ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Gottschalk, Sandra; Greene, Francis; Müller, Bettina

Article

Gescheiterte Gründer scheitern wieder

Junge Unternehmen: Fakten - Analysen - Perspektiven

Provided in Cooperation with:
ZEW - Leibniz Centre for European Economic Research

Suggested Citation: Gottschalk, Sandra; Greene, Francis; Müller, Bettina (2014) : Gescheiterte Gründer scheitern wieder, Junge Unternehmen: Fakten - Analysen - Perspektiven, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und Verband der Vereine Creditreform, Mannheim und Neuss, Vol. 14, Iss. 1, pp. 3-4

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/109787

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Gescheiterte Gründer scheitern wieder

Unternehmer, die ein früheres Unternehmen wegen Insolvenz oder aus anderen Gründen aufgeben mussten, haben eine höhere Wahrscheinlichkeit, auch mit einem neuen Unternehmen abermals Insolvenz anzumelden. Dies ist das Ergebnis einer Studie des ZEW (DP 14-009).

Humankapital, also die Fähigkeiten und Fertigkeiten einer Person, ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg im Berufsleben. Dies gilt sowohl für ein Erwerbsleben in abhängiger Beschäftigung als auch für Selbstständige und Unternehmer. Humankapital wird auf verschiedene Art und Weise erworben. Zu nennen sind hier die Ausbildung in der Schule, die betriebliche Ausbildung, die Ausbildung in Universitäten und Hochschulen, aber auch Berufserfahrung, Erfahrung in einem bestimmten Wirtschaftszweig und Erfahrung als Geschäftsführer und leitender Angestellter. Weiterhin bauen Menschen schlicht dadurch Humankapital auf, indem sie älter werden und an Erfahrung gewinnen.

Für einen Gründer sind frühere Erfahrungen als Unternehmer von besonderer Bedeutung. Denn vormalige Unternehmer konnten schon erproben, ob sie sich zum Unternehmer eignen und hatten die Chance zu lernen, welche Faktoren für eine erfolgreiche Unternehmensgründung und -führung wichtig sind: Sie können besser einschätzen, welche Geschäftsidee erfolgversprechend ist, sie wissen, auf welche Probleme man im Unternehmeralltag stoßen kann, konnten Lösungsmöglichkeiten erproben und ein eventuell auch für das aktuelle Unternehmen nützliches Netzwerk aus Lieferanten und Kunden aufbauen. Weiterhin sollte es erfahrenen Unternehmern leichter fallen, die nötige Finanzierung für ihr Vorhaben zu erhalten, da die Unternehmererfahrung möglichen Geldgebern signalisiert, dass der oder diejenige zumindest eine Ahnung davon hat, worauf er oder sie sich einlässt und deswegen eine wohlüberlegte Entscheidung getroffen und ein durchdachtes Konzept entwickelt hat.

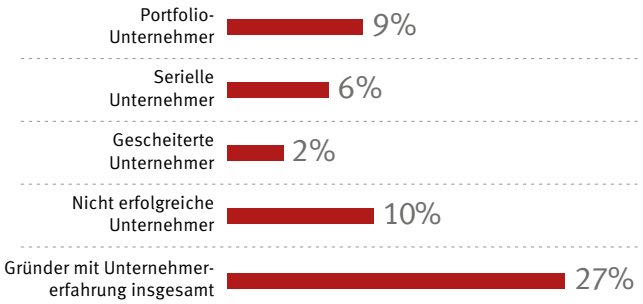
Unterschiedliche Arten von Unternehmererfahrung

