

WHITEPAPER

Europa ist eine Wirtschaftsmacht mit Umsetzungsproblem

Europa hat echte Substanz, aber schafft es auch diesen
Bestand in echte Wirkung zu konvertieren?

by Marcus Paul

Über den Autor

Marcus Paul schreibt über Wirtschaft, Politik und Organisationen aus der Perspektive eines Menschen, der viele Jahre an der Grenze zwischen Idee und Umsetzung gearbeitet hat.

Er ist Gründer, Maschinenbauingenieur und ehemaliger globaler Produkt- und Portfolioverantwortlicher im industriellen B2B-Umfeld. Er hat erlebt, wie groß der Abstand zwischen einer plausiblen Strategie und einem funktionierenden System sein kann. Auf dem Papier ist vieles logisch. Im Betrieb entscheidet sich, ob es wirklich trägt.

Seine Perspektive ist durch eine einfache Beobachtung geprägt: Viele wirtschaftliche, politische und organisatorische Systeme scheitern an der Übersetzung von Idee in Wirkung.

Aus dieser Erfahrung entsteht sein Interesse an Systemdenken. Ihn treiben nicht fertige Lagerantworten, sondern die Mechanik unter der Oberfläche.

Seine berufliche Arbeit führte ihn durch Produktentwicklung, globale Portfoliosteuerung, Markteinführungen, Wachstumsstrategien, Business Cases und unternehmerischen Aufbau. Wiederkehrend ging es dabei um dieselbe Frage: Wie übersetzt man technische, wirtschaftliche und organisatorische Komplexität in klare Entscheidungen und wirksame Umsetzung?

Diese Frage prägt auch seine Texte. Sie bewerten öffentliche Debatten nicht zuerst nach Stimmung, Zugehörigkeit oder Schlagworten, sondern nach Ausführbarkeit.

Marcus Paul schreibt für Leser, die wirtschaftliche und politische Themen nicht nur kommentieren, sondern genauer verstehen wollen. Sein Anspruch ist nicht, Komplexität künstlich aufzulösen. Sein Anspruch ist, sie so zu ordnen, dass bessere Fragen möglich werden.

Der Leitgedanke seiner Arbeit lautet:

Öffentliche oder organisatorische Debatten fragen zu oft, was gewollt ist und zu selten, was wirkt.



Marcus Paul
Gründer und Autor

Systemdenken beginnt dort,
wo Meinung nicht mehr reicht.

Inhalt

01 Von Substanz zu Wirkung

SEKTION

Europa ist eine Wirtschaftsmacht mit Umsetzungsproblem	2
Der Binnenmarkt ist dafür das stärkste Beispiel	2
Beim Kapital zeigt sich dieselbe Mechanik	3

02 Wo Input nicht zu Output wird

SEKTION

Die Scale-up-Lücke ist kein Spezialthema für Finanzmarktpolitiker	6
Produktivität beginnt nicht im Statistikamt	6
Bei KI lässt sich diese Ausführungslücke in Echtzeit beobachten	6
Auch Verteidigung folgt dieser Logik	7

03 Vom Souveränitätsdruck zur operativen Agenda

SEKTION

Die politische Lage wird oft zu flach gelesen	10
Was folgt daraus?	10
Die wichtigsten Entscheidungsfragen sind operativ	11
Europa muss nicht amerikanischer werden. Europa muss auch nicht chinesischer werden.	11

01

SEKTION

Von Substanz zu Wirkung

Größe ist nur Potenzial, solange sie nicht in
Wirkung übersetzt wird.

Europa ist eine Wirtschaftsmacht mit Umsetzungsproblem

Europa wird oft behandelt, als sei es zu klein für die neue Weltlage.

Zu klein für die USA. Zu langsam für China. Zu fragmentiert für Technologie. Zu vorsichtig für Kapital. Zu kompliziert für Verteidigung.

Diese Diagnose greift zu kurz.

