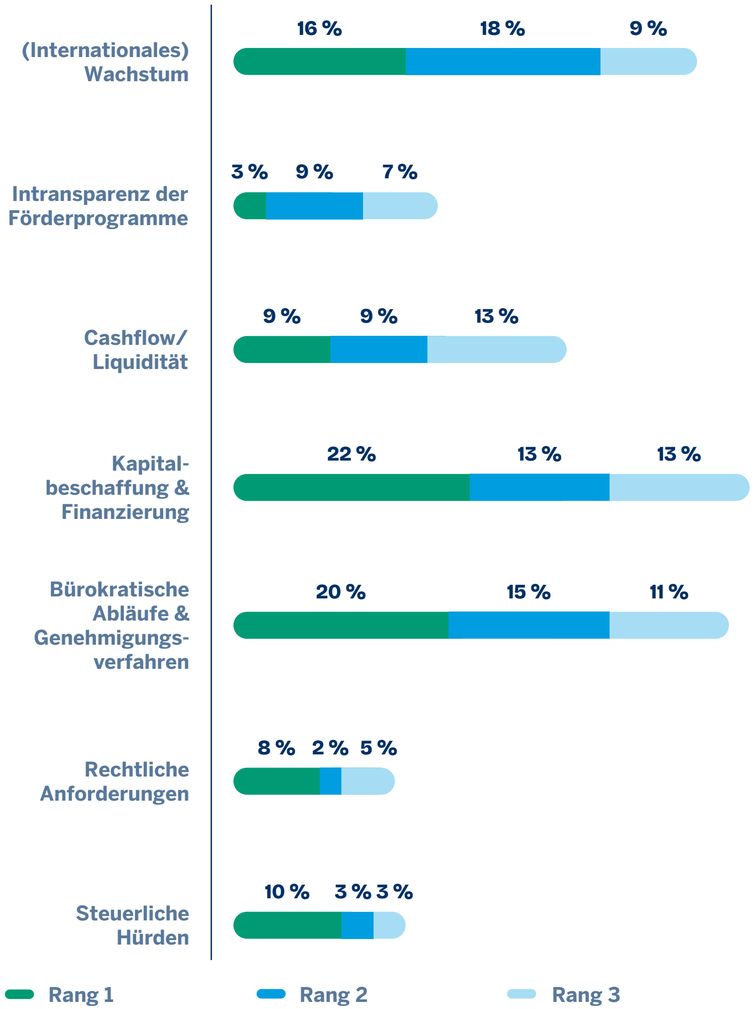



Abb. 13: Herausforderungen Non-Migrant Founders; n*=120; Mehrfachauswahl möglich
Hinweis: Die Summe der Prozentwerte weicht von 100 % ab, da bei den Herausforderungen weitere Antwortoptionen gewählt werden konnten, die in der Grafik nicht abgebildet sind.

## 5.2. Finanzierung

Die Auswertungen zeigen, dass sich die befragten Migrant Founders und Non-Migrant Founders in ihren Finanzierungs- und Wachstumsvorhaben insgesamt nicht stark unterscheiden. Der größte Unterschied bei den geplanten Finanzierungsrunden liegt im Bereich von 500.000 € bis 2 Millionen €, den 60 Prozent der Migrant Founders anstreben – deutlich mehr als die 36 Prozent der Non-Migrant Founders. Größere Summen über 2 Millionen € planen hingegen eher Non-Migrant Founders.

Hinsichtlich der Wachstumspläne für die nächsten zwölf Monate zeigen beide Gruppen nahezu identische Werte.

### Wachstumspläne (in den nächsten zwölf Monaten)

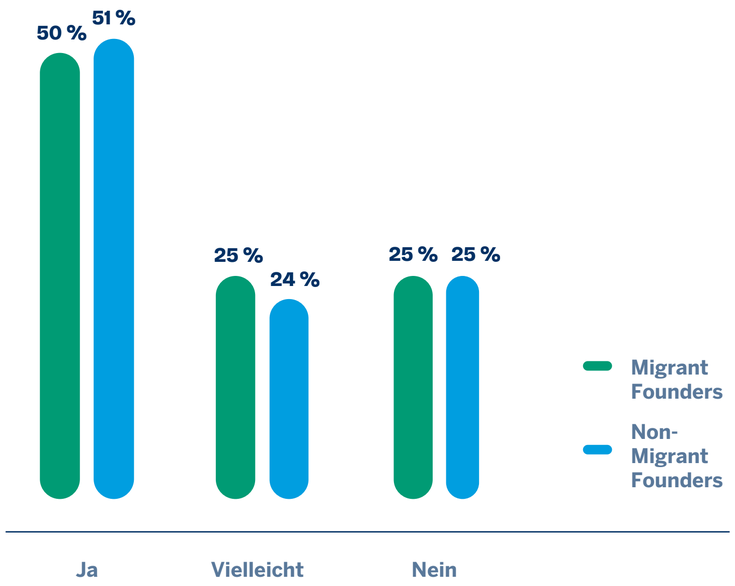



Abb. 14: Wachstumspläne in den nächsten zwölf Monaten; n*=119; n**=40

### Geplante Kapitalaufnahme

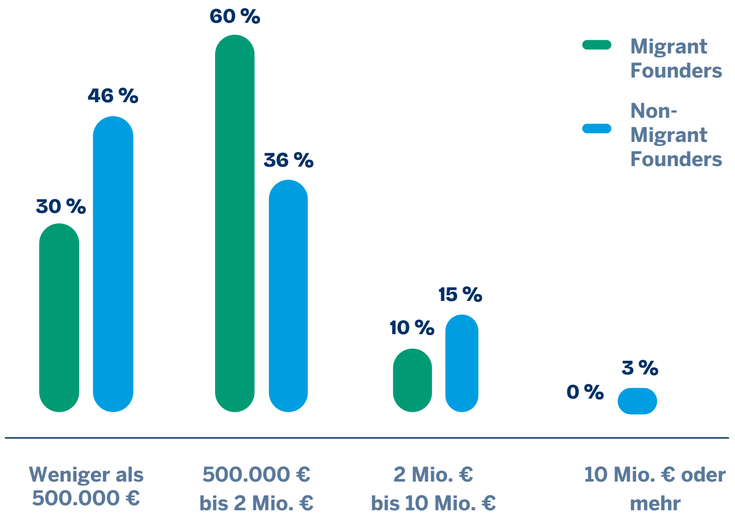



Abb. 15: Geplante Kapitalaufnahme; n*=61; n**=20

Sowohl Migrant Founders mit 24 Prozent als auch Non-Migrant Founders mit 22 Prozent greifen nahezu gleich häufig auf staatliche Fördermittel zurück. Auffällig ist, dass Crowdfunding und Venture Debt ausschließlich von Non-Migrant Founders genutzt werden. Dies deutet auf unterschiedliche Zugänge zu bestimmten Finanzierungsformen hin.

