

Schwartz, Michael

Article

Langfristeffekte von Technologie- und Gründerzentren: Was wird aus den Firmen, wenn sie die Zentren verlassen?

Wirtschaft im Wandel

Provided in Cooperation with:

Halle Institute for Economic Research (IWH) – Member of the Leibniz Association

Suggested Citation: Schwartz, Michael (2008) : Langfristeffekte von Technologie- und Gründerzentren: Was wird aus den Firmen, wenn sie die Zentren verlassen?, *Wirtschaft im Wandel*, ISSN 2194-2129, Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH), Halle (Saale), Vol. 14, Iss. 8, pp. 317-322

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/143649>

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.

Langfristeffekte von Technologie- und Gründerzentren: Was wird aus den Firmen, wenn sie die Zentren verlassen?*

Technologie- und innovationspolitische Förderprogramme zur Unterstützung technologieorientierter Existenzgründer sind seit geraumer Zeit Gegenstand wissenschaftlicher als auch wirtschaftspolitischer Diskussionen. Ein Instrument, das vor allem Städten und Kommunen die Möglichkeit gibt, aktiv zur Förderung dieser, für die regionalwirtschaftliche Entwicklung bedeutenden, Unternehmensgruppe beizutragen, sind Technologie- und Gründerzentren (TGZ).

Seit nunmehr über 18 Jahren werden TGZ in den ostdeutschen Bundesländern aufgebaut und finanziell unterstützt.⁶ Kernaufgabe dieser Zentren ist die Befähigung ideengetriebener Gründer zu leistungsorientierten Unternehmern. Daneben rücken – insbesondere in Ostdeutschland – regionalwirtschaftlich bedeutsame Ziele, wie beispielsweise die Entlastung der lokalen Arbeitsmärkte, die Verbesserung des Wissens- und Technologietransfers oder standortbezogene Modernisierungswirkungen, in den Vordergrund.

Um diese Zielstellungen verwirklichen zu können, liegt das wesentliche Förderziel eines jeden TGZ – ungeachtet standortspezifischer Ausgestaltung oder regional divergierender Zielvorstellungen der Trägerinstitutionen – in der Hervorbringung langfristig lebensfähiger Unternehmen.⁷ So gilt die unternehmerische Überlebensrate als *das* Aushängeschild eines TGZ und wird vielfach durch die jeweiligen Geschäftsführer oder lokale Interessensgruppen (beispielsweise städtische Wirtschaftsförderungsgesellschaften) öffentlichkeitswirksam kommuniziert.⁸ Dies gewinnt auch dadurch an Bedeu-

tung, dass mittels des Nachweises einer hohen Überlebensquote der Erfolg der Zentren und damit deren prinzipielle Finanzierungswürdigkeit durch Städte und Kommunen begründet wird.

Ob die Unternehmen allerdings auch langfristig nach beendeter Förderung, d. h. nach dem Auszug aus den TGZ, überlebensfähig sind, ist gegenwärtig nur ansatzweise bekannt. Die hohe Bedeutung dieser zentralen Fragestellung für das Verständnis der Effektivität der Fördermaßnahme TGZ rückt aber zunehmend in den Vordergrund.⁹ Angesichts der Bedeutung dieses Aspekts und dem stetig wachsenden Interesse politischer Entscheidungsträger an dieser Thematik muss verwundern, dass empirische Arbeiten zu Überlebensprozessen TGZ-geförderter Unternehmen kaum realisiert werden.¹⁰

Vor dem Hintergrund dieses Forschungs- wie auch wirtschaftspolitischen Kenntnisdefizits untersucht der vorliegende Beitrag Schließungsquoten und Austrittsdynamik von geförderten Unternehmen aus fünf TGZ in den Neuen Bundesländern *nach deren Auszug aus den TGZ*. Dabei werden Antworten auf die folgenden zwei zentralen Fragen gegeben:

- (1) Welcher Anteil geförderter Unternehmen ist auch außerhalb der schützenden Umgebung des TGZ lebensfähig?
- (2) Bewirkt der Wegfall der Förderung eine sofortige Gefährdung der Überlebensfähigkeit?

Während also die erste Frage darauf abstellt, *ob* bzw. *wie viele* Unternehmen nach dem Auszug nicht überleben, zielt die zweite Frage auf das *Wann* einer Unternehmensschließung ab. Die Analyse der Überlebens- bzw. Schließungsprozesse wird dabei für

* Der Verfasser ist den Leitern der untersuchten Technologie- und Gründerzentren für die Aufbereitung und Übermittlung der Unternehmenslisten sowie der Creditreform Halle (Saale) – insbesondere in Person von Herrn Markus Bachmeyer – für ihre Unterstützung der IWH-Untersuchung durch die Bereitstellung der notwendigen Unternehmensdaten zu besonderem Dank verpflichtet.

