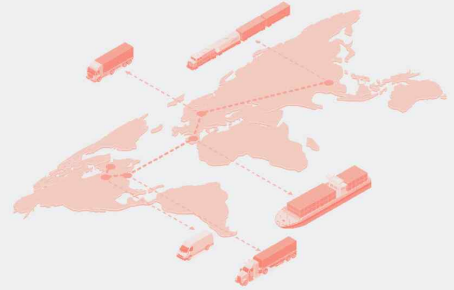




독일 스타트업 진출 전략

독일 스타트업 진출 전략



목 차

I. 독일 스타트업 현황 및 트렌드	5
1. 독일 스타트업 현황	5
2. 독일 스타트업 생태계 특징	8
3. 독일 스타트업 트렌드 및 유망 분야	11
4. 독일 주요 스타트업 및 EXIT 성공 사례	15
5. 해외 스타트업의 독일 진출 사례	22
II. 주요 정책 및 지원 프로그램	26
1. 독일 정부 및 주정부의 스타트업 지원 정책	26
2. 스타트업 지원 프로그램	36
3. 스타트업 지원 기관 및 네트워크	44
III. 독일 스타트업 투자 현황	51
1. 투자 현황	51
2. 주요 VC/CVC/AC 현황	57
3. 독일 오픈이노베이션 및 벤처 클라이언팅 현황	66
4. 투자 유치 성공 사례 및 실패 사례	71
5. 투자유치 진행 방법 및 협력 기회 분석	74
IV. 한국 기업의 독일 진출 전략 분석	77
1. 진출 전략 분석 및 시사점	77
2. 진출 시 유의사항	80
V. 부록	84
1. 독일 주요 네트워킹 행사 정보	84
2. 한국 스타트업 지원 기관 및 지원 프로그램	86
3. 현지 인력 채용 정보 및 법적 제도	88

요 약

□ 독일 스타트업 생태계

- 독일은 유럽 내 두 번째로 큰 스타트업 생태계를 보유하고 있으며, ICT 기반 기술창업이 중심
 - 베를린, 뮌헨, 함부르크 등 전국 주요 도시를 중심으로 분산된 다중 중심(Multi-hub) 구조
 - 정부의 창업지원 정책이 체계화되어 있으며, 연구기관·산업계와의 연계가 활발
- 기술 기반 스타트업이 주를 이루며, ESG·디지털 전환 관련 수요 확대에 따라 산업 융합형 창업 증가

□ 독일 스타트업 투자 현황

- 유럽 내 벤처 투자 상위권 국가로, 초기(Seed)부터 성장(Series A~C) 단계까지 폭넓은 투자 환경 조성
 - 주요 투자자는 민간 VC, 대기업 CVC, 정부지원 펀드(High-Tech Gründerfonds), EU 펀드(Horizon Europe 등) 등
 - 정부는 EXIST, BMWK 프로그램을 통해 연구기반 창업 및 초기 스타트업에 대한 자금 지원 확대
- 대기업은 오픈이노베이션, 벤처클라이언팅, 기술검증(PoC), 테스트베드 제공 등을 통해 전략적 투자와 협력 추진
- ESG, 디지털 전환 등 사회적 가치와 기술 기반 스타트업에 대한 투자 관심 증가 추세

□ 한국 기업의 스타트업 진출 방안 및 시사점

- 유망 분야는 디지털 헬스, 친환경 기술, AI 등이며, 법인 설립, 엑셀러레이터, PoC, 공동개발 등 다양한 방식으로 진출 가능
 - 초기 단계에서는 베를린, 뮌헨 등 클러스터 지역 내 거점 확보와 네트워크 형성이 중요
 - 공공기관·상공회의소, 산업클러스터 등과의 연계 및 공동 R&D 기획을 통해 협력 기반도 마련 가능
- 독일 기업은 기술 신뢰성과 장기적 협력을 중시하므로, 현지화된 커뮤니케이션과 규제 대응 체계 필요
 - CE 인증 등 유럽 기술표준 대응과 독일어 기반 협업 역량 확보가 진출 성패의 핵심

I 독일 스타트업 현황 및 트렌드

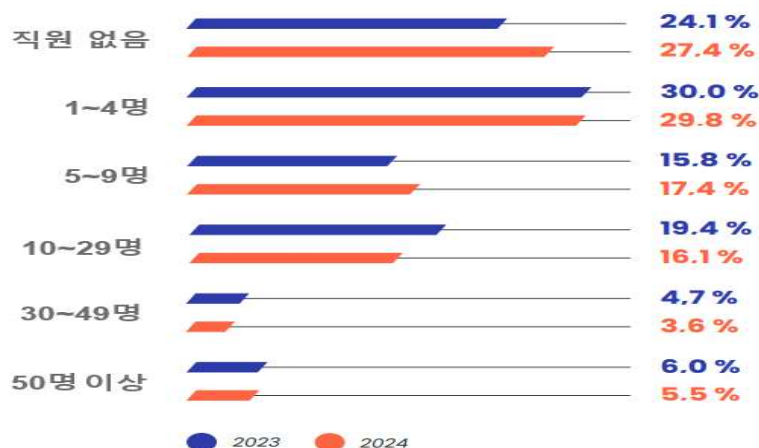
1. 독일 스타트업 현황

□ 고용 현황 및 지역별 스타트업 분포

- 채용 현황: '24년 기준 독일 전역 스타트업 약 2만 개, 평균 고용 인원 감소 및 채용 둔화
 - 독일스타트업연방협회, PwC의 공동 설문조사 ‘독일 스타트업 모니터(Deutsche Startup Monitor)’ 에 따르면, '24년 기준 독일의 스타트업 수는 약 2만 개로 추산
 - * 독일 스타트업 모니터는 총 33,967명이 참여해 1,828명의 응답이 최종 분석에 포함되었으며, 자발적 참여 방식으로 고전적 의미의 대표성은 없지만 주요 지표의 일관성과 외부자료와의 정합성 측면에서 높은 신뢰성을 가짐
 - 독일 스타트업들의 평균 직원 수는 약 16.7명으로 전년 평균 18.9명에서 소폭 감소하며, 최근 수년간 이어진 고용 증가세가 다소 주춤
 - * 직원 10명 이상의 규모가 큰 스타트업 비중이 줄어든 반면 5~9명 수준의 초기 스타트업 비중이 늘어나는 등 고용 규모 분포에도 변화가 발생

〈'23년 vs. '24년 스타트업 직원 수 규모별 분포 비교〉

(단위: %)



자료원: 독일스타트업연방협회

- 최근 몇 개월간 직원을 감원한 스타트업의 비율은 14.3%로 비교적 낮은 수준을 유지하였고, 전체 스타트업의 56.9% 새로운 직원을 채용
- 하지만, 채용 규모는 예년보다 축소되어, 스타트업당 평균 신규 채용 인원은 '23년 10.4명에서 '24년 7.5명으로 감소
- 외국인 비중은 30.8%로 증가 추세이며, 34.9%는 영어를 사내 공용어로 사용해 국제화 진전 확인. 이는 독일 스타트업 생태계가 점점 더 국제화되고 있으며, 글로벌 인재 유치 및 다국적 협업 역량이 강화되고 있다는 긍정적 신호로 평가
- * 국제 스타트업 허브인 베를린의 경우, 외국인 종사자 비율은 42.3%, 영어를 사용하는 기업은 55.8%에 달함

〈'23년~'24년 스타트업 고용 추이〉

(단위: % 명)

구분	'23년	'24년
고용 감소	14.5%	14.3%
고용 유지	29.4%	28.8%
고용 증가	56.1%	56.9%
평균 감원 인원 수	11.4 명	11.3명
평균 신규 채용 인원 수	10.4명	7.5명

자료원: 독일스타트업연방협회, 코트라 함부르크무역관 정리 및 표 작성

- 지역별 분포: '24년 독일 스타트업 생태계는 다양한 지역적 기반 위에서 형성
 - 독일 스타트업 모니터에 따르면, 스타트업 본사가 가장 많이 위치한 주는 노르트라인-베스트팔렌(NRW) 주로 전체의 19.0%를 차지
 - * 독일 스타트업 모니터의 지역별 응답 분포는 설문 참여 유도 방식(멀티플라이어 기반)에 따라 다소 편향될 수 있으므로, 정확한 지역별 창업 비율이라기보다는 활동성 높은 창업 생태계의 상대적 규모를 보여주는 지표로 활용
 - 베를린은 18.8%로 근소한 차이로 2위를 기록하였으며, 바이에른(16.8%)과 바덴-뷔르템베르크(12.5%)도 강한 창업 기반을 보임
 - 이들 상위 4개 주(NRW, 베를린, 바이에른, 바덴-뷔르템베르크)가 전체 응답 스타트업의 약 67%를 차지해, 스타트업의 지역 집중 현상을 보여줌
 - * 중위권으로는 헤센(6.4%), 함부르크(6.8%), 니더작센(5.1%), 작센(4.7%), 등이 있으며, 대부분

경제 및 인구 규모가 일정 수준 이상인 지역. 상대적으로 스타트업 응답 비율이 낮은 지역은 작센안할트(0.8%), 메클렌부르크-포어포메른(0.8%) 등으로, 동부 및 북동부 연방주에서는 응답 수와 스타트업 밀도가 낮은 경향이 나타남

- 전체적으로는 서부와 남부 대도시 중심의 창업 집중 현상이 여전히 유효하며, 이는 인프라, 투자자 접근성, 연구기관 밀집도 등과 밀접한 관련
- * 특히 뮌헨이 위치한 바이에른, 프랑크푸르트가 위치한 헤센, 쾰른뒤셀도르프 등 대도시가 밀집한 NRW, 그리고 독일 스타트업 허브로 자리잡은 베를린이 창업 중심지로서의 위치를 확고히 하고 있음

〈'24년 기준 독일 스타트업 본사 지역별 분포도〉

(단위: %)



자료원: 독일스타트업연방협회

2. 독일 스타트업 생태계 특징

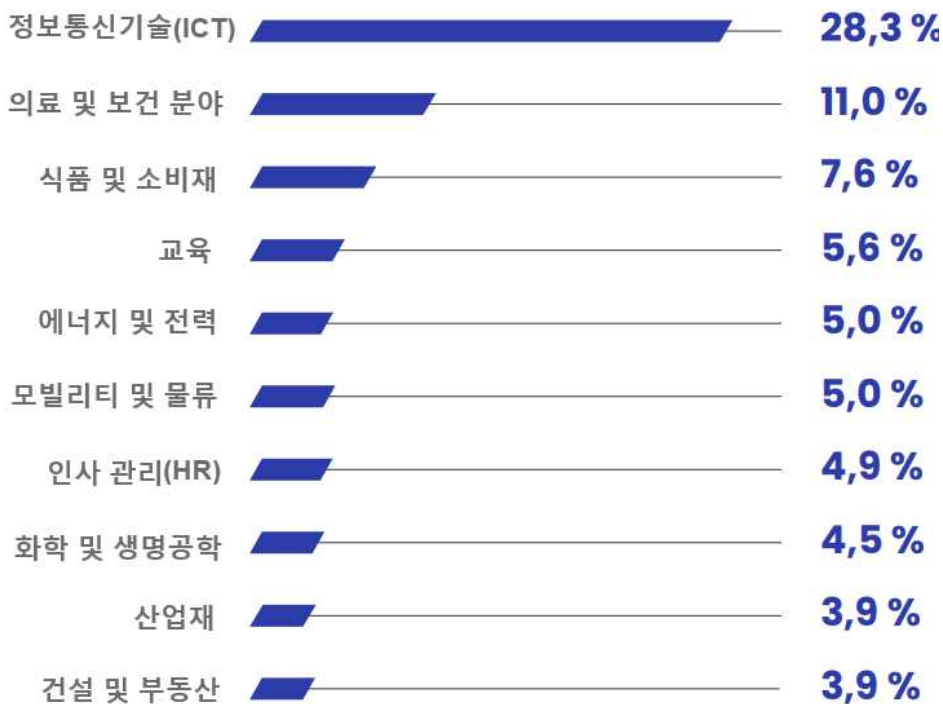
□ 주요 분야 및 특징

○ 주요 스타트업 분야

- 독일의 스타트업은 전 산업 분야에서 활발히 활동하며, 특히 정보통신기술(ICT), 헬스케어, 교육, 에너지, 모빌리티 분야에서 두드러진 존재감
- 독일 스타트업 모니터에 따르면, 정보통신기술(ICT) 분야는 '24년 기준 전체 스타트업의 28.3%를 차지하며, 단일 산업 기준으로 가장 높은 비중을 기록
- * 헬스케어 분야는 전년 대비 0.7% 증가한 11.0%로 2위, 이 밖에 식품·소비재(7.6%), 교육(5.6%), 에너지·전력(5.0%) 등의 분야가 뒤를 이음

〈'24년 독일 스타트업 분야별 분포〉

(단위: %)



자료원: 독일스타트업연방협회

○ 창업자 구성 특징

- (평균 연령) 스타트업 창업자들의 평균 연령은 약 37.8세로, 일반 취업 인구 평균(43.9세)보다 젊지만, 과거에 비해서는 점차 높아지는 추세
- * 응답자 중 30세 미만 창업자가 21.1%, 30대가 43.8%, 40세 이상이 35.2%를 차지. 독일스타트업연방협회에 따르면, 5년 전보다 창업자 연령대가 높아짐
- (학력 수준) 창업자의 87.1%가 대학 졸업 이상의 학력을 보유하고, 그 중 약 2/3는 석사 또는 박사 학위 취득자
- (성별 구성) 여성 창업자 비율은 18.8%로 전년의 20.7%에서 다소 하락. 주요 원인은 여성 창업자가 특히 많은 B2C 분야의 침체와 육아와 창업 병행의 어려움 등 구조적 요인이 지목
- (이민 배경) 스타트업 창업자의 약 5명 중 1명(17.8%)은 이민자 가정 출신이거나 본인이 해외 출생
- * 창업자 본인이 외국에서 태어난 경우는 13.9%, 부모가 모두 외국 출생인 경우는 3.9%로 나타남. 이에 대해 독일스타트업연방협회는 이는 독일 전체 경제활동인구의 이민 배경 비중(25.9%)보다는 낮지만, 스타트업 생태계의 다양성 측면에서는 여전히 의미 있는 수준이라고 평가

□ 자금 조달 구조 및 현황

- 초기 자금(보조금·엔젤)은 공급이 원활한 반면, 성장 자금(VC·전략 투자자)은 수요 대비 공급 부족 현상 심화
- 독일 스타트업의 자금 조달에서 국가 보조금은 가장 선호되는 방식이며, 특히 아주 초기 단계(Pre-Seed~Seed)에서는 그 역할이 매우 중요
- * 국가 보조금(Staatliche Fördermittel)은 전체 스타트업 중 54.4%가 선호하고 있으며, 실제 이용률도 48.8%로 매우 높아 자금 격차가 5.6%에 불과함. 이는 많은 스타트업이 실제로 보조금에 접근하고 있다는 것을 의미하며, 자금 조달 수단 중에서도 초기 단계에서 가장 안정적이고 현실적인 지원 경로로 작용하고 있음을 보여줌
- 이는 독일 정부가 스타트업 생태계 초기 육성에 안정적인 자금 기반을 제공하고 있음을 시사
- 보조금의 원활한 공급 덕분에 초기 단계 스타트업의 자금 공백

(Finanzierungslücke)은 비교적 낮은 수준에 머물고 있음

- 개인 엔젤 투자자(Business Angel)는 38.7%의 스타트업이 선호하지만, 실제 이용률은 32.0%에 그쳐 7.7%의 자금 격차가 발생하며, 초기 단계에서 유용한 자금원임에도 불구하고 투자자 네트워크 접근성에 따라 체감 격차가 존재
- 벤처캐피탈(Venture Capital)이나 전략적 투자자(Strategische Investoren)를 통한 성장 자금 및 스케일업 단계 투자는 공급이 부족해 성장 단계로 갈수록 자금 조달 공백이 뚜렷
 - * VC 투자는 35.3%의 스타트업이 선호하지만 실제 이용률은 18.9%에 그쳐 16.4%의 자금 격차를 보이며, 이는 특히 시리즈 A 이상 스케일업 단계에서의 접근성 부족으로 인해 성장 단계 스타트업의 주요 병목 현상으로 작용
 - ** 전략적 투자자(Strategische Investoren)는 34.8%의 선호도에 비해 실제 이용률이 13.9%에 그쳐 20.9%의 자금 격차를 보이며, 이는 대기업 및 산업계와의 전략적 파트너십이 충분히 활성화되지 않았음을 나타냄
- Later Stage(시리즈 B 이후) 또는 대형 라운드(예: 2,000만 유로 이상)로 진입할수록 투자자 접근성과 자본 유치 난이도 증가
- 이러한 상황에 대해 독일스타트업연방협회는 독일 스타트업 생태계가 여전히 성장 이후 단계(Scaleup)에서 구조적 약점을 지니고 있음을 보여주고 있다고 분석

〈'24년 독일 스타트업 자금원 선호도와 실제 이용 현황〉

(단위: %)

자금 유형	선호 비율	실제 이용률	자금 격차(공백)
국가 보조금	54.4	48.8	5.6
개인 엔젤 투자자	38.7	32.0	7.7
벤처 캐피탈	35.3	18.9	16.4
전략적 투자자	34.8	13.9	20.9
벤처 부채(Venture debt)	4.7	2.7	20.0

자료원: 독일스타트업연방협회

3. 독일 스타트업 트렌드 및 유망 분야

□ 독일 스타트업 주요 트렌드

- 고성장에서 수익성과 지속가능성 중심으로 재편되는 스타트업 전략
 - (수익성 확보 전략) 어려운 거시경제 환경 속에서 독일 스타트업들은 안정과 내실 위주로 전략을 조정. 특히 많은 스타트업이 과거보다 수익성 확보에 집중
 - * 독일스타트업연방협회에 따르면, 78.8%의 스타트업이 '수익성'을 주요 목표로 삼아 고속 성장(54.0%)보다 우선시. 이는 자금 조달 여건이 까다로워진 가운데 매출원 다변화와 비용 절제를 통해 생존력을 높이려는 움직임으로 분석

〈스타트업의 전략적 목표 변화('21~'24)〉

(단위: %)



자료원: 독일스타트업연방협회

- (B2B 사업 강화) 기업 고객 대상 매출 비중이 '23년 70.4%에서 '24년 74.7%로 상승하며, 많은 스타트업이 소비자 대상보다 B2B 사업에 집중
- * B2B 부문은 경기 변동에 비교적 안정적인 수익구조를 갖추고 있어, 장기적 관점에서 성장을 위한 전략적 초점으로 작용
- (그린 스타트업) 그린 경제(Green Economy)의 성장에 따라 친환경·지속가능성에

중점을 둔 스타트업 비율이 '23년 46.7%에서 '24년 48.1%로 높아졌으며, 절반에 가까운 스타트업이 스스로를 그린 스타트업으로 분류

- * 독일스타트업연방협회는 기후 기술, 청정에너지, 순환경제 등은 투자 건수 측면에서는 아직 상위권에 들지 않지만, 유럽 정책 흐름과 ESG 기준 강화에 따라 중장기적으로 스타트업 생태계의 중요한 축으로 자리매김할 것으로 전망

□ 유망 산업으로 주목받는 AI

- AI, 독일 스타트업 생태계 내 고성장 분야로 부상
 - 인공지능(AI)은 최근 몇 년간 독일 스타트업 생태계에서 가장 빠르게 성장한 분야 중 하나로 평가
 - 스타트업 수와 투자금 모두에서 뚜렷한 증가세를 보이고 있으며, 기술 전략과 산업 적용 측면에서도 AI에 대한 관심과 집중이 강화
 - '24년에 발표된 German AI Start-up Landscape 2024(AppliedAI Institute)에 따르면, 독일의 AI 스타트업 수는 '23년 508개에서 '24년 687개로 약 35.2% 증가
 - * '22년 대비 67% 증가했던 '23년과 비교하면 성장 속도는 둔화하였지만, 시장 수요의 지속성과 기술 인프라 확장에 힘입어 안정적인 성장세를 유지 중
 - '24년에 새롭게 등재된 AI 스타트업은 220개이며, '23년까지 등재된 508개 중 467개가 여전히 활동 중인 것으로 확인됨. 이는 非AI 스타트업과 비교해 상대적으로 높은 생존율을 시사
 - * 제외된 41개 기업 중 49%는 해외 이전, 17%는 인수, 10%는 청산, 24%는 설립 10년 경과로 리스트 제외

〈독일 AI 스타트업 수 변화 및 증감률('22~'24)〉

(단위: 개, %)

연도	스타트업 수	전년 대비 증감률(%)
'22	304개	-
'23	508개	67.10
'24	687개	35.20

자료원: AppliedAI Institute for Europe

- 지역별로는 베를린(209개), 뮌헨 및 인근 지역(136개)이 주요 AI 중심지로 자리매김하고 있으며, 함부르크(65개), 칼스루에(17개), 슈투트가르트(16개), 쾰른(16개) 등이 그 뒤를 이음
- 연방주 기준으로는 베를린(30.4%), 바이에른(23.3%), 바덴뷔르템베르크(11.5%), 노르트라인-베스트팔렌(10.2%), 함부르크(9.6%)에 전체 AI 스타트업의 약 85%가 집중

<독일 주요 도시별 AI 스타트업 수('24)>

(단위: 개)



지역	'24년 스타트업 수
베를린	209
뮌헨	136
함부르크	65
칼스루에	17
슈투트가르트	16
퀸른	16
다름슈타트	16
아헨	11
뒤셀도르프	11
프랑크푸르트	10

자료원: AppliedAI Institute for Europe

- B2B 시장을 겨냥한 기술개발 전략
 - 기술 응용 측면에서는 제조, 연구개발, 고객 서비스 등 산업 전반에서 맞춤형 AI 솔루션에 대한 수요가 증가. 이에 따라 독일 AI 스타트업들은 범용 기술보다는 B2B 시장을 겨냥한 산업 특화형 솔루션 개발에 집중하는 경향
 - AppliedAI Institute 전략 책임자의 평가에 따르면, 독일 AI 스타트업들은 생산, 연구개발, 고객 서비스 등 복잡한 산업 과제를 해결하는 맞춤형 솔루션 개발에 주력