Hinsichtlich der Zugänglichkeit zu Finanzierungen ähneln sich die Einschätzungen beider Gruppen insgesamt stark: Bei staatlichen Fördermitteln bewerten rund 49 Prozent den Zugang als „mittel“ und etwa ein Drittel als „schwer“. Auch bei Business Angels dominiert die mittlere Bewertung. Bemerkenswert ist, dass elf Prozent der befragten Non-Migrant Founders den Zugang zu Business Angels als leicht einstufen, während dies bei keinem befragten Migrant Founders der Fall ist. Beim Venture Capital wird der Zugang von beiden Gruppen überwiegend als schwer oder gar unmöglich eingeschätzt – je 50 Prozent sehen ihn als nicht erreichbar. Die Ergebnisse zeigen somit insgesamt vergleichbare Hürden, aber auch punktuelle Unterschiede beim Zugang zu persönlichen und alternativen Finanzierungsnetzwerken.

## Finanzierungsquellen

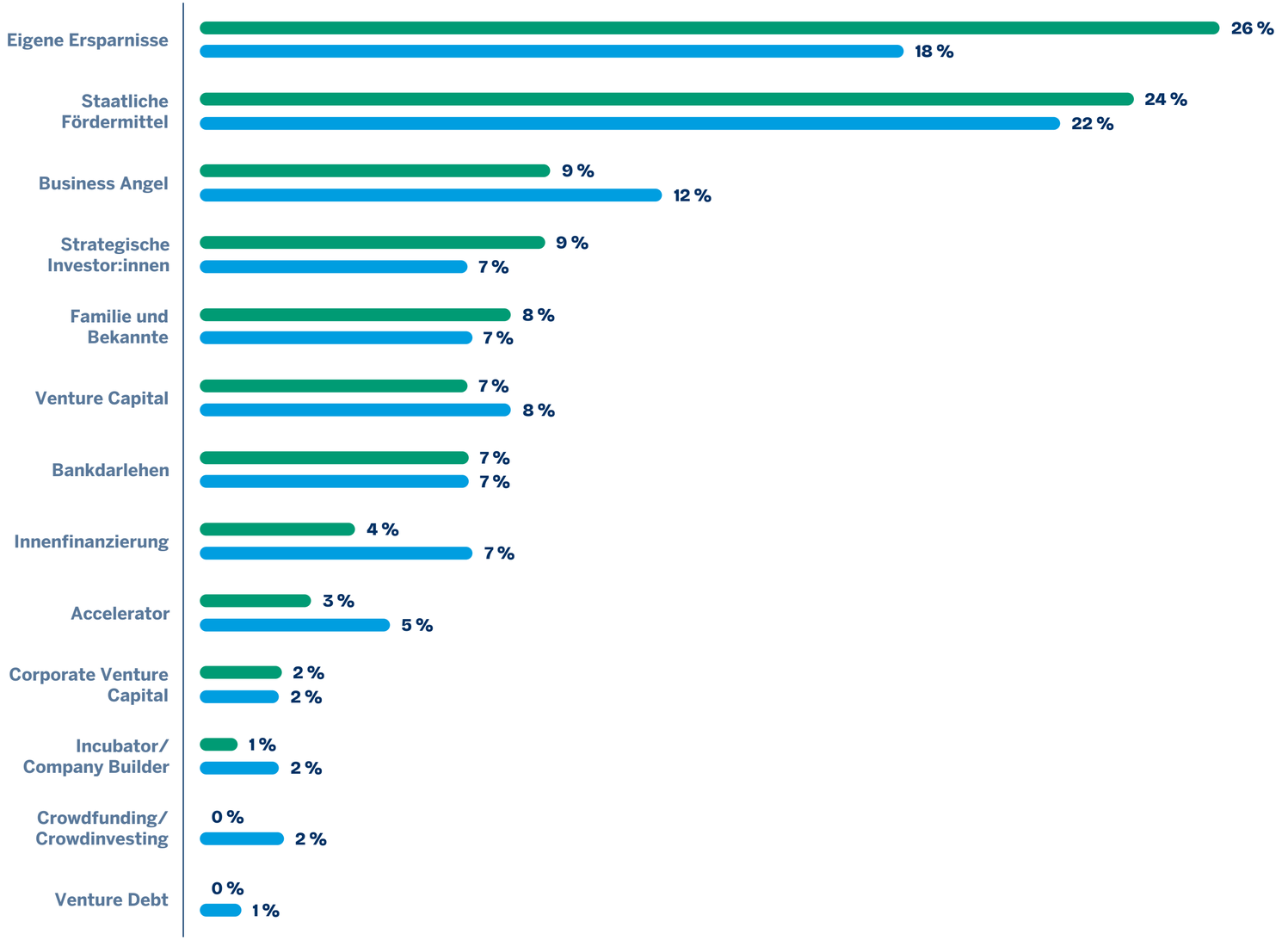



Abb. 16: Finanzierungsquellen; n*=119; n**=40

## 5.3. Nutzung der Unterstützungsangebote

Sowohl die befragten Migrant Founders als auch Non-Migrant Founders nutzen ähnliche Unterstützungsmaßnahmen, um ihre Gründungsvorhaben zu realisieren. Das Gründungsstipendium.NRW ist die mit Abstand am häufigsten genutzte Maßnahme und wird von beiden Gruppen fast gleich stark in Anspruch genommen.