⁶ Vgl. zu TGZ in Ostdeutschland z. B. FRANZ, P.: Technologie- und Gründerzentren als Hoffnungsträger kommunaler Wirtschaftsförderung in Ostdeutschland. Raumforschung und Raumordnung 54, 1, 1996, S. 26-35.

⁷ Vgl. beispielsweise McADAM, M.; MARLOW, S.: Building Futures or Stealing Secrets? Entrepreneurial Cooperation and Conflict within Business Incubators. International Small Business Journal 25, 2007, p. 363.

⁸ In vielen Fällen findet sich im Rahmen des Internetauftritts ein Verweis auf die entsprechenden Überlebensraten der geförderten Unternehmen.

⁹ Thematisiert u. a. von PENA, I.: Business Incubation Centers and New Firm Growth in the Basque Country. Small Business Economics 22, 2004, p. 235.

¹⁰ Lediglich zwei Arbeiten haben sich bislang damit auseinandergesetzt, welche allerdings auf westdeutsche TGZ bzw. ein einziges TGZ beschränkt sind. Die ermittelten Schließungsquoten der Auszüge liegen zwischen 25% und 30%. Vgl. zu diesen Werten SEEGER, H.: Ex-Post-Bewertung der Technologie- und Gründerzentren durch die erfolgreich ausgezogenen Unternehmen und Analyse der einzel- und regionalwirtschaftlichen Effekte. Münster 1997, S. 101-102, und WILLMS, W.; SÜNNER, I.: Langfristige regionalwirtschaftliche Effekte von Technologie- und Gründerzentren. Neues Archiv 1, 2004, S. 32.

jedes TGZ bzw. deren Unternehmen separat vorgenommen, wobei einleitend jeweils eine Kurzcharakterisierung der Zentren erfolgt. Der Artikel schließt mit einer knappen Zusammenfassung und zeigt mögliche wirtschaftspolitische Implikationen der Resultate auf. Im folgenden Abschnitt wird einführend zu Überlebensraten – als adäquate Indikatoren zur Erfassung des Fördererfolgs von TGZ – Stellung bezogen.

Überlebensraten TGZ-geförderter Unternehmen – was zu beachten ist

Sollen Überlebens- bzw. Schließungsraten TGZ-geförderter Unternehmen untersucht werden, so ist auf einige Besonderheiten dieser Indikatoren hinzuweisen.

Zum einen gilt es zu beachten, dass Überlebensquoten, die sich auf den eigentlichen Förderzeitraum beziehen, nur bedingt aussagekräftig sind. Dies resultiert aus dem der Förderung durch TGZ vorausgehenden Selektionsprozess seitens der Zentren (beispielsweise anhand bereits bestehender Finanzierung), der letztlich dazu führt, dass sich in den TGZ oftmals nur gering problembehaftete Unternehmen finden: Riskante Unternehmungen überstehen eine Vorprüfung vielfach nicht. So ist es kaum verwunderlich, dass nur eine vergleichsweise geringe Anzahl bereits im TGZ scheitert.¹¹ Eine tendenziell zu positive Darstellung der Überlebensförderung durch TGZ ist hierdurch kaum vermeidbar.

Aufgrund dieser geschilderten Selektionsverzerrung ist nach Ansicht einiger Autoren auch von direkten Vergleichen TGZ-spezifischer Überlebensraten mit Überlebensraten nicht geförderter Unternehmen (Kontrollgruppenuntersuchungen) eher abzuraten. Vielmehr sollte zwischen verschiedenen Zentren bzw. Zentrumstypen (beispielsweise nach Abhängigkeit ihrer Technologieorientierung) differenziert werden.¹²

Weiterhin vernachlässigt die ausschließliche Fokussierung auf den Mietzeitraum die von der För-

Kasten:

Definition einer Unternehmensschließung

Wann liegt eine Unternehmensschließung vor?

Im Sinne dieser Studie gilt ein vormals gefördertes (eigenständiges) Unternehmen als erloschen – die Termini „geschlossen“ sowie „gescheitert“ werden im Folgenden synonym gebraucht –, sofern dieses zum Stichtag des 31.12.2006 als nicht mehr aktiv geschäftstätig identifiziert werden konnte. Für Niederlassungen länger bestehender Unternehmen gilt: Wird eine Niederlassung (Vertriebsbüro etc.) am Standort des TGZ aufgelöst (auch Schließung des Mutterunternehmens), so gilt diese hier ebenfalls als erloschen.

Wie genau kann das Datum festgelegt werden?

