ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Rammer, Christian

Research Report

Unternehmensdynamik in den forschungsund wissensintensiven Wirtschaftszweigen in Deutschland: Zur Entwicklung von Gründungen und Schließungen bis im internationalen Vergleich 1995-2006

Studien zum deutschen Innovationssystem, No. 5-2008

Provided in Cooperation with:
Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI)

Suggested Citation: Rammer, Christian (2007) : Unternehmensdynamik in den forschungsund wissensintensiven Wirtschaftszweigen in Deutschland: Zur Entwicklung von Gründungen und Schließungen bis im internationalen Vergleich 1995-2006, Studien zum deutschen Innovationssystem, No. 5-2008, Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI), Berlin

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/156510

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

ZEW

Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH

Unternehmensdynamik in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen in Deutschland

Zur Entwicklung von Gründungen und Schließungen bis im internationalen Vergleich 1995-2006

Christian Rammer

Studien zum deutschen Innovationssystem

Nr. 05-2008

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW)
L 7, 1 - D-68161 Mannheim
www.zew.de

Dezember 2007

Diese Studie wurde im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) erstellt. Die Ergebnisse und Interpretationen liegen in der alleinigen Verantwortung der durchführenden Institute. Das BMBF hat auf die Abfassung des Berichts keinen Einfluss genommen.

Studien zum deutschen Innovationssystem

Nr. 05-2008

ISSN 1613-4338

Herausgeber:

Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF), Hannoversche Str. 28-30, 10115 Berlin, Tel.: 01888/57-0.

www.technologische-leistungsfaehigkeit.de

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie die Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des BMBF oder des Instituts reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Kontakt und weitere Informationen:

Dr. Christian Rammer
Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW)
Forschungsbereich Industrieökonomik und Internationale Unternehmensführung
L 7,1 - D-68161 Mannheim
Tel: +49-621-1235-184
Fax: +49-621-1235-170
Email: rammer@zew.de

Inhalt

1 Einleitung 4

2 Unternehmensdynamik in Deutschland 1995-2006 6

2.1 Datengrundlage 6

2.2 Struktur und Dynamik der Unternehmensgründungen 8

2.3 Struktur und Dynamik der Unternehmensschließungen 13

2.4 Unternehmensdynamik und Strukturwandel 18

3 Unternehmensdynamik im internationalen Vergleich 22

3.1 Datengrundlage 23

3.2 Struktur der Gründungstätigkeit 25

3.3 Vergleich der Gründungs- und Schließungsaktivitäten 27

3.4 Unternehmensdynamik in großen, wissensintensiven Volkswirtschaften 29

4 Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen und -schließungen 34

4.1 Datengrundlage 35

4.2 Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich 36

5 Schlussfolgerungen 40

6 Literatur 41

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Gründungsdynamik 1995-2006 in Deutschland nach Hauptsektoren (1995=100) 9

Abb. 2: Sektorzusammensetzung der Gründungen in Deutschland 1995-2006 (in %) 10

Abb. 3: Unternehmensgründungen in Deutschland 1995-2006 in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen (1995=100) 12

Abb. 4: Gründungsraten in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen in Deutschland 1995-2006 (in %) 13

Abb. 5: Unternehmensschließungen in Deutschland 1995-2006 nach Hauptsektoren (1995=100) 15

Abb. 6: Sektorzusammensetzung der Unternehmensschließungen in Deutschland 1995-2006 (in %) 16

Abb. 7: Unternehmensschließungen in Deutschland 1995-2006 in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen (1995=100) 16

Abb. 8: Schließungsraten in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen in Deutschland 1995-2006 (in %) 17

Abb. 9: Sektorale Dynamik im Unternehmensbestand durch Gründungen und Schließungen in Deutschland 1995-2006 (in %-Punkten) 19

Abb. 10: Saldo aus Gründungs- zu Schließungsraten in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen Deutschlands 1995-2006 (in %-Punkten) 20

Abb. 11: „Unternehmensumschlag“ in Deutschland 1995/1996, 1999/2000 und 2005/2006 nach Branchengruppen (in %) 21