Sowohl Migrant Founders als auch Non-Migrant Founders haben klare Vorstellungen davon, welche Unterstützung sie auf ihrem Gründungsweg benötigen. Für beide Gruppen steht aktuell an erster Stelle der Wunsch, bürokratische Hürden abzubauen. Dieser Aspekt ist für Migrant Founders wie für Non-Migrant Founders zu 28 Prozent von zentraler Bedeutung.

Ein deutlicher Unterschied zeigt sich jedoch beim Bedarf an strukturierten Onlineangeboten mit Informationsmaterialien. Dieser Wunsch wird von 10 Prozent der befragten Migrant Founders geäußert, während nur 6 Prozent der befragten Non-Migrant Founders diesen Punkt priorisieren. Dies deutet darauf hin, dass Migrant Founders stärker auf zentralisierte, digital zugängliche Informationsquellen setzen, während Non-Migrant Founders möglicherweise andere Formen der Unterstützung bevorzugen.

**„Es sind viele Angebote vorhanden, die man frei wählbar nutzen kann. Es könnte manchmal einfacher gestaltet sein, aber die Vielfältigkeit ist gut.“**

Non-Migrant Founder,♂, 31-35 Jahren

### Unterstützung auf dem Gründungsweg

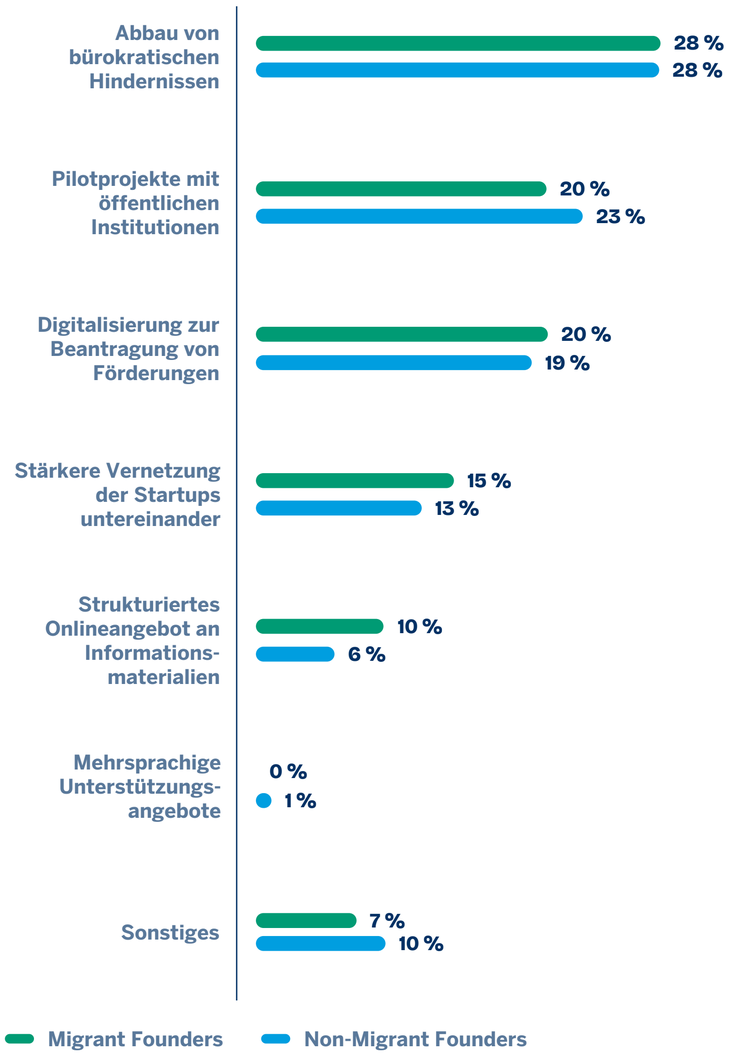



Abb. 17: Unterstützung auf dem Gründungsweg; n*=119; n**=40; Mehrfachauswahl möglich

# 5.4. Unternehmenskultur und Diversität

Insgesamt verfolgen die Migrant Founders und Non-Migrant Founders ähnliche Unternehmensziele. Beide Gruppen priorisieren sowohl einen höheren Umsatz und die Steigerung ihrer Profitabilität, als auch Innovation und eine erweiterte Produktentwicklung.

Unterschiede zeigen sich vor allem bei der Expansion in neue Märkte: Für die befragten Migrant Founders ist Expansion mit 13 Prozent doppelt so wichtig wie für die befragten Non-Migrant Founders. Ein weiterer Unterschied ist, dass die Non-Migrant Founders etwas mehr Wert auf gesellschaftlichen und ökologischen Impact sowie auf Profitabilität legen. So streben 29 Prozent von ihnen eine höhere Gewinnmarge an, gegenüber 25 Prozent bei Migrant Founders. Die Ergebnisse deuten somit auf unterschiedliche strategische Schwerpunkte und Chancenwahrnehmungen der beiden Gruppen hin, insbesondere mit Blick auf internationales Wachstum.

## Oberste Unternehmensziele

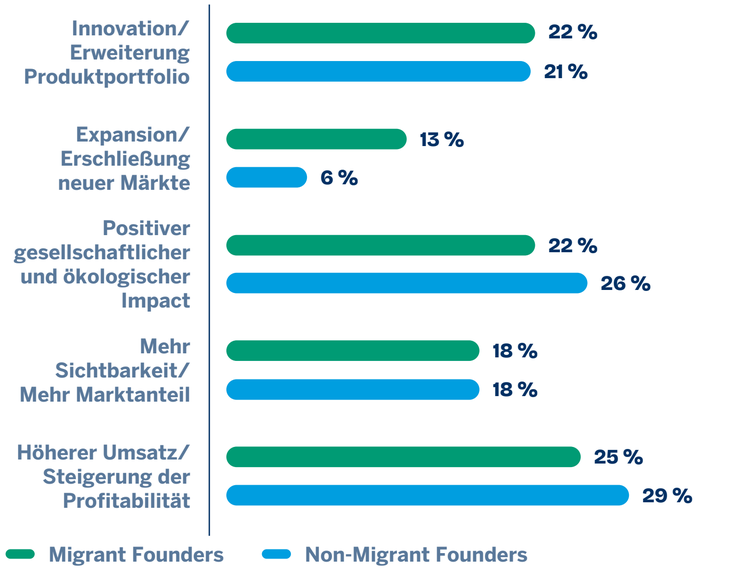



Abb. 18: Oberste Unternehmensziele; n*=117; n**=40; Mehrfachauswahl möglich

Unabhängig vom Migrationsbezug befindet sich der primäre Arbeitsort fast aller befragten Gründer:innen eindeutig in Deutschland. Bei den Migrant Founders liegt dieser Anteil bei 95 Prozent, bei den Non-Migrant Founders bei 94 Prozent.

