

Eisbach, Joachim

Article — Digitized Version

Gründer- und Technologiezentren: Ein Aufbruch in kommunalpolitische Sackgassen?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Eisbach, Joachim (1985) : Gründer- und Technologiezentren: Ein Aufbruch in kommunalpolitische Sackgassen?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 65, Iss. 2, pp. 88-91

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/136011>

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.

Gründer- und Technologiezentren: Ein Aufbruch in kommunalpolitische Sackgassen?

Joachim Eisbach, Bielefeld

Gegenwärtig werden in vielen Gemeinden sogenannte Gründer- und Technologiezentren errichtet. Mit ihrer Hilfe soll ein Beitrag zur Lösung der kommunalen Wirtschafts- und Beschäftigungsprobleme geleistet werden. Werden sich die Hoffnungen erfüllen?

In der Bundesrepublik grassiert das Silicon-Valley-Fieber. Laut Presseberichten sollen hiervon zur Zeit 50 bis 100 Kommunen befallen sein. Seine Symptome sind hastige forschungs- und technologiepolitische Geschäftigkeit und die unerschütterliche Gewißheit, in geplanten oder bereits errichteten kommunalen Gründer- und Technologiezentren (GTZ) sämtliche Sorgen hinsichtlich der kommunalen Wirtschafts- und Beschäftigungsentwicklung begraben zu können¹.

Bei den Technologiezentren handelt es sich in der Regel um leerstehende Industriegebäude, die mit Gemeinschaftseinrichtungen wie Sekretariat und Konferenzraum sowie einem Büropool (Fernsprechzentrale, Telex, Datenverarbeitungsanschluß, Fotokopierer, allgemeine Verwaltung und Buchführung) ausgestattet wurden². Die Unternehmensgründer bezahlen eine subventionierte Miete, die zumeist mit zunehmender Verweildauer im Zentrum an die ortsübliche Miete herangeführt werden soll. Die Gemeinkosten werden auf die Unternehmen umgelegt, während die Inanspruchnahme der angebotenen Dienstleistungen den jeweiligen Benutzern in Rechnung gestellt wird. Die Verweildauer kann begrenzt oder unbegrenzt sein.

Die kaufmännische Leitung des Zentrums obliegt in der Regel einem Zentrumsmanager, zu dessen Aufgaben u. a. die Einwerbung und Mitwirkung bei der Auswahl der Bewerber, die Vermittlung von Kontakten zu Kreditinstituten, die Beratung der Gründer, die Darstellung des Zentrums nach außen und ganz allgemein die Herstellung eines guten Betriebs- und Geschäftsklimas gehören.

Dr. Joachim Eisbach, 34, ist wissenschaftlicher Angestellter an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Abt. Wirtschaftspolitik, der Universität Bielefeld.

Entsprechend ihrer regionalpolitischen Zielsetzung werden die Zentren überwiegend von regionalen und lokalen Einrichtungen getragen. Sie werden zumeist in Form einer Besitzgesellschaft, in die die Kommunen die Gebäude einbringen, und einer Betriebsgesellschaft geführt.

Die Vorteile dieser Zentren für die Existenzgründer liegen in einer Senkung der Fixkosten während der betrieblichen Anlaufphase, einer günstigeren Position gegenüber Kreditinstituten, wenn bei ihrer Aufnahme in das Technologiezentrum bereits eine Vorauswahl getroffen wurde, in den Beratungsangeboten und der Entlastung von Verwaltungsarbeiten, den Möglichkeiten informeller Kontakte und schließlich in den größeren Chancen einer finanziellen Förderung durch öffentliche Programme.

Durch die Zentren sollen vor allem Hochschulabsolventen sowie Beschäftigte aus Industrie und Handwerk angesprochen werden, die sich mit technisch neuen Ideen selbständig machen wollen, denen aber das nötige Startkapital und das kaufmännische Know-how fehlen. Zum Teil soll durch sie aber auch bereits existierenden Unternehmen die Möglichkeit geboten werden, einzelne ihrer Betriebsfunktionen in die Zentren zu verlagern.