Abb. 12: Sektorzusammensetzung der Gründungen 2004* in ausgewählten Ländern (in %) 25

Abb. 13: Gründungsraten im Jahr 2004* in ausgewählten Ländern (in %) 26

Abb. 14: Schließungsraten im Jahr 2004* in ausgewählten Ländern (in %) 27

Abb. 15: Gründungsrate zu Schließungsrate im Jahr 2004* in ausgewählten Ländern (in %) 28

Abb. 16: Unternehmensumschlag 2004* in ausgewählten Ländern (in %) 29

Abb. 17: Entwicklung der Zahl der Unternehmensgründungen 1995-2004 in Deutschland, den USA, Japan, Frankreich und Großbritannien (1995=100) 30

Abb. 18: Anteil der Gründungen in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen 1995-2004 in Deutschland, den USA, Japan, Großbritannien und Frankreich (in %) 32

Abb. 19: Entwicklung des Unternehmensbestands 1995-2004 in Deutschland, den USA, Großbritannien und Frankreich (1995=100) 33

Abb. 20: Entwicklung des Unternehmensbestands in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen 1995-2004 in Deutschland, den USA, Großbritannien und Frankreich (1995=100) 34

Abb. 21: Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen 2003-2006 im internationalen Vergleich 37

Abb. 22: Rahmenbedingungen für Unternehmensschließungen 2002-2005 im internationalen Vergleich 38

Abb. 23: Zusammenhang zwischen den Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen und -schließungen und den Gründungs- und Schließungsraten im internationalen Vergleich 40

1 Einleitung

Die Unternehmensdynamik ist ein wichtiger Aspekt des technologischen Strukturwandels. Der „Generationenwechsel“ im Unternehmenssektor, d. h. die Gründung neuer Unternehmen und der Ausstieg nicht erfolgreicher Unternehmen aus dem Markt, ist Ausdruck des Wettbewerbs am Markt um die besten Lösungen und stimuliert selbst diesen Wettbewerb (vgl. Geroski 1991). Unternehmensgründungen erweitern und modernisieren mit neuen Geschäftsideen das Produkt- und Dienstleistungsangebot und fordern die vorhandenen Unternehmen heraus. Dabei kommt Gründungen in den in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen eine besondere Bedeutung zu. Gerade in neuen Technologiefeldern, beim Aufkommen neuer Nachfragetrends und in den frühen Phasen der Übertragung wissenschaftlicher Erkenntnisse auf die Entwicklung neuer Produkte und Verfahren sind junge Unternehmen ein wichtiger Motor für den technologischen Wandel. Sie eröffnen neue Marktnischen und können Innovationsideen zum Durchbruch verhelfen, die in großen Unternehmen wegen unterschiedlicher Faktoren nicht aufgegriffen werden Hierzu zählen beispielsweise bürokratische, die Durchsetzung von Innovationsideen hemmende Routinen, eine als zu niedrig eingeschätzte Profitabilität neuer Geschäftsideen, eine mangelnde Flexibilität zur Umstellung von Produktion und Vertrieb auf die Anforderungen neuer Produkte, die sich stark vom bisherigen Produktspektrum unterscheiden, oder der Nischencharakter neuer Produkte, der zu einer Diversifizierung bei geringen Skalen- und Verbundvorteilen in großen Unternehmen führen kann.

Das Einbringen neuer Ideen in den Markt ist aber auch mit hoher Unsicherheit verbunden. Der Wettbewerb unter den jungen, innovativen Unternehmen und mit den bereits etablierten Unternehmen ist oft intensiv, und nur ein Teil der neu gegründeten Unternehmen kann sich auf Dauer am Markt halten. Während es einem kleinen Teil der jungen Unternehmen gelingt, ihre Produkt- und Dienstleistungsangebote erfolgreich im Markt zu platzieren und rasch hohe Beschäftigungs- und Umsatzzahlen zu erreichen, scheidet ein großer Teil der jungen Unternehmen wieder aus dem Markt aus. Aber auch diese „gescheiterten“ Gründungen leisten einen Beitrag zum Strukturwandel. Die mit der Neugründung verbundenen Geschäftsideen und getesteten Innovationsmöglichkeiten haben dann entweder ihre Marktprobe nicht bestanden, wurden von etablierten oder anderen jungen Unternehmen übernommen oder von anderen in verbesserter Form am Markt durchgesetzt.