## Primärer Arbeitsort

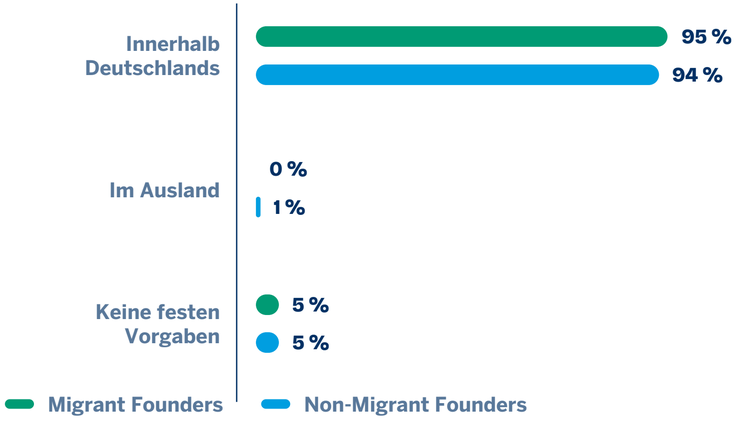



Abb. 19: Primärer Arbeitsort; n*=118; n**=118

# 5.5. Internationalität und Erfolg

Die Studie zeigt, dass knapp die Hälfte der befragten Migrant Founders keinen Umsatz im Ausland erzielt, während es bei den befragten Non-Migrant Founders etwa mehr als die Hälfte sind. Ein Auslandsumsatz von über 50 Prozent ist bei den befragten Migrant Founders mit rund 13 Prozent deutlich häufiger vertreten als bei den befragten Non-Migrant Founders. Dies deutet darauf hin, dass Migrant Founders stärker international ausgerichtet sind.

Migrant Founders erschließen oft schneller internationale Märkte. So ist etwa die Hälfte von ihnen bereits im ersten Jahr ihrer Geschäftstätigkeit international aktiv, während es bei den Non-Migrant Founders nur rund ein Drittel ist. Im Gegensatz dazu beginnen etwa 21 Prozent der befragten Non-Migrant Founders erst nach zwei bis fünf Jahren mit ihrer internationalen Expansion, während dies bei Migrant Founders nur etwa sechs Prozent betrifft.

Im Arbeitsumfeld dominieren Deutsch und Englisch als Hauptsprachen. Die befragten Migrant Founders nutzen zudem häufiger andere Sprachen wie Französisch, Türkisch oder Spanisch als eine im Arbeitskontext genutzte Sprache (13 Prozent vs. 6 Prozent). Diese sprachliche Vielfalt spiegelt eine interkulturelle Ausrichtung wider, die den Zugang zu internationalen Märkten erleichtern und die Zusammenarbeit in multikulturellen Teams fördern kann.

## Umsatzanteil im Ausland

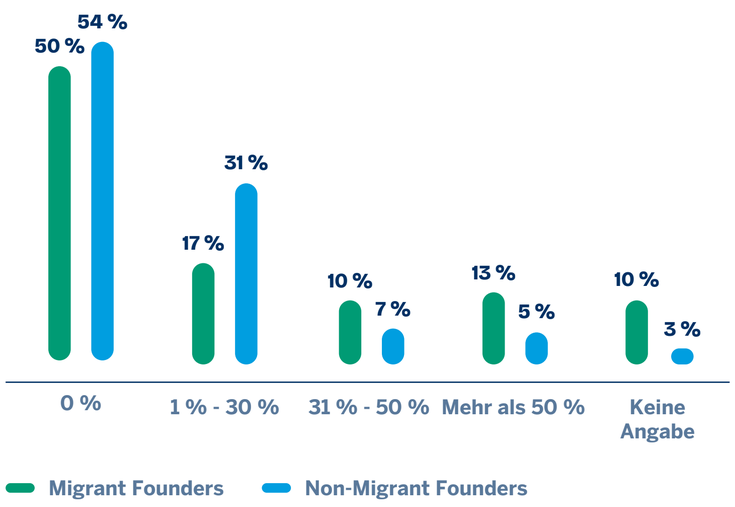



Abb. 20: Umsatzanteil im Ausland; n*=120; n**=40

## Dauer bis zum internationalen Markteintritt

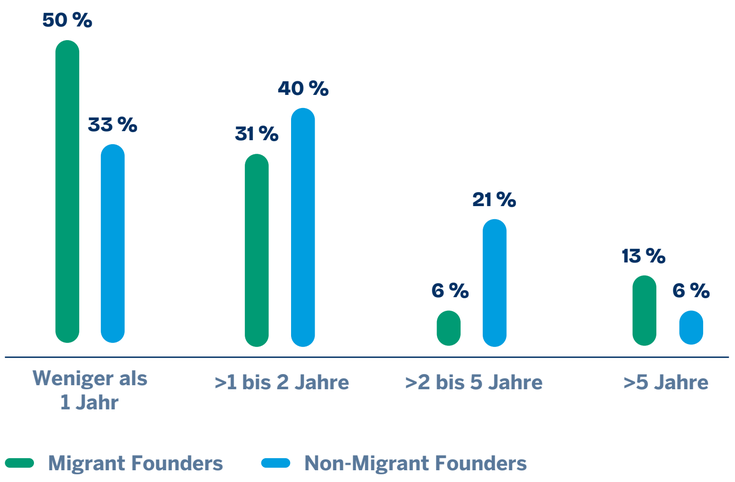



Abb. 21: Dauer bis zum internationalen Markteintritt n*=52; n**=16

# Hintergrund-informationen zu den Teilnehmenden

# 06

# 6.1. Zusammensetzung der Teilnehmenden

Um die Ergebnisse der Befragung einordnen zu können, werden in diesem Kapitel grundlegende Informationen, Einstellungen und Merkmale der befragten Personengruppen zusammengefasst.