Die EU ist kein kleiner Wirtschaftsraum. Sie zählt rund 450 Millionen Menschen, etwa 26 Millionen Unternehmen und einen Binnenmarkt von ungefähr 18 Billionen Euro. Ihr nominales BIP liegt in der Größenordnung von 19,5 Billionen US-Dollar, ihre industrielle Wertschöpfung bei rund 2,7 Billionen US-Dollar. Das ist keine Randgröße.

Würde man Europa wie ein Unternehmen betrachten, wäre es kein Mittelständler, der um Relevanz kämpft. Es wäre eine große Industrieholding mit starken Landesgesellschaften, hoher technischer Substanz, tiefem Kapitalstock, global relevanten Standards, politischer Legitimität und einem der attraktivsten Märkte der Welt.

Genau deshalb ist die zentrale Frage nicht, ob Europa genug Assets hat. Die Frage ist, warum aus diesen Assets nicht mehr Wirkung entsteht.

Warum wird aus Marktgröße nicht schneller Skalierung? Warum wird aus privaten Ersparnissen nicht schneller Wachstumskapital? Warum wird aus Forschung nicht öfter industrielle Plattformmacht? Warum wird aus Verteidigungsausgaben nicht schneller Lieferfähigkeit?

Der Fehler liegt nicht im Bestand. Er liegt in den Übergängen. Dort, wo aus Idee Produkt werden müsste. Aus Produkt Kunde. Aus Kunde Markt. Aus Markt Skalierung. Aus Strategie Umsetzung. Aus Geld Kapazität. Aus politischer Absicht operative Wirkung.

Europa ist zu wenig ausführbar

In Unternehmen würde man ein solches Problem relativ schnell erkennen.

Es zeigt sich selten in der ersten Strategiepräsentation. Dort sieht fast alles plausibel aus: Markt, Budget, Talente und Ziele sind vorhanden.

Die Schwäche zeigt sich später. An den Schnittstellen. Im Angebot. In der Freigabe. In der Rechnung. Im Datenmodell. Im Servicevertrag. In der lokalen Abweichung. Im nicht geklärten Owner. In der nächsten Ausnahme, die wieder niemandem eindeutig gehört. Genau dort verliert Europa zu viel Energie.

Größe allein erzeugt keinen Output. Größe muss übersetzt werden:

- in Kapital, das Risiken trägt
- in Unternehmen, die wachsen können
- in öffentliche Beschaffung, die Nachfrage bündelt
- in Regeln, die grenzüberschreitend nutzbar sind
- in Technologie, die tatsächlich in Arbeitsprozesse eingebaut wird.

Das ist der eigentliche Reframe. Europa hat ein Konvertierungsproblem.

Der Binnenmarkt ist dafür das stärkste Beispiel

Auf dem Papier ist er Europas größtes wirtschaftliches Asset. In der Praxis erleben viele Unternehmen ihn nicht als einen einzigen Markt, sondern als eine Serie operativer Anpassungen.

Wer in Europa skaliert, trifft auf Sprache, Umsatzsteuerlogik, Rechnungsformate, lokale Compliance, Servicebedingungen, Arbeitsrecht, Qualifikationsanerkennung, Genehmigungen, Beschaffungslogiken, Datenstandards und nationale Umsetzungspfade.

Ein Unternehmen, das Europa Land für Land neu operationalisieren muss, skaliert nicht wirklich durch einen Binnenmarkt. Es arbeitet sich durch viele kleinere Märkte.

Das ist der Unterschied zwischen Legal Scale und Operational Scale.

IMF-Analysen schätzen verbleibende Binnenmarktbarrieren als Zolläquivalent von rund 44 Prozent bei Gütern und rund 110 Prozent bei Dienstleistungen. Das sind keine echten Zölle. Aber es ist eine harte Größenordnung dafür, wie stark Reibung einen formal großen Markt operativ verkleinern kann.

Gerade Dienstleistungen sind entscheidend. Dort entstehen digitale Geschäftsmodelle, industrielle Services, Software, Plattformen, KI-Anwendungen und Finanzierungslösungen. Genau dort müsste Europa schneller werden.

Ein formal großer Markt reicht nicht, wenn seine operative Oberfläche zu schwer nutzbar ist.