Für die technologische Leistungsfähigkeit einer Wirtschaft sind somit mehrere Aspekte der Unternehmensdynamik von Bedeutung:

- Die **Anzahl der technologieorientierten Unternehmensgründungen** (d.h. von Gründungen, bei denen die Kommerzialisierung neuer Technologien im Zentrum steht) ist ein Indikator für den Beitrag, der von der Gründungstätigkeit auf die Hervorbringung und Einführung neuer Technologieangebote ausgeht. Technologieorientierte Gründungen werden dabei über Gründungen in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen (Hochtechnologie, wissensintensive Dienstleistungen) genähert, wobei angenommen wird, dass Neugründungen in diesen Wirtschaftszweigen in der Regel auch neue Produkt- und Dienstleistungsangebote in den Markt einführen.
- Die Entwicklung der Gründungszahlen in der Gesamtwirtschaft (**Gründungsdynamik**) sowie das Verhältnis der Gründungen zum Unternehmensbestand (Gründungsrate) können als Maßzahlen für das Gründungsklima und die Erneuerungsfähigkeit des Unternehmenssektors interpretiert werden, sie zeigen gleichzeitig auch die Bedeutung institutioneller oder struktureller Markteintrittsbarrieren an.
- Die **sektorale Zusammensetzung** von Gründungen und Schließungen gibt Auskunft über das Ausmaß und die Richtung des Strukturwandels, der von der Unternehmensdynamik ausgeht.
- Aus dem Verhältnis von Gründungen zu Schließungen ergibt sich die **Unternehmensdynamik** in einzelnen Branchen. Sie kann als ein Indikator für die aktuelle und erwartete Marktentwicklung in

diesen Branchen herangezogen werden, wobei eine positive Relation auf eine Wachstumsdynamik hindeutet.

- Die Summe aus Gründungen und Schließungen in Relation zum Unternehmensbestand - die sogenannte „**Unternehmensturbulenz**“ - ist schließlich ein Indikator für die Offenheit einer Wirtschaft bzw. eines Sektors für Marktein- und -austritte.

Die empirische Messung von Unternehmensgründungen und -schließungen ist allerdings mit mehreren Schwierigkeiten konfrontiert. Dies betrifft zunächst die Anwendung einer adäquaten empirischen Definition. Aus ökonomischer Sicht sollen Gründungen und Schließungen den Eintritt neuer Unternehmen in den Markt bzw. den Austritt bestehender Unternehmen aus dem Markt erfassen. Als Gründung ist somit die Aufnahme einer zuvor nicht ausgeübten wirtschaftlichen Tätigkeit in Form eines rechtlich selbstständigen Unternehmens und das Anbieten der von diesem Unternehmen erstellten Güter (Produkte und/oder Dienstleistungen) am Markt anzusehen, wobei diese Tätigkeit einen gewissen Mindestumfang umfassen sollte (der zumindest der Haupterwerbstätigkeit einer Person entspricht). Als Schließung ist analog die Einstellung aller wirtschaftlichen Aktivitäten eines rechtlich selbstständigen Unternehmens und das Herausnehmen des Güterangebots dieses Unternehmens vom Markt anzusehen. Somit zählen Umgründungen (z.B. durch Rechtsformwechsel) und Aufspaltungen bzw. Zusammenschlüsse von Unternehmen ebenso wenig als Gründungen bzw. Schließungen wie die Errichtung oder Stilllegung von Zweigbetrieben oder Niederlassungen, Veränderungen in den wirtschaftlichen Aktivitäten oder die Aufgabe bzw. Aufnahme einzelner Güterangebote. Diese Definition entspricht weitgehend derjenigen, die der „EU-Verordnung betreffend die Definition von Merkmalen für die Strukturelle Unternehmensstatistik“ (Commission Regulation No. 2700/98) zugrunde liegt.