Als Datum der Aufgabe der Geschäftstätigkeiten wird das durch Rechtsakte festgelegte Schließungsdatum verwendet. Creditreform vermerkt diesbezüglich das Datum der Gewerbeabmeldung, das Datum der Löschung des Handelsregistereintrags oder das Datum eines etwaigen Verschmelzungsvertrags. Es gilt zu berücksichtigen, dass der hier verwendete formal-juristische Schließungszeitpunkt nicht zwangsläufig mit der tatsächlichen Schließung übereinstimmen muss. Diese Unschärfen werden bei der hier verwendeten Sichtweise weitgehend ausgeblendet.

Was ist mit „ruhenden“ Unternehmen?

Vorteilhaft ist, dass Creditreform explizit formalrechtlich noch bestehende (beispielsweise Handelsregistereintrag nicht gelöscht), jedoch nicht mehr wirtschaftsaktive Unternehmen deutlich als solche kennzeichnet. Diese Fälle wurden, sofern hierzu ein Datum des entsprechenden Vermerks angegeben war, unter dem Schließungsbegriff subsumiert. Andernfalls dient der späteste erkennbare, durch Creditreform vermerkte Eintrag in das Handelsregister als Schließungsdatum.

derung angestrebte und auch erwartete Nachhaltigkeitswirkung. So weisen einige Autoren darauf hin, dass die Bewährungsphase der geförderten Unternehmen durch den Aufenthalt künstlich nach hinten verlagert wird.¹³ Somit muss geprüft werden, ob die Förderempfänger auch nach der direkten Förderphase und den damit verbundenen Vorteilen

¹¹ Vgl. BEARSE, P.: A Question of Evaluation: NBIA's Impact Assessment of Business Incubators. *Economic Development Quarterly* 12, 1998, p. 326.

¹² Vgl. hierzu die kritischen Stellungnahmen von PHAN, P. H.; SIEGEL, D. S.; WRIGHT, M.: Science Parks and Incubators: Observations, Synthesis and Future Research. *Journal of Business Venturing* 20, 2005, pp. 165-182. – SHERMAN, H.; CHAPPELL, D. S.: Methodological Challenges in Evaluating Business Incubator Outcomes. *Economic Development Quarterly* 12, 1998, pp. 313-321.

¹³ Vgl. beispielsweise STERNBERG, R.: Methoden und Ergebnisse der Erfolgskontrolle von Technologie- und Gründerzentren, in: NIW (Hrsg.), *Erfolgskontrollen in der Technologiepolitik*. Hannover 1992, S. 99.

Tabelle 1:

Ausgewählte Merkmale und Kennzahlen der untersuchten Technologie- und Gründerzentren

- Stand: 31.12.2006 -

	Dresden	Halle (Saale)	Jena	Neubrandenburg	Rostock
Gründungsjahr	1990	1992	1991	1990	1990
Vermietbare Fläche	35 000 m ²	21 600 m ²	4 200 m ²	4 380 m ²	4 500 m ²
Mitarbeiter	15	11	4	5	3
Einzüge insgesamt*	203	139	167	141	123
Aktuelle Mieter*	107	65	59	41	39

* Inklusive Wissenschaftseinrichtungen und weitere nicht privatwirtschaftlich organisierte Mieter (z. B. Wirtschaftsförderungseinrichtungen).

Quelle: Erhebung und Berechnungen des IWH.

lebensfähig sind. Überlebensraten der erfolgreich aus den TGZ ausgezogenen Unternehmen können hierüber Auskunft geben.

Datenbasis und verwendete Methoden

Die Grundlage der empirischen Analysen dieses Artikels bildet eine Erhebung des IWH aller vormals geförderten, mittlerweile aber ausgezogenen Unternehmen aus TGZ in den Städten Dresden, Halle (Saale), Jena, Neubrandenburg und Rostock.¹⁴ Die Auswahl der Zentren erfolgte unter Berücksichtigung des in der Literatur im Allgemeinen als notwendig erachteten Zeitraums von zehn bis 15 Jahren für eine verlässliche Beurteilung von TGZ.¹⁵ Die für die Studie ausgewählten Zentren zählen zu den ältesten TGZ in Ostdeutschland, mehrere Generationen an Mieterunternehmen haben die Zentren bereits durchlaufen. Tabelle 1 informiert über wesentliche Charakteristika der fünf TGZ.

