

Fabel, Oliver; Weber, Thomas

Article

Warum gibt es kein "Silicon Valley" in Deutschland?

ZEW Gründungsreport

Provided in Cooperation with:

ZEW - Leibniz Centre for European Economic Research

Suggested Citation: Fabel, Oliver; Weber, Thomas (2006) : Warum gibt es kein "Silicon Valley" in Deutschland?, ZEW Gründungsreport, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim, Vol. 6, Iss. 2, pp. 3-4

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/109758>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Warum gibt es kein „Silicon Valley“ in Deutschland?

An mehreren Orten in den USA entstanden in den vergangenen Jahrzehnten Zentren privater Forschungs- und Gründungsaktivitäten, von denen das „Silicon Valley“ südlich von San Francisco wohl das bekannteste ist. Nahe der privat finanzierten Stanford University entstand ein Forschungs- und Industriegebiet, das sich bis heute zur weltweit größten Agglomeration forschungsintensiver Privatunternehmen mauserte. Weltweit wird versucht diese Entwicklung nachzuahmen und in Universitätsnähe private Forschungsparks zu etablieren. Jedoch blieb trotz zum Teil erheblicher staatlicher Hilfen eine vergleichbare Entwicklung meist aus. So stellt sich einerseits die Frage, worin der Unterschied besteht, und andererseits, ob es überhaupt wünschenswert ist, mit staatlichen Transfers solche Zentren aufzubauen. Erklärungsversuche sollten dabei ins Kalkül ziehen, wieso Menschen ein Unternehmen gründen.

Jede Gründung birgt ein hohes Risiko für die Beteiligten. In innovativen Unternehmensgründungen wird dieses Risiko jedoch noch verstärkt, da zur Kommerzialisierung neuer Technologien oftmals verschiedene Qualifikationen notwendig sind. Einerseits sind diese Qualifikationen häufig an einzelne Personen – die „Hi-Potentials“ – gebunden. Andererseits stellt jedes neue Teammitglied auch eine neue Risikoquelle dar. Wenn sich ein Team zur Selbstständigkeit entscheidet, ist eine partnerschaftliche Unternehmensstruktur optimal, um das Risiko effizient zu verteilen. Dabei bildet die Beschäftigung im Management oder in Forschungsabteilungen von Großunternehmen für diese Personengruppe eine relevante und attraktive Alternative zur Unternehmensgründung. Zwar wird ihnen dort nur ein Durchschnittslohn bezogen auf alle Individuen mit den entsprechenden Fähigkeiten, die eine derartige unselbstständige Tätigkeit ausüben, geboten. Im Gegensatz zum Unternehmereinkommen ist dieses Einkommen jedoch weitgehend sicher.

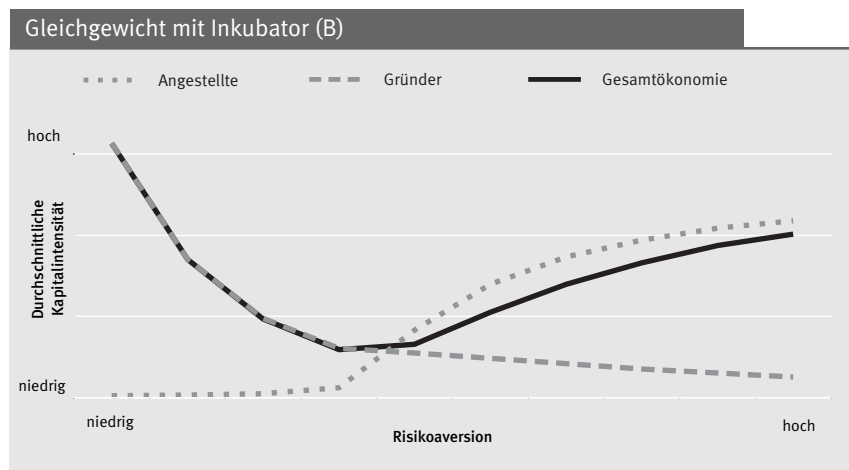
Der Prozess der Teambildung verläuft häufig „zufällig“, z.B. on-the-job durch gemeinsame Projekte in forschenden Unternehmen. Transferzentren können als Inkubatoren einen Beitrag leisten, diesen Prozess zu verändern, indem sie jedem Mitglied die Möglichkeit bieten, das Potential jedes anderen Mitglieds zu beobachten, ja zu testen. Teams sollten sich in diesem Umfeld somit weniger zufällig sondern besser informiert bilden. Annäherungsweise so, dass sich die besten Forscher mit den besten Managern, die zweitbesten Forscher mit den zweitbesten Managern usw. zusammenschließen. Damit steigt die durchschnittliche Qualität der Teams.