Europa hat in vielen skalierungsrelevanten Feldern zu wenig operativ nutzbaren Markt.

Beim Kapital zeigt sich dieselbe Mechanik

Europa ist nicht arm. Europa spart. Europa verfügt über Banken, Versicherungen, öffentliche Förderinstrumente und private Kapitalreserven. Das Problem ist weniger die Menge des Kapitals als sein Zustand.

Zu viel Kapital liegt sicher, national, bankbasiert und fragmentiert. Zu wenig davon wird risikotragend, wachstumsorientiert und scale-up-fähig.

EU-Haushalte halten etwa ein Drittel ihrer finanziellen Assets in Bargeld und Bankeinlagen. US-Haushalte etwa ein Zehntel. IMF und ECB verweisen darauf, dass eine Senkung der europäischen Einlagenquote auf US-Niveau theoretisch bis zu 8 Billionen Euro für langfristige marktbasierende Investitionen mobilisieren könnte.

Das ist kein frei verfügbarer Geldtopf. Aber als Größenordnung zeigt es, worum es geht:

Europa hat Kapital, aber es wird zu schwach in produktives Risiko übersetzt.

Noch deutlicher wird die Lücke beim Venture Capital. Von 2013 bis 2023 sammelten EU-VC-Fonds rund 130 Milliarden US-Dollar ein. US-VC-Fonds kamen im gleichen Zeitraum auf rund 924 Milliarden US-Dollar. Das ist nicht nur mehr Kapital. Das ist ein anderes Skalierungssystem.

Europa hat durchaus Substanz: mehr als 35.000 Early-Stage-Start-ups, rund 3,5 Millionen Tech Worker und seit 2015 etwa 426 Milliarden US-Dollar Venture Capital für europäische Tech-Unternehmen.

Aber Substanz ist noch keine Skalierung. Start-up ist Gründung. Scale-up ist Wertabschöpfung.

Genau an diesem Übergang verliert Europa überproportional Wirkung.

Europa in Zahlen

Echte Substanz ist vorhanden



Der Fehler liegt nicht im Bestand. Er liegt in den Übergängen.



Legal Scale

Der Binnenmarkt existiert formell.

VS.



Operational Scale

Unternehmen müssen Europa oft Land für Land neu operationalisieren.



02

SEKTION

Wo Input nicht zu Output wird

Input wird nicht automatisch Output.

Die Scale-up-Lücke ist kein Spezialthema für Finanzmarktpolitiker

Sie entscheidet darüber, wo Wert entsteht.

Wenn europäische Firmen entstehen, aber in der Wachstumsphase Kapital, Listings, Käufer oder strategische Märkte außerhalb Europas suchen, verliert Europa nicht nur einzelne Unternehmen. Es verliert Lernkurven, Managementenerfahrung, Börsensignale, Netzwerke, industrielle Kategorien und strategische Kontrolle.

In der EU wurden im letzten Jahrzehnt weniger als 35 VC-Fonds mit mehr als 500 Millionen Euro aufgelegt. Spätere Finanzierungsrunden brauchen häufig 30 bis 50 Millionen Euro pro Runde. Viele europäische Fonds sind damit strukturell zu klein für genau die Phase, in der aus interessanten Firmen strategische Unternehmen werden.

2023 entfielen laut IMF fast die Hälfte der Akquisitionen von EU-Start-ups auf Nicht-EU-Käufer. Zwei Drittel der IPO-Exits europäischer Start-ups fanden außerhalb der EU statt.

Das muss man nicht reflexhaft skandalisieren.

Internationale Käufer, Kapitalmärkte und Listings können sinnvoll sein. Aber das Muster ist strategisch relevant. Zu oft trägt Europa Ausbildung, Forschung, Frühphase und Risiko. Andere Systeme monetarisieren häufiger die Skalierungsrendite. Das ist ein Konvertierungsproblem am Übergang zur Macht.

Produktivität beginnt nicht im Statistikamt

Sie beginnt in den Lebenszyklen von Firmen.