- 자금 조달 측면에서도 AI 분야의 성장세가 뚜렷
 - '24년 기준으로 신규 등재 AI 스타트업 중 약 38%가 100만 달러 이상 투자를 유치했으며, 이들 기업의 평균 투자액은 1,710만 달러, 중간값은 550만 달러로 집계. 이 중 80개는 1,000만 달러 이상, 184개는 100만~1,000만 달러 규모 투자를 유치
 - 설립 시기에 따라 차이가 있으며, '21년에 설립된 기업들은 총 5억 3,500만 달러를 유치한 반면, '22~'23년 설립 기업들의 누적 투자금은 약 9,300만 달러에 그쳐, 성숙한 AI 스타트업에 자금이 집중되는 경향이 확인

4. 독일 주요 스타트업 및 EXIT 성공 사례

□ 유망 독일 스타트업

○ 독일 유망 스타트업 10개사

기업명	사업내용	웹페이지
Circunomics	<ul style="list-style-type: none"> - '19년 설립, 마인츠에 위치한 배터리 순환경제 스타트업 - 전기차 배터리의 사용·재사용·재활용 전 주기 데이터 추적 플랫폼 운영 - '24년 GET Fund, Orlen 등으로부터 800만 유로 투자유치 	https://www.circunomics.com/
Enapi	<ul style="list-style-type: none"> - '24년 설립, 베를린에 위치한 EV 충전 인프라 스타트업 - 충전소 운영자(CPO)와 충전 서비스 제공자(eMSP) 간 연결 중개 플랫폼 운영 - Voyager Ventures 등으로부터 750만 유로 투자유치 	https://www.enapi.com/
Flowfox	<ul style="list-style-type: none"> - '19년 설립, 함부르크에 위치한 수입물류 자동화 플랫폼 - 해운·물류기업의 수입 프로세스를 디지털화하여 비용 절감 지원 - MobilityFund 등으로부터 700만 유로 투자유치 	https://www.flowfox.com/
gyde	<ul style="list-style-type: none"> - '20년 설립, 슈투트가르트에 위치한 리더십 교육 플랫폼 - 마이크로러닝 및 교차 기업 코칭 서비스 제공 - 독일, 스위스, 미국 등 60여 기업 고객 확보, 400만 유로 투자유치 	https://www.gyde.io/
Matchory	<ul style="list-style-type: none"> - '19년 설립 울름(Ulm)에 위치한 AI 기반 공급망 매칭 플랫폼 - 글로벌 실시간 공급업체 검색 및 분석 기능 제공 - Capmont 등으로부터 누적 760만 유로 투자유치 	https://matchory.com/en
Nala Earth	<ul style="list-style-type: none"> - '23년 설립, 베를린에 위치한 기후테크 스타트업 - 기업의 생물다양성과 자연환경 영향 측정 및 관리 소프트웨어 개발 - IRIS, Kompas VC 등으로부터 380만 유로 투자유치 	https://www.nala.earth/de
NetBird	<ul style="list-style-type: none"> - '22년 설립, 베를린에 위치한 오픈소스 기반 VPN 솔루션 기업 - 클라우드에서 쉽게 프라이빗 네트워크 구성 가능 - InReach Ventures 등으로부터 400만 유로 투자유치 	https://netbird.io/

ScrapBees	<ul style="list-style-type: none"> - '20년 설립, 노이스에 위치한 금속 폐기물 수거 플랫폼 Schrottbienen - 가정 및 소상공인을 대상으로 폐철 수거 및 재활용 프로세스 제공 - NRW.BANK 등에서 400만 유로 투자유치 	https://schrottbienen.de/en/home/
Synthavo	<ul style="list-style-type: none"> - 슈투트가르트 기반, 기계산업용 시각 기반 부품 검색 솔루션 제공 - 기계설비 부품 주문 자동화 및 애프터마켓 매출 증대 지원 - Samaipata 등으로부터 400만 유로 투자유치 	https://www.synthavo.de/en/
vialytics	<ul style="list-style-type: none"> - '18년 설립, 슈투트가르트에 위치한 스마트 도로 인프라 분석 스타트업- AI 기반 도로 상태 자동 분석 서비스 제공 - Acton Capital, Statkraft 등에서 800만 유로 투자유치 	https://www.vialytics.com/

자료원: Deutsche Startups('25.02)

□ 독일 유니콘 스타트업

○ 독일을 대표하는 유니콘 스타트업 10개사

기업명	사업내용	웹페이지
commercetools	<ul style="list-style-type: none"> - '06년 설립, 뮌헨 기반의 E-Commerce SaaS 플랫폼 - '21년 Accel, REWE 등으로부터 1.4억 달러 투자유치 - 평가액 19억 달러, 유니콘 등극 	https://www.commercetools.com
Contentful	<ul style="list-style-type: none"> - '13년 설립, 베를린 기반 Headless CMS 솔루션 제공 기업 - '21년 Tiger Global 등에서 1.75억 달러 투자유치 - 콘텐츠 제작자와 개발자를 위한 플랫폼 	https://www.contentful.com
DeepL	<ul style="list-style-type: none"> - '17년 설립, 쾰른 기반 AI 번역 플랫폼 기업 - '23년 1억 달러 투자유치, 유니콘 등극 - Linguee 후속 브랜드로 고성능 번역 엔진 운영 	https://www.deepl.com
Enpal	<ul style="list-style-type: none"> - '17년 설립, 베를린 기반 태양광 에너지 렌탈 스타트업 - '21~'23년 총 3.6억 유로 이상 투자유치 - 가정용 태양광 시스템 설치 및 렌탈 서비스 제공 	https://www.enpal.de

Flink	<ul style="list-style-type: none"> - '20년 설립, 베를린 기반 초고속 식료품 배달 스타트업 - DoorDash 등으로부터 7.5억 달러 투자유치, 27억 달러 평가 - 유럽 주요 도시에서 10분 내 배송 서비스 	https://www.goflink.com
Flix	<ul style="list-style-type: none"> - '11년 설립, 뮌헨 기반 장거리 버스 예약 플랫폼 - Silverlake 등에서 누적 6억 5천만 달러 이상 투자유치 - FlixBus 및 FlixTrain 브랜드 운영 	https://www.flixbus.com
Forto	<ul style="list-style-type: none"> - '16년 설립, 베를린 기반 디지털 화물 운송 플랫폼 - '22년 기준 누적 6억 달러 이상 투자유치 - 물류업체 대상 SaaS 기반 운송 최적화 솔루션 제공 	https://www.forto.com
Grover	<ul style="list-style-type: none"> - '15년 설립, 베를린 기반 전자기기 렌탈 플랫폼 - '22년 1.1억 유로 자본, 2.2억 유로 부채 투자유치 - 소비자 대상 구독형 전자제품 대여 서비스 	https://www.grover.com
Infarm	<ul style="list-style-type: none"> - '13년 설립, 베를린 기반 스마트 모듈형 농업 시스템 기업 - '21년 QIA 등에서 2억 달러 투자, 유니콘 평가 - 도심형 실내농장 및 지속 가능한 식량 생산 모델 	https://www.infarm.com
Jokr	<ul style="list-style-type: none"> - '21년 설립, 베를린 기반 쿵커머스 식료품 배송 스타트업 - G Squared 등으로부터 2.6억 달러 투자유치 - 글로벌 확장 기반의 초고속 식료품 배송 운영 	https://www.jokr.com

자료원: Deutsche Startups('23.01)

□ EXIT 성공사례

○ sevDesk

피인수기업명	sevDesk GmbH
사업 분야	클라우드 기반 회계 소프트웨어
인수기업명	Cegid(프랑스)
인수기업 개요	인사관리 중심의 클라우드 ERP 솔루션 전문업체
인수 시기	'25년 1월
상세 개요	<ul style="list-style-type: none"> - '13년 설립된 클라우드 기반 회계 소프트웨어 기업으로, 중소기업을 위한 SaaS 플랫폼을 제공 - Arena Holdings, GFC 등으로부터 누적 약 6천만 유로 이상 투자유치, '22년 기준 매출은 약 1,400만 유로, 고객 수는 13만 명 이상 - 인수 금액은 공식 비공개이나, 업계에서는 5,000만~9,900만 유로 수준으로 추정 - 인수 목적은 인사·재무관리 등 비즈니스 ERP 영역 확대 차원

○ IDnow

피인수기업명	IDnow GmbH
사업 분야	디지털 신원 확인 및 인증 솔루션
인수기업명	Corsair Capital (미국)
인수기업 개요	글로벌 사모투자사, '19년부터 기존 투자자
인수 시기	'25년 3월
상세 개요	<ul style="list-style-type: none"> - 디지털 인증 및 신원확인 솔루션 제공 업체로, 2014년 설립 - 기존 투자자였던 Corsair Capital이 과반수 지분을 확보하며 경영권 인수 - 누적 투자금 약 1억 1,500만 유로, '23년 기준 매출 약 7,280만 유로 기록 - 인수 후에도 IDnow는 독립 브랜드로 유지될 예정, 글로벌 인증 시장 공략 본격화

○ Contentserv

피인수기업명	Contentserv GmbH
사업 분야	제품정보관리(PIM) 솔루션
인수기업명	Centric Software (Dassault Systèmes 계열, 미국)
인수기업 개요	제품 수명주기 관리(PLM) 전문 소프트웨어 기업
인수 시기	'25년 3월
상세 개요	<ul style="list-style-type: none"> - 제품 정보 관리(PIM)와 제품 경험 관리(PXM) 솔루션을 제공하는 B2B SaaS 기업 - 미국 Centric Software (Dassault Systèmes 계열사)가 약 2억 2,000만 유로에 인수 - '19년부터 대주주였던 Investcorp는 이번 인수 거래를 통해 보유 지분을 매각하며 투자 회수를 완료 - 인수 목적은 유럽 SaaS 시장 내 입지 확대와 제품 포트폴리오 강화

○ Iron

피인수기업명	Iron(Unstoppable Finance GmbH 산하)
사업 분야	스테이블코인 개발 핀테크 기업
인수기업명	MoonPay (미국)
인수기업 개요	글로벌 암호화폐 결제 인프라 기업
인수 시기	'25년 3월
상세 개요	<ul style="list-style-type: none"> - 스테이블코인 인프라 기술을 제공하는 핀테크 기업으로, Web3 기반의 결제 및 보관 솔루션 보유 - 암호화폐 결제 기업 MoonPay가 전략적 확장을 위해 인수 - 거래 금액은 약 5,000만~7,000만 유로로 추정되며, 인수 대금은 대부분 MoonPay의 자사 주식으로 지급된 것으로 알려짐 - 이번 인수는 Unstoppable Finance가 지갑 서비스 'Ultimate'를 매각한 이후 Iron을 분사한 뒤 이루어진 거래로, 전략적 구조 조정을 거쳐 성사

○ Komoot

피인수기업명	Komoot GmbH
사업 분야	하이킹·사이클링 내비게이션 앱
인수기업명	Bending Spoons (이탈리아)
인수기업 개요	Evernote, WeTransfer 등 소유 모바일 앱 전문 기업
인수 시기	'25년 3월
상세 개요	<ul style="list-style-type: none"> - '10년 설립된 야외 활동용 내비게이션 앱 제공 기업. 하이킹 및 사이클링 특화 기능 제공 - '23년 기준 매출 약 3,560만 유로, 순이익 250만 유로를 기록하며 안정적인 수익 구조를 입증 - 이탈리아의 모바일 앱 전문 기업 Bending Spoons는 자사 포트폴리오 내 Evernote, Meetup 등과의 시너지 창출을 목적으로 Komoot를 인수 - 인수 전까지 창업자 그룹이 약 53%의 지분을 보유하고 있었으며, 방대한 사용자 기반과 높은 브랜드 충성도가 주요 인수 매력으로 작용

○ Urban Sports Club

피인수기업명	Urban Sports GmbH
사업 분야	스포츠·웰빙 멤버십 플랫폼
인수기업명	Wellhub (구 Gympass, 미국)
인수기업 개요	글로벌 웰빙 플랫폼 기업
인수 시기	'25년 3월
상세 개요	<ul style="list-style-type: none"> - '12년 설립된 스포츠·웰빙 멤버십 플랫폼으로, 하나의 멤버십으로 다양한 운동 및 복지 시설을 이용할 수 있는 서비스를 제공 - '23년 기준 매출 약 1억 4,570만 유로, 전년 대비 51% 성장했으며, Verdane, HV Capital, ProSiebenSat.1 등으로부터 누적 2.33억 유로 투자유치 - 미국의 웰빙 유니콘 Wellhub(구 Gympass)가 인수, 유럽 시장 내 기업 복지 솔루션 강화를 위한 전략적 인수 - 인수액은 비공개이나 유니콘 급 가치 평가로 추정

○ Outfittery

피인수기업명	Outfittery GmbH
사업 분야	개인화 의류 추천 쇼핑 서비스
인수기업명	Lookiero (스페인)
인수기업 개요	유럽 전역에 퍼스널 쇼핑 플랫폼 운영사
인수 시기	'25년 3월
상세 개요	<ul style="list-style-type: none"> - '12년 설립된 개인 맞춤형 스타일 추천 및 온라인 의류 쇼핑 플랫폼 - 스페인의 유사 퍼스널 쇼핑 플랫폼 Lookiero와 합병하여 유럽 시장 내 통합을 추진하고, 규모의 경제 실현을 통한 경쟁력 강화를 도모 - '21년 기준 매출 7,190만 유로, 순손실 630만 유로를 기록했으며, 합병 이후 두 기업은 연 매출 약 1억 3,000만 유로 규모의 공동 법인으로 재편

○ airfocus

피인수기업명	airfocus GmbH
사업 분야	제품 기획·전략 수립을 위한 B2B SaaS
인수기업명	Lucid Software (미국)
인수기업 개요	협업 기반 다이어그램·계획 솔루션 제공 기업
인수 시기	'25년 3월
상세 개요	<ul style="list-style-type: none"> - '16년 설립된 B2B SaaS(소프트웨어 서비스) 스타트업으로, 제품 기획·전략 수립을 위한 모듈형 로드맵 및 우선순위 설정 툴을 제공 - XAnge, Newion 등으로부터 누적 약 1,500만 달러 투자유치 - 미국의 협업 소프트웨어 기업 Lucid Software가 제품 전략 기능 강화를 위해 인수 - 인수 금액은 약 2,000만 달러 수준으로 추정

○ Whitewall GmbH

피인수기업명	Whitewall GmbH
사업 분야	건강기능식품 브랜드 Braineffect 운영
인수기업명	Schwabe Group (독일)
인수기업 개요	천연 의약품 및 헬스케어 그룹
인수 시기	'25년 3월
상세 개요	<ul style="list-style-type: none"> - '16년 설립된 Whitewall은 기능성 영양제 및 뉴트라슈티컬 브랜드 Braineffect를 바탕으로 직접소비자판매(D2C) 모델 중심의 성장 전략을 전개 - 독일의 전통 헬스케어 기업 Schwabe가 젊은 소비자층을 겨냥한 건강기능식품 시장 진출과 D2C 채널 확장을 위해 인수 - 누적 투자금은 약 2,000만 유로이며, Schwabe는 기존 소수 지분 보유에 이어 2025년 과반 지분을 확보하며 경영권을 인수 - 인수 금액은 중간 약 2,000만~5,000만 유로 수준으로 추정

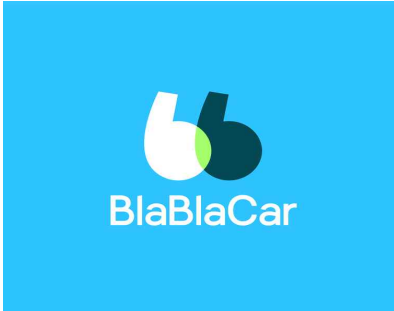
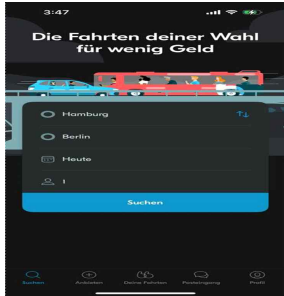
5. 해외 스타트업의 독일 진출 사례

□ 독일에 성공적으로 진출한 해외 스타트업

○ 프랑스 카셰어링 플랫폼 **BlaBlaCar**

- 유럽 내 ESG 및 지속가능성에 관한 관심의 증가로 2013년 독일 함부르크에 진출하여 현지 카풀 플랫폼인 Carpooling.com을 인수
- 런칭 직후 300만명의 이용자를 확보하며 독일 내 최대 카풀 서비스로 자리를 잡게 되었고, '21년 기준 전 세계 9천만 명 이상의 사용자 유치
- (성공 요인) 인수 전략을 통해 빠르게 현지 시장에 안착했으며, 독일 내 친환경 교통 수요와의 정합성, 기존 브랜드 흡수 전략이 성공 요인으로 작용

〈BlaBlaCar 플랫폼 로고 및 UI〉

플랫폼 로고	플랫폼 UI
	

자료원: BlaBlaCar

○ 일본 디지털 헬스 어플리케이션 **CureApp**

- '14년 일본에서 설립된 디지털 치료제(DTx) 스타트업으로, 고혈압, 금연, 알코올 중독 등 질환에 대한 소프트웨어 기반 치료 솔루션, 특히 고혈압 DTx는 일본 후생노동성으로부터 세계 최초 승인 획득
- 독일 앱처방(DiGA) 제도에 따라 EU MDR(의료기기규정) 인증 및 보험 등재 목표로 독일 현지 파트너사와 함께 현지화 준비 중
- (성공 요인) 독일의 디지털 헬스 규제(DiGA)에 최적화된 제품군과, 기술 인증·의료 제도 대응을 위한 현지 협업이 주요 진출 동력

- 체코 온라인 식료품 유통 플랫폼 Rohlik(Knuspr.de)
 - '14년 체코에서 창립된 Rohlik은 온라인 식료품 시장을 빠르게 장악하며 '21년에 유니콘으로 등극, 동년도에 뮌헨을 기반으로 Knusper.de라는 브랜드를 내세워 제품 주문 후 몇시간 내 정시 배송을 목표로 진출하였으며 프랑크푸르트, 베를린 지역으로 서비스 확대
 - '23년, 독일 식료품 유통 체인 EDEKA 계열사인 Bringmeister 인수, Amazon 독일과 공식 파트너십 체결을 통해 서비스 제공 중
 - (성공 요인) 초고속 배송 인프라 구축, 대형 유통사와의 제휴, 그리고 현지 브랜드 운영 전략이 독일 내 성공 요인

〈Rohlik의 플랫폼 로고 및 UI〉

플랫폼 로고	플랫폼 UI
	

자료원: Rohlik

- 핀란드 음식 배달 플랫폼 Wolt
 - '20년 독일 베를린에서 서비스를 시작하며 독일 시장에 진출, '21년에 주요도시 6곳을 중심으로 음식·생필품 배달 서비스 시작
 - * 쾰른, 함부르크, 뮌헨, 하노버, 뒤셀도르프 등
 - 독일 내 파트너 상점 7만개, 배달 라이더 15만명 등 수백만 고객층 형성 후 '22년 DoorDash에 인수
 - (성공 요인) 사용자 친화적 UX, 로컬 상점 중심 전략, 광범위한 배달 네트워크 확보가 진출 성공을 견인

○ 프랑스 DaaS 플랫폼 Fleet

- 노트북, 휴대폰, 사무기기 등 기업 IT 장비 구독 (DaaS, Device-as-a-Service) 스타트업으로, 프랑스에서 '19년에 설립, '23년 베를린 독일지사 설립, 부트스트랩(비VC) 전략으로 독일 포함 EU 전역에서 1천개 이상의 기업 고객 확보
- * 부스트트랩 전략(Bootstrap Strategy): 외부 투자(VC/엔젤투자 등)를 거의 받지 않고 자체 수익/창업자 자본으로 사업 성장
- DaaS 외에 MDM(모바일 기기 관리), 사이버보안, 보험 서비스 제공 중
- (성공 요인) 중소기업 대상 수요 타겟팅, 보안·보험 포함된 통합 서비스 구성, 비VC 기반 유연한 운영 전략이 진출 성공 요소

○ 미국 방산 기술 스타트업 Anduril

- 초소형 방위 드론 및 AI 기반 무인체계 개발에 집중하는 Anduril社は '24년 6월 프랑스 파리에서 개최된 방산 전시회 'Eurosatory 2024' 에서 독일 방위기업 Rheinmetall社와 Counter-UAS 시스템 공동개발 MOU 체결
- * '25년 6월 고체 로켓모터 공동 개발 및 생산 파트너십 체결 발표
- (성공 요인) 현지 주요 방산 기업과의 전략적 협력, AI·드론 분야의 기술 차별성, NATO 수준의 기술 적용 가능성이 강력한 진출 배경

<Anduril 초소형 방위 드론>



자료원: Anduril

- 오스트리아 시니어케어 플랫폼 **Careship**
 - 고령자 돌봄 서비스 제공자와 이용자 연결 플랫폼으로, 사용자 위치 기반, 요구사항에 따라 맞춤형 요양 서비스 제공
 - '15년 베를린에서 독일 서비스 시작, 이후 함부르크, NRW주 등 대도시로 확대하며 약 1천만 유로 자금 유치
 - (성공 요인) 고령화 사회 문제 해결에 특화된 서비스 모델, 보험·제도 연계, 지역 맞춤형 접근 방식이 주효

- 네덜란드·프랑스 공유 모빌리티 플랫폼 **Dott**
 - 도심 내 전기 스쿠터 및 자전거 대여 친환경 모빌리티 플랫폼, '18년 프랑스 파리에서 설립
 - '19년 베를린 진출 이후 동종 업계 Tier, Lime과 경쟁, '24년 독일기업 Tier Mobility와 합병
 - (성공 요인) 환경 친화적 도시 교통 모델 부합, 지자체 규제 대응 능력, 현지 기업과의 합병을 통한 확장 전략이 성공 요인