Die gezielte Zuordnung von Fähigkeitsprofilen in Inkubatoren führt auch insgesamt zu mehr Gründungen. Individuen entschließen sich zum Unternehmertum, die ohne Inkubator in einer „unglücklichen“ Teamzuordnung die unselbstständige Beschäftigung wählen würden. Soweit ist der Fall eindeutig. Allerdings sinkt durch diese zusätzlichen Ausgründungen auch die durchschnittliche Teamqualität in bereits existierenden Unternehmen. Dies schlägt sich in einer zwar weiter sicheren, aber eben geringeren Bezahlung in diesem Sektor nieder. Die Einkommensschere öffnet sich daher weiter. Ökonomisch betrachtet reflektieren diese Einkommensdifferenzen aber nichts anderes als ein ge-

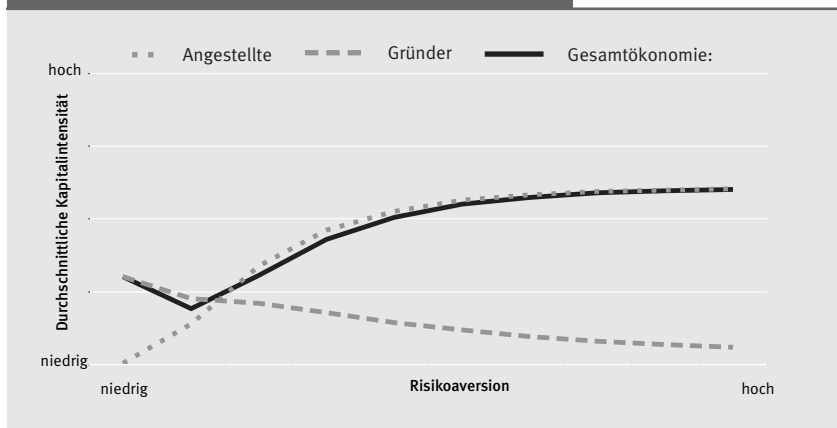
stiegenes Einkommensrisiko für diejenigen, die sich durch Ausbildung und Studium die notwendigen Fähigkeiten aneignen müssen. Die Förderpolitik steht also vor einem „Trade-Off“ zwischen mehr Einkommensrisiko und einer besseren Allokation der Fähigkeiten seiner Mitglieder in „passenderen“ Teams.

Die Frage, ob es für die Gesellschaft vorteilhaft ist, öffentliche Mittel einzusetzen, um die Bildung von „Hi-Potential“-Partnerschaften durch Inkubatoren zu fördern, ist daher nicht eindeutig zu beantworten. Empirische Untersuchungen des Gründungserfolgs von Transferzentren geben jedenfalls keine Antwort auf diese Frage. Fabel und Weber (2005) verwenden ein Simulationsmodell, um die Auswirkungen eines „Systemswechsels“ auf die Kapitalintensität der Wirtschaft und die Wohlfahrt zu untersuchen. Entscheidend ist dabei die Annahme über den Grad der Risikoaversion der Individuen. Eine Vielzahl von empirischen Studien unterstützt die Vermutung, dass die durchschnittliche Risikoscheu in den USA niedriger ist als in Kontinentaleuropa.

Vergleicht man eine Ökonomie A (z.B. die USA), in der Akteure eher Risiko nehmen, mit Ökonomie B, deren Akteure stärker risikoavers sind (z.B. Deutschland), so werden – vgl. die nachstehenden Graphiken - in Ökonomie A bereits