In der Praxis ist es allerdings schwierig, im Rahmen der verfügbaren Informationsquellen (Handelsregistereintragungen, Gewerbeanmeldungen, amtliches Unternehmensregister) eine solche Definition anzuwenden. Insbesondere ist die Abgrenzung originärer Unternehmensgründungen von Umgründungen, Aufspaltungen und Zusammenschlüssen schwierig. Außerdem liegen zum Gründungszeitpunkt meist keine Informationen zum voraussichtlichen Umfang der wirtschaftlichen Aktivitäten vor. Auch ergeben sich Abgrenzungsprobleme zum Bereich der Scheinselbstständigkeit (d.h. der formalen Gründungen eines Unternehmens, das zur Weiterführung einer Erwerbstätigkeit dient, die zuvor in abhängiger Beschäftigung ausgeübt worden war) und zu Gründungen, die der Inanspruchnahme von Leistungen der Arbeitsmarktförderung dienen.

Während die Gründung von rechtlich selbstständigen Unternehmen - unabhängig von den angeführten Definitionsfragen - grundsätzlich gut beobachtbar ist, da sie in der Regel mit einer behördlichen Anmeldung (Handelsregister, Gewerbeschein) einhergeht, sind Schließungen statistisch weitaus schwieriger zu erfassen. Die häufigste Form der Unternehmensschließung (d.h. der vollständigen Einstellung des Verkaufs von Gütern im Markt) ist die freiwillige Stilllegung. Diese muss nicht notwendigerweise zeitlich mit der behördlichen Löschung bzw. Abmeldung zusammenfallen. Auch ist der Übergang zwischen einer aktiven Unternehmenstätigkeit und der Stilllegung der Geschäftstätigkeit oftmals fließend und kann sich über einen längeren Zeitraum erstrecken. Zudem ist der Umstand zu berücksichtigen, dass Unternehmen für einen längeren Zeitraum ihre Geschäftstätigkeit ruhen lassen, sie später aber wieder aufnehmen.

Ziel dieses Beitrags ist es, die Unternehmensdynamik in Deutschland im Zeitraum 1995-2005 anhand der oben angeführten Indikatoren darzustellen und mit ausgewählten anderen Ländern zu vergleichen. Für den internationalen Vergleich ergibt sich das Problem, dass keine vereinheitlichte internationale Statistik zu Gründungen und Schließungen von Unternehmen vorliegt. Es ist daher der Rückgriff auf nationale Statistiken sowie auf die im Rahmen der „*Business Demography Statistics*“ (vgl. Eurostat 2004) angebotenen Daten notwendig. Aufgrund von Unterschieden in den zugrundeliegenden Definitionen von Unternehmen, Gründungen und Schließungen sowie unterschiedlicher Wirtschaftszweigsystematiken ergeben sich allerdings bedeutende Einschränkungen in der Vergleichbarkeit der Daten.

Die Zusammenführung der unterschiedlichen Wirtschaftszweigsystematiken (NACE, SIC, NAICS, JSIC) erlaubt außerdem nur eine sehr grobe sektorale Disaggregation, die acht Branchengruppen berücksichtigt. Die forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige, die für die Beurteilung der technologischen Leistungsfähigkeit von besonderem Interesse sind, werden für Deutschland noch weiter in vier Teilgruppen untergliedert (Spitzentechnologie, Hochwertige Technologie, technologieorientierte Dienstleistungen, wissensintensive Beratung).