II 주요 정책 및 지원 프로그램

1. 독일 정부 및 주정부의 스타트업 지원 정책

□ 연방정부 스타트업 지원 정책

- 연방정부는 스타트업을 미래 경제의 핵심 동력으로 인식하고, '22년 독일 최초의 종합 스타트업 전략(Startup-Strategie)을 수립
 - '22년 7월 발표된 이 스타트업 전략은 자금조달, 인재 확보, 규제 개선, 국제화 등 10대 중점과제를 담고 있으며, 총 130여 개의 세부 추진과제를 제시

<독일 연방정부 스타트업 전략 10대 중점과제 주요 내용>

핵심 과제	주요 내용
자금 조달 강화	<ul style="list-style-type: none"> · 미래 기금(Zukunftsfonds) 총 100억 유로 조성 · 독일 성장 펀드(Wachstumsfonds Deutschland, WFD): 목표 규모 10억 유로, 24개 국내외 VC 펀드에 4억 유로 이상 투자 · 하이테크 창업 펀드(High-Tech Gründerfonds, HTGF): 6억 6,000만 유로 규모의 '기회 펀드'를 조성해, 유망 스타트업의 스케일업(성장 단계) 이후에도 추가 투자를 이어갈 수 있도록 지원 · 총 8억 5,000만 유로의 예산을 배정해 인공지능(AI), 기후기술 등 전략 분야에 대한 직접 투자를 강화할 계획 · WIN 이니셔티브(독일을 위한 성장 및 혁신 자본, Wachstums- und Innovationskapital für Deutschland): 민간 성장자본 유치 목적, '30년까지 총 120억 유로 투자 계획(최대 5억 유로 추가 투자 포함)
인재 확보 및 직원 지분 참여 활성화	<ul style="list-style-type: none"> · 전문 인력 이민법(Fachkräfteeinwanderungsgesetz) 개정: '기회 카드(Chancenkarte)' 제도 도입 ('24.6) · 미래자본조달법(Zukunftsförderungsgesetz, 2023): 스톡옵션 과세이연 확대, 비과세 한도 1,440→2,000유로, 퇴직 시 납세 유예 허용 · 연말 세법(Jahressteuergesetz)에 포함된 '콘체른 조항(Konzernklausel)'을 통해, 지주회사 구조를 가진 스타트업의 직원도 모회사 주식에 대해 스톡옵션 과세이연 혜택을 받을 수 있도록 제도 확대 예정

<p>창업 절차 디지털화·간소 화</p>	<ul style="list-style-type: none"> · '보다 쉬운 창업(Praxischeck Einfacher gründen)' 실태조사 실시, 규제 완화 권고안 40건 도출 · 온라인 공증 제도 도입('22.8), 화상 인증으로 유한회사 설립 가능 · 연방경제기후보호부(BMWK) 중심 창업 포털 개선 및 인허가 가이드 구축 · 행정 간소화법(Bürokratieentlastungsgesetz IV) 도입: 근로계약 문서 전자화 허용 등
<p>여성 창업 및 다양성 강화</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 이머징 매니저 펀드(Emerging Managers Fund, EMF): 미래 기금 내 2억 유로 배정, 다양성 배경 VC 운용사에 최대 5천만 유로 출자 · 유럽투자기금(EIF)의 성평등 투자 프로그램(Gender Smart Equity Programme)에 독일 최초 참여 · EXIST Women 프로그램('23~): 대학 졸업생·여학생 대상 멘토링·장학금 등 제공, 1,000명 이상 참여 · GO-Bio next: 연구지원 평가에 팀 구성의 다양성 반영 · The Migrant Accelerator: 이민자 예비 창업자 대상 맞춤형 지원 프로그램 운영
<p>연구기관 스핀오프 창업 촉진</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Startup Factory 구축을 위한 등대 프로젝트(Leuchtturmprojekt, 시범 성격의 선도 사업) 공모('23): 15개 프로젝트 선정, '25년 본예산 지원 목표 · GO-Bio next: 생명과학 연구 성과 사업화 지원 강화, 수년간 자금·멘토링 제공 · 디지털 창업경진대회 및 스타트업 상 시상, 연방혁신청(SPRIND) 및 사이버보안·에너지 허브와 연계 확대
<p>공익지향(사회· 환경) 스타트업 지원</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 공공 조달 개혁안(Vergabetransformationspaket): 사회적기업 우대조항 포함 예정 ('25 시행 목표) · '지속적 임팩트(Nachhaltig wirken)' 프로그램('24~'28): 사회적 가치 창출을 지향하는 중소기업 지원을 위해 1억 1,000만 유로 규모의 예산을 투입, 사회혁신 기반 확충 및 공익기업 육성 목표 · 사회적금융 매칭, 공익 기업 형태 도입 검토 등 인큐베이팅 여건 개선 중
<p>스타트업의 공공 조달 참여 확대</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 조달혁신 패키지(Vergabetransformationspaket): 스타트업을 위한 간소화·우대 규정 포함('25 시행 목표) · 혁신조달 전문 기관 KOINNO(Kompetenzzentrum Innovative Beschaffung): 성과 기반 입찰 가이드, 입찰 정보 제공 확대 · 정부조달 시범 사업(Procurement for Government), 스타트업 기술 테스트 구매 확대

<p>스타트업의 데이터 접근성 제고</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 공공데이터법 제정('24 시행): 기계판독이 가능한 공공데이터 및 API를 누구나 자유롭게 사용할 수 있도록 무료 개방을 법적으로 보장 · 연방 데이터 기관(Dateninstitut) 설립: 공공 및 민간 데이터 활용 촉진을 위한 중앙 데이터 허브로, 현재 파일럿 단계에서 운영 중 · 보건 데이터 활용법(Gesundheitsdatennutzungsgesetz): 의료 및 건강 데이터를 연구·혁신 목적으로 활용할 수 있는 법적 기반 마련 · KI-Voucher 프로그램: 중소기업이 인공지능(AI) 솔루션을 도입할 수 있도록 정부가 바우처 형태의 지원금 제공 · Gaia-X 스타트업 참여 프로그램 등 일부 과제는 아직 본격적인 추진에 들어가지 못한 상태
<p>실증 공간(Reallabor e) 활성화 및 접근성 확대</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 실증 공간 일반법(Allgemeines Reallabor-Gesetz): 입법 추진 중 ('25 제출 목표), 실험 조항 도입 권한 포함 * 주: 실증 공간은 실제 환경에서 신기술이나 새로운 규제 모델을 시험 적용해보는 제도적 실험 공간을 의미 · EU AI 법(AI Act): 스타트업 우대 실증 규정 반영 · 실증 공간 포털(One-Stop-Shop Reallabore), '25 시범운영 예정 · 지방정부 대상 실증 네트워크 강화, 시상 및 가이드 보급 확대
<p>스타트업 중심 혁신생태계 구축</p>	<ul style="list-style-type: none"> · 스타트업 서밋 정례 개최, 정부-산업-스타트업 간 교류 확대 · 부처별 스타트업 전담 창구(Network-Kontaktstelle) 설치 완료 ('23) · 실증시설 디지털 지도(Startup-Landkarte), 테스트베드 네트워크 구축 · 디지털 허브(Digital Hub) 지속가능성 테마 확대, 중견기업(Mittelstand)과의 협력 강화 · 공공 디지털 혁신 허브 GovTech Campus를 통해 행정 내 스타트업 기술 도입 실험 · German Accelerator와 인공지능 역량센터(KI Kompetenzzentrum)를 통한 스타트업의 국제 진출 지원 확대

자료원: 독일 연방정부

- 독일 연방정부 스타트업 전략 10대 중점과제 중 자금 조달 강화의 핵심인 미래 기금(Zukunftsfonds)은 다양한 하위 모듈로 구성되어 스타트업의 성장 단계별 투자를 지원하며, '22~'24년에 걸쳐 대부분 모듈이 출범·확대

<독일 미래기금(Zukunftsfonds) 주요 모듈>

프로그램명	주요 내용 요약
독일 성장 펀드 (Wachstumsfonds Deutschland)	<ul style="list-style-type: none"> · 총 10억 유로 규모의 VC 펀드 · 민간 자본이 70% 이상 참여하며, 독일 및 유럽의 벤처캐피탈 펀드에 출자하는 간접투자 방식 · 스타트업 생태계의 민간 주도 투자 확대가 목적
ERP/미래기금 성장 촉진 프로그램 (ERP/Zukunftsfonds-W achstumsfazilität)	<ul style="list-style-type: none"> · KfW(독일재건은행) 캐피탈이 VC 펀드에 펀드당 최대 7,500만 유로까지 출자 · 총 25억 유로 규모, '30년까지 운영 · 성장 단계 스타트업에 대한 투자 여력 확대
GFF/EIF 성장 펀드 (GFF/EIF-Wachstumsfa zilität)	<ul style="list-style-type: none"> · 유럽투자기금(EIF)이 주도 · 최대 35억 유로 규모의 대형 성장 펀드 · 후기 성장 라운드 스타트업에 대한 자금 공급 확대 목적
녹색 전환 지원 펀드 (Green Transition Facility, GTF)	<ul style="list-style-type: none"> · 에너지 전환 및 기후 친화 기술 분야 지원 · 친환경 스타트업 대상 · '24년 말 전액 투자 완료
이머징 매니저 지원 프로그램 (Emerging Manager Facility, EMF)	<ul style="list-style-type: none"> · 여성 및 다양성 중심의 신생 VC 운용팀 지원 · 초기 펀드 조성 지원 목적 · 총 2억 유로 규모
임팩트 투자 촉진 프로그램 (ImpactFazilität)	<ul style="list-style-type: none"> · 사회적 가치와 수익성을 동시에 추구하는 스타트업 대상 · 임팩트 VC 펀드에 간접 출자 중심 · 일부 직접 투자 가능성 포함
유럽 기술 챔피언 육성 이니셔티브 (European Tech Champions Initiative, ETCI)	<ul style="list-style-type: none"> · 유럽 대형 VC 펀드에 투자 · 후기 단계 기술 유니콘 기업 육성 목표 · 총 100억 유로 중 독일이 10억 유로 기여
지역 혁신성장 펀드 (RegioInnoGrowth, RIG)	<ul style="list-style-type: none"> · 비수도권 소재 스타트업 및 중소기업 지원 · 기업당 최대 500만 유로 직접 투자 · 총 4억 5,000만 유로 규모
벤처 기술 성장 금융 (Venture Tech Growth Financing, VTGF)	<ul style="list-style-type: none"> · 민간 금융기관과 공동 대출 방식 자금 지원 · 고성장 기술 기업 대상 · 총 12억 유로 규모

딥테크 & 기후기술 펀드 (DeepTech & Climate Fonds)	<ul style="list-style-type: none"> · 딥테크 및 기후기술 분야 장기 공동 투자 · 민간투자자와 공동 운용 · 총 10억 유로 규모
하이테크 창업펀드 (High-Tech Gründerfonds, HTGF)	<ul style="list-style-type: none"> · HTGF 초기 포트폴리오 내 유망 스타트업 대상 · 3,000만~5,000만 유로 규모 후속 투자 · 총 6억 6,000만 유로 규모의 '기회 펀드' 운용

자료원: 독일 연방정부

- '24년 12월 연방정부가 발표한 '연방정부 스타트업 전략 이행 제2차 진행 보고서' 에 따르면 10대 중점과제 중 약 81%가 이미 이행 완료되었고, 17%는 진행 중이며, 아직 착수하지 않은 과제는 2%에 불과

<독일 스타트업 전략 10대 중점과제 이행 현황('24.12)>

(단위: %)

핵심 과제 분야	완료율	진행중	미착수
스타트업 자금조달 강화	82	18	0
스타트업 인재 확보 및 직원 지분참여 활성화	90	3	7
창업 절차 디지털화·간소화 (창업 활성화)	64	36	0
여성 창업 및 다양성 강화	100	0	0
연구기관 스피노프 창업 촉진	85	15	0
공익지향(사회·환경) 스타트업 지원	60	40	0
스타트업의 공공조달 참여 확대	67	33	0
스타트업의 데이터 접근성 제고	60	13	27
실증 공간(Reallabore) 활성화 및 접근성 확대	40	60	0
스타트업 중심 혁신생태계 구축	96	4	0
전체 (종합)	81	17	2

자료원: 독일 연방정부

□ 펀딩 기회

○ 독일의 스타트업 펀딩 기회 제공

- 독일의 스타트업 펀딩은 연방정부, 주정부, 공공 금융기관, 민간 VC 및 액셀러레이터 등 다양한 주체들이 유기적으로 참여하는 혼합형 자금지원 시스템을 통해 구성
- * 공공부문 중심의 마중물 투자(예: EXIST, GO-Bio next, Zukunftsfonds)는 스타트업의 기초 연구 개발, 시제품화, 초기 시장 진입까지를 보조금·융자·투자 형태로 지원하며, 이후에는 KfW Capital, High-Tech Gründerfonds(HTGF) 등 모태펀드와 공공출자 VC를 통해 민간 후속 투자를 유도하는 구조를 형성
- 딥테크·기후기술 분야의 스케일업 펀드(예: Wachstumsfonds Deutschland, HTGF Opportunity, VC Pre-Seed Fonds)는 고위험 분야 스타트업의 대규모 투자 공백을 메우는 데 초점이 맞춰져 있으며, 최근에는 인공지능·양자기술·바이오 등 전략 기술 분야에 정부 직접투자 모듈도 본격 추진
- 지방정부는 창업 초기 보조금, 인건비 보조, 지역 VC 매칭펀드 등을 통해 지역 기반 창업 활성화 및 기술창업의 분산화를 도모
- 이처럼 독일은 공공 재원을 활용한 단계별 맞춤형 펀딩 수단과 민간투자 지렛대 역할을 수행하는 복합 금융 인프라를 통해 스타트업의 생애주기 전반을 체계적으로 뒷받침

〈독일 단계별 스타트업 펀딩 프로그램〉

단계	프로그램명	지원 내용	대상 및 조건
아이디어/ 초기 창업	EXIST	월 3,000유로 장학금 + 코칭 등 지원	대학 기반 창업팀, 연구자, 예비창업자 / EXIST-Women 별도 트랙
	Berliner Startup Stipendium	월 2,000유로, 코칭, 네트워킹 (최대 12개월)	혁신 창업팀 (베를린 거주자, 대학/연구기관 연계) / 여성 사업가 지원

	Gründungsbonus (베를린)	인정 비용 50%, 최대 5만 유로 보조금	창업 1년 이내 혁신 스타트업
	InnoRampUp (함부르크)	기술기반 스타트업 대상, 최대 15만 유로 보조금	기술성, 혁신성 기반의 심사 필요
	Gründerstipendium.NRW	개인당 월 1,200유로 (최대 12개월, 3인 팀 가능)	예비창업자 또는 초기 창업자
기술검증/시제품 단계 (Pre-Seed)	ProValid (베를린)	최대 10만 유로 (시장성·기술 검증 보조금)	연구기관 및 대학 중심, 스타트업 이전 단계 지원
	Transfer BONUS (베를린)	최대 4만 5,000유로 보조금	대학·연구기관과 협업하는 중소기업/스타트업
	Start-up Transfer.NRW	2단계 최대 24만 유로 (기술→사업화) 지원	연구자 기반의 기술창업 프로젝트
	VC Pre-Seed Fonds (베를린)	10만~30만 유로 전환사채, 1~2년 내 지분 전환	학계 기반 딥테크 스타트업, 후속 투자유치 조건
시드 성장단계 (SeedA 이상)	High-Tech Gründerfonds (HTGF)	평균 100만 유로 투자, 최대 300만 유로	기술 중심 초기 스타트업 (약 700개 이상 지원)
	Bayern Kapital	지분 투자 및 융자	바이에른 스타트업, 시드~시리즈 A 단계 전반
	InnoVentureFonds (함부르크)	시드 이후 단계 투자 (규모 비공개)	함부르크 스타트업, 공공 VC와 민간 연계
	NRW.Bank SeedCap	민간 엔젤 투자 매칭, 최대 20만 유로	초기 민간투자 받은 스타트업, 매칭 형태
	NRW.SeedCon	후속 투자 매칭, 25만~100만 유로	성장 단계, 시리즈 A~B 중심

	NRW.SeedBridge	브릿지 투자, 10만~20만 유로	유치 확정 전 단계 스타트업 유동성 확보용
스케일업 및 후기 성장 단계	Zukunftsfonds (미래기금)	유럽 최대 100억 유로 펀드, VC 간접출자	딥테크, AI, 기후기술 등 성장 스타트업 대상
	HTGF Opportunity Fonds	최대 5,000만 유로 후속 투자 (HTGF 포트폴리오)	HTGF I~IV 출신 스타트업 대상, '24년부터 운용
	WFD (Wachstumsfonds Deutschland)	10억 유로 규모 대형 펀드, 민관 공동출자	VC 펀드에 출자, 현재 24개 펀드에 4억 유로 이상 투자
	KfW Capital	KfW가 운영하는 펀드 출자 모태기관	EIF와 함께 다양한 VC에 간접 출자 수행

자료원: 독일 연방경제기후보호부, 베를린 시, IFB Hamburg, NRW Bank, Statercenter NRW, 코트라 함부르크무역관 취합 및 정리

□ 주요 주정부 스타트업 지원 정책

○ 베를린

- 베를린은 독일의 수도이자 유럽 유수의 스타트업 허브로, 다문화적 창업환경과 창의적 인재풀이 강점이며, 초기 창업팀을 위한 보조금과 공간 지원을 적극 제공
- 베를린 스타트업 생태계 강화를 위해 ‘베를린 스타트업 아젠다 (Berliner Startup Agenda '22-'26)’ 를 마련. 다양성, 지속가능성에 중점을 두고, 여성 창업 지원, 임팩트 스타트업 육성, 인재 유치, 중소기업과의 협력 확대 등을 추진
- 독일의 제1의 스타트업 허브답게 경제 진흥기관 베를린 파트너(Berlin Partner)를 운영하며, 동 기관은 베를린 스타트업의 발전과 보다 나은 사업 환경을 위해 각종 스타트업 관련 사업*을 수행

* 창업에 있어 ①사무실 물색위한 로케이션 서비스, ②알맞은 재정지원 프로그램을 찾기 위한 파이낸싱 서비스, ③인재 고용을 위한 채용 서비스, ④연구소와 협업을 위한 기술 서비스, ⑤국제화 서비스, ⑥거주허가 비자 발급을 위한 이민 서비스 등 다방면의 지원을 제공

- 베를린 파트너, 베를린 투자은행(Investitionsbank Berlin), 상공회의소 등과 협력하여 베를린 스타트업 유닛(Berlin Startup Unit)을 조직('15) 하고, 스타트업 지원 정책을 조율하고, 네트워킹, 자금 조달, 인재 채용, 기술 협업, 국제화 등을 지원
 - '16년부터 유럽사회기금(ESF)과 베를린 주정부가 공동으로 지원하는 프로그램 '베를린 스타트업 장학금' 을 통해 창업 초기 단계의 스타트업에 재정 지원, 코칭, 네트워킹 기회를 제공
 - '23년에 시범적으로 운영된 여성 창업자 특별 장학금(Gründerinnenstipendium)은 긍정적인 평가를 바탕으로 '25년 3월부터 정식 장학금 프로그램으로 전환되어 시행
- 바이에른주
- 바이에른주(주도: 뮌헨)는 독일 남부의 경제 중심지로, 첨단기술 기반 스타트업을 육성하기 위해 고등교육·연구기관과의 협력을 강화하고, 대형 기술 투자 프로그램과 벤처펀드를 통해 생태계를 뒷받침
 - AI, 양자기술, 우주 등 미래 기술 분야를 중심으로 한 하이테크 생태계 조성, 딥테크 스타트업의 스케일업 투자유치 확대, 주정부 차원의 민관 협력 강화가 주요 특징
 - 바이에른주는 디지털 부문 전담 부서를 '18년 독일 최초로 설치하고, 스타트업 정책을 전략적으로 추진
 - 뮌헨공대(TUM), 프라운호퍼 연구소 등 우수 연구기관과 연계하여 기술 기반 스타트업을 적극 발굴하며, 창업 지원 기관인 UnternehmerTUM을 중심으로 스타트업 생태계가 빠르게 확장되고 있음
 - '24년에는 바이에른 소재 스타트업들이 총 23억 유로 투자유치에 성공하며, 투자 규모에서 베를린을 추월. 대표 사례로는 AI 스타트업 헬싱(4.5억 유로), 우주 스타트업 The Exploration Company(1.5억 유로) 등
 - 주정부는 이러한 성과를 기반으로 바이에른을 '하이테크의 고향(Heimat der Hightech)' 으로 만들겠다는 비전을 밝히며, 딥테크 스타트업의 스케일업 자본 확충에 집중할 계획

○ 함부르크

- 함부르크시는 스타트업 포털 ‘Startup City Hamburg’ 를 중심으로 맞춤형 창업 지원 정책을 꾸준히 확대 중
- '22년부터 운영 중인 국제 스케일업 지원 프로그램 ‘Scaleup Landing Pad Hamburg’ 을 운영 중. 그린테크, 지속 가능한 모빌리티, 물류, 에너지, 건설 분야 스타트업이 지원 대상이며, 독일 및 유럽 시장에 진출할 수 있도록 최대 5만 유로 상당의 맞춤형 서비스를 제공
 - * 지원 대상은 자국 시장에서 제품-시장 적합성을 입증한 성장성 높은 기업이며, 현지 기업 매칭, 파일럿 기획, 주거 및 사무 공간 제공, 비자·법률·세무 등 행정 지원까지 종합적으로 지원. 선정 기업은 매년 봄 온보딩되며, 프로그램은 함부르크 경제혁신부와 Hamburg Invest가 공동 운영. 한국 스타트업 B사가 해당 프로그램에 선정된 바 있음('24년)
- 스타트업의 지속 가능한 성장을 위해 멘토링 및 네트워크, 행정 지원, 공간 제공 등 다양한 비재정적 지원 프로그램도 운영
- 게임 산업 지원 기관 Gamecity Hamburg을 운영하며, 게임 산업 분야 스타트업도 지원
 - * 프로토타입 지원: 디지털 게임 개발을 위한 초기 프로토타입 제작에 최대 12만 유로의 보조금을 지원
- ** Games Lift Inkubator: 선정된 팀에게 3개월간 최대 1만 5,000유로의 자금 지원과 함께 코워킹 공간, 워크숍, 멘토링 프로그램을 제공. 이후 12개월간 추가적인 코칭을 지원