Das Potential

Angesichts der zahlreichen Initiativen zur Errichtung kommunaler GTZ drängt sich die Frage auf, ob sich für diese Zentren ausreichend innovative Gründer finden lassen. Eine Schätzung des Umfangs innovativer Unternehmensgründungen kann auf die Erfahrungen des FuE-Personalkostenzuschußprogramms zurückgrei-

¹ Die Entwicklung begann mit der Errichtung des Berliner Innovations- und Gründerzentrums (BIG) Ende 1983.

² Vgl. B. Ellerbrock: In vielen Städten der letzte Schrei: Das eigene Technologiezentrum, in: Frankfurter Rundschau v. 12. 5. 1984.

fen, mit dem kleine und mittlere Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes gefördert wurden. Von den mit diesem Programm zwischen 1979 und 1982 geförderten Unternehmen wurden rund 2500 im Zeitraum 1970 bis 1979 gegründet. Das sind rund 1 % sämtlicher in diesem Zeitraum erfolgten Unternehmensgründungen³. In absoluten Zahlen ergibt dies rund 250 Unternehmensgründungen pro Jahr im gesamten Bundesgebiet.

Der Anteil der innovativen Unternehmensgründungen wird somit auf rund 1 % sämtlicher Neugründungen im Verarbeitenden Gewerbe geschätzt⁴. Die Schätzung unterstellt, daß der Großteil der FuE betreibenden Unternehmen durch das FuE-Personalkostenzuschußprogramm erfaßt wurde – was zutreffen dürfte – und daß die Inanspruchnahme der FuE-Personalkostenzuschüsse gleichbedeutend mit innovativen Entwicklungen ist.

Die zweite Annahme scheint jedoch zu „optimistisch“ zu sein, denn der mittelständische FuE-Prozeß ist zu meist ein Prozeß der bestmöglichen Entsprechung der Kundenwünsche im Wege des Ausprobierens, des Bastens, des Experimentierens. Kleine und mittlere Unternehmen halten somit in der Regel keine neuen technischen Lösungen für ihre Kunden bereit, sondern erarbeiten sie im Zuge der Auftragsakquisition und -abwicklung⁵. FuE wird demnach nicht auf erwartete Marktchancen hin konzipiert, sondern orientiert sich an konkreten Wünschen und Vorgaben seitens der Abnehmer. Konkrete Auftraggeber und genau spezifizierte Anforderungen an die zu liefernden Produkte sind bei innovativen Unternehmensneugründungen jedoch in der Regel nicht gegeben. Die ihnen zugrunde liegenden neuen technischen Ideen müssen sich den Markt erst erobern, die jungen Unternehmen erst noch Kunden gewinnen.

Es erscheint daher problematisch, Daten über den Umfang der mittelständischen Forschung und Entwicklung von bereits in Geschäftsbeziehungen stehenden Unternehmen auf Unternehmensneugründungen zu übertragen. Die Zahl der innovationsorientierten Neugründungen kann somit erheblich geringer sein, als aufgrund der Schätzung angenommen.

Förderung von Innovationen?

Man mag demgegenüber die Frage für wichtiger halten, ob die Errichtung kommunaler GTZ die Zahl innovativer Unternehmensgründungen zu erhöhen vermag. Anders gewendet: Gibt es ein bedeutendes Innovationspotential, das ohne kommunale GTZ nicht ausgeschöpft werden würde⁶?

Der beschriebene typische mittelständische Innovationsprozeß sowie die Erfahrung mit dem FuE-Perso-

nalkostenzuschußprogramm lassen vermuten, daß die geförderten Unternehmen ihre forschungs- und entwicklungsbezogenen Aktivitäten nicht so sehr verstärkt, sondern vielmehr umetikettiert haben. Ein wesentlicher Effekt von Förderprogrammen dürfte somit sein, daß das Förderungsbewußtsein der Unternehmen gestärkt wird und sie „für die Notwendigkeit statistischer Informationsweitergabe sensibilisiert“⁷ werden.

Schwieriger zu beurteilen ist das Potential von „Spin-off“-Gründungen aus forschungsintensiven Großunternehmen heraus. Hohe Erwartungen dürften jedoch auch hier fehl am Platze sein:

Großunternehmen betreiben schon seit langem öffentlich geförderte FuE, ohne daß es dadurch in der Vergangenheit in größerem Umfang zu innovationsorientierten Abspaltungen mit anschließender Gründung selbständiger Unternehmen gekommen wäre.