Um den Überlebensstatus der erfolgreich ausgezogenen Unternehmen festzulegen, wurde auf eine bereits in älteren Studien verwendete¹⁶ und im Kasten näher erläuterte Definition zurückgegriffen. Die unternehmensspezifische Entscheidung, ob hiernach eine Schließung vorliegt, basiert auf Daten des Wirtschaftsinformationsdiensts Creditreform. Für jedes Unternehmen wurde eine entsprechende Klassifizierung, mit eventuellem Vermerk des Schließungsdatums, nach detaillierter

Sichtung der übermittelten Daten sowie in fraglichen bzw. strittigen Einzelfällen nach Rücksprache mit den Partnern von Seiten der Creditreform getroffen.¹⁷

Methodisch kann im Rahmen der empirischen Auswertung, neben „einfachen“ Schließungs- bzw. Überlebensraten, durch die Kenntnis tagesgenauer Datumsangaben (Auszug und Schließung) auf die so genannte Hazardfunktion zurückgegriffen werden.¹⁸ Diese bezeichnet die Wahrscheinlichkeit, dass eine Unternehmensschließung in einem gegebenen Intervall auftritt, unter der Voraussetzung, dass das Unternehmen zu Beginn des Intervalls noch „am Leben“ war. Hierüber lassen sich Veränderungen der Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensschließung im Zeitablauf bestimmen bzw. abbilden. Diese wird im empirischen Teil für jedes der fünf TGZ separat ausgewiesen.¹⁹

Welchen Verlauf die Hazardfunktion nimmt, ist ex ante nicht abzuschätzen, da keinerlei Vergleichswerte hierzu vorliegen. Einige Kritiker befürchten allerdings, dass insbesondere kurz nach Verlassen der Zentren ein hohes Schließungsrisiko für die Unternehmen besteht, was einem fallenden Verlauf der Hazardfunktion entsprechen würde.

Die folgenden Abschnitte stellen nunmehr die Ergebnisse der empirischen Auswertungen zu den

¹⁴ Zu ersten Teilergebnissen dieser Studie vgl. SCHWARTZ, M.: Technologie- und Gründerzentren im Osten Deutschlands: Eine positive Zwischenbilanz, in: IWH, *Wirtschaft im Wandel* 12/2007, S. 439-448.

¹⁵ Vgl. z. B. AUTIO, E.; KAURANEN, I.: *The Effectiveness of Science Parks as a Tool of Technology Policy*. Helsinki University of Technology Working Paper, 1992, p. 24.

¹⁶ Vgl. beispielsweise WESTHEAD, P.; STOREY, D. J.: *An Assessment of Firms Located On and Off Science Parks in the United Kingdom*, Main Report. London 1994.

¹⁷ Insgesamt 31 Auszüge konnten trotz intensiver Recherchen nicht aufgefunden werden (siehe Tabelle 2). Von einer Zurechnung als „überlebend“ oder „Schließung“ wurde abgesehen, weshalb bei den im Text ausgewiesenen Schließungs-/Überlebensraten eines TGZ eine Differenz zu 100% möglich ist.

¹⁸ Vgl. zu den Grundlagen CLEVES, M. A.; GOULD, W. W.; GUTIERREZ, R. G.: *An Introduction to Survival Analysis Using Stata*. College Station 2004.

¹⁹ Die Wahrscheinlichkeiten, einen bestimmten Zeitraum nach dem Auszug zu überleben, wurden mittels der Kaplan-Meier-Methode berechnet. Siehe zu den Grundlagen wiederum CLEVES, M. A. et al., a. a. O.

Schließungs- bzw. Überlebensraten der geförderten Unternehmen als auch die Entwicklung des Schließungsrisikos der Unternehmen dar, *nachdem diese die TGZ verlassen haben*.²⁰

Technologiezentrum Dresden

Das Technologiezentrum Dresden (TZD) ist das älteste TGZ in den Neuen Bundesländern. Als primäre Zielgruppe gelten Unternehmensgründer. Eine Beschränkung des Unternehmensalters bei Aufnahme sowie eine explizite Schwerpunktsetzung auf bestimmte Branchen existiert nicht. Darüber hinaus liegt der Fokus auf technologieorientierten Unternehmen. Nach Aussagen der Zentrenleitung sind knapp 40% aller Mieter Spin-Offs der TU Dresden. Das TZD operiert als selbsttragende Einrichtung – Zuschüsse der Gesellschafter sind nicht nötig.

Insgesamt konnten von 79 Unternehmen, welche die Förderphase im TZD erfolgreich abgeschlossen haben, zum Untersuchungszeitpunkt 75,9% als aktiv geschäftstätig identifiziert werden. Die, im Vergleich der Zentren untereinander mit Abstand niedrigste, Schließungsrate nach dem Auszug beläuft sich auf 17,7%, d. h., nur 14 Auszüge sind nach dem Verlassen des TZD erloschen. Des Weiteren zeigt die Hazardfunktion (vgl. Abbildung) deutlich einen relativ flachen und gleichmäßigen Verlauf. Ein besonderer Gefährdungszeitraum ist hiernach nicht festzustellen. Die Wahrscheinlichkeit, drei Jahre nach dem Auszug zu überleben, beträgt 88,4%, nach fünf Jahren liegt dieser Wert für Auszüge des TZD bei 78,7%.