○ 노르트라인-베스트팔렌주 (Nordrhein-Westfalen, NRW)

- 독일 최대 인구 주이자 라인-루르(Rhein-Ruhr) 지역의 경제 중심지로, 디지털화, 에너지, 스마트시티 분야의 창업 활성화를 위해 다양한 정책 추진
- 창업 초기 단계에는 개인 창업자 대상의 창업 장학금(Gründungsstipendium.NRW), 대학 연구성과 기반의 기술창업 지원(Start-up Transfer.NRW) 등 아이디어 단계의 자금 확보와 사업화에 집중
- 자금 지원은 주정부 공공 투자은행인 NRW.BANK를 중심으로 이루어지며, 민간투자자와 매칭하는 SeedCap, 시리즈 A 이전의 SeedCon, 후속 투자가 연결되기 전 자금 공백을 메우는 SeedBridge 등 단계별 지원 체계를 구축

- 헬스, 스마트시티, 인더스트리 4.0 등 분야별 디지털 특화 허브를 쾰른, 본, 에센, 도르트문트, 뮌스터, 빌레펠트, 아헨, 파더보른 등 8개 주요 도시에 운영하여 지역 기반의 창업 및 기술 상용화를 촉진
- 글로벌 시장 진출을 위한 액셀러레이터 프로그램(SCALE-up.NRW)도 운영 중이며, 미국·싱가포르 진출을 지원하는 등 성장 단계 스타트업의 해외 확장을 지원
- 이 밖에도 Go-to-Market Voucher, 창업 컨설팅 바우처 등 세부 프로그램이 활성화되어 있으며, 주정부는 디지털 전환과 연계한 창업지원 인프라 확충을 통해 NRW를 독일 서부의 스타트업 중심지로 육성 중

2 주요 스타트업 지원 프로그램

□ 스타트업 지원 프로그램

- 연방정부 차원의 스타트업 지원 프로그램
 - 연방정부의 스타트업 지원 프로그램은 기술창업의 전 주기를 체계적으로 지원하기 위한 종합 정책으로, 아이디어 단계에서부터 연구개발, 시제품 제작, 시장 진입, 성장·스케일업, 민간투자 연계까지 단계별 맞춤형 자금 및 인프라를 제공
 - EXIST(연방경제기후보호부(BMWK)가 운영하는 스타트업 창업 지원 프로그램 브랜드), HTGF(하이테크 창업 투자 펀드), 미래기금(Zukunftsfonds Deutschland)과 같은 대표 프로그램들은 공공-민간 협력을 기반으로 고위험 딥테크 창업을 활성화하고, 민간 자본 유입을 촉진함으로써 독일 내 혁신 기업의 성장을 뒷받침
 - '20년대 들어 딥테크, 기후기술, 바이오, 인공지능 등 전략기술 분야 중심의 창업이 강조되면서, EXIST Forschungstransfer, GO-Bio next, VC Pre-Seed Fonds 등 특정 분야에 특화된 펀딩 구조도 함께 확장
 - 연방정부는 창업자뿐 아니라 초기 투자자(엔젤·VC)에 대한 인센티브 제공(INVEST 프로그램), 여성·대학·연구기관 기반 창업 장려 등 스타트업 친화 생태계 전반을 구축하는 데 주력

<독일 연방정부의 스타트업 지원 프로그램>

프로그램명	주요 내용	지원 대상	지원 조건 및 금액
EXIST-Gründerstipendium (EXIST 창업 장학금)	대학 또는 연구기관 기반 창업팀을 위한 생계비·멘토링·시제 품 개발비 보조	대학 졸업자, 연구자, 학내 창업팀	월 1,000~3,000유로 (최대 12개월), 시제품 개발비 최대 3만 유로 등
EXIST-Women (EXIST 여성 창업 지원 프로그램)	여성 대학생·졸업생을 위한 창업 장학금 및 창업 멘토링 지원 프로그램	여대생, 여성 박사과정생, 졸업 후 5년 이내 여성	월 2,000유로 내외, 최대 12개월, 멘토링 및 창업 준비 비용 포함
EXIST- Forschungstransfer (EXIST 연구 성과 사업화 지원)	고위험 기술창업을 위한 기술이전·사업화 프로젝트 지원 (시드 전 단계)	대학·연구기관 기술창업팀	단계별 최대 수백만 유로 지원 (1단계: 기술개발, 2단계: 사업화 및 법인화)
HTGF (High-Tech Gründerfonds) (HTGF 창업 투자 펀드)	정부+민간 공동 출자 초기 VC 펀드. 기술 기반 스타트업에 직접 지분 투자	기술 중심 초기 스타트업	초기 투자 약 100만 유로, 최대 300만 유로까지 가능
HTGF Opportunity Fonds (HTGF 기회 펀드)	기존 HTGF 포트폴리오 기업의 스케일업 후속투자용 펀드	기존 HTGF 투자 수혜기업	건당 최대 5,000만 유로까지 후속투자 가능
Zukunftsfonds Deutschland (독일 미래 펀드)	'미래기금'으로 불리는 유럽 최대 모태 VC펀드. 10년간 총 100억 유로 투입	VC 펀드 및 딥테크/스케일업 스타트업	VC펀드 간접투자(10개 모듈), 성장 단계 기업 집중, 일부 직접투자 모듈 포함

Wachstumsfonds Deutschland (독일 성장 펀드)	Zukunftsfonds 내 핵심 모듈. 민간투자유치 기반 대형 성장기 투자 펀드	성장기 스타트업 (Series A 이상), VC 운용사	총 10억 유로 규모, 2/3 민간자본 유치, 24개 펀드에 4억 유로 이상 투자 완료
VC Pre-Seed Fonds (베를린·연방정부 공동 운영 VC Pre-Seed 펀드)	학계 기반 딥테크 스타트업을 위한 전환사채 기반 투자 펀드 (연방 자금 포함)	딥테크 예비 창업팀	건당 10만~30만 유로를 전환사채 형태로 지원하며, 1~2년 내 후속투자유치 시 지분으로 전환됨
INVEST – Zuschuss für Wagniskapital (벤처 자본 투자 지원금 제도)	엔젤 투자자 대상 세액공제 및 엑시트 비과세 혜택 지원	스타트업 투자자 (법인·개인)	투자금 25% 세액공제, 엑시트 시 양도세 비과세 조건
GO-Bio next (생명과학 초기창업 지원 프로그램)	바이오기술창업 준비 및 스피노프 창업 촉진 프로그램	생명과학 기술 보유 연구팀	수년간 단계별 지원, EXIST 등과 연계 가능

자료원 EXIT, HTGF, Investwagniskapital, 독일 연방기후경제보호부, 독일 연방재건은행, 베를린시, 독일 연방교육연구부

□ 주요 주정부 지원 프로그램

○ 베를린 시 지원 프로그램

- 베를린의 스타트업 지원 프로그램은 창업 초기 단계에 실질적 도움이 되는 보조금 및 인건비 지원에 중점을 두고 운영
- 창업보너스(Gründungsbonus)와 스타트업 장학금(Berliner Startup Stipendium) 등을 통해 1년 이내 신생 스타트업과 예비창업자에게 직접적인 재정 지원과 코칭을 제공
- 기술·비기술 분야 모두에 대응할 수 있도록 ProFIT (연구개발), ProNTI (비기술혁신), Transfer BONUS 등 다양한 세부 프로그램을 갖추고 있음

〈베를린 스타트업 주요 지원 프로그램〉

프로그램명	주요 내용	지원 대상	지원 조건 및 금액
Gründungsbonus (창업 지원)	초기 창업 비용에 대한 보조금 지원	창업 1년 이내 혁신 스타트업	인정된 비용의 50% 보조, 최대 5만 유로
Innovationsassistent /-in (혁신 인재 채용 지원)	청년 인재 채용 시 급여 일부 보조	기술 중심 스타트업 및 중소기업	1년간 급여의 50% 보조, 최대 연 4만 유로
ProFIT (기술혁신 지원)	기술 기반 연구개발 프로젝트에 보조금 및 저리융자 제공	기술 스타트업 및 기업	보조금 최대 70%, 저리융자 최대 80%
ProNTI (비기술 혁신 지원)	비기술 분야 혁신 프로젝트에 대한 보조금 지원	스타트업 및 중소기업	인정 비용의 최대 50%, 최대 4만 5,000 유로
Berliner Startup Stipendium (베를린 스타트업 장학금)	창업팀에 장학금, 멘토링, 코워킹 공간 등 종합 지원	예비 창업자 및 초기 스타트업 팀	최대 12개월간 월 2,000유로, 팀 단위 지원 가능
Gründerinnenstipendium (여성 창업자 장학금)	여성 창업자를 위한 장학금 및 전용 멘토링, 네트워킹 지원	여성 창업자 또는 여성 주도 창업팀	Startup Stipendium과 동일 조건, 여성 특화 지원 포함
Transfer BONUS (기술 이전 바우처)	중소기업과 연구기관 간 공동 혁신 프로젝트 비용 보조	베를린 소재 중소기업	최대 4만 5,000 유로 보조
ProValid (기술 검증 지원)	연구 성과의 시장성 검증 및 사업화 초기단계 지원	대학, 연구기관	실현 가능성 검증, 프로토타입 등 비용 최대 10만 유로 지원
VC Pre-Seed Fonds	딥테크 스타트업 대상 초기 자금 제공, 후속투자 유도	학계 기반 딥테크 스타트업	건당 10만~30만 유로를 전환사채 형태로 지원하며, 1~2년 내 후속투자유치 시 지분으로 전환됨

자료원: 베를린시(berlin.de)

- 바이에른 주 지원 프로그램
 - AI, 양자, 우주 등 하이테크 분야에 총 55억 유로를 투자하는 등 하이테크와 미래기술 기반 스타트업 육성에 방점을 둔 전략적 지원 프로그램을 운영
 - 지역 창업 생태계에 공공·민간 자본을 유치하고, 프랑스와의 공동 액셀러레이터 운영 등 국제 협력 프로그램도 강화 중

〈바이에른 주 스타트업 주요 지원 프로그램〉

프로그램명	주요 내용	지원 대상	지원 조건 및 금액
Hightech Agenda Bayern (바이에른 첨단기술 연구 및 창업 지원)	AI·양자우주 등 첨단기술 분야 연구개발 및 창업 인프라 구축에 55억 유로 투자	대학, 연구소, 스타트업	연구소·대학 인프라 확충, 스타트업 지원을 통한 기술상용화 촉진
Bayern Kapital	주 정부 직속 벤처펀드로 초기·성장 스타트업에 지분 투자 및 용자 제공	바이에른 소재 유망 스타트업	투자조건별 차등. '24년 기준 200개 이상 스타트업 포트폴리오 운영 중
Gründerland Bayern (바이에른주 스타트업 통합 지원)	스타트업 경기대회, 멘토링, 액셀러레이터 운영, 스타트업 허브 공간 조성	바이에른주 내 창업자 및 예비창업자	사업계획서 또는 초기 아이디어 보유자 대상, 지역별 지원기관 통해 신청 가능
French-Bavarian Accelerator (프랑스-바이에른 스타트업 액셀러레이터)	프랑스 스타트업의 바이에른 진출 및 양국 산업 스타트업 국제화를 위한 액셀러레이팅 프로그램	프랑스-독일 산업 스타트업	교차 진출 희망 기업 대상, BayStartUP과 Bpifrance 협업 하에 선발 및 멘토링 지원
바이에른 성장펀드 (계획 중)	보험사·연기금 등 민간자본을 유도해 성장단계 스타트업에 대형 투자 제공 (Tibi 모델 벤치마킹)	성장단계 스타트업	'25년 중 조성 예정. 주정부가 앵커 투자자로 참여해 민간 자본 매칭 추진 중

자료원: sifted.eu, BayStartUP, Bayern Kapital, Gründerland Bayern

- 함부르크 시 지원 프로그램
 - 함부르크는 도시 산업 특화에 맞춘 실질적인 재정·비재정 지원을 결합한 스타트업 정책을 운영
 - 단계별 보조금·투자 프로그램을 통해 초기 및 성장 단계 스타트업에 자금을 공급하며, Gamecity Hamburg 등 문화·미디어·게임 분야 전문 액셀러레이터와 보조금 지원 체계도 독자적으로 구축

〈함부르크 스타트업 주요 지원 프로그램〉

프로그램명	주요 내용	지원 대상	지원 조건 및 금액
InnoFounder (혁신 창업자 지원)	창업 초기 단계의 혁신적, 특히 디지털 및 지속가능성 지향 스타트업을 위한 생활비 및 사업비 지원	창업 1년 이내의 개인 또는 최대 3인 팀	월 2,500유로/인, 팀당 최대 7만 5,000유로, 최대 18개월 지원
InnoRampUp (기술 기반 스타트업 성장 지원)	기술 기반 스타트업의 사업화 초기 단계 지원	창업 2년 이내의 기술 스타트업	최대 15만 유로, 인정 비용의 최대 90% 지원
InnoImpact (사회적·환경적 가치 창출 스타트업 지원)	사회적 기업(Social Entrepreneurship) 창업자 지원	창업 2년 이내의 사회적 기업	월 2,500유로/인, 팀당 최대 7만 5,000유로, 최대 18개월 지원
InnoFinTech (핀테크 스타트업 특화 지원)	핀테크, 리걸테크 등 금융 관련 스타트업 지원	창업 5년 이내의 핀테크, 리걸테크 스타트업	최대 20만 유로, 인정 비용의 최대 90% 지원
Innovationsstarter Fonds (함부르크 공공 벤처펀드)	성장 가능성이 높은 스타트업에 대한 지분 투자	창업 5년 이내의 스타트업	최대 150만 유로, 개방형 지분 투자
InnoVentureFonds (시드·시리즈 A 단계 스타트업 투자 펀드)	대규모 투자 라운드에서의 공동 투자 지원	성장 단계의 스타트업	최대 700만 유로, 민간투자자와의 공동 투자
HamburgInnoGrowth (HIG) (스타트업 성장기 자금 지원)	비엑시트 지향 스타트업 및 중소기업에 대한 자본 참여	함부르크 소재의 스타트업 및 중소기업	최대 250만 유로, 일반적인 무형 지분 참여

자료원: IFB Hamburg

- 노르트라인-베스트팔렌(NRW) 주 지원 프로그램
 - 기술 기반 창업의 시장화 촉진과 글로벌 확장을 목표로 다양한 지원을 시행
 - 기술 검증부터 시제품 개발까지 단계별 보조금을 제공하며, NRW.BANK의 SeedCap, SeedCon, SeedBridge 등은 민간투자자와 연계한 매칭 투자 모델을 운영

〈NRW 스타트업 주요 지원 프로그램〉

프로그램명	주요 내용	지원 대상	지원 조건 및 금액
Start-up Transfer.NRW (대학·연구기관의 기술 창업 지원)	대학·연구기관에서 파생된 기술기반 창업 프로젝트의 사업화 지원	연구자, 예비 창업자	2단계 지원(개발+사업화), 최대 24만 유로 보조금
Gründerstipendium .NRW (NRW 창업 장학금)	창업 아이디어 구체화 및 시제품 개발을 위한 개인 보조금 제공	예비창업자, 초기 창업자	최대 12개월간 월 1,200유로 (최대 3인 팀까지), 코칭 포함
NRW.BANK SeedCap	민간 엔젤투자자와 매칭 형태로 초기 스타트업에 자금 제공	초기 단계 스타트업	민간투자자와 동일 금액 매칭, NRW.BANK의 최대 지원액 20만 유로
NRW.BANK SeedCon	시리즈 A 전 단계 스타트업 대상 초기 성장을 위한 혼합형 자금지원 프로그램	고성장 잠재력 스타트업	최대 200만 유로까지 직접 투자(유자 + 자본금), 민간 공동투자자 참여 필요
NRW.BANK SeedBridge	후속 투자 연계 전 자금 단절 방지를 위한 '브릿지 파이낸싱' 제공	후속투자 전 단계 스타트업	최대 20만 유로, 조건부 용자 또는 컨버터블 노트 형태
SCALE-up.NRW (글로벌 성장 지원형 액셀러레이팅 프로그램)	시리즈 A 이상 스타트업 대상 글로벌 스케일업 지원 엘리트 액셀러레이터 프로그램	고성장 스타트업	18개월간 글로벌 진출 멘토링 및 맞춤형 지원(미국, 싱가포르 등), 경쟁 선발

디지털 허브 NRW	헬스, 스마트시티, 인더스트리 4.0 등 분야별로 특화된 디지털 허브를 8개 도시에 운영	분야별 창업자 및 스타트업	멘토링, 파일럿기회 제공, 일부 허브 입주 시 자금 지원도 병행됨
Start-up Start (초기 창업 지원)	창업 5년 이내 스타트업 대상 운전자금·설비투자 용자	설립 초기 스타트업	최대 50만 유로, 고정금리 대출, 5년 거치 가능

자료원: Startercenter NRW, NRW Bank, Gründungen

3. 스타트업 지원 기관 및 네트워크

□ 독일 스타트업 지원 정책 및 주요 정부기관

○ 독일 스타트업 지원 기관

- 연방정부는 10대 중점과제를 담은 스타트업 전략을 바탕으로, 그리고 주정부는 지역 산업 특화 정책과 창업 지원 프로그램을 통해 스타트업을 지원
- 특히 연방정부와 지방정부, 공공 금융기관이 유기적으로 협력해 스타트업 생태계 구성에 힘쓰고 있음
- 연방경제기후보호부(BMWK)는 스타트업 정책의 컨트롤타워로, 창업 환경 개선, 자금 지원, 규제 완화 등 다양한 정책을 총괄
 - * 대표 프로그램: EXIST 창업 장학금, INVEST 벤처캐피탈 보조금, Digital Hub Initiative 등
 - ** 여성·외국인 창업자 등 다양한 계층의 창업 활성화를 위한 포괄적 지원책 마련
- 독일개발은행(KfW)은 국내 최대 공공 금융기관으로, 스타트업과 혁신기업을 위한 대규모 펀드 운용, 직접 투자, 대출, 보증 등 다양한 금융 지원을 제공
 - * 미래펀드(Zukunftsfonds, 100억 유로), ERP 펀드, WIN 이니셔티브 등 대형 펀드의 핵심 운영기관
- 연방경제수출통제청(BAFA)는 중소기업과 혁신기업의 컨설팅 비용 지원, 창업자 대상 교육 및 멘토링 프로그램 운영
- 상공회의소(IHK), 수공업회의소(HWK) 등은 창업자 대상 컨설팅, 네트워킹, 교육 지원을 제공하며, Deutsche Börse Venture Network는 스타트업과 투자자 간 네트워크를 구축해 IPO 및 후속 투자 연계를 지원

□ 스타트업 허브 및 네트워크

○ 다중 중심(Multi-hub) 네트워크

- 독일 스타트업 생태계는 베를린, 뮌헨, 프랑크푸르트, 함부르크, 슈투트가르트, 쾰른, 드레스덴, 라이프치히, 만하임, 도르트문트, 에센, 다름슈타트 등 전국 주요 도시를 중심으로 분산된 다중 중심(Multi-hub) 구조로 발전

- 각 허브는 핀테크, AI, 모빌리티, 바이오, 이커머스, 물류, 미디어, 제조, 스마트팩토리 등 산업별로 특화되어 있으며, 지역의 강점을 살린 혁신 클러스터를 형성
- 디지털 허브 이니셔티브(Digital Hub Initiative)는 2016년 BMWK (연방경제기후보호부) 주도로 시작, 2024년 기준 12~16개 핵심 허브가 전국에 분포중. 각 허브는 스타트업, 대기업, 투자자, 연구기관이 유기적으로 연결되는 오픈이노베이션 플랫폼 역할을 수행

○ 주요 허브별 특징

도시(허브)	특화 산업	주요 네트워크/기관 및 특징
베를린	핀테크, AI, 이커머스, 딥테크	<ul style="list-style-type: none"> - Factory Berlin: 유럽 최대 창업자·투자자 커뮤니티, 글로벌 네트워킹, 대기업 오픈이노베이션 - Hubraum: 도이치텔레콤 액셀러레이터, 5G·AI·IoT 특화 - Silicon Allee: 해외 창업자투자자 네트워크, 영어 기반 커뮤니티 - N26, Solaris, HelloFresh, Amboss 등 유니콘 다수 - 주요 행사: TOA Berlin, AsiaBerlin Summit, Berlin Startup Night
뮌헨	모빌리티, 딥테크, AI, 바이오, 반도체	<ul style="list-style-type: none"> - UnternehmerTUM: 유럽 최대 대학 액셀러레이터, BMW·Allianz 등 대기업과 산학연 오픈이노베이션 - BayStartUP: 창업 교육, 피칭대회, 투자자 매칭 - WERK1: IT·디지털 특화 인큐베이터, 저렴한 사무공간 - Finn, Celonis, DeepL, Liliun 등 딥테크·유니콘 - 주요 행사: Bits & Pretzels, Munich Urban Colab, ISPO Munich
프랑크푸르트	핀테크, 금융, 사이버보안	<ul style="list-style-type: none"> - TechQuartier: 핀테크·금융·AI 스타트업 허브, Commerzbank 등 금융 대기업과 협력 - FinTech Digital Hub: 금융·사이버보안 특화, 오픈이노베이션 - Clark, Raisin, Creditchelf 등 핀테크 대표 - 주요 행사: hub.berlin, NEXT Conference, FinTech Germany Award