Großunternehmen nehmen in der Regel eine sorgfältige Analyse der Marktchancen eines neuen Produkts vor. Es dürfte daher kaum die Regel werden, daß sich Mitarbeiter von solchen Unternehmen selbständig machen, die an neuen Projekten arbeiteten, die dann aus kommerziellen Gründen verworfen wurden. Der Konkurs wäre in diesem Falle nur allzu wahrscheinlich.

Großunternehmen entwickeln zu einem Teil Vorrats- und Sperrpatente, wodurch eine Unternehmensneugründung, die auf deren Verwertung hin ausgerichtet ist, ausgeschlossen wird.

Es ist somit anzunehmen, daß der überwiegende Teil neuer und als profitabel angesehener Produkte bereits unter den gegebenen Bedingungen und von den bestehenden Unternehmen auf den Markt gebracht wird und kommunale GTZ die Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte nicht werden verstärken können.

Leerstehende GTZ?

Die Mehrzahl der GTZ im In- und Ausland bietet für mindestens 20 bis 30 Unternehmen Platz. Wegen der „Führungsvorteile“, von denen man sich innovative Anregungen verspricht, und der angestrebten Gemeinkostensenkung können die GTZ nicht beliebig verklei-

³ Vgl. G. Bräunling u. a.: Gründer- und Technologiezentren, Seminarunterlage 7. 7. 1984, S. 7.2.

⁴ Vgl. K.-D. Schmidt u. a.: Im Anpassungsprozeß zurückgeworfen. Kieler Studien 185, Tübingen 1984, S. 49.

⁵ Vgl. Th. Ellwein, W. Bruder: Innovationsorientierte Regionalpolitik, Opladen 1982, S. 202 ff.

⁶ Die folgenden Überlegungen beschränken sich auf die Industrie, aus der der größte Teil der Gründer stammt.

⁷ H. Echterhoff - Severitt: Die Unternehmen denken um, in: Deutsche Universitätszeitung, 1981, S. 748.

net werden⁸. Geht man davon aus, daß die 50 bereits bestehenden und/oder geplanten GTZ im Durchschnitt 20 Unternehmen Platz bieten, dann kommt man bundesweit auf ein Angebot von 1000 Betriebsstätten. Ihnen stünde eine geschätzte Nachfrage von 250 Unternehmen gegenüber – vorausgesetzt alle innovativen Neugründungen beabsichtigen, sich zunächst in den Zentren niederzulassen. Unter dieser Annahme wären dann die Zentren in vier Jahren voll belegt. Vor dem Hintergrund der zuvor gemachten Bemerkungen und unter Berücksichtigung der hohen Insolvenzrate gerade bei jungen Unternehmen⁹ erscheint diese Prognose ausgesprochen optimistisch. In den USA werden „über 50 % der (science-)Parks . . . mittlerweile als gescheitert angesehen; die durchschnittliche Belegung aller Parks lag 1974 bei nur 44 %“¹⁰. In den Niederlanden „haben die meisten der 60 Zentren zumindest einen Teil-Leerstand; etliche sind zu weniger als 60 % belegt, einige nur bis zu 30 %“¹¹. Von den niederländischen Zentren sind überhaupt nur drei oder vier voll belegt¹².

Konsequenzen unzureichender Auslastung

Vor dem Hintergrund des sich mit jedem weiterem GTZ verschärfenden Auslastungsproblems zeichnen sich zwei mögliche Reaktionen der Kommunen ab.

□ Zwischen den Kommunen nimmt die Konkurrenz um Gründer zu. Die Kommunen beschleunigen den Aufbau von GTZ, um anderen Kommunen, die ähnliche Vorhaben verfolgen, zuvorzukommen. Sie versuchen, Bewerber nicht mehr nur aus der Umgebung, sondern bundesweit zu akquirieren. Die Konkurrenz um Gründer führt dazu, daß die Zentren letztlich teurer werden, als zur Zeit geplant und das Konzept insgesamt in Mißkredit gerät.