IMF-Firmendaten deuten darauf hin, dass die Produktivität börsennotierter US-Tech-Firmen über rund zwei Jahrzehnte um etwa 40 Prozent stieg, während börsennotierte europäische Tech-Firmen deutlich schwächer abschnitten. Auch bei F&E zeigt sich der Abstand: Europäische Tech-Firmen investierten in den letzten Jahrzehnten etwa 3 bis 4 Prozent ihres Umsatzes in Forschung und Entwicklung. US-Tech-Firmen kamen bis 2023 auf rund 12 Prozent.

Ein weiterer Befund ist fast brutaler, weil er so einfach ist: Der Median des Gründungsjahres der Top-10-börsennotierten Unternehmen liegt in den USA bei 1985. In Europa bei 1911.

Das ist kein Satz gegen alte Unternehmen. Viele alte europäische Unternehmen sind produktiv, technologisch stark und global relevant. Es ist ein Satz über Erneuerungsdynamik.

Europas Unternehmensspitze ist älter. Junge Hochwachstumsfirmen erreichen weniger wirtschaftliches Gewicht. Aus Intelligenz, Forschung, Kapital und Marktgröße entstehen zu selten junge, große, europäische Marktführer.

Europa verliert an den Übergängen, an denen aus Ideen skalierende Unternehmen werden müssen.

Es mangelt an "Schwung" und "Moment" - das sog. "Flywheel"

Bei KI lässt sich diese Ausführungslücke in Echtzeit beobachten

Europa diskutiert KI häufig über Regulierung, Rechenzentren, Modelle und Souveränität. Das ist relevant. Aber Produktivität entsteht nicht durch Ankündigung. Produktivität entsteht, wenn Technologie in tägliche Arbeit eingebaut wird.

2026 nutzten 43 Prozent der US-Arbeitnehmer KI im Job. In den im Paper befragten europäischen Ländern lag der Durchschnitt bei 32 Prozent. Das klingt nach Technologie. In Unternehmen ist es vor allem Management.

Haben Mitarbeiter Zugang zu den Tools? Wird Nutzung erwartet oder nur geduldet? Werden Prozesse angepasst? Werden Zeitgewinne gemessen? Werden Experimente in Standards übersetzt? Entstehen neue Workflows oder nur ein paar isolierte Pilotprojekte?

Die KI-Lücke beginnt nicht erst bei Chips. Sie beginnt dort, wo Technologie in Arbeitsabläufe übersetzt wird.

KI-Adoption ist ein Operating-Model-Projekt.

Auch Verteidigung folgt dieser Logik

Die EU-Mitgliedstaaten geben inzwischen deutlich mehr Geld für Verteidigung aus. 2024 lagen die Verteidigungsausgaben der EU27-Mitgliedstaaten bei rund 343 Milliarden Euro. Für 2025 projiziert die European Defence Agency rund 381 Milliarden Euro.

Das ist eine relevante industrielle Finanzierungsbasis, aber noch keine Abschreckungsfähigkeit.

Budget ist Input. Abschreckung ist Output.

Dazwischen liegen Beschaffung, Standardisierung, Produktionslinien, Munitionsvorräte, Wartung, Sensorik, Software, Logistik, industrielle Kapazität und Lieferfähigkeit.

Die Ausgabenstruktur bewegt sich bereits. Defence Investment lag 2024 bei rund 106 Milliarden Euro und soll 2025 auf fast 130 Milliarden Euro steigen. R&D lag 2024 bei rund 13 Milliarden Euro und könnte 2025 auf rund 17 Milliarden Euro steigen.

Das ist wichtig, aber Investition wird erst dann Macht, wenn sie sich in gemeinsame Beschaffung, interoperable Standards, verfügbare Systeme und industrielle Skalierung übersetzt.

Ein Haushaltstitel schreckt niemanden ab

Eine lieferfähige industrielle Verteidigungsbasis schon.

Wenn 27 Divisionen strategische Güter separat beschaffen, entsteht kein Konzernhebel. Es entsteht Spezifikationskomplexität.