Unternehmererfahrung ist jedoch nicht gleich Unternehmererfahrung. Es gibt Unternehmer, die ein neues Unternehmen gründen, aber weiterhin mit ihrem vorherigen Unternehmen am Markt aktiv sind (sogenannte Portfolio-Unternehmer). Andere verkaufen erst ihr altes Unternehmen, geben es innerhalb der Familie weiter oder übertragen es an einen Nachfolger, bevor sie sich einer neuen Unternehmensgründung zuwenden (serielle Unternehmer). Dann gibt es Unternehmer, die ihr altes Unternehmen aufgeben mussten, weil sich die Geschäftsidee als nicht erfolgreich oder als nicht erfolgreich genug im Vergleich zu einer anderen Beschäftigung (nicht erfolgreiche Unternehmer) erwiesen hat. Und schließlich gibt es diejenigen, die frühere Versuche als Unternehmer von Rechts wegen beenden mussten, weil das Unternehmen insolvent wurde (gescheiterte Unternehmer). Die ersten beiden Typen von Unternehmererfahrung kann man als erfolgreiche Unternehmererfahrung bezeichnen, die letzten beiden als fehlgeschlagene. Abbildung 4 zeigt, welcher Anteil der Gründer der Gründungskohorten 2008 – 2012 Unternehmererfahrung hat und wie sich diese Gründer auf die einzelnen Gruppen verteilen. Es ist zu erwarten, dass sich die unterschiedlichen Erfahrungen als Unternehmer auch unterschiedlich auf die Performance des aktuellen Unternehmens auswirken.

Überlebenswahrscheinlichkeit unterscheidet sich je nach Art der Unternehmererfahrung

Das ZEW ist dieser Frage in einer Studie mithilfe des KfW/ZEW-Gründungspanels nachgegangen (DP 14-009). Als Referenzgruppe wurden dabei die Personen ohne jegliche Unternehmererfahrung gewählt. Der Performanceindikator war das Überleben des aktuellen Unternehmens. Es zeigt sich, dass es in der Tat Unterschiede zwischen den oben genannten Typen von Unternehmererfahrung gibt. Die Überlebenswahrscheinlichkeit von

ABBILDUNG 4: DURCHSCHNITTLICHER ANTEIL DER GRÜNDER MIT UNTERNEHMERERFAHRUNG*



Lesehilfe: * in den Gründungskohorten 2008 – 2012; nur Einzelunternehmer berücksichtigt.
Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel

Unternehmen von Portfolio- und seriellen Unternehmern, also von Unternehmern mit erfolgreicher Unternehmererfahrung, unterscheidet sich nicht von der von Unternehmen, deren Gründer keine Unternehmererfahrung haben. Personen, die schon einmal mit einem Unternehmen in die Insolvenz gegangen sind, haben jedoch eine um 3,3%-Punkte höhere Wahrscheinlichkeit auch ihr aktuelles Unternehmen zu schließen als Gründer ohne Unternehmererfahrung. Auch die nicht erfolgreichen Unternehmer haben eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit ihr Un-

ternehmen wieder zu schließen als Gründer ohne Unternehmererfahrung. Der wahrscheinlichste Weg ist dabei für beide Gruppen eine (weitere) Insolvenz.

Aus den Ergebnissen der Studie lässt sich ableiten, dass man Bestrebungen, Personen, die schon mal ein Unternehmen gegründet oder geführt hatten, zur Neugründung zu motivieren, mit einer gewissen Skepsis betrachten sollte. Im besseren Fall schadet die Unternehmererfahrung nicht, aber sie nützt auch nichts. Im schlechteren Fall werden ökonomische Ressourcen in Folge vernichtet, nämlich dann, wenn eine Person wieder und wieder mit einem Unternehmen insolvent geht.