Wie schon im Vorjahr haben auch dieses Jahr mehr Männer als Frauen an der Befragung teilgenommen. Der Anteil der Teilnehmerinnen ist in der diesjährigen Stichprobe deutlich zurückgegangen. Während der Frauenanteil im Jahr 2023 noch bei 29 Prozent und im Jahr 2024 bei 33 Prozent lag, beträgt er im aktuellen Report lediglich circa 20 Prozent.

Bezüglich der Altersgruppen und der Bildungsabschlüsse zeigt die Befragung eine abwechslungsreiche Zusammensetzung der Teilnehmenden. Am stärksten vertreten waren die über 40-jährigen, gefolgt von den 26- bis 30-jährigen mit 20 Prozent und den 31- bis 40-jährigen mit etwa 16 Prozent. Die Altersgruppe der unter 20-jährigen war nicht vertreten.

## Alter zum Zeitpunkt der Befragung (in Jahren)

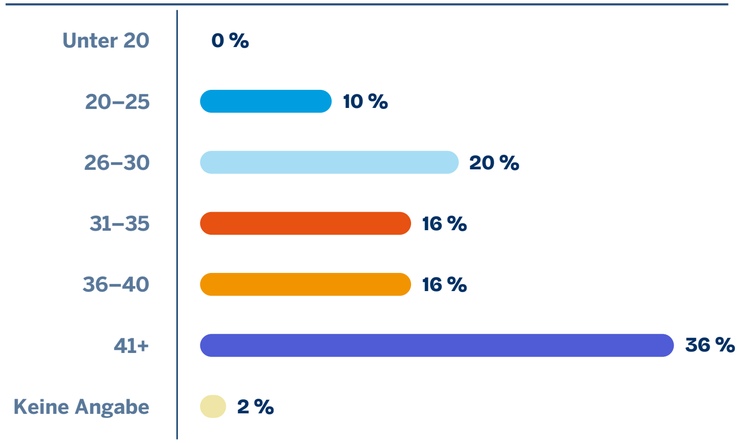



Abb. 22: Alter zum Zeitpunkt der Befragung (in Jahren); n=164

## Bildungsabschluss

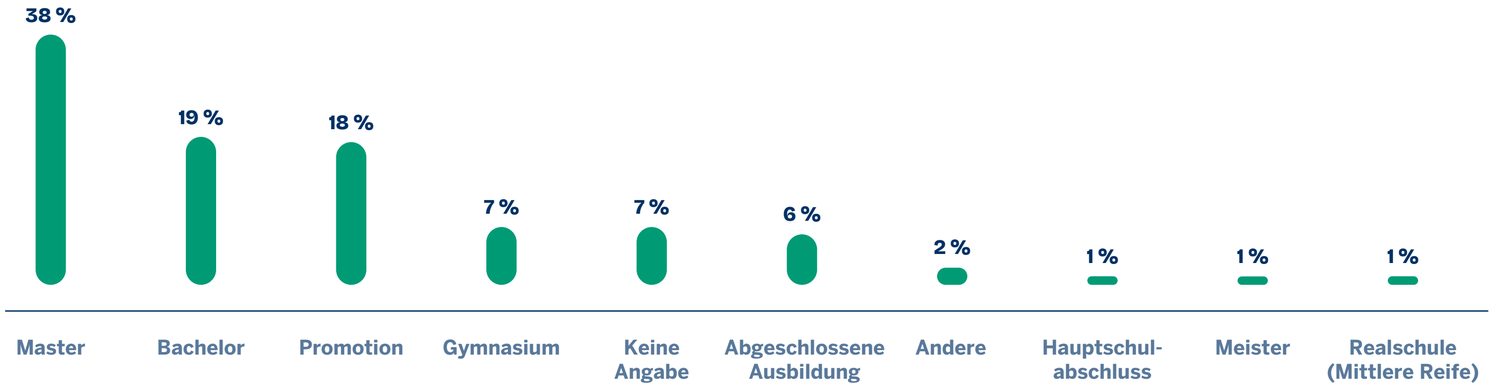
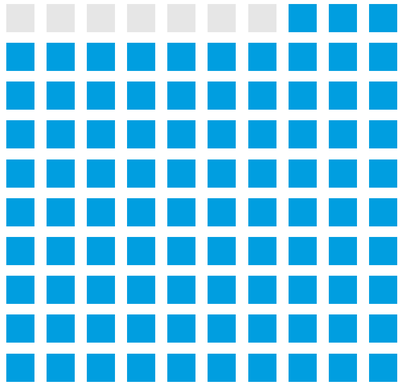



Abb. 23: Bildungsabschluss; n=164

## Rolle im Startup



**93 %**

**der Teilnehmenden sind (Mit-)Gründer:innen**

Abb. 24: Rolle im Startup; n=164

Fast 93 Prozent der Befragten sind Mitgründer:innen, während die übrigen Teilnehmenden angaben, Geschäftsführer:innen zu sein oder eine leitende Funktion im Startup zu haben. Eine detaillierte Betrachtung der Gründungserfahrungen zeigt, dass der Anteil der Mehrfachgründer:innen in der diesjährigen Studie mit 41 Prozent am höchsten war. Das Durchschnittsalter bei den Erstgründungen liegt zwischen 20 und 35 Jahren.