Europa erkennt Risiken oft richtig. Aber Wirkung entsteht erst, wenn aus Risikoanalyse Beschaffung wird, aus Beschaffung Standardisierung, aus Standardisierung Kapazität und aus Kapazität Lieferfähigkeit.

Europa verliert beim Skalieren

Wo aus starkem Input skalierbare Macht entstehen müsste



Scale-up-Lücke
Europa baut die Frühphase. Die Skalierungsrendite fließt ab.



KI-Adoption
Technologie allein genügt nicht – es fehlt die Umsetzung.



Verteidigungsfähigkeit
Budget ohne Integration und Industriekooperation bleibt unzulängliche Wirkung.



1. SCALE-UP-LÜCKE

< 35

EU-VC-Fonds > €500 Mio. im letzten Jahrzehnt

€30–50 Mio.

spätere Finanzierungsrunden pro Runde

fast 1/2

Akquisitionen von EU-Start-ups 2023 durch Nicht-EU-Käufer

2/3

IPO-Exits europäischer Start-ups außerhalb der EU

Europa trägt Frühphase und Risiko. Andere Systeme monetarisieren häufiger die Skalierungsrendite.



2. ERNEUERUNGSDYNAMIK

USA
1985
Median Gründungsjahr Top-10 börsennotierte Unternehmen

Europa
1911
Median Gründungsjahr Top-10 börsennotierte Unternehmen



~40 %
Produktivitätsanstieg börsennotierter US-Tech-Firmen über rund zwei Jahrzehnte



3–4 %
F&E-Anteil Umsatz europäische Tech-Firmen



12 %
F&E-Anteil Umsatz US-Tech-Firmen bis 2023

Das ist kein Altersproblem. Es ist ein Problem der Erneuerungs-dynamik.



3. KI & VERTEIDIGUNG: INPUT IST NICHT OUTPUT

KI-ADOPTION

43 %

US-Arbeitnehmer nutzen 2026 KI im Job

32 %

Durchschnitt in befragten europäischen Ländern

KI-Adoption ist ein Operating-Model-Projekt.

VERTEIDIGUNG

€343 Mrd.
Verteidigungsausgaben EU27 2024

€381 Mrd.
Projektion 2025

€106 Mrd.
Defence Investment 2024

~€130 Mrd.
Defence Investment 2025

€13 Mrd.
R&D 2024

~€17 Mrd.
R&D 2025



Budget ist Input. Abschreckung ist Output.

03

SEKTION

Vom Souveränitätsdruck zur operativen Agenda

Die Bürger wollen ein wirksames Europa

Die politische Lage wird oft zu flach gelesen

Es ist zu simpel, Europa nur als anti-europäischer werdenden Kontinent zu beschreiben. Die Daten zeigen etwas Präziseres.

Im Standard Eurobarometer 105 sagen 72 Prozent, ihr Land habe von der EU-Mitgliedschaft profitiert. 73 Prozent sehen die EU als Stabilitätsanker in einer schwierigen Welt. 81 Prozent unterstützen eine gemeinsame EU-Verteidigungs- und Sicherheitspolitik. 76 Prozent sehen Russlands Krieg gegen die Ukraine als Bedrohung für die EU-Sicherheit.

Das European Parliament Autumn 2025 Eurobarometer zeigt eine ähnliche Richtung: 89 Prozent wollen, dass die Mitgliedstaaten bei globalen Herausforderungen stärker zusammenstehen. 86 Prozent wünschen sich eine stärkere internationale Stimme der EU. 66 Prozent wollen, dass die EU eine größere Rolle beim Schutz vor globalen Krisen und Sicherheitsrisiken spielt.

Das ist eine Nachfrage nach einem wirksameren Europa.

Gleichzeitig sind die Sorgen hart: Lebenshaltungskosten, Sicherheit, geopolitische Instabilität, Migration, Desinformation, Krieg, Energie und Jobs.

Menschen wollen nicht nur Zuständigkeits- und Verfahrenssprache. Sie wollen sichtbare Handlungsfähigkeit.

Eine präzisere Lesart ist deshalb: Souveränitätsdruck.