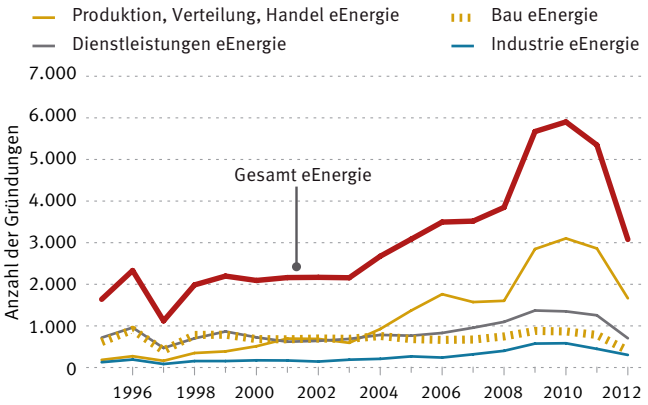
Dieses Ergebnis ist u. a. für die Ausgestaltung des Insolvenzrechts von Bedeutung. Mit den Insolvenzrechtsreformen in Deutschland der vergangenen Jahre wurde das Ziel verfolgt, Überschuldeten schneller eine Chance für einen Neuanfang zu geben, indem die Bedingungen, zu denen sich ein Schuldner von seinen Verbindlichkeiten befreien kann, gelockert wurden. So wünschenswert diese Änderungen für den einzelnen Schuldner auch sein mögen, bergen sie doch die Gefahr von Fehlallokationen. Die Ergebnisse der Studie legen nahe, dass eine Insolvenz auch ein Zeichen von mangelndem unternehmerischem Talent sein kann. Es ist also denkbar, dass auch nicht geeignete Personen ein Unternehmen (neu) gründen. Dies sollte nach Möglichkeit verhindert werden, auch im Interesse der (potenziellen) Gründer selbst.

Sandra Gottschalk, gottschalk@zew.de
Francis Greene, University of Birmingham, f.greene@bham.ac.uk
Bettina Müller, mueller@zew.de

Erneuerbare Energie: Gründerinnen und Gründer brauchen klare Rahmenbedingungen

Die Öffnung der Energiemärkte für neue Marktteilnehmer und die Anreize zu Investitionen in Produktionsanlagen für Strom auf Basis erneuerbarer Energieträger (so auch durch das Gesetz für den Vorrang Erneuerbarer Energien, kurz: EEG) haben in der Energieerzeugungsbranche, aber auch in der Industrie und im Dienstleistungssektor, zu einem regelrechten Gründungsboom geführt. Die Unsicherheiten hinsichtlich der zukünftigen Rahmenbedigungen haben allerdings zu starker Zurückhaltung der potenziellen Gründer geführt.

ABBILDUNG 5: GRÜNDUNGEN IM WIRTSCHAFTSBEREICH ERNEUERBARE ENERGIE



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (ZEW), 2013

Ein ganz wichtiger Impuls für die dynamische Entwicklung im Bereich der Energieerzeugung durch erneuerbare Energieträger (Sonne, Wind, Biogas, Wasser) ging von der Liberalisierung der Strom- und Energiemärkte und der daraus folgenden Öffnung derselben für neue Marktteilnehmer aus. Diese Liberalisierung in Verbindung mit der Förderung von Energie aus erneuerbaren Quellen änderte die Rahmenbedingungen fundamental und machte diesen Wirtschaftsbereich attraktiv für neue Akteure. So entstand in der letzten Dekade ein „neuer" Wirtschaftsbereich rund um erneuerbare Energien, zu dem neben den neu auf den Markt tretenden Energieproduzenten auch die Entwickler, Hersteller und Installateure von Anlagen, sowie Energieberatungsunternehmen oder Planungsbüros zählen.

Aktuelles Gutachten zur Gründungsdynamik im Bereich erneuerbare Energie

In einer Studie für das BMWi von ZEW, E-Bridge Consulting und Creditreform wird gezeigt, dass dieser neue Wirtschaftsbereich erneuerbare Energien seit etwa Mitte der ersten Dekade des neuen Jahrtausends von einer außerordentlich dynamischen Entwicklung gekennzeichnet war. So gab es in allen Wirtschaftssektoren eine starke Zunahme von Gründungen, die ihr Geschäft mit Produkten und Dienstleistungen im Bereich erneuerbare Energien suchten. Von 2008 bis 2010 kam es – ausgehend von dieser hohen Dynamik – zu einem weiteren starken Zuwachs der Gründungszahlen in diesem Bereich (siehe Abbildung 5).