## Mehrfachgründer:innen

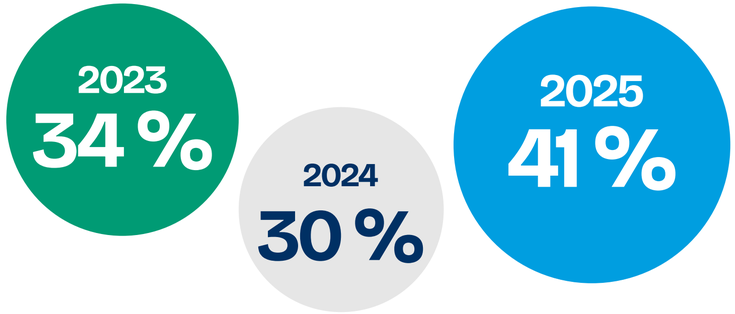



Abb. 25: Mehrfachgründer:innen; n=164

## Alter zum Zeitpunkt der Erstgründung (in Jahren)

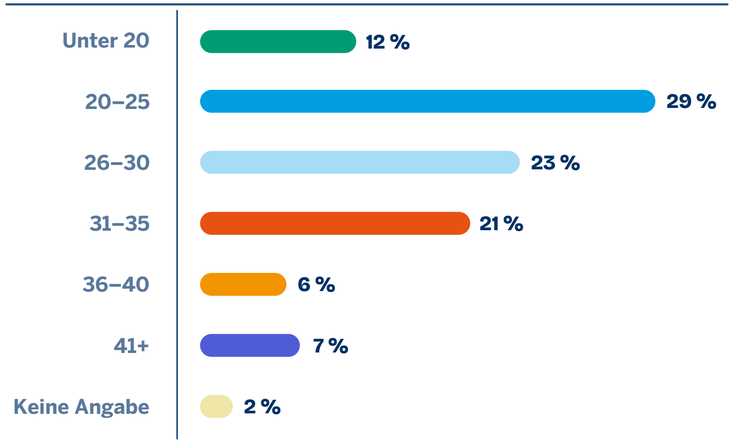



Abb. 26: Alter zum Zeitpunkt der Erstgründung (in Jahren); n=66

Die Mehrheit der Teilnehmenden verfügt über einen Studienabschluss, wobei hier der Masterabschluss am häufigsten erreicht wurde. Über ein Drittel der Studienabschlüsse wurde außerhalb Nordrhein-Westfalens erworben. Bei den Fachrichtungen dominieren MINT-Studiengänge – sie machen mehr als die Hälfte aller Abschlüsse aus, sowohl bei den Migrant- als auch bei den Non-Migrant Foundern.

Der am häufigsten genannte Gründungsstandort der befragten Startups ist Köln (15 Prozent). Es folgen die Städte Düsseldorf, Aachen, Münster und Bonn. Der größte Teil (47 Prozent) der befragten Startups befindet sich in der Startup-Phase (Fertigstellung eines marktreifen Angebots, erste Umsätze und/oder Nutzer:innen). Im Vergleich zum Vorjahr nahmen mehr Startups in der (Pre-)Seed-Phase und Startup-Phase und weniger in der Wachstumsphase an der Befragung teil.

## Standorte der Startups

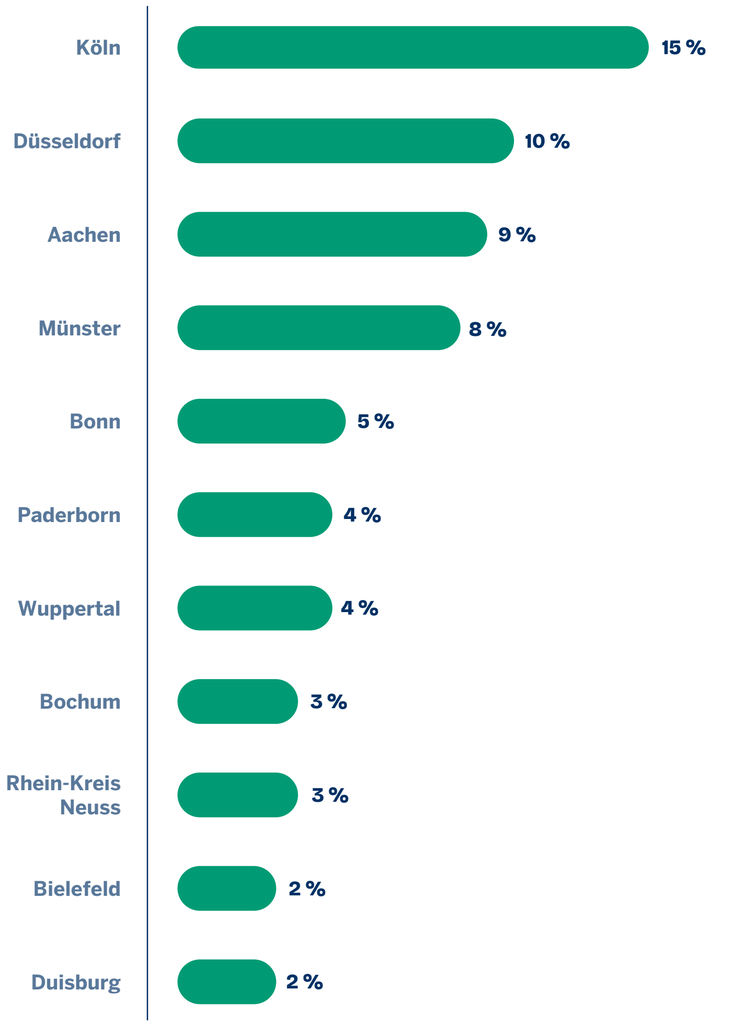



Abb. 27: Standorte der Startups; n=164;
Hinweis: Die Summe der Prozentwerte weicht von 100 % ab, da bei den Standorten weitere Antwortoptionen gewählt werden konnten, die in der Grafik nicht abgebildet sind.