Technologie- und Innovationspark Jena

Der Technologie- und Innovationspark Jena (TIPJ) ist das am längsten in Betrieb stehende TGZ in Thüringen. Der Standort des TIPJ auf dem „Wissenschaftscampus Beutenberg“ ist gekennzeichnet durch die unmittelbare Nähe zu einer Vielzahl außeruniversitärer Forschungseinrichtungen und Institute der Friedrich-Schiller-Universität sowie der Anbindung zu FuE-betreibenden Großunternehmen (Jenoptik, Jenapharm, Schott). Seit dem Jahr 1998 arbeitet der TIPJ kostendeckend, mittlerweile werden leichte Gewinne erwirtschaftet. Wichtigstes Selektionskriterium ist neben der Wissensbasiertheit die Technologieorientierung der Unternehmen.

²⁰ Die einführenden Kurzcharakterisierungen der TGZ basieren auf persönlichen Gesprächen des Autors mit den Zentrenleitungen bzw. auf Auswertungen eines Fragebogens, der den TGZ übermittelt wurde (Frühjahr 2007).

Der TIPJ steht allen Branchen offen. Als Restriktion findet aber die maximale Altersgrenze von drei Jahren bei Aufnahme Anwendung.

Zwar hat mit 90 Unternehmen die höchste Anzahl aller fünf betrachteten TGZ das Zentrum erfolgreich verlassen, die Schließungsrate nach dem Auszug von 30% liegt allerdings vergleichsweise hoch. Der Blick auf die Hazardfunktion (vgl. Abbildung) zeigt ein – zumindest in Relation zum TZD – dauerhaft höheres Schließungsrisiko der Auszüge, mit leicht steigender Tendenz zum Ende des Beobachtungszeitraums. Die Dreijahres-Überlebenswahrscheinlichkeit beträgt für Auszüge am Standort Jena 78,9%, nach fünf Jahren beträgt die Überlebenswahrscheinlichkeit 68,3%.

Rostocker Innovations- und Gründerzentrum

Das Rostocker Innovations- und Gründerzentrum (RIGZ) wurde zu Beginn seiner Entwicklung massiv durch das Bremer Innovations- und Technologiezentrum, das noch bis 1998 mit annähernd 50% als Gesellschafter beteiligt war, unterstützt. Die Durchlaufzeit ist mit z. T. zehn Jahren recht hoch angesetzt, was durchaus Kapazitäten blockieren kann. Treten jedoch (potenzielle) Existenzgründer an das RIGZ heran, so besitzen diese Vorrang bei der Mietflächenvergabe.²¹

61 Unternehmen haben die Förderphase erfolgreich mit dem Auszug abgeschlossen, wovon allerdings gut jedes dritte Unternehmen (insgesamt 21) mittlerweile als Schließung identifiziert werden konnte. Die Entwicklung der Hazardfunktion folgt dabei einem für Unternehmen des TIPJ vergleichbaren Muster, jedoch auf einem geringeren Niveau (vgl. Abbildung). Nach drei bzw. fünf Jahren ab dem Auszugszeitpunkt befinden sich die RIGZ-Firmen mit einer Wahrscheinlichkeit von 84,7% bzw. 73,6% noch am Markt.