In Abschnitt 2 wird zunächst die Unternehmensdynamik in Deutschland im Zeitraum 1995 bis 2006 dargestellt. Abschnitt 3 enthält die Ergebnisse des internationalen Vergleichs von Struktur und Dynamik der Gründung und Schließung von Unternehmen. In Abschnitt 4 werden einige wichtige regulative Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen und -schließungen im internationalen Vergleich betrachtet. Abschnitt 5 widmet sich einer sehr spezifischen Rahmenbedingung für Gründungen im Hochtechnologiebereich, nämlich dem Wagniskapitalmarkt. Wagniskapital stellt insbesondere für junge Hightech-Unternehmen eine wesentliche Finanzierungsform dar, da herkömmliche Fremdfinanzierungsmittel wie Bankkredite wegen des hohen Risikos dieser Unternehmen und der geringen verfügbaren Sicherheiten nur eingeschränkt zugänglich sind. Die Entwicklung dieses Marktes, und die Stellung Deutschlands im Vergleich zu anderen großen, forschungsintensiven Volkswirtschaften, ist somit ein wichtiger Hinweis auf das finanzierungsseitige Umfeld für Gründungen in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen.

2 Unternehmensdynamik in Deutschland 1995-2006[1]

2.1 Datengrundlage

In Deutschland existiert derzeit keine öffentlich zugängliche amtliche Statistik zur Zahl der Gründungen und Schließungen von Unternehmen. Das Unternehmensregister, das das Statistische Bundesamt auf Basis der Unternehmensregister der statistischen Landesämter aufgebaut hat, soll in Zukunft diese Lücke schließen. Bis dahin ist die Wirtschaftsforschung auf nicht-amtliche Quellen angewiesen, wobei unterschiedliche Datengrundlagen genutzt werden können. Das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn ermittelt die Gründungs- und Schließungsdynamik auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik (vgl. Günterberg und Kayser 2004). Die Kreditanstalt für Wiederaufbau erhebt jährlich die Zahl von Existenzgründungen auf Basis einer repräsentativen Personenbefragung (vgl. Kohn und Spengler 2007). Die Betriebsdatei der Bundesanstalt für Arbeit kann dazu genutzt werden, die Gründung und Schließung von Betrieben zu erfassen (vgl. Weißhuhn und Wichmann 2000).

In dieser Arbeit wird - wie auch in den vorangegangenen Jahren im Rahmen der Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands - auf die Datenbasis des ZEW zurückgegriffen, nämlich das *ZEW-Gründungspanel* sowie das *Mannheimer Unternehmenspanel*. Diese verwendet einen gegenüber den beiden anderen genannten Quellen enger abgegrenzten Unternehmensbegriff („wirtschaftsaktives Unternehmen“) und kommt daher auch zu niedrigeren Gründungs- und Schießungszahlen,[2] vermeidet dadurch aber auch die Erfassung von Gründungen, die kaum eine relevante Aktivität im Markt zeigen und deren Beitrag zur technologischen Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft von daher auch vernachlässigbar ist. Der Vorteil der ZEW-Datenbasis liegt darüber hinaus in der langen

1 Der Autor dankt Georg Metzger für die Aufbereitung der Daten.

2 Rund 250.000 Unternehmensgründungen im Jahr 2006. Das IfM berichtet für 2006 auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik über 470.000 Existenzgründungen. Die Zahl der Personen, die sich im Jahr 2006 selbstständig gemacht haben, beträgt laut KfW Bankengruppe fast knapp 1,1 Mio. Personen, davon knapp 450.000 als Vollerwerbsgründer (wobei auf eine Unternehmensgründung mehrere Gründerpersonen entfallen können, d.h. die Gesamtzahl der Unternehmen, die von diesen Gründern neu gegründeten wurden, ist niedriger).

Zeitreihe, der Abdeckung aller Branchen der gewerblichen Wirtschaft und einer über die Zeit konsistenten Definition und Branchengliederung.