## Entwicklungsphase

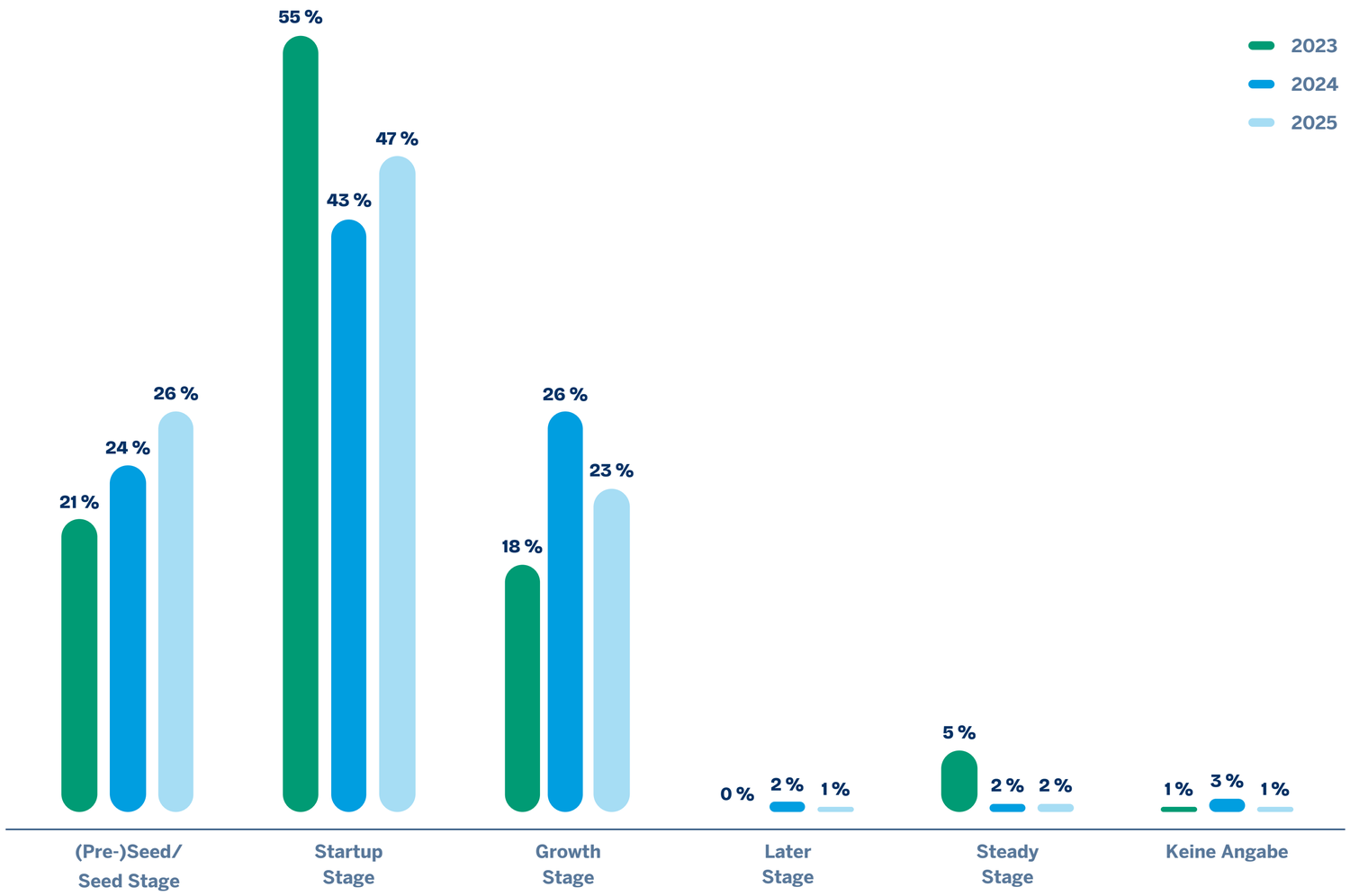



Abb. 28: Entwicklungsphase; n=164

Trotz der Vielfalt der verfolgten Geschäftsmodelle zeigt sich ein klarer Trend hin zu IT- und technologiebasierten Startups. Diese Entwicklung unterstreicht die zunehmend wichtigere Rolle von Technologie als zentraler Treiber für Innovation und Wachstum in der Gründungszene.

## Geschäftsmodell

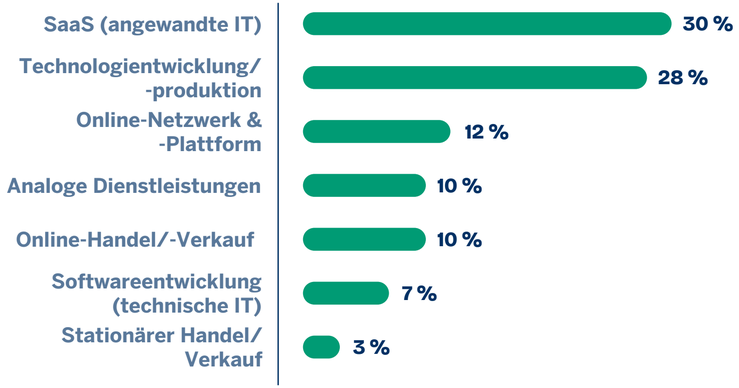



Abb. 29: Geschäftsmodell; n=164

Die Umfrageergebnisse zeigen, dass die Mehrheit der Teilnehmenden in kleinen Gründungsteams mit ein oder zwei Mitgründer:innen arbeitet.

## Anzahl von Mitgründer:innen

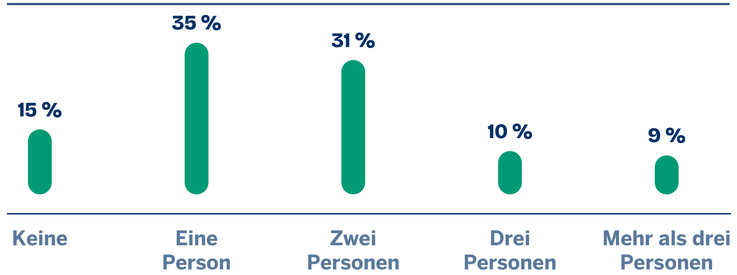



Abb. 30: Anzahl von Mitgründer:innen; n=164

**Geschlecht der Mitgründer:innen, davon sind:**

- **129 männlich,**
- **32 weiblich,**
- **1 divers,**
- **2 keine Angabe**

## 6.2. Stimmen aus dem Startup Ökosystem NRW

Den Befragten wurde die Möglichkeit gegeben, ihre individuellen Meinungen und Wünsche zu äußern. Diese Botschaften werden im Folgenden als Stimmen aus dem Startup Ökosystem dargestellt.