Souveränitätsdruck trifft ein Europa, das zu langsam liefert.

Wenn Europa Handlungsfähigkeit nicht ausführbar macht, werden andere den Begriff Handlungsfähigkeit besetzen.

Was folgt daraus?

Europa muss Größe anders messen.

Bevölkerung, BIP, Fördervolumen und Programmzahl reichen nicht. Entscheidend ist Durchsatz.

Wie lange dauert es, bis ein Unternehmen in Europa grenzüberschreitend Umsatz machen kann?

Wie schnell kommt ein Scale-up an Wachstumskapital?

Wie lange dauert strategische Beschaffung?

Wie hoch ist der Anteil gemeinsamer Beschaffung?

Wie stark bremsen Rechnungsfehler, Compliance-Ausnahmen, Servicefraktion und lokale Sonderprozesse?

Wie schnell wird KI in Firmen wirklich genutzt?

Wie viele europäische Scale-ups bleiben europäische Marktführer?

Wie viel Kapital verlässt Europa an genau der Stelle, an der Skalierung beginnt?

Das sind Operating Metrics.

Und genau diese Ebene entscheidet, ob Europa nur groß ist – oder wirksam.

Europa muss auch Programme anders bewerten.

Die Frage darf nicht nur lauten, ob es eine Strategie gibt. Die Frage muss lauten, ob daraus ein wiederholbarer Prozess entsteht.

Wird etwas schneller, einfacher, kapitalfähiger, skalierbarer oder lieferbarer?

Wenn daraus kein wiederholbarer Prozess entsteht, ist es kein Operating System. Dann ist es ein weiterer Bericht.

Und Europa muss Vereinfachung sauber rahmen.

Vereinfachung darf nicht als Abbau von Schutz erzählt werden und auch nicht als pauschale Anti-Regulierungsagenda. Der bessere Maßstab ist Ausführbarkeit.

Regeln können schützen. Standards können skalieren. Rechtsstaatlichkeit ist ein Asset. Verbraucherschutz ist kein Fehler. Demokratische Legitimität ist kein Wettbewerbsnachteil.

Aber wenn dieselbe europäische Ambition durch 27 Backends, nationale Sonderlogiken, unterschiedliche Interpretationen und langsame Durchsetzung läuft, wird Schutz selbst schwer ausführbar.

Die richtige Frage lautet deshalb nicht, wie viel Regulierung gestrichen werden kann. Die richtige Frage lautet, welche Regeln europäische Werte schneller, klarer und grenzüberschreitend ausführbar machen.

Europa braucht Regeln, die Werte in Wirkung übersetzen.

Die wichtigsten Entscheidungsfragen sind operativ

Welche wenigen Reibungen erklären den größten Teil der europäischen Underperformance?

Wer besitzt die End-to-End-Kette von Idee zu Kapital, von Kapital zu Produkt, von Produkt zu Beschaffung, von Beschaffung zu Adoption und von Adoption zu Produktivität?

Welche Programme erzeugen wiederholbare Systeme – und welche nur neue Berichtspflichten?

Wo liegt Kapital passiv, obwohl es produktiv europäische Stärke bauen könnte?

Und welche Metriken zeigen, dass Europa nicht nur plant, sondern schneller liefert?

Diese Fragen sind unbequemer als die üblichen Debatten, aber sie sind näher an der Realität von Unternehmen.

Europa muss nicht amerikanischer werden. Europa muss auch nicht chinesischer werden.

Die USA bauen Plattformen über Kapitalmärkte, Procurement und Productization. China baut Kapazitäten über Priorisierung, Kredit, Industriepolitik und Durchgriff.

Europa hat einen anderen Kern: Industrie, Standards, Rechtsstaat, Markt, Vertrauen, technische Tiefe und demokratische Legitimität. Das ist kein schwacher Kern, aber er ist zu schwer übersetzbar.

Der nächste europäische Vorteil braucht nicht erfunden werden. Er muss umsetzungsfähig sein!