Gleichgewicht ohne Inkubator (A)



ohne Inkubator relativ viele Unternehmen neu gegründet. Mit Einführungen von Inkubatoren als Gründungskatalysatoren stellt man in dieser Ökonomie also relativ viele Gründungswillige und -fähige besser, da diese nun gezielter nach einem Partner suchen können. Nur relativ wenige verbleibende unselbstständig Beschäftigte in Großunternehmen entstehen Nachteile bei diesem Übergang – sie erhalten einen geringeren Lohn als zuvor. Die Kapitalintensität nimmt aufgrund der gestiegenen durchschnittlichen Erfolgsaussichten der vielen Gründer und deren geringer Risikoaversion bei dem Übergang ebenfalls zu. In Ökonomie B wird die Zahl der Unternehmer zwar ebenfalls steigen und diese werden im Mittel ebenfalls von den besseren Partnerwahlmöglichkeiten profitieren. Insgesamt stellt man jedoch relativ wenige Personen besser, so dass der negati-

ve Wohlfahrtseffekt – alle Angestellten erhalten einen etwas geringeren Lohn – unter Umständen dominiert. Auch wird der Kapitaleinsatz der neu gegründeten Partnerschaften aufgrund der hohen Risikoscheu nur schwach zunehmen. Die im Mittel gesunkene Teamqualität wird gleichzeitig im Bereich der unselbstständigen Beschäftigten zu einem Rückgang des Kapitaleinsatzes führen, der für hohe Risikoaversionen die Zunahme im Gründungssektor mehr als ausgleicht.

Der Vergleich zeigt auf, dass die öffentliche Förderung von Gründerzentren nicht notwendigerweise die Kapitalintensität und die Wohlfahrt einer Volkswirtschaft verbessern. Ferner erklärt sich aus diesen Überlegungen auch, warum solche Zentren in den USA, deren Bevölkerung eher dazu neigt Risiken zu übernehmen, als effiziente Marktlösungen

entstehen und sich im Wettbewerb behaupten, während sie in Kontinentaleuropa, als ineffiziente Institutionen künstlich erzeugt, nur durch andauernde staatliche Förderung überleben können. Natürlich können außerhalb dieser Analyse liegende Argumente – z. B. die Rolle von Gründungen für die dynamische Entwicklung der Wirtschaft betreffend – dennoch gut begründen, dass mehr Unternehmensgründungen durch Hochqualifizierte vorteilhaft wären. Allerdings scheint ein effizienter Weg dorthin dann nur über eine Änderung der Einstellungen der Bevölkerung zum Unternehmertum und der damit notwendigerweise verbundenen Übernahme von Risiken zu führen. Dies verlangt aber nach einem kulturellen Wandel, den zu erreichen sich vermutlich als schwieriger herausstellen wird, als die Politik der Förderung von Inkubatoren einfach weiter zu verfolgen.

Oliver Fabel und Thomas Weber

Die Autoren:

Prof. Dr. Oliver Fabel ist Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre, insb. Unternehmenspolitik Fachbereich Wirtschaftswissenschaften an der Universität Konstanz, Leiter des Thurgauer Wirtschaftsinstituts und Forschungsprofessor am ZEW

Thomas Weber ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Internationales Finanzmanagement von Prof. Dr. Günter Franke, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften an der Universität Konstanz

Literatur: Oliver Fabel and Thomas Weber (2005), Entrepreneurial Elites: Industry Structure and Welfare Effects of Incubating New Businesses, in: Diskussionspapiere der Forschergruppe 'Heterogene Arbeit', 05/09, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=870407

Unternehmensgründungen in den ZEW-Gründungspanels

Als Unternehmensgründung wird jeder erstmalige Aufbau eines Unternehmens bezeichnet (originäre Unternehmensgründung). Es werden alle Unternehmensgründungen berücksichtigt, die ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt nicht in der Land- und Forstwirtschaft oder im öffentlichen Sektor haben und die keine Beteiligungsgesellschaften sind. Der überwiegende Teil der neu gegründeten Beteiligungsgesellschaften erfolgt aus haftungsrechtlichen Motiven, sodass diese keine Unternehmensgründung laut Definition darstellen.

Technologie- und wissensintensiven Gründungen verteilen sich auf die industriellen Branchen Spitzentechnik, d.h. Wirtschaftszweige mit einer FuE-Intensität (= FuE-Aufwendungen/Umsatz) über 8,5 v.H., höherwertige Technik (FuE-Intensität zwischen 3,5 und 8,5 v.H.) sowie auf die technologieorientierten Dienstleistungen (Fernmeldedienste, Datenverarbeitung, FuE-Dienstleister, Architektur- und Ingenieurbüros) und die Branche der übrigen wissensintensiven Dienstleistungen (nicht-technische Beratungsdienstleistungen).