함부르크	물류, 미디어, 이커머스, 에너지	<ul style="list-style-type: none"> - Next Commerce Accelerator: 이커머스·물류·미디어 특화, Otto Group 등 협력 - OMR Festival: 유럽 최대 디지털 마케팅·이커머스 행사(7만 명 이상 참가) - About You, XING 등 이커머스·HR 강자 - Startup City Hamburg: 창업자 정보·투자자 매칭 플랫폼 - 주요 행사: MO1N Start-Up Camp, Food Innovation Camp
슈투트가르트	모빌리티, 제조, 스마트팩토리	<ul style="list-style-type: none"> - Startup Autobahn: 다임러, 보쉬, 포르쉐 등 글로벌 제조 대기업과 오픈이노베이션 - Volocopter, Bosch, GFT 등 - 주요 행사: Startup Autobahn Expo, ARENA2036 Demo Day
켈른	인슈어테크, 미디어, AI	<ul style="list-style-type: none"> - InsurLab Germany: 인슈어테크 특화, 보험사·스타트업 협력 - DeepL: AI 번역, 글로벌 유니콘 - RTL Group: 미디어 대기업 - Digital Hub Cologne: IoT·AI 특화, 산학연 네트워크 - 주요 행사: InsurLab Demo Day, DMEXCO(미디어·디지털 마케팅)
드레스덴	반도체, 마이크로일렉트로닉스, IoT	<ul style="list-style-type: none"> - Silicon Saxony: 유럽 최대 반도체 클러스터, 글로벌 칩 기업 집중되어 있는 지역 - HighTech Startbahn: 하드웨어·IoT 특화 액셀러레이터 - Infineon, GlobalFoundries 등 대기업 - 주요 행사: Silicon Saxony Day, HighTech Venture Days
라이프치히	에너지, 스마트시티, 헬스케어	<ul style="list-style-type: none"> - SpinLab: 에너지·스마트시티·헬스케어 특화 액셀러레이터 - Smart Infrastructure Hub: 도시 혁신, 에너지 전환 지원 - 주요 행사: SpinLab Demo Day, Smart City Expo
에센/루르	에너지, 산업 디지털화, B2B SaaS	<ul style="list-style-type: none"> - ruhr:HUB: 에너지·산업 디지털화·B2B 특화, 지역 대기업과 협력 - Digital Campus Zollverein: 스마트시티·산업 혁신 - 주요 행사: Ruhr Summit, Digital Demo Day

자료원 : Factory Berlin, Hubraum, UnternehmerTUM, Startup Autobahn

- 각 허브는 산업별·기술별로 특화된 클러스터를 형성하고, 대기업·대학·연구소·공공기관·액셀러레이터가 유기적으로 협력
 - 대표 스타트업은 글로벌 유니콘(예: N26, Celonis, DeepL, About You)부터, 산업별 혁신기업까지 다양하며, 대기업(예: BMW, Siemens, Commerzbank, Otto Group)과의 오픈이노베이션 및 산학연 협력이 활발
 - 주요 행사는 단순 네트워킹을 넘어, 글로벌 투자자·대기업과의 매칭, 피칭, 멘토링, 해외 진출 지원 등 실질적 성장 기회를 제공
 - 연구기관(Fraunhofer, Max Planck, TU Munich 등)은 기술 상업화, 스피노프 창업, 공동 연구를 통해 스타트업 성장에 핵심적 역할을 하고 있음
- 산학연 연계
- 대학·연구기관(Technical University Munich, Humboldt University Berlin, Fraunhofer, Max Planck 등)과의 긴밀한 협력은 독일 스타트업 생태계의 핵심 경쟁력
 - 각 허브는 대학 인큐베이터, 기술이전센터(TTO), 산학협력 프로젝트, 공동 연구, 스피노프 창업 등 다양한 형태로 산학연 연계를 실현
 - 프라운호퍼 연구소는 전국 70여 개 분원에서 산업 맞춤형 응용연구와 기업 협력 프로젝트를 운영, 스타트업의 기술 상업화와 성장에 실질적 기여
 - Dual System(듀얼 교육): 대학 이론 교육+기업 현장 실습 병행, 실무형 인재 양성과 창업 역량 강화

○ 독일 주요 도시 산학연(산업-학계-연구) 협력 허브

허브/도시	산학연 협력 대표 기관(예시)	주요 산학연 연계 프로그램/구조	구체적 성과 및 특징
뮌헨	TUMunich(뮌헨공대), Unternehmer TUM, Fraunhofer	<ul style="list-style-type: none"> - UnternehmerTUM: 유럽 최대 대학 액셀러레이터, BMW·Siemens 등 대기업과 산학연 오픈이노베이션 - Fraunhofer IIS, AISEC 등과 딥테크/AI 공동 연구 - LMU, Helmholtz Zentrum 등과 바이오·의료기술 협력 - TUM Venture Labs, TUM Start-up Consulting 	<ul style="list-style-type: none"> - Celonis, Liliom, Konux 등 유니콘 및 딥테크 스타트업 다수 배출 - 대학·대기업 공동 연구로 AI, 모빌리티, 바이오 분야 기술 상업화 - TUM 스핀오프 창업 연 70건 이상, 글로벌 특허 출원 다수 - 딥테크 클러스터(모빌리티, 로보틱스, 바이오 등) 형성 - 바이오·AI·디지털 헬스케어 혁신 스타트업(AMBOSS, Ada Health 등) 배출
베를린	Humboldt Univ., Charité, Fraunhofer, Berlin Institute of Health	<ul style="list-style-type: none"> - Charité: 유럽 최대 대학병원, 바이오·헬스케어 임상연구 및 산학협력 - Fraunhofer FOKUS, IPK 등과 AI, IoT, 스마트시티 연구 - Berlin Partner, Berlin Startup Stipendium 등 산학연 창업 지원 - TU Berlin, HU Berlin, FU Berlin 산하 인큐베이터·TTO 	<ul style="list-style-type: none"> - 글로벌 산학연 파트너십(유럽, 미국, 아시아 대학·연구소와 공동 프로젝트) - Charité Clinical Trials, Fraunhofer AI Lab 등 첨단 연구 인프라 - 연 100건 이상 스핀오프 창업, 국제 특허 다수
슈투트가르트	Univ. Stuttgart, ARENA2036, Fraunhofer IPA, Bosch	<ul style="list-style-type: none"> - ARENA2036: 자동차·스마트팩토리 산학연 혁신 클러스터, Daimler·Bosch·Porsche 등 대기업 파트너 - Fraunhofer IPA, IAO 등과 제조·로보틱스 공동 연구 - Startup Autobahn: 	<ul style="list-style-type: none"> - Volocopter, GFT 등 모빌리티·제조 혁신 스타트업 배출 - 스마트팩토리·자율주행 등 첨단 기술 상업화 - 연 50건 이상 산학연 공동 프로젝트, 국제 컨소시엄 참여

		<p>대기업-스타트업 오픈이노베이션 플랫폼</p> <ul style="list-style-type: none"> - 대학 산하 TTI(Technologietransfer Initiative) 	<ul style="list-style-type: none"> - 대기업-스타트업 파일럿 프로젝트 연 100건 이상
프랑크푸르트	<p>Goethe Univ., TechQuartier, Frankfurt School of Finance, Fraunhofer SIT</p>	<ul style="list-style-type: none"> - TechQuartier: 핀테크·금융·AI 스타트업 허브, Commerzbank·Deutsche Bank 등과 산학연 협력 - Fraunhofer SIT: 사이버보안·금융 데이터 분석 연구 - Goethe Univ. 산하 인큐베이터·TTO, 금융 데이터 공동 연구 - Frankfurt School Venture Lab 	<ul style="list-style-type: none"> - Clark, Raisin 등 핀테크 유니콘, AI·금융 데이터 스타트업 성장 - 산학연 피칭·멘토링·해커톤 정기 개최(연 50건 이상) - 금융기관·대학 공동 연구, 글로벌 핀테크 컨소시엄 참여 - 연 30건 이상 스피노프 창업, 국제 협력 활발
드레스덴	<p>TU Dresden, Silicon Saxony, Fraunhofer IZM, GlobalFoundries</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Silicon Saxony: 유럽 최대 반도체 클러스터, TU Dresden·Fraunhofer와 반도체·IoT 공동 연구 - HighTech Startbahn: 하드웨어·딥테크 액셀러레이터 - Fraunhofer IZM: 마이크로일렉트로닉스 IoT 연구 - 대학 산하 Transfer Office 	<ul style="list-style-type: none"> - Infineon, GlobalFoundries 등 글로벌 칩 기업과 협력 - 반도체·IoT·스마트시티 분야 스피노프 창업 활발 - 국제 반도체 R&D 프로젝트, 유럽연합(EU) 공동 연구 - 연 40건 이상 산학연 공동 특허, 기술이전 실적
함부르크	<p>Hamburg Univ., Next Commerce Accelerator, Hamburg Invest</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Next Commerce Accelerator: 이커머스·물류·미디어 특화, Otto Group 등과 산학연 협력 - Hamburg Univ. 산하 인큐베이터, HafenCity Univ.와 스마트시티 연구 - Hamburg Invest: 창업자 멘토링, 산학연 네트워킹 - Food Innovation Camp 등 	<ul style="list-style-type: none"> - About You, XING 등 이커머스·HR 스타트업 배출 - 물류·스마트시티 혁신, 산학연 공동 프로젝트 연 30건 이상 - OMR Festival 등 대규모 네트워킹, 글로벌 파트너십 - 대학-기업 공동 창업, 국제 컨소시엄 참여

자료원 : de:hub, BMWK Digital Hub Initiativ, Handelsblatt, EY Startup Barometer

- 네트워킹 · 자본 접근성
 - 각 허브에는 액셀러레이터, 인큐베이터, 코워킹스페이스, 투자자 네트워크, 창업보육센터 등이 밀집해 있어, 창업 초기부터 스케일업, 글로벌 진출까지 전 주기적 지원이 가능
 - 각도시의 허브는 네트워킹, 멘토링, 투자유치, 글로벌 파트너십 등 다양한 성장 인프라를 제공함

III 독일 스타트업 투자 현황

1. 투자 현황

□ 독일 스타트업 투자 70억 유로 시장 규모 회복

- '24년 독일 스타트업 투자 생태계는 거래 건수 감소에도 불구하고 투자 규모는 확대
 - EY(Ernst & Young)의 스타트업 바로미터 2025 보고서에 따르면, 스타트업 투자 총액이 전년 대비 약 17% 증가하여 약 70억 유로 규모를 기록했으며, 이는 최근 10년 중 세 번째로 높은 수준
 - 반면 투자 건수는 3년 연속 감소하여 '24년 한 해 총 755건의 투자가 이루어졌는데, 이는 전년 대비 106건 감소(-12%)한 수치
 - 특히 5,000만 유로 이상 대형 투자는 29건으로 전년(21건) 대비 증가했지만, 10만 유로 이하 소규모 투자는 436건으로 전년(558건) 대비 급감
 - 이 같은 추세는 '적은 거래 속 더 큰 자금', 즉 투자자들이 선택과 집중 전략으로 전환해 우량 스타트업에 대형 투자를 집중하고 있음을 시사

〈독일 스타트업 투자 현황('15~'24)〉

(단위: 건, %, 백만 유로)

연도	투자 건수	투자 건수 증감률(%)	투자 금액 (백만 유로)	투자 금액 증감률(%)
'15	419	-	3,306	-
'16	485	15.8	2,276	-31.2
'17	507	4.5	4,276	87.9
'18	621	22.5	4,591	7.4
'19	704	13.4	6,228	35.7
'20	743	5.5	5,272	-15.4
'21	1,160	56.1	17,360	229.3
'22	1,008	-13.1	9,853	-43.2
'23	861	-14.6	6,025	-38.9
'24	755	-12.3	7,032	16.7

자료원: EY Startup-Barometer Deutschland

- 지역별 투자 동향: 지역 간 투자판도 변화가 두드러졌으며, 투자 규모와 건수 간 괴리가 확대
 - 1) 베를린
 - 투자 건수는 256건으로 전국 1위를 유지(전국의 약 34%), 그러나 전년 대비 30건 감소. 투자유치 금액은 약 21억 7,700만 유로로, 전년 대비 약 2억 유로 감소하며 2위로 하락
 - EY는 이러한 양상에 대해, 베를린이 여전히 다양한 스타트업이 밀집된 유럽 최고 수준의 창업 허브로서 거래 건수 측면에서는 견고한 기반을 유지하고 있지만, 대형 투자유치에서는 경쟁 지역에 비해 다소 뒤처지고 있다고 분석
 - 2) 바이에른주
 - Tech·AI 스타트업 대형 투자유치로 투자 규모에서 사상 처음 베를린을 추월하고 전국 1위를 차지. 총투자 금액은 약 23억 3,100만 유로로 전년 대비 약 6억 1,400만 유로 증가(+35.8%)
 - * 전체 VC 자금의 33%가 집중되었으며, 이는 베를린(31%)을 앞서는 비중. 또한 '24년 투자 규모 상위 10건 중 5개 스타트업이 뮌헨 소재로, 기술 기반 대형 딜이 집중됨
 - 투자 건수는 164건으로 전국 2위, 전년(172건) 대비 소폭 감소
 - 3) 노르트라인-베스트팔렌(NRW) 주
 - 투자유치 금액은 약 9억 5,100만 유로로, 전년(3억 3,100만 유로) 대비 약 6억 2,000만 유로, 187%가 증가하며 연방주 중 가장 빠른 성장률을 기록
 - * 소수 초대형 딜이 총 투자 금액을 견인한 구조로, 대표적으로 쾰른의 AI 번역 스타트업 DeepL, 아헨의 반도체 스타트업 Black Semiconductor가 각각 2억 유로대 투자유치
 - 투자 건수는 78건으로 전년 대비 31% 감소
 - 4) 함부르크
 - 투자 건수는 60건으로, 전년 대비 5건 증가하였으나, 총투자 금액은 4억 1,200만 유로로 전년(4억 8,900만 유로) 대비 15.7% 감소
 - EY는 베를린, 바이에른, NRW 등의 지역은 AI·딥테크 기반 스타트업의 대형 편당이 집중된 반면, 함부르크는 전통 산업 기반 창업 및 B2C 중심 영역이 여전히 강세를 보이고 있어 초대형 투자유치에서는 경쟁력이 다소 낮다고 분석

- 종합하면, 남부(바이에른), 서부(NRW) 지역은 대형 기술 투자에 힘입어 신흥 투자 허브로 부상한 반면, 베를린은 전통적 위상을 유지하고 있으나 투자 성장이 둔화. 기타 지역들은 소수의 대형 딜 유무에 따라 투자 성과가 갈린 한 해
 - 이는 지역 스타트업 생태계가 기술 경쟁력을 강화하고, 유망 분야에 집중적으로 투자유치를 유도하는 전략이 향후 성과를 좌우하는 핵심 요소임을 보여주는 사례

〈지역별 투자 건수 금액 추이('23~'24)〉

(단위: 건, %, 백만 유로)

지역	투자 건수		
	'23년	'24년	증감률(%)
베를린	286	256	-10.5
바이에른	172	164	-4.7
노르트라인-베스트팔렌	113	78	-31.0
함부르크	55	60	9.1
바덴뷔르템베르크	62	59	-4.8
헤센	67	47	-29.9
니더작센	25	21	-16.0
작센	19	18	-5.3
슐레스비히-홀슈타인	11	13	18.2
브란덴부르크	7	10	42.9
라인란트 팔츠	15	9	-40.0
메클렌부르크 포어포메른	14	6	-57.1
자를란트	2	5	150.0
작센 안할트	4	4	0.0
기타 연방주	9	5	-44.4

자료원: EY Startup-Barometer Deutschland

<지역별 투자 지역별 투자 금액 추이('23~'24)>

(단위: 건, %, 백만 유로)

지역	투자액(백만 유로)		
	'23년	'24년	증감률(%)
바이에른	1,717	2,331	35.8
베를린	2,377	2,177	-8.4
노르트라인-베스트팔렌	331	951	187.3
바덴뷔르템베르크	736	567	-23.0
함부르크	489	412	-15.7
헤센	146	343	134.9
니더작센	33	96	190.9
작센	48	54	12.5
라인란트 팔츠	18	36	100.0
튀링엔	27	17	-37.0
작센 안할트	7	16	128.6
브란덴부르크	7	15	114.3
기타 연방주	89	18	-79.8

자료원: EY Startup-Barometer Deutschland

□ '24년 투자 Top 3위 부문

○ 소프트웨어 & 분석

- '24년 독일에서 가장 많은 투자가 이뤄진 분야로, 총 22억 유로가 투자되었으며 이는 전년 대비 2억 유로 증가한 수치
- 소프트웨어 & 분석 분야 중 주목할 만한 분야는 SaaS(Software as a Service)와 AI로, SaaS에 전체의 51%인 11억 유로, AI에는 37%인 8.2억 유로 투자
- 이 외에 블록체인(1억 600만 유로), 데이터 분석(1억 유로)에도 투자가 이루어짐

〈'24년 소프트웨어 & 분석 분야 주요 투자유치 스타트업〉

스타트업 명	투자유치	기업 개요
Helsing	4.5억 유로	<ul style="list-style-type: none"> ○ 방위 기술(Defence AI) - 인공지능 기반 전투 시스템 소프트웨어 - 실시간 센서 데이터 통합 및 분석 플랫폼
DeepL	2.7억 유로	<ul style="list-style-type: none"> ○ 인공지능, 자연어 처리(NLP) - DeepL Translator (AI 기반 번역 서비스) - DeepL Write (AI 문장 교정 도구)
osapiens	1.1억 유로	<ul style="list-style-type: none"> ○ RegTech, ESG, 공급망 관리 - Osapiens HUB: ESG 및 공급망 규제 준수를 위한 SaaS 플랫폼 - EUDR, ICSG, CBAM 등 유럽 지속가능성 규제 대응 솔루션

자료원: EY Startup-Barometer Deutschland, 코트라 함부르크무역관 취합 및 정리

- 헬스케어
 - 헬스케어 분야에 투자된 9억 5,000만 유로 중 절반에 해당하는 4억 8,000만 유로가 29개 바이오테크 부문으로 투자됨
 - 이는 팬데믹 이후 바이오 기술에 대한 신뢰도 상승, 고령화 만성질환 증가로 바이오 기술 수요 확대 및 독일 내 바이오 클러스터, 연구기관 중심 생태계 활성화에 기인한 것으로 분석
 - 피트니스 부문에서는 스마트 피트니스 기기, 피트니스 SaaS, 기업 피트니스 솔루션을 제공하는 스타트업 eGym이 1억 8,500만 유로의 대규모 투자를 유치하며 투자 흐름을 주도

〈'24년 헬스케어 분야 주요 투자유치 스타트업〉

스타트업 명	투자유치	기업 개요
eGym	1.85억 유로	스마트 피트니스 기기 및 피트니스 SaaS, 기업 피트니스 솔루션
CatelYm	1.39억 유로	글로벌 CDMO (Contract Development and Manufacturing Organization)
Tubulis	1.28억 유로	Antibody-Drug Conjugates (ADC) 연구 및 개발

자료원: EY Startup-Barometer Deutschland, 코트라 함부르크무역관 취합 및 정리

○ 디지털 에너지

- 디지털 에너지 부문에는 총 8.4억 유로가 투자되었으며, 그 중 에너지 컨설팅/소프트웨어 부문에 4억 2,000만 유로가 투자되어 가장 큰 성장세를 보임
- 이는 에너지 효율 개선, 탄소 감축, 스마트 그리드 구축 등을 위한 디지털 솔루션 수요 증가에 따른 것으로 분석
- 그 뒤를 이어 배터리 및 저장 부문에서는 12개 스타트업에 총 1억 8,000만 유로가 투자됨

〈'24년 디지털 에너지 분야 주요 투자유치 스타트업〉

스타트업 명	투자유치	기업 개요
Enviria	1.85억 유로	상업·산업용 태양광(Commercial & Industrial PV) 및 에너지 서비스(Energy-as-a-Service)
1Komma5°	1.5억 유로	주택용 클린에너지 통합 솔루션 (태양광, 에너지 저장, 열펌프, EV 충전 등)
Instagrid	0.88억 유로	이동형 고출력 배터리 + 마이크로 인버터 기술 기반 휴대용 전력 솔루션

자료원: 스타트업 홈페이지

2. 주요 VC/CVC/AC 현황

□ 독일 주요 VC

○ 독일 VC의 주요 특징

- (기술기반 투자 중심) Deep Tech, AI, SaaS (Software as a Service), 헬스테크, 클라이밋 테크 등 기술 차별성이 분명한 스타트업을 선호, 엔지니어 출신 창업자와 특허·데이터 기반 IP 보유 여부가 중요한 평가 기준
- (보수적 투자 판단) 미국 VC에 비해 수익화 전략과 실증사례(PoC, 첫 고객확보)를 중시하며, 빠른 성장보다 **지속가능성과 위험 관리**를 중시하는 경향
- (투자 단계별 선호 명확) 대부분 시리즈 A~B 단계에 중점적으로 투자, 동반 투자(Co-investment) 방식 선호, 특히 유럽 내 공동 투자 컨소시엄이 흔함
- (ESG·지속가능성 고려 확대) 유럽 SFDR* 규제 영향으로, 투자심사 시 **ESG 리스크 평가 및 지속가능성 보고 요구 증가**, 특히 클라이밋 테크(그린 수소, 에너지 저장, 탄소 포집) 등에서 ESG 지표가 투자 결정에 적극 반영

* SFDR: Sustainable Finance Disclosure Regulation

- (엑시트 전략, IPO보다 M&A 중심) 독일 IPO 시장이 상대적으로 보수적인 편이기 때문에, 대부분 전략적 **인수(M&A) 기반의 Exit** 목표, 다국적 기업 또는 유럽계 PE 펀드와의 연계를 통한 인수 전략이 일반적

○ 주요 VC

- (HV Capital 구: Holtzbrinck Ventures) 독일에서 가장 오래되고 대표적인 VC로 Zalando(독일 최대 패션 플랫폼/IPO), HelloFresh(글로벌 밀키트/유니콘), FlixBus(모빌리티 플랫폼) 등 유럽 유니콘 육성에 핵심적 역할을 했으며, 독일 스타트업 생태계 성장을 이끈 상징적 VC로 평가
- (Earlybird Venture Capital) 베를린에 본사를 둔 기술 중심의 대표 VC로 유럽 전역에 영향력을 펼치고 있으며 N26(디지털 뱅크) Isar Aerospace(민간 항공우주 스타트업) UiPath(글로벌 RPA 기업, 나스닥 상장) 투자

- (Cherry Ventures) 창업자 출신이 설립한 VC로 시드 투자에 특화되어 있으며, 대표적인 투자 사례로 AUTO1 Group(중고차 플랫폼/IPO), Flink(퀵커머스), Sanity Group(헬스케어/대마초 기반 바이오) 등이 있음