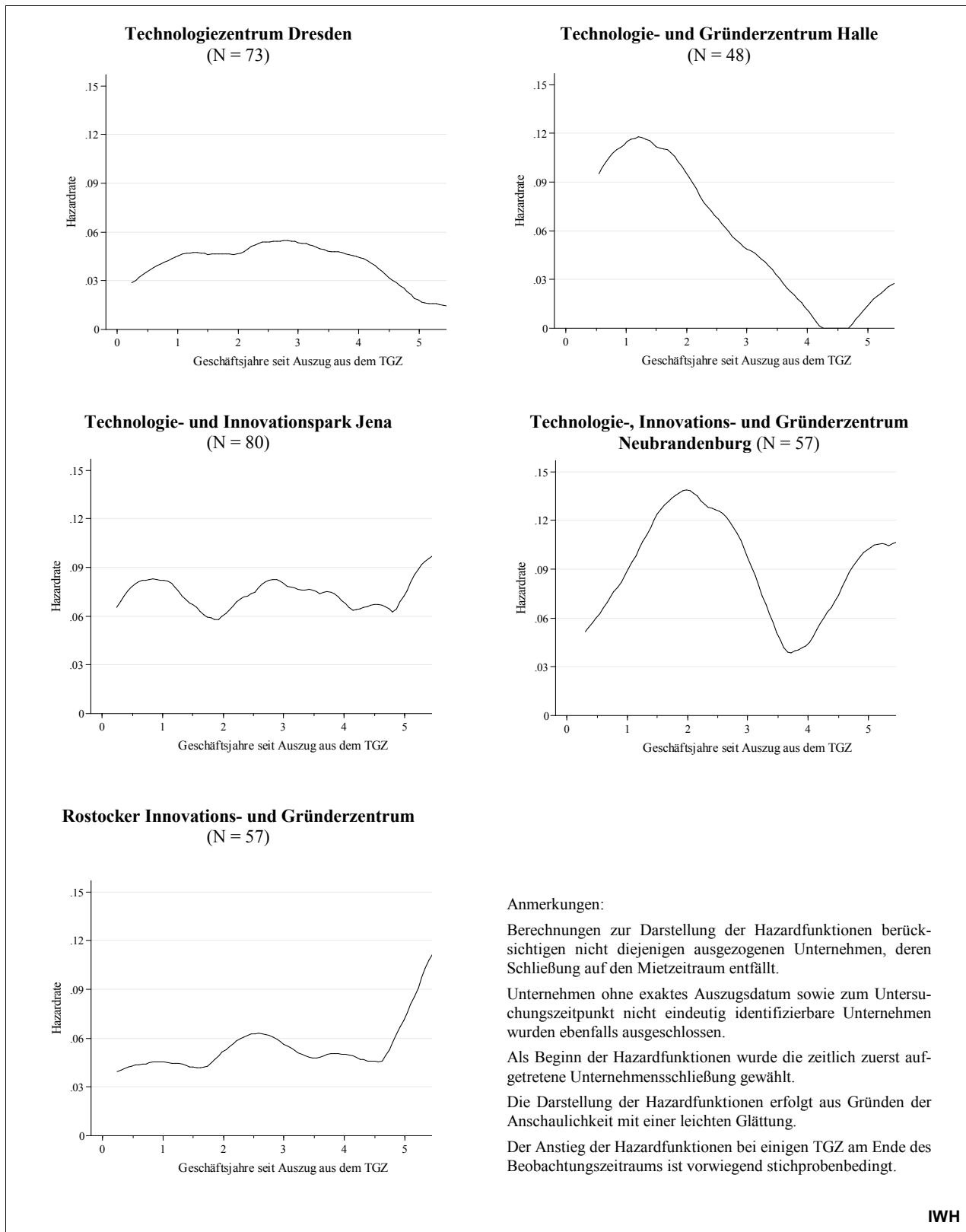
Technologie- und Gründerzentrum Halle

Als ältestes Zentrum Sachsen-Anhalts wurde das Technologie- und Gründerzentrum Halle (TGZH) im November 1993 in Betrieb genommen. Alle Gebäude wurden neu errichtet und sind im Technologiepark „Weinberg Campus“ angesiedelt. Neben

²¹ Ungeachtet des zuschussfreien Betriebs des RIGZ wurde seitens der Stadt Rostock der Beschluss gefasst, zukünftig Verwaltung und Betrieb dem städtischen Eigenbetrieb Kommunale Objektbewirtschaftung und -entwicklung zu übertragen.

Abbildung:

Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensschließung nach Verlassen der TGZ
- differenziert nach TGZ -



Quelle: Berechnungen und Darstellung des IWH.

diesen befinden sich weitere naturwissenschaftlich-technisch orientierte Einrichtungen der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg sowie außer-universitäre Forschungseinrichtungen auf dem Areal. Hervorzuheben ist, dass seitens des Managements kaum eine Selektion hinsichtlich der Technologieorientierung potenzieller Mieter betrieben wird. Auch von einer eventuellen Altersrestriktion, wie im Fall des TIPJ, wird kein Gebrauch gemacht.

Insgesamt 57 Firmen sind bislang erfolgreich ausgezogen. Mit einer Schließungsrate nach dem Auszug von 28,1% kann das TGZH auf einen ähnlichen Wert wie der TIPJ verweisen. Dagegen weicht der Verlauf der Hazardfunktion von den bislang betrachteten TGZ deutlich sichtbar ab: Auszüge des TGZH sind insbesondere kurz nach Verlassen des Zentrums mit einer hohen Schließungswahrscheinlichkeit konfrontiert. Diese Risikoperiode kann in etwa bis zum Ende des dritten Jahres nach beendeter Inkubation beobachtet werden. Demzufolge liegt die Überlebenswahrscheinlichkeit nach drei Jahren bei einem relativ niedrigen Wert von 72,9%. Allein zwölf der insgesamt 16 gescheiterten Unternehmen stellen bereits in dieser Phase ihre Geschäftstätigkeiten ein. Bemerkenswert ist ebenfalls, dass in den darauffolgenden drei Jahren keinerlei Schließung aufgetreten ist.