**„Gute Vernetzung und viel Support, wo man es braucht."**
Non-Migrant Founder, ♂, 20-25 Jahren

**„Dieses starke Ökosystem unterstützt unsere Innovationskraft, beschleunigt unsere Entwicklung und erleichtert den Zugang zu Märkten und Kapital."**
Migrant Founder, ♀, 41+ Jahren

**„Meine bisherigen Erfahrungen mit dem Startup Ökosystem in NRW sind durchweg positiv. Startups erhalten umfassende Unterstützung bei der Erreichung ihrer Ziele – insbesondere durch den Zugang zu relevanten Ansprechpartnern und Mentoren sowie durch gezielte Hilfe bei der Bewältigung zentraler Herausforderungen."**
Migrant Founder, ♀, 41+ Jahren

**„Ich denke, es gibt viel Potenzial für Vereinfachung und Verbesserung. Gleichzeit aber auch viele Leute, die hilfsbereit sind."**
Non-Migrant Founder, ♂, 31-35 Jahren

**„Viele Fördermittel, Incubatoren, Acceleratoren, Gründerzentren, Events, Investoren etc."**
Non-Migrant Founder, ♂, 31-35 Jahren

**„Viele Veranstaltungen, viele Netzwerke, viele Hubs."**
Non-Migrant Founder, ♀, 31-35 Jahren

**„Gute Förderprogramme im Vergleich zu anderen Bundesländern, großes Netzwerk, viele Veranstaltungen, Startup-Hubs."**
Non-Migrant Founder, ♂, 26-30 Jahren

**„Es gibt eine tolle Vernetzung der unterschiedlichen Akteure. NRW kann nur als Ganzes einen wirkungsvollen und international sichtbaren Standort aufbauen. Besonders spürbar wurde das zum Beispiel beim NRW Hub-Battle, wo viele Hubs zusammengearbeitet haben."**
Non-Migrant Founder, ♂, 41+ Jahren

**„Es sind viele Angebote vorhanden, die man frei wählbar nutzen kann. Es könnte manchmal einfacher gestaltet sein, aber die Vielfältigkeit ist gut."**
Non-Migrant Founder, ♂, 31-35 Jahren

**„Finanzierungen sind nicht mutig genug. Viele Investor:innen setzen auf konservative Projekte und meiden riskantere Vorhaben – gerade in innovativen Bereichen fehlen dadurch mutige Seed- und Growth-Investments."**
Migrant Founder, ♂, 36-40 Jahren

# Abbildungsverzeichnis


| Abbildungs-nummer | Titel | Seite |
|---|---|---|
| 1 | Bewertung des Ökosystems | 10 |
| 2 | Gründe für die Wahl des Gründungsstandorts | 11 |
| 3 | Inanspruchnahme der Unterstützungsangebote | 12 |
| 4 | Inanspruchnahme der ausgewählten Unterstützungsmaßnahmen | 12 |
| 5 | Weiterempfehlungsquote der genutzten Unterstützungsmaßnahmen | 13 |
| 6 | Größte Herausforderungen der Startups | 14 |
| 7 | Absatzmärkte | 17 |
| 8 | Umsatzmärkte weltweit | 17 |
| 9 | Geplante Internationalisierung in den nächsten 12 Monaten | 18 |
| 10 | Geplante Kapitalaufnahme in den nächsten 12 Monaten | 19 |
| 11 | Bevorzugte Finanzierungsquelle nach Gründungsphase | 18 |
| 12 | Herausforderungen Migrant Founders | 22 |
| 13 | Herausforderungen Non-Migrant Founders | 22 |
| 14 | Wachstumspläne in den nächsten zwölf Monaten | 23 |
| 15 | Geplante Kapitalaufnahme | 23 |
| 16 | Finanzierungsquellen | 24 |
| 17 | Unterstützung auf dem Gründungsweg | 25 |
| 18 | Oberste Unternehmensziele | 25 |
| 19 | Primärer Arbeitsort | 25 |
| 20 | Umsatzanteil im Ausland | 26 |
| 21 | Dauer bis zum internationalen Markteintritt | 27 |
| 22 | Alter zum Zeitpunkt der Befragung (in Jahren) | 29 |
| 23 | Bildungsabschluss | 29 |
| 24 | Rolle im Startup | 30 |
| 25 | Mehrfachgründer:innen | 30 |
| 26 | Alter zum Zeitpunkt der Erstgründung (in Jahren) | 30 |
| 27 | Standorte der Startups | 30 |
| 28 | Entwicklungsphase | 30 |
| 29 | Geschäftsmodell | 31 |
| 30 | Anzahl von Mitgründer:innen | 31 |

# Impressum

**Herausgeber**

Ministerium für Wirtschaft
Industrie, Klimaschutz und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen

Berger Allee 25
40213 Düsseldorf
Tel.: +49(0) 211/61772-0
Fax: +49(0) 211/61772-777
Internet: www.wirtschaft.nrw
E-Mail: poststelle@mwike.nrw.de
Referat Digitale Wirtschaft (DWNRW), Digitale Geschäftsmodelle

**Auftragnehmer**

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Heidestraße 58
10557 Berlin
Tel.: +49 30 2068-0
Fax: +49 30 2068-2000
Internet: www.kpmg.de/ventureservices
E-Mail: information@kpmg.de

**Bildnachweise**

© Adobe Stock conorcrowe, © Adobe Stock ErnstPieber, © Adobe Stock Fontanis, © Adobe Stock hespasoft, © Adobe Stock INTERPIXELS,© Adobe Stock Tom Bayer, © Adobe Stock shokokoart, © Adobe Stock ralfspangenberg, © Adobe Stock ErnstPieber, © MWIKE NRW/Ralph Sondermann, © MWIKE NRW/ Csaba Mester - Foto Berger Allee

NRW Startup Report 2025

Die Publikation ist auf der Homepage des Ministeriums für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalens unter www.wirtschaft.nrw/broschuerenservice als PDF-Dokument abrufbar.

**Hinweis**

Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit der Landesregierung Nordrhein-Westfalen herausgegeben. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlbewerberinnen und -bewerbern oder Wahlhelferinnen und -helfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden.
Dies gilt auch für Landtags-, Bundestags- und Kommunalwahlen sowie für die Wahl der Mitglieder des Europäischen Parlaments.
Missbräuchlich ist insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel.
Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung.
Eine Verwendung dieser Druckschrift durch Parteien oder sie unterstützende Organisationen ausschließlich zur Unterrichtung ihrer eigenen Mitglieder bleibt hiervon unberührt. Unabhängig davon, wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Schrift der Empfängerin oder dem Empfänger zugegangen ist, darf sie auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Landesregierung zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte.

© September 2025/MWIKE25-029

**Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen**

Berger Allee 25
40213 Düsseldorf
www.wirtschaft.nrw