□ Um den mit einem erheblichen Teil-Leerstand der Zentren deutlich werdenden kommunalpolitischen Mißerfolg zu vermeiden, werden die Anforderungen an die Bewerber zurückgenommen. Dies um so eher, als die Kommunalpolitiker möglichst rasch beschäftigungspolitische Erfolge vorweisen wollen. Und dazu scheint eine schnellstmögliche Belegung des Zentrums am geeig-

⁸ Als „kritische Masse“ werden 20 bis 25 Unternehmen angesehen. Vgl. H. F i e d l e r : Die Konzeption des Berliner Innovations- und Gründerzentrums, in: Berliner Innovations- und Gründerzentrum, S. 35.

⁹ Nach Schätzungen des Verbands der Vereine Creditreform „erfolgen rd. ¼ dieser Neugründungen in der Rechtsform der GmbH, von denen wiederum fast 80 % innerhalb der ersten 4 Jahre nach Gründung insolvent werden“. Unternehmensentwicklung 1984. Vervielf. Manuskript (Neuß 1984), S. 18.

¹⁰ D. H e n c k e l : Science Parks, Gründerzentren. Difu-Kurzinformation, Berlin 1984, S. 3.

¹¹ Ebenda, S. 7.

¹² Vgl. Ausländische Erfahrungen bei der Gründung, Finanzierung und beim Management von Zentren für junge Unternehmen. Zusammenfassung. ISI-Seminarbericht Bd. 16, Karlsruhe 1984, S. 13.

netsten zu sein. Durch die Senkung der Anforderungen an die Bewerber wird jedoch das Konzept verwässert. Die innovationsanregenden „Fühlungsvorteile“, die die Zentren realisieren sollen, schwinden mit der Aufnahme nichtinnovativer Unternehmer; die GTZ werden zu Gewerbehöfen, deren Vorteil sich für die darin ansässigen Unternehmen auf die Subventionierung (z. B. der Mieten) und die durch die gemeinsame Nutzung von Gemeinschaftseinrichtungen bewirkte Fixkostensenkung reduziert. Berücksichtigt man darüber hinaus noch die Bedeutung örtlicher Hochschulen als Brutstätte potentieller Gründe¹³, dann dürften sich sehr bald zwei Klassen von GTZ herausbilden: Zum einen diejenigen, die als Hochschulanhängsel neue Technologien oder Produkte erbrüten helfen, und zum anderen diejenigen GTZ, die als kommunale Einrichtungen ohne Hochschulanschluß mangels einer hinreichenden Zahl innovativer Gründer zu Gewerbehöfen degenerieren.

Nachteile und Kosten

Aus der Versammlung junger innovativer Unternehmen unter einem Dach wird die Entstehung von intensiven informellen Kontakten – „Fühlungsvorteilen“ – erwartet, die den Unternehmen innovative Anstöße geben sollen. Den vermeintlichen und tatsächlichen Vorteilen der Zentren für die darin arbeitenden Unternehmen steht jedoch eine Reihe von Nachteilen gegenüber, die die erwarteten Vorteile zunichte machen können:

□ Die an die Unternehmensgründer herangetragenen Erwartungen technologischer Spitzenleistungen können unter Umständen eher deren Konkurrenz als deren Kooperation fördern, wodurch intensive Kontakte gerade gemieden würden.

□ Die Gemeinschaftseinrichtungen können zeitweise überlastet oder durch andere Unternehmen in Anspruch genommen sein.

□ Eine Geheimhaltung erscheint aufgrund von vielfältigen Berührungspunkten, die sich aus der räumlichen Nähe ergeben, nicht ausreichend gewährleistet.

□ Die einzelnen Unternehmen können mit einem ungünstigen Image des Zentrums oder anderer darin tätiger Unternehmen identifiziert werden.

□ Die Anwesenheit in einem GTZ kann bei potentiellen Kunden Zweifel an der Leistungs- und Lieferfähigkeit der Unternehmen hervorrufen.

Die durch die GTZ mitbewirkte Aufwertung und Förderung der Selbständigkeit und des Unternehmerbildes

¹³ Vgl. E. J. K e u n e , K. N a t h u s i u s : Technologische Innovation durch Unternehmensgründungen, Köln 1977, S. 38 f.

können potentielle Gründer unter Umständen über die wirtschaftlichen Risiken ihres Unternehmens hinwegtäuschen, da die Aufnahmefähigkeit und -bereitschaft der Märkte durch die Zentren nicht erweitert werden. Die Risiken von Neugründungen werden dadurch unter- und ihr beschäftigungspolitischer Beitrag überschätzt.