Technologie-, Innovations- und Gründerzentrum Neubrandenburg

Auch das Technologie-, Innovations- und Gründerzentrum Neubrandenburg (TIGN) operiert selbsttragend. Allerdings erfolgt seit dem Jahr 2004 eine Bezuschussung durch die Stadt Neubrandenburg, resultierend aus der Auslagerung allgemeiner Aufgaben der Wirtschaftsförderung an die Betreiber-gesellschaft des TIGN. Standort des TIGN sind zwei frühere Verwaltungsgebäude des VEB Panzer-reparaturwerks (kostenfreie Überlassung für die Stadt seitens der Treuhand). Alleiniger Gesellschaf-ter ist die Stadt Neubrandenburg. Eine Beschrän-

kung auf ein Höchstunternehmensalter bei Einzug sowie eine sektorspezifische Ausrichtung existie-ren nicht.

Unter den in dieser Studie vertieft untersuchten TGZ weist das TIGN die höchste Schließungsrate ausgezogener Unternehmen von 41,5% auf. Bei 65 erfolgreichen Auszügen ist damit annähernd die Hälfte der graduierten Unternehmen aus dem TIGN nicht langfristig überlebensfähig. Auch hier zeigt sich die für das TGZH gefundene Risikoperiode (vgl. Abbildung): Drei Jahre nach Verlassen des Zentrums liegt die Überlebenswahrscheinlichkeit bei 70,8%, nach fünf Jahren bei 63,9%.

Zusammenfassung und Diskussion – Graduierung ist kein Garant für langfristiges Überleben

Aus den Ergebnissen der empirischen Analyse (für eine Zusammenfassung siehe Tabelle 2) lassen sich eine Reihe bemerkenswerter Schlussfolgerungen ableiten. In erster Linie ist festzuhalten, dass mit einer, für alle fünf TGZ mittleren, Schließungs-rate nach dem Auszug von 29,8% kaum Unter-schiede zu den bislang vorliegenden – auf west-deutsche Zentren fokussierten – Studien bestehen. Einschränkend ist allerdings hinzuzufügen, dass die in der IWH-Untersuchung berücksichtigten Zentren durch vergleichsweise gute Standortqua-litäten gekennzeichnet sein dürften. Unterstellt man aufgrund dessen diese Quote als unteren Schwel-lenwert, ist zu vermuten, dass viele der in ländlich-peripheren Regionen ohne Anbindung an städti-sche Agglomerationsräume errichteten Zentren eher deutlich höhere Schließungsquoten aufweisen dürf-ten. Zukünftige Studien müssen zeigen, ob diese Vermutung tatsächlich zutreffend ist.

Bezüglich der Unterschiede zwischen den fünf TGZ deutet die Heterogenität der Schließungsrisi-ken darauf hin, dass es den untersuchten TGZ in unterschiedlichem Ausmaß gelingt, eine Überlebens-fähigkeit der Firmen positiv zu beeinflussen. Die Untersuchungsergebnisse lassen vermuten, dass zu-

Tabelle 2:

Zusammenfassung der Ergebnisse zum Überlebensstatus der aus den fünf TGZ ausgezogenen Unternehmen
- Stand: 31.12.2006 -

	Dresden		Halle (Saale)		Jena		Neubrandenburg		Rostock		Insgesamt	
Erfolgreiche Auszüge	79		57		90		65		61		352	
davon nicht identifizierbar (in %)	5	(6,3)	5	(8,8)	9	(10,0)	9	(13,8)	3	(4,9)	31	(8,8)
davon Unternehmensschließung (in %)	14	(17,7)	16	(28,1)	27	(30,0)	27	(41,5)	21	(34,4)	105	(29,8)
davon überlebend (in %)	60	(75,9)	36	(63,2)	54	(60,0)	29	(44,6)	37	(60,6)	216	(61,4)

Quelle: Erhebung und Berechnungen des IWH.

mindest im Fall der Standorte Halle sowie Neu-Brandenburg mit dem Auszug aus den TGZ ein z. T. deutlicher Einbruch der unternehmerischen Überlebensfähigkeit einhergeht. Nachhaltige Effekte die Überlebensfähigkeit betreffend zeigen sich diesen Ergebnissen zufolge nicht bei allen geförderten Unternehmen.

Das vergleichsweise höhere Risiko, in unmittelbarem Anschluss an die Beendigung der Förderung einer Schließung zu unterliegen, scheint darauf hinzuweisen, dass in einigen Fällen eher lebensverlängernde als lebensbefähigende Wirkungen vom TGZ-Aufenthalt ausgehen. Das relativ hohe Schließungsrisiko, mit dem junge Unternehmen zu Beginn ihrer Geschäftstätigkeit konfrontiert sind²² – und zu dessen Verminderung und Beseitigung die Förderung in TGZ (eigentlich) beitragen soll –, wird vermutlich vielfach um die Dauer der Förderung nach hinten verlagert. Allerdings ist ein spezieller Gefährdungszeitraum nicht bei allen analysierten TGZ zu beobachten.