○ 독일 주요 VC 리스트

VC	본사 소재지	운용자산 규모	주요 투자분야	대표 투자 스타트업
HV Capital	베를린, 뮌헨	약 28억 유로	핀테크, 마켓플레이스, SaaS	Flix, Delivery Hero, HelloFresh, Zalando
Cherry Venture	베를린	약 10억 유로	AI, 핀테크, 디지털 헬스	FlixBus, Flink, AUTO1, Amorelie
Earlybird VC	베를린, 뮌헨	약 20억 유로	AI, 헬스테크, 핀테크	N26, UiPath, Peak Games, Isar Aerospace
Holtzbrinck Ventures	뮌헨	약 20억 유로	소비자 테크, SaaS, 헬스테크	Zalando, FlixBus, Westwing, Scalable Capital
Project A Ventures	베를린	약 10억 유로	디지털 커머스, SaaS, 헬스테크	Spryker, Trade Republic, sender
Global Founders Capital (GFC)	베를린	약 20억 유로	이커머스, 디지털 헬스, 모빌리티	Slack, HelloFresh, Traveloka, Jumia
Visionaries Club	베를린	약 6억 유로	B2B 테크, AI, 로보틱스	Personio, Forto, Xentral
Vorwerk Ventures	베를린	약 4억 유로	소비자 테크, 헬스테크	Thermondo, Flaschenpost, HelloFresh
468 Capital	베를린	약 10억 유로	AI, 핀테크, 사이버보안	Razor Group, Wandelbots, CoachHub

자료원: 스타트업 인사이드 2025 보고서, 코트라 함부르크무역관 취합 및 정리

□ '25년 독일 VC 주요 트렌드

- '24년에 이어 점진적 성장세를 유지할 전망
 - '24년까지 이어진 금리 상승, 인플레이션, 지정학적 불안 등으로 인해 보수적인 투자 접근은 당분간 지속될 것으로 보이나, '24년에 나타난 회복세가 이어지며 '25년 연간 투자액은 70~80억 유로 수준에 이를 것으로 전망
 - '24년 5,000만 유로 이상의 대형 투자 건수가 전년 대비 8건 증가한 것처럼, 후기 단계(Later-stage) 투자 회복세가 뚜렷해지고 있으며, 이에 따라 IPO 및 M&A를 통한 엑시트(Exit)도 점차 활발해질 것으로 예상

- AI 및 데이터 기술 중심 투자 확대
 - AI 기술 기반 스타트업은 VC 포트폴리오에서 핵심 분야로 자리매김하고 있으며, 기술의 성숙도와 상업화 가능성이 높아짐에 따라 관련 투자는 더욱 확대될 전망
 - HV Capital, Cherry Ventures, Holtzbrinck Ventures 등 주요 VC들이 적극적으로 펀드를 조성하며 AI와 클라이밋 테크 분야에 집중 투자
 - 생성형 AI(Generative AI), 머신러닝 기반 데이터 분석, 자동화 솔루션 분야가 특히 주목받고 있으며, 규제와 윤리적 이슈에도 불구하고 빠른 기술 발전과 시장 수요 확대에 힘입어 고성장세를 유지

- 지속가능성 및 기후 테크 (Climate-Tech) 강세
 - 지속가능한 기술과 친환경 스타트업에 대한 투자자 관심 증가
 - 특히, 에너지 전환(Energiewende), 탄소 중립(Carbon Neutrality), 순환경제(Circular Economy) 관련 솔루션을 제공하는 스타트업들이 대규모 펀딩 유치에 성공*
 - * 독일 뮌헨 소재 Proxima Fusion은 '25년 6월에 유럽 최대 규모인 1억 3,000만 유로 시리즈 A 투자를 유치하며, 유럽 내 핵융합 산업 선두 주자로 부상
 - 투자자들은 기술 혁신성과 지속가능성 기준을 동시에 충족하는 기업을 선호하고 있으며, ESG 평가 기준을 보다 엄격히 적용하는 추세

□ 독일 VC 인터뷰

- 한국 스타트업에 대한 실제 투자 경험이 있는 글로벌 VC A사와의 인터뷰를 통해, 창업자 중심의 평가 기준과 디지털 기술 중심의 투자 전략을 확인
 - 투자 판단에서 가장 중요한 요소로 창업자의 태도와 신념을 반복적으로 강조하며, 아이디어 자체보다 사회적 기여에 대한 진정성을 핵심 기준으로 삼음
 - 한국 스타트업의 기술력과 빠른 시장 반응성은 강점으로 평가되었으나, 영어 소통의 어려움과 폐쇄적인 생태계는 협업에 있어 한계로 지적
 - 주목하는 분야는 로보틱스, AI, 에너지 등 차세대 디지털화 기술, 생명공학과 융합 분야 등이며, 현재는 지정학적 리스크로 인해 선별적이고 신중한 투자 기조를 유지 중
 - 팀의 전문성과 태도, 문제 해결에 대한 주인의식을 중요하게 평가하며, 단기 성과보다 지속 가능한 비전을 갖춘 팀을 선호

○ 독일 VC A사 인터뷰

○ 인터뷰 개요

- A사는 독일에 본사를 둔 글로벌 VC로, 총 10억 유로 규모의 펀드를 운용하며, 아시아·유럽·북미 지역을 중심으로 AI, 클린 테크놀로지, 클라우드 컴퓨팅, 이커머스, 로보틱스 등 다양한 분야에 투자 중이며, 현재 11~20개사와 딜을 진행 중
- 최근 한국 스타트업에 대한 투자를 진행 중인 만큼, 관련 경험을 바탕으로 인사이트를 얻기 위해 인터뷰를 진행

○ 인터뷰

Q1. 귀사는 한국 스타트업에 투자한 경험이 있나요? 투자하게 된 주요 결정 요인은 무엇이었습니까?

A. '20년에 한국 스타트업에 투자하기 시작하여 지금도 꾸준히 투자를 진행 중이다. 투자 결정에서 사업 아이디어, 아이템도 중요하지만 가장 중요한 것은 창업가, 맨파워이다. 창업자가 스타트업을 단순히 이익 창출의 도구로만 여기지 않고 성심을 다해 사회에 공헌하겠다는 일종의 신념이 있어야 한다고 본다.

Q2. 한국 스타트업과의 투자 경험에서 느낀 강점과 약점은 무엇인가요?

A. 한국 시장에 대해서는 그전에 투자한 스타트업이 한국에 진출하면서 경험하게 되었는데, 훌륭한 인재, 빠르고 생동감 있게 반응하는 시장을 매우 긍정적으로 평가하며, 이번 스타트업의 투자에도 큰 영향을 미쳤다. 그런데 투자하고 사업을 진행할수록 한국 스타트업 에코시스템이 폐쇄적이라는 인상을 받았다. 해외투자나, 특히 언어적 문제, 영어로 의사소통을 할 수 없는 경우가 다반사였다.

Q3. 최근 주목하고 있는 투자 유망 분야가 있다면?

A. 디지털화와 연관 있는 기술들에 주목하고 있다. 5년 전에는 배터리, 카셰어링, GPS 등과 관련된 분야에 투자했으며, 최근 2년 사이에는 로봇, 에너지, AI, 스페이스 등 다음 단계의 디지털화와 관련된 기술 스타트업에 주목하고 있다. 디지털화와 생명공학의 융합이라든지 한 단계 앞서 나가는 스타트업을 물색 중이다.

다만, 최근 매우 불안정한 국제 정세로 인해 적극적인 투자보다는 시장을 예의주시하고 있다. 중국에 들어갔던 투자도 다시 백업하는 중이다.

Q4. 스타트업 투자에서 가장 중요하게 평가하는 요소는 무엇이며, 특히 한국 스타트업이 놓치기 쉬운 평가 기준은 무엇인가요?

A. 앞서 언급했듯 팀 특히 창업자의 팀이 가장 중요하다고 생각한다. 사업 아이디어, 제품에 대한 확신과 믿음으로 사회 문제를 해결할 수 있어야 한다. 팀 멤버들의 스타트업을 대하는 자세가 어떤지 우선하여 파악한다. 스타트업에서 맨파워의 중요성은 두 번 강조해도 지나치지 않다.

□ '25년 독일 액셀러레이터 AC 현황

○ 독일 AC 주요 특징

- 글로벌 기업과 연계된 AC의 확대가 지속되고 있으며, Plug and Play, Techstars 등 글로벌 액셀러레이터들이 독일 내 입지를 강화 중*

* 미국계 글로벌 AC인 Plug and Play는 뮌헨, 함부르크, 프랑크푸르트 등 주요 도시에 사무실을 운영 중이며, Techstars는 베를린에서 딥테크, 헬스케어, 핀테크 중심 프로그램을 운영

- (기업주도형(Corporate-backed) AC 프로그램이 증가)하고 있으며, Deutsche Telekom, SAP, 포르쉐 등 글로벌 대기업들이 전략적 투자를 바탕으로 스타트업과의 협력을 강화
- (산업 특화형 AC가 확산) Next Commerce Accelerator와 같이 특정 산업을 타겟으로 하는 프로그램이 주목받고 있음
- * Next Commerce Accelerator는 이커머스 및 리테일 분야에 특화된 AC로, 6개월간 무료 사무 공간, 맞춤형 멘토링, 파트너 네트워크를 제공하며, 일정 지분 확보를 통해 긴밀한 협업을 유도
- (지분투자 및 전략적 협력 중심) 초기 단계부터의 지분 투자 및 전략적 파트너십을 중심으로 하는 AC 운영 방식이 증가하고 있으며, 단순한 멘토링을 넘어 실질적인 가치 창출 모델로 진화하는 추세

○ 독일 주요 AC 프로그램 프로세스 및 지원

- 프로그램 기간: 일반적으로 3~6개월
- 투자 방식: 초기 단계 지분투자 (5~10% 확보 일반적)
- 지원 내용: ①자금 지원 및 투자유치 지원, ②전문가 멘토링, ③경영 전략 컨설팅 제공, ④기업 및 VC 투자자 네트워크 연계, ⑤사무 공간 및 기술 인프라 제공, ⑥마케팅 및 브랜딩 지원 등

○ 독일 주요 액셀러레이터 현황

액셀러레이터명	지역	운영주체	주력분야	특징 및 투자방식
Plug and Play	뮌헨, 베를린	Plug and Play Tech Center (美)	핀테크, 모빌리티, 헬스테크	글로벌 기업 연계, 기업형 투자·협업
Techstars Berlin	베를린	Techstars (美)	딥테크, 핀테크, 헬스케어	3개월 집중 프로그램, 지분 투자 (약 6%)
APX (Axel Springer Porsche)	베를린	악셀슈프링어, 포르쉐	디지털 미디어, 모빌리티, AI	초기 지분 투자 및 기업 연계
SpinLab	라이프치히	HHL Leipzig Graduate School	에너지, 헬스테크, 스마트시티	무료 참여, 투자자 연결 중심

Next Commerce Accelerator	함부르크	민간기업 컨소시엄	이커머스, 리테일, 디지털 서비스	리테일 업계와 강력한 파트너십
Hubraum (Deutsche Telekom)	베를린	Deutsche Telekom	통신기술, IoT, 5G, AI	전략적 투자, 기술협력 및 인프라 제공
ProSiebenSat.1 Accelerator	뮌헨	ProSiebenSat.1 Group	미디어, 엔터테인먼트, 소비자 기술	미디어 노출, 마케팅 지원 중심
Wayra (Telefonica)	뮌헨	Telefónica(스페인)	디지털 기술, 텔레콤, IoT	전략적 협력 및 투자 중심
SAP.iO Foundry	베를린	SAP	엔터프라이즈 SaaS, B2B 기술	SAP 생태계와 밀접한 협업 및 투자

□ 독일 AC/CVC 인터뷰

- 한국 스타트업 생태계에 대한 독일 AC Z사의 경험과 평가는, 양국 간 협력 가능성과 문화적 차이를 이해하는 데 유용한 인사이트를 제공
 - 한국 시장의 빠른 실행력과 소비자 반응 속도를 높이 평가하면서도, 장기 전략 부족과 내부 협업 구조의 한계를 지적
 - 한국 스타트업의 독일 진출을 위해서는 국내 시장에서의 검증된 성과와 명확한 제품 포지셔닝, 장기적 파트너십을 위한 준비가 중요
- 한국에서 AC 프로그램 운영 이력이 있는 독일 AC/CVC Z사 인터뷰

<ul style="list-style-type: none"> ○ 인터뷰 개요 <ul style="list-style-type: none"> - Z사는 독일에 본사를 둔 글로벌 기업으로, 자사 최초로 한국에서만 AC (엑셀러레이터) 프로그램을 2기까지 운영한 바 있음 - 기업 내 CVC 부서를 통해 해당 프로그램에서 선발된 스타트업에 직접 투자 진행 - 현재는 해당 프로그램이 중단된 상태이나, 당시 AC 프로그램을 기획·추진했던 담당자를 통해 한국 스타트업 생태계에 대한 경험과 인사이트 청취
--

○ 인터뷰

Q1. 당사에서 스타트업 액셀러레이터 프로그램을 운영하게 된 배경은 무엇 인가요?

A. 한국은 글로벌 뷰티 시장에서 혁신과 트렌드의 중심지로 주목받는 시장이었고, 회사 내부에서도 이러한 흐름을 반영하고자 현지 스타트업과 협업하는 실험적인 시도로 시작했다. 초기에는 당사의 브랜드 인지도 부족으로 인해 스타트업 접근이 어려웠지만, 점차 네트워크가 형성되며 프로그램이 자리잡았다.

Q2. 프로그램 운영 시 주요 도전과제는 무엇이었나요?

- A. ① 스타트업 접근성 확보 - 글로벌 브랜드가 아닌 인지도가 떨어지는 당사 이름으로 한국 스타트업 커뮤니티에서 입지를 확보하기 어려웠다.
 ② 내부 설득 - 본사 차원에서 전략적 우선순위로 설정되어 있지 않아 내부 지원 확보에 어려움이 있었다.
 ③ 실행 단계 - 독일 본사의 팀들이 스타트업 협업에 직접 관여하지 않는 경우가 많아, 실질적인 마켓 액세스나 협업 성과로 이어지지 못한 사례도 존재했다.

Q3. 한국 스타트업의 강점과 약점은 무엇이라고 보셨나요?

A. ○ 강점:

- 빠른 실행력과 민첩성
- 트렌드를 빠르게 포착하고 창의적인 솔루션 제공

○ 약점:

- 장기적인 브랜드 구축에 대한 이해 부족
- 단기 유행에 집중한 '원 히트 원더*' 제품 비중이 높음
- 지속 가능한 성장 전략 부재

* 딱 한 곡만 성공을 거두고 그 이후에는 대중적인 인기를 얻지 못하고 잊히는 아티스트를 일컫는데, 여기서는 한번 크게 흥행하고 잊히는 제품을 의미

Q4. 한국 스타트업에 투자하게 된 배경은 무엇이었나요?

A. 재무 구조와 시장 포지셔닝 뿐 아니라 창업자의 진정성과 실행력을 중

요하게 평가했다. 브랜드에 대한 신념, 헌신도, 그리고 장기적 비전이 투자자의 핵심 요인이었으며, 단기 수익이나 엑시트를 목적으로 하는 태도는 부정적으로 평가되었다. 투자 이후의 협업은 빠르게 진행되었으며, 내부에 정식 벤처 투자 심의 위원회도 새롭게 만들어졌다.

Q5. 현재 한국에서 더 이상 프로그램을 운영하지 않게 된 이유는 무엇인가요?

A. 본인의 퇴임 이후 전략 우선순위가 변화하였고, 회사가 전통적인 브랜드 중심 전략으로 회귀하면서 스타트업 협업 프로그램은 종료되었다. 또한 당시 한국 시장은 글로벌 기준에서 상대적으로 작아, 내부 투자가 제한되었다.

Q6. 한국 스타트업이 독일 시장에 진출할 때 추천하는 전략은 무엇인가요?

A. 한국 내에서의 성과와 시장 기반 확보가 우선되어야 함. 단순히 '한국산'이라는 이유만으로는 유럽 시장에서 성공하기 어려우며, 디지털 채널을 통한 초기 직접 판매 → 성과 기반으로 유통 및 투자 파트너 확보 전략이 유효하다. 현지 유통 파트너나 전략적 투자자와의 연결이 성공의 열쇠이며, 단기 유행성 제품보다는 의료·제약 연계 뷰티나 고기능 제품군이 유망하다고 본다.

Q7. 한국과 독일의 기업문화/협업 방식의 차이는 무엇이라고 느끼셨나요?

A. ○ 공통점: 성과 중심, 철저한 준비와 실행 강조
○ 차이점:
- 한국은 위계 구조가 강함
- 독일은 더 수평적이며, 질문과 비판이 일상적인 문화
- '존재로서의 성실함'(예: 야근, 출근 시간 등)을 성과로 인식하는 한국 문화와는 큰 차이가 있다.

Q8. 한국 시장과 소비자에 대한 전반적인 인상은 어땠나요?

A. 소비자들의 기준이 높고 빠르게 트렌드를 수용하지만, 브랜드 충성도는 상대적으로 낮음. 브랜드 구축에는 시간이 필요하며, 장기적 관점에서 접근해야 한다. 한국은 글로벌 시장에서 여전히 중요한 테스트 베드임

3. 독일 오픈이노베이션 및 벤처 클라이언팅 현황

□ 독일 오픈 이노베이션 (Open Innovation)

○ 독일 오픈 이노베이션 특징

- 오픈 이노베이션은 기업 내부의 자원에만 의존하지 않고, 외부 스타트업, 대학, 연구기관 등과의 협력을 통해 혁신을 창출하는 전략
- (외부 기술 적극적 도입 및 상용화) 다양한 산업 분야의 외부 기술과 아이디어를 기업 내부에 빠르게 통합해 제품화 및 서비스 개선에 활용
- (산학연 협력 강화) 대학 및 연구기관과의 긴밀한 파트너십을 통해 기초 연구에서 응용, 상용화 단계까지 전주기적 지원을 확대
- (공동혁신 생태계 구축) 기업이 중심이 되어 스타트업과 협력할 수 있는 오픈 플랫폼과 테스트베드, 공동 개발 공간 등 혁신 인프라 조성 및 운영

○ 독일 오픈 이노베이션 사례

기업	프로그램/플랫폼	협력방식 및 특징	주요 파트너 및 스타트업
BASF	Chemovator	외부 스타트업과 내부 인력을 연결하여 화학·소재 분야 신사업 개발 지원	Replique(3D 프린팅 플랫폼)
Deutsche Telekom	Hubraum	스타트업과 협력하여 5G·IoT 기술 혁신 및 신규 사업 창출	1NCE(IoT 네트워크), Relayr(산업 IoT)
Volkswagen	Volkswagen Innovation Platform	외부 스타트업 기술을 자율주행, 전기차 등 미래차 프로젝트에 적용	QuantumScape(배터리), Argo AI(자율주행)
Merck	Merck Accelerator	바이오테크 및 헬스테크 스타트업과 공동 연구 및 기술 개발	PeachBio(헬스 분석), iLoF(헬스 AI)
Siemens	Siemens Innovation Ecosystem	디지털 트윈, 스마트 공장, AI 분야 스타트업과 공동 연구·기술 상용화	Senseye(설비 예지보전 솔루션)

□ 독일 벤처 클라이언팅 (Venture Clienting)

○ 독일 벤처 클라이언팅

- 벤처 클라이언팅이란 대기업이 스타트업의 초기 고객이 되어 제품이나 서비스를 직접 도입함으로써 스타트업의 성장을 지원하고 동시에 자사 내부 혁신을 가속화하는 전략

〈벤처 클라이언팅 과 오픈 이노베이션 비교〉

	오픈 이노베이션	벤처 클라이언팅
주요 목적	광범위한 외부 혁신 도입 및 공동 기술 개발	초기 기술 테스트 및 검증, 스타트업 지원
협력 방식	스타트업·대학·연구기관과 협력적 관계 구축	기업이 직접 초기 고객으로 참여
기대 효과	장기적 혁신 생태계 구축 및 신사업 개발	스타트업 기술 실증, 시장진입 촉진
투자 가능성	협력 프로젝트 이후 전략적 제휴나 공동개발로 발전	초기 협력 후 전략적 투자로 이어질 가능성 높음

자료원: 코트라 함부르크무역관 자료 취합 및 정리

- (조기 시장 접근 지원) 대기업이 초기 수요처 역할을 하여 스타트업의 시장 진입과 검증 과정을 빠르게 촉진
- (제품 및 서비스 검증) 실제 산업 환경에서 스타트업의 기술과 솔루션을 테스트하고 실질적인 피드백을 제공함으로써 제품 고도화 지원
- (장기적 협력 및 투자 가능성) 초기 협력 및 검증 이후 전략적 투자, 공동 개발, 장기적 제휴 등으로 파트너십이 확장될 수 있는 기반 마련

○ 독일 벤처 클라이언팅 사례

기업	프로그램/플랫폼	운영방식 및 특징	대표 스타트업 협업사례
BMW Group	BMW Startup Garage	스타트업의 첫 번째 고객이 되어 직접 제품·서비스 구매 후 공동 개발 진행	Lunewave(센서), Celonis(프로세스 분석)

Fielmann	Fielmann Ventures	스타트업 제품을 직접 시범 사용 후 전략적 파트너십 구축 및 투자 결정	Deep Optics(스마트 안경)
Bosch	Bosch Venture Client	초기 단계 스타트업의 기술·제품을 기업 내부에서 실제 테스트 및 상용화 추진	Graphcore(AI 칩셋), Aclima(IoT 센서)
Siemens Mobility	Siemens Mobility Ventures	스타트업 기술을 운송 솔루션에 직접 적용해 협력·구매 진행	Konux(철도 IoT 유지보수 솔루션)
SAP	SAP.io Foundries	스타트업의 SaaS 솔루션을 자사 플랫폼에 통합 및 내부 활용	BigID(데이터 보안 솔루션)

□ 벤처 클라이언팅 인터뷰

- 안경 및 리테일 분야의 독일 대표 기업 Fielmann과의 인터뷰를 통해, 자사 벤처 클라이언팅 전략과 스타트업 협업 기준에 대해 확인함
- '24년 전담 조직을 신설하며 벤처 클라이언팅을 본격 추진, 투자가 아닌 실질 도입을 통한 성과 창출을 핵심 목표로 설정
- 투자 목적이 아닌 즉시 도입 가능한 스타트업 솔루션 활용을 통한 비용 절감 및 매출 증대를 핵심 목표로 설정
- 스타트업의 기술 완성도, 시장 검증 경험, 대기업 대응 역량을 중시하며, PoC를 거쳐 빠르게 실효성 검토 후 전사 도입 여부를 결정
- AI, 리테일테크, 디지털 헬스 분야 수요가 높아지는 가운데, 국적 제한 없이 글로벌 스타트업과의 협업을 추진 중
- 협업 시 커뮤니케이션 능력, 약속 이행력, 실행 가능한 대안 제시 등 신뢰 기반의 소프트 스킬을 기술력 못지않게 중요하게 평가
- 한국 스타트업 역시 조건 충족 시 적극 협업 대상으로 고려되며, 유럽 내 거점 확보와 글로벌 이해도는 진출 시 큰 강점으로 작용

○ Fielmann 벤처 클라이언팅 인터뷰

○ 인터뷰 개요

- Fielmann은 벤처클라이언팅을 통해 기존 제품을 보유한 스타트업의 솔루션을 빠르게 도입해 실제 고객이 되는 것을 목표로 한 협업 모델을 운영
- Venture Clienting의 운영 방식, 스타트업 선정 기준, 기술 분야 선호, 글로벌 협업 경험, 특히 한국 스타트업과의 협업 가능성 및 기대 요건 등에 대한 실질적인 인사이트를 청취
- 담당자: Ms. Edda Becker, Head of Venture Clienting, Fielmann AG

○ 인터뷰

Q1. 귀사의 Venture Clienting 조직은 어떤 배경과 목적 아래 설립되었습니까?