Soweit aus der Presse bekannt, weichen die veranschlagten Kosten der GTZ zum Teil stark voneinander ab. Neben der Größe und Ausstattung spielt eine wesentliche Rolle, ob ein Um- oder Neubau geplant ist. Bei einem 2500 qm großen GTZ mit Umbaukosten in Höhe von 1000 DM/qm bzw. Neubaukosten in Höhe von 2000 DM/qm, die zu einem Zinssatz von 8 % p.a. auf 20 Jahre fremdfinanziert werden, jährlichen Betriebskosten von 250 000 DM (Zentrumsmanager, Sekretariat, Ver- und Entsorgung) ergibt sich bei einer Quadratmetermiete von 10 DM pro Monat in Abhängigkeit vom Auslastungsgrad folgende Kostenbelastung für die betreffende Kommune:

Ungedeckte Kosten eines GTZ pro Jahr (DM)

Auslastungsgrad (%)	Umbau	Neubau
30	415 000	670 000
50	355 000	610 000
80	265 000	520 000

Die Kostenschätzung enthält keine eventuellen Aufwendungen für den Gebäude- oder Grundstückserwerb.

Aufgrund der obigen Schätzung des Gründerpotentials und vor dem Hintergrund der ausländischen Erfahrungen dürften damit zusätzliche Belastungen der kommunalen Haushalte unvermeidlich sein, ohne daß absehbare Zeit mit zusätzlichen Einnahmen zu rechnen wäre.

Für die Kommunen stellt die Errichtung eines GTZ ein Element ihrer Selbstdarstellung nach außen dar. Es sollen Aufgeschlossenheit der Kommunen gegenüber der Wirtschaft und aktive regionale Wirtschaftspolitik dokumentiert werden. Ein niederländischer Teilnehmer an einem Seminar über GTZ stellte fest: „Es hat sogar den Anschein, daß manche Behörden, Einrichtungen und kommerzielle Organisationen in den Betriebszentren lediglich ein Instrument erblicken, das ihnen gestattet, sich besser zu profilieren . . . Diese Situation erinnert unwillkürlich an den mittelalterlichen Wettbewerb der Städte: An die Stelle monumentaler Gotteshäuser ist offenbar ein neues Prestigeobjekt – das Betriebszentrum – getreten.“¹⁴ Die kommunalen Aktivitäten fügen sich insofern in die allgemeine Wirtschaftspolitik ein, als sie von einer forschungs- und technologiepolitischen Dynamik getragen werden, die zur Stärkung der Zuversicht in der Wirtschaft beitragen soll. Die technologieinspirierte und -inspirierende Hochstimmung kann jedoch sehr bald in eine kommunalpolitische Mißstimmung umschlagen.

¹⁴ L. Verhoeff: Sind Betriebszentren ein Beitrag zur Lösung regionaler Wirtschaftsprobleme?, in: Ausländische Erfahrungen . . . , S. 9.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG

NEUERSCHEINUNG

Wolfgang Wetter/Christian Langer/Rolf Jungnickel

DIE WETTBEWERBSPOSITION DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT

– Wechselkurs und internationale Wettbewerbsfähigkeit –

Der konventionelle Indikator zur Messung wechselkursbedingter Änderungen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, der reale Wechselkurs, kann bei isolierter Betrachtung zu Fehlurteilen verführen. Ziel der vorliegenden Studie ist daher die Entwicklung und Überprüfung von Indikatoren, die für sich allein genommen oder in ihrer Gesamtheit aufzeigen, inwieweit einerseits die Entwicklung der Wechselkurse die Wettbewerbsfähigkeit beeinflußt, und andererseits die Wechselkursentwicklung lediglich der Reflex der Handelsströme und damit der hinter diesen stehenden Wettbewerbsfaktoren ist.

Großoktav, 248 Seiten, 1984, Preis brosch. DM 46,-

ISBN 3-87895-257-0

V E R L A G W E L T A R C H I V G M B H – H A M B U R G