- Durch einen nutzbareren Binnenmarkt.
- Durch Kapital, das aus Safe Storage in Productive Risk kommt.
- Durch Scale-up-Infrastruktur.
- Durch strategische Beschaffung.
- Durch Technologie-adoption im Betrieb.
- Durch weniger Handoffs.
- Durch klare Owner.
- Durch Delivery Cadence.
- Durch ein europäisches Operating System.

Die Schlussfolgerung:

Europa ist ein starkes System mit schwacher Konvertierung.

Die zentrale Reformfrage lautet, ob Europa ein Betriebssystem baut, das Strategie in Wirkung übersetzt.

Es herrscht eine große Nachfrage nach einem effektiveren Europa

Entscheidend ist, ob Europa Größe in durchsatz und Handlungsfähigkeit übersetzt

Souveränitätsdruck

Was die Bürger signalisieren



Operating Metrics statt Symbolgrößen

-  Grenzüberschreitender Umsatzstart
 -  Zugang zu Wachstumskapital
 -  Dauer strategischer Beschaffung
 -  Anteil gemeinsamer Beschaffung
 -  Rechnungsfehler & Compliance-Ausnahmen
 -  KI-Nutzung im Betrieb
 -  Europäische Scale-ups als Marktführer
 -  Kapitalabfluss an der Skalierungsstelle
- Bevölkerung, BIP und Programmzahl reichen nicht.
Entscheidend ist Durchsatz.

Was ein europäisches Operating System braucht

 Owner	 Metrik
 Budget	 Eskalationsrecht
 Stop-Kriterium	 Delivery Cadence

Wenn daraus kein wiederholbarer Prozess entsteht, ist es kein Operating System.
Dann ist es ein weiterer Bericht.

Werte → Regeln → Ausführbarkeit → Wirkung



Quellen und Datenbasis

Die im Whitepaper verwendeten Zahlen und Mechanismen stützen sich auf öffentlich zugängliche Daten und Analysen u. a. von der Europäischen Kommission zum EU-Binnenmarkt, World Bank / World Development Indicators, Eurostat, International Monetary Fund, European Investment Bank, European Defence Agency, Standard Eurobarometer 105, European Parliament Autumn 2025 Eurobarometer sowie Studien zur KI-Adoption in Europa und den USA. Soweit nicht anders angegeben, beziehen sich EU-Zahlen auf EU27. KI-Arbeitnehmerdaten beziehen sich auf die im jeweiligen Paper befragten europäischen Länder und sind nicht als vollständige EU27-Erhebung zu lesen.

Binnenmarkt / Marktgröße: Europäische Kommission, Single Market Strategy; EU27, ca. 450 Mio. Menschen, ca. 26 Mio. Unternehmen, ca. €18 Bio. Wirtschaftsleistung.

BIP und industrielle Wertschöpfung: World Bank / World Development Indicators, current US\$, EU27.

Binnenmarktbarrieren: IMF Working Paper „Lifting Binding Constraints on Growth in Europe“; die genannten 44% bzw. 110% sind modellierte Zolläquivalente, keine tatsächlichen Zölle.

Kapitalmobilisierung und Venture Capital: IMF Working Paper „Stepping Up Venture Capital to Finance Innovation in Europe“ sowie ECB-/IMF-Analysen zur europäischen Spar- und Investitionsstruktur.

Scale-up-Lücke: European Investment Bank, „The Scale-up Gap“, sowie IMF-Analysen zu VC-Fondsgrößen, Exits und IPO-Pfaden.

Produktivität und Firmendynamik: IMF Working Paper „Europe’s Productivity Weakness: Firm-Level Roots and Remedies“.

KI-Adoption: internationale Worker- und Firm-Survey-Auswertungen zur KI-Nutzung in den USA und ausgewählten europäischen Ländern.

Verteidigungsausgaben: European Defence Agency, Defence Data 2024 / 2025 projections; die Angaben beziehen sich auf Verteidigungsausgaben der EU-Mitgliedstaaten, nicht auf einen zentralen EU-Haushalt.

Politische Stimmung: Standard Eurobarometer 105 und European Parliament Autumn 2025 Eurobarometer.