- A. '24년 10월에 Venture Clienting 전담 조직을 신설하였으며, 투자 목적이 아닌 기존 제품을 가진 스타트업의 솔루션을 빠르게 도입해 실제 고객이 되는 것이 주된 목표이다. 특히 비용 절감과 매출 증가를 핵심 효과로 기대한다.

Q2. Venture Clienting 프로젝트는 어떤 방식으로 운영되나요?

- A. 두 가지 접근 방식이 있다.

- ① Outside-in 방식: 외부에서 스타업을 발굴 후 내부 수요 확인 → 필요 시 PoC 진행
- ② Inside-out 방식: 내부에서 실제 과제를 도출 → 해당 문제를 해결할 수 있는 외부 솔루션을 탐색

모든 경우 POC (개념 검증)을 통해 빠르고 효율적으로 실효성을 판단한 후 전사 도입 여부를 결정한다.

Q3. 스타트업 선정 시 가장 중요한 기준은 무엇인가요?

- A. 가장 중요한 기준 3가지를 꼽자면, ①Series A~B 단계 이상, 즉 이미 자금 조달과 고객 확보 경험이 있는 기업, ②기술적 완성도가 높고, 즉시 사용 가능한 제품을 보유하고 있을 것, ③내부 수요와의 정합성, 보안·법적 기준 충족, 그리고 대기업 고객 대응 경험 등이 중요하다. 공동 제품 개발은 진행하지 않으며, 기존 솔루션을 그대로 도입하는 방식만 운영된다.

Q4. 특정 기술 분야에 대한 선호가 있나요?

- A. 기술 분야에 제한을 두지 않고 내부 과제 기반으로 필요한 기술을 글로벌 시장에서 찾는다.

Q5. 스타트업과의 협업 시 중요하게 보는 '소프트 스킬'은 무엇입니까?

A. 약속을 정확히 이행할 수 있는지, 커뮤니케이션 대응 속도, 실현할 수 있는 범위 내에서 대안을 제시하고, 로드맵을 명확히 설명하는 태도를 꼽고 싶다. 이러한 신뢰 기반의 협업 자세가 기술력 못지않게 중요하게 작용한다.

Q6. 국제 스타트업, 특히 한국 스타트업과의 협업 경험 및 기회는 어떤가요?

A. 글로벌 기업과의 협업 경험은 풍부하며, 국적 제한 없이 전 세계적으로 스타트업을 찾고 있다. 한국 스타트업도 환영하며, 조건만 맞는다면 얼마든지 협업할 수 있다. 단, 언어, 보안, 법률 기준(예: 유럽 연합 일반 데이터 보호규칙(DSGVO), ESG, 등) 유럽에서 사업 가능한 조건은 충족되어야 한다.

Q7. 한국 스타트업이 귀사와의 협업 기회를 만들기 위해 취할 방법은 무엇입니까?

A. 내부 수요 기반의 검색 외에도, 스타트업이 먼저 직접 연락하는 것도 가능하다. 제품 완성도와 기업의 성숙도, 유럽 기업과의 협업 경험 등이 있다면 더욱 유리, 커뮤니케이션 능력과 글로벌 이해도도 중요한 평가 요소이다.

Q8. Venture Clienting을 통해 실제 도입한 사례가 있다면 소개 부탁드립니다.

A. 두가지 성공 사례를 소개하고 싶다.

① Sight.ai: 이미지 기반 안경테 유사 검색 기능 도입 → 고객 편의성 향상

② Linetweet: AI 기반 예약 최적화 → 고객 서비스 개선

해당 프로젝트들은 Venture Clienting의 성격에 부합하며, 초기 도입 후 긍정적인 반응을 얻고 있다.

Q9. 한국 스타트업이 독일 시장 진출을 위해 유의해야 할 점은 무엇입니까?

A. 현지 스타트업 네트워크(예: Hamburg Startup Scale up)를 적극 활용할 것을 추천하며 유럽 내 거점 설립은 신뢰도 및 접근성 측면에서 매우 긍정적이다. 프로젝트 특성상 물리적 근접성이 필요한 때도 있기 때문이다.

4. 투자유치 성공 사례 및 실패 사례

□ 대표 성공 사례

○ N26

항목	내용
기업명	N26
분야	핀테크
주요 투자유치	'19년 Series D 3억 달러, '24년 extension 1.7억 달러
주요 투자자	Insight Venture Partners, GIC, Tencent, Allianz X, Peter Thiel 등
투자 활용 목적	글로벌 시장 진출, 서비스 고도화, 사용자 기반 확대
성공 요인	혁신적 모바일 전용 은행 모델, 높은 성장성, 글로벌 확장성, 규제 대응력
성과	유럽 모바일 banking 시장 선도, 사용자·기업가치 급성장, 대표 핀테크 유니콘
상세 개요	<ul style="list-style-type: none"> - 유럽 최초의 모바일 전용 은행으로, 규제 대응력을 바탕으로 빠르게 시장을 선점 - '19년, '24년 대규모 투자를 통해 글로벌 시장 진출과 서비스 고도화를 추진 - 투자금은 미국 등 해외 진출과 사용자 기반 확대에 집중적으로 활용 - 글로벌 투자자들의 신뢰를 받으며 유럽 핀테크 유니콘으로 성장

○ DeepL

항목	내용
기업명	DeepL
분야	AI/번역
주요 투자유치	'24년 3억 달러(기업가치 20억 달러)
주요 투자자	Index Ventures, ICONIQ Growth, Teachers' Venture Growth 등
투자 활용 목적	엔터프라이즈 시장 확대, AI R&D 강화, 글로벌 인재 확보
성공 요인	세계 최고 수준의 AI 번역 기술, 글로벌 수요, 수익화 가능성
성과	글로벌 AI 번역 시장 리더, 대규모 투자유치, 기술력 인정
상세 개요	<ul style="list-style-type: none"> - 세계 최고 수준의 AI 번역 기술을 보유하며 글로벌 시장에서 빠르게 성장 중 - '24년 대규모 투자유치를 통해 엔터프라이즈 시장 확대와 AI 연구개발을 강화 - 투자금은 글로벌 인재 확보에도 활용되어 기술 경쟁력을 높임. - 주요 글로벌 VC들이 참여하며 기술력과 성장 가능성을 인정받음

○ Trade Republic

항목	내용
기업명	Trade Republic
분야	핀테크
주요 투자유치	'21년 Series C 9억 달러, 2024년 extension 2.5억 유로
주요 투자자	Sequoia Capital, Accel, Founders Fund, TCV, Thrive Capital 등
투자 활용 목적	유럽 시장 확대, 서비스 다각화, 사용자 경험 개선
성공 요인	모바일 증권거래 혁신, 젊은 층 사용자 기반 성장, 수익성·확장성
성과	유럽 모바일 증권거래 시장 선두, 사용자·매출 급성장
상세 개요	<ul style="list-style-type: none"> - 모바일 증권거래 혁신을 통해 젊은 층 중심의 사용자 기반을 빠르게 확장 - '21년과 '24년 대규모 투자유치를 통해 유럽 시장 확대와 서비스 다각화를 추진 - 투자금은 사용자 경험 개선과 플랫폼 고도화에 집중적으로 활용됨 - 글로벌 VC들의 신뢰를 바탕으로 유럽 모바일 증권거래 시장의 선두주자로 자리매김

□ 대표 실패 사례

○ Movinga

항목	내용
기업명	Movinga
분야	물류/O2O
주요 투자유치	총 약 9,400만 유로(2015~2018) - '16년 Series B: 2,500만 달러 / Series C: 1,700만 유로
주요 투자자	Earlybird Venture Capital, Global Founders Capital(Rocket Internet), Index Ventures, Heilemann Ventures, Santo Venture Capital, STS Ventures 등
투자 활용 목적	<ul style="list-style-type: none"> - 시장 확장과 서비스 고도화, 인수합병 추진에 투자금이 집중 - 운영 효율화와 비즈니스 모델 확장에 활용 - 유럽 주요 도시 중심의 사업 확대를 시도
실패 요인	<ul style="list-style-type: none"> - 반복된 경영난과 수익화 실패, 경쟁 심화로 사업 불안정 - 경영진 잦은 교체와 운영 효율성 부족 - 확장 전략의 한계와 지속적 적자 누적으로 투자자 신뢰 상실
결과	<ul style="list-style-type: none"> - '24년 투자 라운드 실패 및 파산 - 대규모 투자에도 불구하고 지속적 성장 및 수익화에 실패 - 물류/O2O 플랫폼의 구조적 리스크를 드러낸 대표 사례

○ Clink

항목	내용
기업명	Clink(구 Optiopay)
분야	핀테크
주요 투자유치	총 2,000만 유로 이상('14~'23)
주요 투자자	NN Group, Metro Group, Commerzbank(Main Incubator), Ilavska Vuillermoz Capital, EOS 등
투자 활용 목적	- 사업 모델 전환 및 오픈뱅킹·로열티 서비스 개발 - 운영자금 확보와 신규 서비스 론칭에 투자 - 핀테크 시장 내 입지 확대를 시도함
실패 요인	- 비즈니스 모델 반복 전환과 수익성 확보 실패 - 경쟁 심화와 차별화 부족 - 투자 라운드 실패, 운영 자금 고갈로 시장 내 입지 약화
결과	- 2024년 파산 - 대규모 투자에도 지속가능한 수익구조 확보에 실패 - 핀테크 분야의 구조적 한계를 보여준 사례

○ Magaloop

항목	내용
기업명	Magaloop
분야	B2B 플랫폼
주요 투자유치	'22년 Series A: 940만 달러(약 900만 유로) - '21년 Seed: 약 600만 유로
주요 투자자	FoodLabs(구 Atlantic Food Labs), Market One Capital, Redalpine, Piton Capital, Bitburger Ventures, FJ Labs 등
투자 활용 목적	- 플랫폼 개발과 유통 네트워크 확장에 투자 - 임베디드 파이낸스 도입 등 신규 서비스 추진 - B2B 식자재 마켓플레이스 시장 진입 시도
실패 요인	- 견고한 시장 진입장벽과 수익모델 검증 실패 - 거래처 확보의 어려움과 매출 성장 정체 - 투자자 신뢰 상실로 추가 투자유치 실패
결과	- 2024년 추가 투자 실패 및 파산 - 혁신적 모델에도 불구하고 실질적 수익화에 실패 - B2B 플랫폼의 시장 적합성 중요성을 시사

5. 투자유치 진행 방법 및 협력 기회 분석

□ 투자유치 진행 방법

○ VC 투자 결정 절차

① 접촉 및 초기 검토 (Deal Sourcing & Screening):

- 스타트업은 VC의 공개 지원 포털, 파트너 추천, 스타트업 행사(Slush, NOAH, Bits & Pretzels 등), 액셀러레이터 등을 통해 접촉
- VC는 창업자 배경, 시장 규모, 제품 적합성(Product-Market Fit), 기술력 등을 바탕으로 1차 검토

* 이 단계에서는 보통 Pitch Deck 제출과 1차 미팅을 통해 판단

② 예비 실사 및 내부 미팅 (Preliminary Due Diligence)

- 내부 투자팀이 스타트업의 비즈니스 모델, 수익 구조, 성장 가능성 등을 심층 분석*
- * 주요 검토 항목: 시장 규모 (전체 시장(TAM)/유효시장(SAM)/수익시장(SOM)), 경쟁 환경 및 차별화 요소, 창업자 및 핵심 인력의 역량, 기술 독창성 및 IP 보유 여부, 재무 흐름 (현금 소진율, 매출 성장률 등)
- 분석 결과를 바탕으로 파트너 미팅(Partner Meeting) 또는 투자심의위원회(IC)에 상정 여부 결정

③ 투자심의 (Investment Committee / Partner Vote)

- VC 파트너 또는 IC가 최종 투자 여부를 심의
- 사회 형식의 검토를 거쳐 ‘Go / No-Go’ 결정
- 독일 VC는 특히 Exit 가능성, 제품 상용화 단계, ESG 적합성 등을 중점 평가
- 투자 결정 후, 지분율, 조건, 우선주 조항 등 구체적 투자 조건 협상 진행

④ 법률 실사 및 계약 (Due Diligence & Term Sheet Negotiation)

- 외부 로펌이 참여해 법적 DD(Legal Due Diligence)를 수행
- Term Sheet를 통해 투자 금액, 지분율, 주식 유형(보통주/우선주), 보호 조항(Liquidation Preference, Anti-dilution 등) 등에 합의

⑤ 최종 계약 및 자금 집행 (Closing)

- 최종 계약서 (Investment Agreement, Shareholders Agreement 등) 서명
- 자금 송금 이후 이사회 구성 및 지분 구조 반영

- 독일 VC는 창업자의 진정성과 팀 역량, 시장 검증, 신뢰 기반 소통을 중시하며, 대면 네트워크를 통한 접근이 효과적
 - 독일 스타트업 관계자들의 인터뷰 및 실무 경험에 따르면, 독일 시장에서 투자유치를 위해 고려해야 할 핵심 요소는 다음과 같음
 - 1) 투자자가 가장 중시하는 요소는 창업자 및 팀의 진정성과 구성이며, 단기 이익이나 Exit만을 목적으로 하지 않는 ‘사명감’ 있는 태도가 다음 단계로의 진입을 결정
 - 2) 일반적으로 시리즈 A~B 단계 이상에서 기술적 완성도와 시장 검증을 갖춘 스타트업에 높은 관심을 보이며, 기존 고객사 레퍼런스가 중요한 판단 요소
 - 3) 소프트 스킬 면에서는 빠른 대응, 실현 가능한 실행안, 명확한 로드맵 제시를 통해 신뢰를 구축하는 것이 핵심
 - 4) 초기 접촉 시 단순 이메일만으로는 응답률이 낮은 경우가 많아, 관련 행사 참가, 인적 네트워크 활용 등 직접 대면 접촉이 매우 효과적

□ 협력 기회 분석

- 기업 중심의 전략적 파트너십 기반 협업 강화
 - 독일에서는 단순 투자보다는 기술 상용화 및 공동 개발을 위한 전략적 파트너십이 주요 협력 방식으로 자리잡고 있음
 - 특히 산업별 전문 AC나 기업 내부 R&D 조직과의 협업을 통해 공동 개발, 실증 테스트베드 운영 등의 방식이 보편화됨
- AI 및 기후 테크, 헬스테크 분야 투자 확대 예상
 - '25년 주요 VC와 대기업의 투자·협력 집중 분야는 생성형 AI, 탄소중립 기술, 스마트 제조, 에너지 전환, 헬스테크 등
 - 최근 뮌헨의 핵융합 스타트업 Proxima Fusion이 1억 3,000만 유로 규모의 시리즈 A 투자를 유치하며, 클라이밋 테크 분야에 대한 유럽 VC들의 높은 관심을 입증

- 현지 진출 및 거점 확보의 중요성
 - 독일 내 로컬 액셀러레이터 및 네트워크 (예: Hamburg Startups, Berlin Partner)를 통해 초기 현지 정착 및 네트워킹이 가능
 - 또한, GDPR, CE 인증, ESG 기준 등 유럽의 주요 규제를 충족하기 위해서는 현지 법인 설립 또는 협력 파트너 확보가 실질적인 진입 장벽을 낮춰주는 핵심 요소
 - 독일 역시 인적 네트워크의 비중이 매우 높은 시장으로, 장기적으로 현지 네트워크 구축이 필수적

- 협력 방식의 진화: 데모데이 중심에서 실증 기반으로
 - 기존의 데모데이 및 피칭 중심의 단기적·일회성 접근 방식은 점차 감소하고 있으며, 기업들은 보다 실질적인 기술 검증과 사업 연계를 중시하는 방향으로 전환 중
 - 기업과 스타트업이 PoC(Proof of Concept), 파일럿 테스트, 공동 실증 프로젝트 등을 통해 기술·제품의 현장 적용 가능성을 검토하고, 그 결과를 바탕으로 장기적 동반관계(공동개발, 전략적 투자 등)로 이어지는 모델이 확산
 - 특히 제조, 에너지, 헬스케어 등 산업 기반이 강한 분야에서는 단순 아이디어보다 기술 실현성 및 산업 적합성을 직접 입증하는 과정을 중시하는 경향이 뚜렷
 - 이에 따라 스타트업은 단순 발표 역량 외에도 기술 구현 능력, 협업 유연성, 실증을 위한 준비도 등을 갖추는 것이 중요

IV 한국 기업의 독일 진출 전략 분석

1. 진출 전략 분석 및 시사점

□ SWOT 분석

<독일 스타트업 시장 진출 SWOT 분석>

Strength	Weakness
IT 기술력 우수 정부 지원 프로그램 제조기술	현지 언어·문화 장벽 EU 인증·규제 대응 역량 부족
Opportunity	Threat
스마트제조 및 ESG 수요 증가 산업 전문화 지역 진출*	높은 시장 진입장벽 유럽 내 경쟁 스타트업 증가

* 뮌헨(기술), 함부르크(스마트시티), 베를린(AI/딥테크)

○ 강점

- 한국 스타트업의 R&D 역량과 숙련된 인력을 바탕으로 우수한 첨단 기술 개발 능력 보유
- 정부 주도 액셀러레이팅, 정책금융 지원 등으로 초기 스타트업 성장 기반 지원
- 또한 한국 기업은 시제품 제작부터 대량 생산, 품질 관리까지 산업 생태계가 체계적으로 구축되어 있기 때문에 공급망 파트너로 부각

○ 약점

- 현지 언어와 문화의 장벽으로 현지 시장에 특화된 전략 및 가치 제안 능력에 제한이 존재
- 현지 수요에 맞게 고객 설득 포인트 준비 및 현지 전문용어를 사용하는 역량 필요

- EU의 복잡한 규제와 인증 절차에 대한 표준 요건 충족이 요구되기 때문에 진출 분야에 부합하는 제도 준비 필요

○ 기회

- 독일 내 산업 트렌드가 디지털 전환(DX)과 지속가능성(ESG)로 집중된 상황으로, 특히 제조 분야에서 스마트 제조 및 공장 자동화, IoT 관련 분야에 대한 수요가 높아짐
- 독일은 지역별로 산업 클러스터가 특화되었기 때문에 분야에 맞는 지역 타겟팅 또한 주요 요인으로 고려되어야 함

○ 위협

- 독일 시장의 높은 진입 장벽이 가장 현실적인 위협으로 고려되며, 보수적인 의사결정 문화와 현지 레퍼런스, 네트워크의 부재로 인한 문제들이 추가적인 위협으로 작용
- 좋은 제품만이 성과를 낼 수 있는 것이 아닌, 현지화 인력 채용, 레퍼런스 확보, 법률 자문 등과 같은 초기 진출 관련 대비와 투자 필요

□ 진출 전략 및 시사점

○ 산업별 허브 구조에 따른 지역 맞춤형 진출 전략 필요

- 독일 스타트업 생태계는 베를린, 뮌헨, 함부르크 등 주요 도시를 중심으로 분산된 다중 허브(Multi-hub) 구조를 형성하고 있으며, 각 지역은 핀테크, AI, 모빌리티, 물류 등 산업별로 특화되어 있음
- 진출 분야에 따라 강점이 있는 지역을 전략적으로 선택하고, 해당 지역의 네트워크와 지원 프로그램을 적극 활용하는 맞춤형 전략 수립이 필요

* 예를 들어, 바이에른주는 AI 및 딥테크 분야의 대형 투자유치를 기반으로 투자 '금액' 면에서 베를린을 추월한 반면, 베를린은 여전히 투자 '건수'에서 1위를 유지하고 있음. 이는 산업 특성에 따른 지역 선택의 중요성을 보여줌

- 스타트업 평가 기준, 성장성에서 수익성·지속가능성 중심으로 전환
 - 독일 스타트업은 과거의 고속 성장 전략보다 수익성 확보를 중시하고 있으며, B2B 사업모델 비중이 증가하는 추세
 - 투자자들도 소수 유망 기업에 대규모 투자를 집중하는 방식으로 전환하고 있어, 명확한 수익 모델과 지속가능성에 대한 입증 중요
 - 특히 ESG 요소를 내재화한 ‘그린 스타트업’의 비중이 확대되고 있어, 지속가능성을 중심으로 한 사업 전략이 경쟁력을 높일 수 있음