Ein weiterer Aspekt betrifft die wiederkehrend in empirischen Studien zu TGZ gestellte Frage, ob Unternehmen aus ihrer Sicht ohne eine Zentrumsförderung überlebensfähig wären.²³ Mit einer Bejahung durch meist um die 95% der dabei befragten Unternehmen erscheinen diesbezügliche Ergebnisse vor dem Hintergrund der Befunde des vorliegenden Beitrags eher begrenzt aussagekräftig.

Fazit und wirtschaftspolitische Implikationen

Eine endgültige Bewertung der gefundenen Schließungsraten und Austrittsdynamiken ist allerdings schwierig. Weder existieren momentan ausreichend Vergleichsstudien, die eine verlässliche Einordnung der Befunde dieser Studie gestatten, noch ist zu bestimmen, welche Überlebensrate je TGZ als erfolgreich bezeichnet werden kann. Auch die in dieser Studie verwendete Hazardfunktion zur Abbildung der Entwicklung der Schließungsrisiken kommt in diesem Kontext erstmalig zur Anwendung.

Nicht vernachlässigt werden sollte überdies, dass auch Marktaustritte ein zentrales Element einer funk-

tionierenden und effizienten Ökonomie darstellen.²⁴ Unter diesem Aspekt ist die vielfach zu beobachtende Auffassung, TGZ seien unter dem Begriff des Misserfolgs zu fassen, sofern eine gewisse Anzahl geförderter Unternehmen nicht überlebt, kritisch zu hinterfragen.

Ferner ist darauf zu verweisen, dass sich die vielschichtigen Mechanismen, die auf einen Marktaustritt einwirken können, oftmals dem Einflussbereich einer (vorherigen) TGZ-Förderung entziehen, wie beispielsweise eine zu starke Konkurrenzsituation auf den jeweilig angestrebten Märkten oder Konflikte innerhalb der Unternehmensorganisation. Aufgrund der begrenzten Datenlage dazu, welche Determinanten nun letztlich zur Aufgabe des Unternehmens geführt haben und ob diese im Rahmen der Förderung überhaupt hätten beeinflusst werden können, sind Empfehlungen für die zukünftige Förderung von TGZ nur bedingt ableitbar. Möglicherweise ließe sich allerdings mittels institutionalisierter Graduiertenprogramme in den TGZ eine Reduktion der Schließungsrisiken (insbesondere in direktem Anschluss an den Auszug) vermindern. Im Rahmen solcher im Förderprozess fest verankerten Bausteine könnten die Unternehmen einerseits bereits rechtzeitig während der Förderung auf die – in empirischen Studien nachgewiesenen²⁵ – Probleme im Zusammenhang mit dem Auszug vorbereitet werden. Andererseits könnte dies beinhalten, dass für einen gewissen Zeitraum auch nach dem Verlassen der TGZ ein Betreuungsverhältnis aufrechterhalten wird.

Weitgehend ungeklärt ist jedoch noch immer, ob die Entwicklung der Auszüge primär auf zentrenspezifische Charakteristika oder eher regionale Umfeldbedingungen zurückzuführen ist. Diese Fragestellung wird daher im Rahmen künftiger Untersuchungen des IWH aufgegriffen und weiter verfolgt.

Michael Schwartz
(*Michael.Schwartz@iwh-halle.de*)

²² Dies wird als so genannte „Liability of Newness“ bezeichnet. Vgl. STINCHCOMB, A. L.: Social Structure and Organisations, in: J. G. March (ed.), Handbook of Organizations. Chicago 1965, pp. 142-193.

²³ Stellvertretend für eine Reihe von Untersuchungen sei auf BEHRENDT, H.: Wirkungsanalyse von Technologie- und Gründerzentren in Westdeutschland, Heidelberg 1996, S. 178 verwiesen.

²⁴ FRITSCH, M.; MUELLER, P.: Effects of New Business Formation on Regional Development over Time. Regional Studies 38 (8), 2004, pp. 961-975. – STROTMANN, H.: Entrepreneurial Survival. Small Business Economics 28, 2007, pp. 87-104.

²⁵ So z. B. Liquiditätsengpässe, Schwierigkeiten, einen geeigneten Standort zu finden, Probleme bei der Finanzierung von Ausrüstungsgegenständen. Siehe hierzu vor allem SEEGER, H., a. a. O., S. 88-95.