- AI, 클라이밋 테크, 디지털 헬스 등 기술 기반 유망 분야에 주목
 - 독일의 VC 투자는 소프트웨어/분석(AI 포함), 헬스케어, 디지털 에너지 분야에 집중되고 있으며, 이는 한국 스타트업의 강점 분야와 연결
 - 특히 AI 분야에서는 산업 현장의 문제 해결을 위한 B2B 솔루션 수요가 높고, AI 스타트업 수도 지속적으로 증가하고 있음
 - 기술 기반 유망 분야에서는 단순 피칭이나 데모데이보다는 기술 검증(PoC), 파일럿 프로젝트 중심의 협력이 선호되므로, 기술 완성도와 실증 능력을 갖추는 것이 중요

- 전략적 파트너십과 벤처 클라이언팅을 통한 진출 기회 확보
 - 독일 대기업은 스타트업의 초기 고객이 되어주는 ‘벤처 클라이언팅(Venture Clienting)’ 방식을 통해 외부 혁신을 적극 도입 중
 - 이는 기술력과 시장성을 보유한 스타트업에게 초기 레퍼런스를 확보하고 시장에 안정적으로 진입할 수 있는 중요한 기회를 제공
 - 독일 기업은 공동 개발보다는 바로 도입 가능한 솔루션을 선호하는 경향이 있어, 완성도 높은 제품 기반의 협업이 효과적

- EU 규제 및 독일 법률·행정 절차에 대한 철저한 대응 필요
 - CE 인증, 의료기기 규정(MDR), 개인정보보호규정(GDPR) 등 EU의 규제와 인증 요건에 대한 사전 대응이 필수적
 - 독일 내 법인 설립, 세무, 노무 등 행정 절차가 복잡하고 대부분 독일어로 진행되므로, 현지 전문가와의 협력이 필요

- 초기에는 법인 없이도 인력 채용이 가능한 고용대행(EOR) 서비스를 활용해 법적 리스크를 줄이는 것도 고려할 수 있음
- 신뢰 중심의 네트워크 구축과 창업가의 진정성 확보가 핵심
- 독일의 VC와 파트너사는 사업 아이템보다 창업가의 진정성, 장기적 비전, 팀의 역량을 주요 투자 결정 요소로 간주
- 보수적이고 관계 중심적인 독일 비즈니스 문화에서는 단기 성과보다 장기적 신뢰 구축이 더욱 중요
- Bits & Pretzels, OMR Festival 등 주요 컨퍼런스 참여, Berlin Partner, Hamburg Startups 등 지역 지원 기관과의 네트워크 형성은 초기 진출의 핵심 기반이 될 수 있음

2. 진출 시 유의사항

□ 진출 시 유의사항

- 독일 진출, 인증 대응과 현지 네트워크 확보가 관건
 - 독일은 제도적 안정성과 법적 투명성이 뛰어나지만, 절차가 엄격하고 언어 장벽 및 CE 마크, EU 안전·환경 인증 등 각종 인증 대응이 복잡
 - CE 인증 외에도 RoHS, REACH, WEEE, MDR(의료기기), BauPVo(건축자재) 등 품목에 따라 다양한 규제 대응 필요
 - 특히 헬스케어, 식품, 에너지, 모빌리티 분야는 높은 수준의 인증·표준 적합성이 요구되므로 사전 준비가 필수
 - 현지 회계법인, 법무법인과 협업 및 현지 파트너·공공기관과의 네트워크 확보는 리스크 완화에 핵심적
- 복잡한 법적·행정 절차
 - 독일은 법적 안정성과 행정 투명성이 높지만, 법인 설립 및 세무·노무 관련 절차가 복잡하고 서류 중심의 관료적 체계가 여전히 강하게 작동함
 - 특히 법인 설립 시 공증(Notar) 절차, 상업등기부(Handelsregister)

- 등재, 회계 보고 체계 구축, 세무 등록 등을 거쳐야 하며, 전체 절차에 평균 4~6주 이상 소요됨
- 모든 문서는 대부분 독일어로 작성되며, 현지 법무사나 회계사와의 협업 없이는 처리가 어려운 경우가 많음
 - 초기 진입 시 현지 법무사나 회계사 등 전문가와의 협업이 원활한 시장 진입과 절차 진행에 실질적으로 도움이 될 수 있음
- 언어 장벽 및 현지 커뮤니케이션
- 스타트업 분야에서는 영어 사용이 점차 확대되고 있으나, 공식 문서는 대부분 독일어로 작성되며 정부기관, 은행 등은 여전히 독일어 기반의 의사소통을 선호
 - 언어 환경은 B2B 영업 활동에도 영향을 미치기 때문에, 독일어 구사 여부가 거래 성사나 신뢰 구축에 중요한 요소로 작용할 수 있음
 - 이에 따라 B2B 영업 시 독일어 가능 인력의 채용이나 현지 에이전시를 통한 통역·마케팅 지원 활용을 고려할 필요가 있음
- 노동법 및 인건비 구조
- 노동자의 권리가 강하게 보호되며 해고나 계약 종료 절차가 복잡
 - 평균 인건비 수준이 한국보다 높고, 고용주가 부담해야 하는 사회보장세(약 50%)도 상당해 인력 채용 시 재무적 부담이 큼
 - 유연한 고용 계약 형태 도입과 함께 현지 노무사의 자문을 받아 노동법 준수와 비용 리스크를 함께 관리할 수 있는 인사 전략 수립이 필요
- 고정비용 부담
- 독일 주요 대도시(베를린, 뮌헨, 함부르크 등)는 임대료 수준이 높고, 법무·세무 자문 비용, ERP 및 IT 시스템 구축 등 사업 초기 필수 인프라에 대한 고정비용이 상당
 - 창업 초기 독일의 회계·세무 기준에 맞춘 외부 전문가 의존도가 높아 자본 지출 부담이 클 수 있으므로, 정부 보조금, 공공 테스트베드, 공유형 인프라 등 비용 절감 수단을 함께 검토 필요
 - 제조업이나 실물 기반 스타트업의 경우, 테스트베드 확보, 유통·물류

인프라 구축, 장비 설치 및 현장 인력 관리 등 오프라인 운영 요소가 추가되므로 고정비 및 운영비 전반에 대한 정밀한 사전 예산 계획 필요

○ 공공조달 및 조세환경 이해 부족

- 독일은 스타트업의 공공조달 시장 진입이 비교적 활발한 국가로, 초기 단계에서부터 공공 입찰 절차, 평가 기준, 적격 요건에 대한 명확한 이해가 필요
- 입찰 참여를 위한 회계 투명성, 세무 신고 이력, 인증 보유 여부 등이 중요한 평가 요소로 작용할 수 있음
- 조세 측면에서는 법인세(연방 및 주 합산 평균 약 30%), 부가가치세(표준 19%, 일부 품목 7%) 등 한국과 다른 세율 및 납세 방식이 적용되므로, 독일 조세 체계에 대한 사전 이해가 부족할 경우 세무상 불이익이나 과세 리스크가 발생할 수 있음

○ 시장 특성 이해 부족

- 독일 소비자 및 기업 바이어는 전반적으로 보수적인 구매 성향을 보이며, 제품이나 서비스의 품질, 신뢰성, 내구성 등 객관적인 성능 기준을 중시
- 초기 시장 진입 시 빠른 MVP(최소 기능 제품) 출시보다는, 충분히 검증된 제품 완성도와 안정적인 유지보수 체계를 갖추는 것이 시장 신뢰 확보에 중요
- 기술 기반 스타트업의 경우, 제품 관련 기술자료, 고객 지원 체계, 제품 수명주기 관리 등의 준비 수준이 구매 결정에 실질적으로 영향을 미침
- 사후 서비스, A/S, 보증 기간 등 지속 가능한 운영 능력도 구매자 평가의 핵심 요소로 작용하므로, 시장 진입 전 이를 고려한 전략 수립이 필수적임

○ 지역 간 제도의 편차 존재

- 독일은 연방제 국가로, 주(州)별로 법률, 산업 정책, 보조금 제도 등이 상이하게 운영
- * 바이에른주와 베를린주는 스타트업 설립 시 적용되는 세제 혜택, 보조금 지원 범위, 기업지원 기관의 역할 및 연계 방식이 다르며, 기업 유치 전략 또한 지역 특성에 따라 차별화
- 따라서 진출을 계획하는 지역의 행정 요건, 지원 제도, 파트너

생태계 등을 사전에 충분히 조사하고, 각 주별 기관과의 접촉을 통해 맞춤형 진출 전략을 수립할 필요가 있음

○ 네트워크 중심 진출 전략 필요

- 독일의 산업 생태계는 폐쇄적이고 보수적인 커뮤니티가 많은 편으로, 외국계 스타트업이 단기적으로 시장에 진입하기에는 진입 장벽이 존재
- 단순 거래보다는 장기적 관계와 신뢰를 바탕으로 한 협력이 중시되므로, 로컬 파트너십 구축과 장기적 네트워킹이 핵심 전략으로 작용
- 특히 Berlin Partner, Hamburg Startups, NRW.Global Business 등 지역별 스타트업 지원기관 및 액셀러레이터와의 협력은 시장 내 초기 신뢰 형성, 법·제도 대응, 투자 연계 등에 실질적인 도움을 줄 수 있음
- 현지 커뮤니티 참여, 산업 이벤트 및 멘토링 프로그램 등을 적극적으로 활용해 신뢰를 기반으로 한 관계 중심의 시장 접근 방식을 구축하는 것도 중요

V 부록

1. 독일 주요 네트워킹 행사 정보

□ 독일 스타트업 네트워킹 행사 정보

행사명	상세 설명	개최 시기	홈페이지
Bits & Pretzels	<ul style="list-style-type: none"> - 뮌헨에서 매년 개최되는 유럽 최대 규모의 스타트업 컨퍼런스 중 하나 - 약 7,500명의 창업자, 투자자, 업계 리더들이 참여하여 네트워킹과 비즈니스 기회를 모색 	25.9.29 ~ 10.01	bitsandpretzels.com
Digitale Leute Summit	<ul style="list-style-type: none"> - 쾰른에서 열리는 소프트웨어 제품 개발에 중점을 둔 크로스펄서널 교육 및 네트워킹 이벤트 - 제품, 엔지니어링, UX/디자인 전문가들이 모여 지식을 공유 	25.11.12~13	digitale-leute.de/summit/25
OMR Festival	<ul style="list-style-type: none"> - 함부르크에서 열리는 디지털 마케팅 및 기술 중심의 대규모 페스티벌 - 약 70,000명의 참가자와 1,000개 이상의 전시업체가 참여하여 최신 트렌드를 공유 	25.05.06~07	omr.com
Finance Forward Konferenz	<ul style="list-style-type: none"> - 함부르크에서 OMR 페스티벌과 함께 개최되는 핀테크 중심의 컨퍼런스 - 디지털 금융, 암호화폐, 네오브로커 등 금융 혁신에 대한 논의가 이뤄지는 컨퍼런스 	25.05.06~07	financefwd.com
deGUT (Deutsche Gründer- und Unternehmertage)	<ul style="list-style-type: none"> - 베를린에서 열리는 독일 최대의 창업 및 기업가정신 박람회 - 예비 창업자와 기업가를 위한 정보, 상담, 워크숍이 제공 	25.10.10~11	degut.de

<p>Hinterland of Things</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 빌레펠트(Bielefeld)에서 개최되는 초청 기반 B2B 테크 스타트업 컨퍼런스 - 전통적인 중소기업(Mittelstand)과 혁신 스타트업 간의 협업을 촉진하고, 기술 혁신 및 디지털 전환을 가속화하는 것이 핵심 목표 	<p>25.06.05</p>	<p>hinterlandofthings.com</p>
<p>IdeaLab! – WHU Founders' Conference</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 오토 바이세임 경영대학원(WHU) 학생들이 발렌다(Vallendar)에서 주최하는 유럽 최대 규모의 학생 주도 창업 컨퍼런스 - 창업자, 투자자, 학생들이 모여 아이디어를 공유하고 네트워킹 	<p>25.09.25~26</p>	<p>idealab.io</p>
<p>ruhrSUMMIT</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 보훔(Bochum)에서 개최되는 루르(Ruhr) 지역 최대의 스타트업 이벤트 - 스타트업, 기업, 투자자들이 모여 혁신적인 아이디어와 협업 기회를 모색 	<p>25.05.27</p>	<p>ruhrsummit.de</p>
<p>Startupland</p>	<ul style="list-style-type: none"> - deutsche-startups.de에서 주최하는 스타트업 및 벤처 캐피털 컨퍼런스 - 성공적인 창업자들의 강연과 투자자와의 네트워킹 기회를 제공 	<p>25.11.05</p>	<p>deutsche-startups.de</p>
<p>Tech Open Air (TOA)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 베를린에서 여름에 열리는 기술 및 디지털 문화 축제 - 창업자, 투자자, 아티스트들이 모여 혁신적인 아이디어를 공유하고 협업 	<p>25년 여름</p>	<p>toa.berlin</p>

2. 한국 스타트업 지원 기관 및 지원 프로그램

□ 주요 지원 기관

기관명	주요 역할
KOTRA(대한무역투자진흥공사)	스타트업의 글로벌 진출 지원, 해외 전시회 및 IR 행사 연계, 해외 VC 매칭, K-Startup Center 운영
중소벤처기업부	창업 정책 수립 및 조정, 창업벤처 자금 지원, 모태펀드 운영, 규제 혁신, 스타트업 생태계 조성 등 총괄 기능 수행
창업진흥원	예비 및 초기 창업자 대상 사업화 자금 지원, 창업 교육 및 멘토링, 창업도약패키지 운영, TIPS 운영사 관리 등
K-Startup	정부 창업지원사업 통합 공고 및 신청 포털, 전국 창업지원기관 연계, 창업지원 정보 허브 기능 수행
코리아스타트업포럼(KOSFO)	민간 중심 스타트업 정책 제언, 네트워킹 및 공동 협력사업, 스타트업얼라이언스 운영, 규제 개선 활동
한국무역협회(KITA)	스타트업 무역 실무 교육, 수출입 컨설팅, 글로벌 진출(특히 유럽) 지원, 삼성동 스타트업 브랜치 운영
창조경제혁신센터(17개 지역)	각 지역 산업에 특화된 창업보육 및 사업화, 투자 연계, 입주공간 제공, 지역 창업 생태계 활성화
서울창업허브 (서울산업진흥원)	창업 공간 지원, 입주 및 보육 프로그램, 글로벌 진출 프로그램 운영, 해외 스타트업 교류 플랫폼 역할
경기창조경제혁신센터	Google 및 글로벌 파트너 협업, ICT 및 SW 특화 스타트업 지원, 해외 진출 및 실증 프로그램 연계
한국벤처투자(KVIC)	정부 모태펀드 운용, 벤처펀드 출자사업 운영, 민간 VC 활성화 및 초기기업 투자환경 조성
한국인터넷진흥원(KISA)	디지털 기술 기반 스타트업의 기술개발 및 사업화 지원, 정보보안 특화 창업지원 프로그램 운영

□ 주요 지원 프로그램

프로그램명	주관 기관	주요 지원 내용 (상세)
예비창업패키지	중기부	창업 경험이 없는 예비창업자 대상, 창업 교육 + 전문가 멘토링 + 사업화 자금 최대 1억 원 지원
초기창업패키지	중기부	창업 3년 이내 초기 스타트업 대상, 제품 개발·시제품 제작·마케팅 등 사업화 자금 최대 1.5억 원 지원
창업도약패키지	중기부	창업 3~7년차 기업 대상 매출 확대·시장 검증·글로벌 진출 등 지원, 최대 3억 원 내외 사업화 자금
TIPS 프로그램	중기부	민간투자사(AC)가 선발한 스타트업에 정부가 최대 7억 원 규모의 기술 R&D, 인건비, 마케팅 자금 매칭 지원
Post-TIPS (팁스 후속지원)	중기부	TIPS 졸업기업 대상, 후속 연구개발비·스케일업 자금·해외 진출 연계 등을 위한 연속 지원 제공
K-Startup Grand Challenge (KSGC)	중기부	해외 스타트업의 국내 진출 지원, 비자 발급, 보육 공간, 정착지원금, 데모데이, VC 연결 등 통합 제공
글로벌창업사관학교	서울시	서울에 기반을 둔 스타트업 중 글로벌 확장 가능성 있는 팀을 집중 육성, 공동 IR, 해외 네트워크 연계
스타트업 해외진출 바우처	중기부	해외 진출을 원하는 국내 스타트업 대상, 법률·세무·통번역·마케팅 등 항목별 바우처 지원. 일반적으로 최대 4,200만 원, 특정 조건 충족 시 최대 1억 원까지 지원
TIPA 공공기술창업지원	과기부	대학·출연연의 공공 R&D 기술 기반 창업 유도, 기술 이전 + 시제품 개발 + 사업화 자금 통합 지원
청년창업사관학교	중기부	39세 이하 청년 창업자 대상, 제조·ICT 기반 창업에 최대 1억 원 지원 + 창업 공간 및 창업역량 교육

3. 현지 인력 채용 정보 및 법적 제도

□ 독일 채용 시장 현황 및 채용 절차

- 채용 프로세스
 - 구인 공고 → 서류전형 → 1~2차 인터뷰 → 최종 제안 → 고용 계약 체결
 - 평균 채용 기간은 약 55일로, 글로벌 평균(38일) 대비 약 45% 길게 소요
- 구인 공고 요건
 - 독일어 및 영어 병기 필수
 - 직무 기술서(Job Description)에 업무 내용, 보상 조건, 근무지, 고용 형태, 요구 역량 등 명확히 기재 필요
- 근로계약 특징
 - 서면 계약 필수이며, 직무 내용, 근무 시간, 급여 조건의 내용 기재 필요
- 수습 기간 및 해고 통지 기간 (Kündigungsfrist)
 - 수습 기간은 최대 6개월까지이며, 법정 기본 해고 통지 기간은 4주 이내
 - * 해고 통지 기간은 근속 연수에 따라 연장

□ 급여 및 복리후생

- 급여 관련 기본 정보
 - 최저임금 : '25년 기준 €12.82/시간
 - 연봉 평균 : 전체 평균 €51,876/년
 - 소프트웨어 엔지니어 중급자 P3 급여는 €69,700~€74,700, 매니저급은 €102,800~€123,300 수준
- 사회보험료
 - 고용주와 피고용자 간 절반씩 부담 (건강보험, 연금, 실업, 요양 등)
 - 급여 외 비용으로 총 급여의 20~22% 추가 발생

□ 채용 채널

- 온라인 플랫폼
 - 현지 채용 플랫폼 : XING(독일 내 LinkedIn), StepStone, Arbeitnow, Kimeta 등
- 네트워킹 및 오프라인 채용
 - Berlin Meetups, Startup Events, 독일스타트업협회 주최 행사 활용 필수
초기 채용은 추천 기반 채용이 일반적

□ 고용 형태 및 근로자 분류

- 고용 형태

<독일의 고용형태 및 근로자 분류>

고용형태	특징 및 요건	적용 사례	법적 유의사항
정규직 (Festangestellte)	무기한 계약, 사회보험 및 세금 자동 공제	사무직, 기술직, 일반 직원	해고 보호법 적용, 정규직 요건 충족 필요
계약직 (Befristete Beschäftigung)	일정 기간(최대 2년) 고용, 2년 이내 3회까지 연장 가능	프로젝트 기반 채용	반복 갱신 시 무기한 계약 전환 의무 가능성 있음
프리랜서/자영업자 (Freiberufler / Selbstständig)	자율 업무 수행, 세금 직접 신고, 사회보험 자율 가입	개발자, 디자이너, 마케팅 컨설턴트	'가짜 프리랜서(Scheinselbstständigkeit)'로 판단 시 벌금 및 소급 납부
미니잡/단기근로 (Minijob / Teilzeit)	월 538유로 이하 수입, 사회보험 일부 면제 가능	파트타이머, 아르바이트	수입·근무시간 제한 초과 시 정규직 전환 요구됨
파견직 (Leiharbeit / Zeitarbeit)	고용주는 파견업체, 실근무는 사용자 기업에서 수행	생산직, 물류직 등	동일노동 동일임금 규정, 장기 고용 시 전환 가능성 있음
인턴십/직업훈련 (Praktikum / Trainee)	일정 기간 동안 교육·경험 중심 고용	대학생 인턴, 직업훈련생	유급 여부, 기간 제한, 노동법 적용 범위 주의 필요

* 근로자 분류(Classification) 기준이 엄격하며, 실제 업무 내용이 계약 형태와 일치하지 않을 경우 가짜 자영업(Scheinselbstständigkeit)으로 간주되어 벌금 및 고용 보험료 소급 부과 등 법적 제재 가능

** 따라서 프리랜서 또는 외부 계약직 채용 시, 실질적 근로 지사업무 통제 여부에 대한 사전 검토 필요
자료원: 독일 연방노동사회부(BMAS)

□ 고용 계약 요건

○ 주요 조항

- 독일은 2023년부터 개정된 노동계약법(Nachweisgesetz)에 따라, 서면 고용 계약서를 필수로 작성해야 하며, ① 고용 시작일 및 근무 시간, ② 임금, 지급일, 초과근무 조건, ③ 수습 기간, 해고 통지 기간, ④ 연차, 사회보험 정보 등이 주요 조항으로 포함됨

○ 구두 계약

- 원칙적으로 무효이며, 고용 형태에 따라 계약서 작성 기준이 다르므로 노무·법무 전문가 자문 필수

□ EOR(Employer of Record)의 활용

- 독일에 법인을 아직 설립하지 않은 외국 기업은 EOR(고용 대행 법인)을 통해 현지 인력을 고용 가능
 - EOR은 공식 고용주로서 급여, 세금, 사회보험 등 법적 의무를 수행
 - 한국 기업은 실질적인 업무 지시권만 보유하며 법적 리스크를 최소화 가능하며, 법인 설립 전 시장 테스트, 빠른 인력 확보, 고용 부담 최소화 효과적

작 성 자

- 함부르크 무역관 문기철
- 함부르크 무역관 김수민
- 함부르크 무역관 한유정
- 함부르크 무역관 김영주

독일 스타트업 진출 전략

Global Market Report 25-028

발행일	2025년 9월
발행인	강경성
발행처	대한무역투자진흥공사(KOTRA)
주소	서울시 서초구 현릉로13
전화	1600-7119
홈페이지	www.kotra.or.kr
문의처	함부르크 무역관(+49 40 3405 7411)

- ISBN: 979-11-402-1389-4 (95320)



kotra
Korea Trade-Investment
Promotion Agency