- Das *ZEW-Gründungspanel* wird in Kooperation mit dem *Verband der Vereine CREDITREFORM*, der größten Kreditauskunftei in Deutschland, geführt. Es umfasst alle Gründungen seit 1989 in Westdeutschland (d.h. alte Bundesländer exklusive Westberlin) und Ostdeutschland (d.h. neue Bundesländer inklusive Westberlin). Die Basisdaten zu Unternehmensgründungen werden von CREDITREFORM halbjährlich bereitgestellt. Das ZEW bringt diese Daten in eine Panelstruktur und nimmt verschiedene Qualitätskontrollen vor (z.B. Dublettensuche, Imputation fehlender Werte zum Wirtschaftszweig). Für die Berechnung der Gesamtzahl der Gründungen am aktuellen Rand werden des weiteren Hochrechnungen durchgeführt, um den Zeitabstand zwischen einem Gründungsereignis und der Erfassung durch CREDITREFORM zu berücksichtigen. Die Hochrechnung erfolgt, differenziert nach West- und Ostdeutschland, nach Branchengruppen und nach Rechtsformgruppen, auf der Grundlage der beobachtbaren Erfassungslags in vorangegangenen Jahren (vgl. Engel und Fryges 2002; Almus et al. 2000). Das Hochrechnungsverfahren wird dabei jedes Jahr neu angepasst, um die Hochrechnungsgenauigkeit weiter zu verbessern. Aus diesem Grund sind die Zahlen für das aktuelle Jahr (2006) vorläufig, und auch bei den Jahren zurückreichend bis 2002 kann es noch zu Revisionen kommen, die jedoch - so zeigten es die Revisionen in den vergangenen Jahren - weder die Struktur der Gründungstätigkeit noch den grundsätzlichen Verlauf der Gründungsdynamik verändern.

  Für die Untersuchung der Gründungsdynamik in Deutschland werden nur „echte“ (originäre) Neugründungen von Unternehmen betrachtet. Das sind solche, die die Aufnahme einer zuvor nicht ausgeübten Unternehmenstätigkeit darstellen (erstmalige Errichtung betrieblicher Faktorkombinationen) und in einem Ausmaß wirtschaftlich am Markt aktiv sind, das zumindest der Haupterwerbstätigkeit einer Person entspricht. Umgründungen von Unternehmen, die Gründung von Beteiligungsgesellschaften, die Neuerrichtung von Gewerbebetrieben auf Grund eines Umzugs oder Gewerbebetriebe in Nebentätigkeit, Scheingründungen und Scheinselbständigkeit werden in diesem Zusammenhang nicht als Gründungen angesehen. Vom hier verwendeten Unternehmensbegriff ausgeschlossen sind in aller Regel auch Rechtsanwaltskanzleien, Arztpraxen und Architekturbüros, so sie als freie Berufe ausgeübt werden.

- Seit dem Jahr 2000 baut das ZEW in Kooperation mit CREDITREFORM darüber hinaus ein umfassenden Unternehmenspanel für Deutschland auf (*Mannheimer Unternehmenspanel* - MUP). Es umfasst den Gesamtbestand der wirtschaftsaktiven Unternehmen in Deutschland, soweit sie von CREDITREFORM erfasst werden. Das MUP umfasst auch alle Unternehmen des ZEW-Gründungspanels. Ebenso wie beim ZEW-Gründungspanel werden die einzelnen Datenlieferungswellen in eine Panelstruktur gebracht und um Mehrfacherfassungen bereinigt. Die Datenlieferungen zum MUP decken den Gesamtbestand an Unternehmensinformationen ab, die bei CREDITREFORM vorliegen, und beinhalten somit auch aktuell nicht mehr existierende Unternehmen (deren Informationsstand daher in jeder Datenlieferungswelle unverändert bleibt). Eine spezifische Herausforderung des Datenbestands von CREDITREFORM besteht in der Eliminierung der zahlreichen Doppel- und Mehrfacheinträge von Unternehmen, die u.a. aus der regionalen Erfassungsstruktur von CREDITREFORM resultieren. Die hierfür verwendeten Verfahren werden kontinuierlich verbessert, sodass sich auch rückwirkend die geschätzten Zahlen zum Gesamtbestand der Unternehmen in Deutschland auf Basis der MUP-Definition auch für zurückliegende Jahre verändern können.

  Mit Hilfe des MUP können indirekt Daten zur Zahl der Unternehmensschließungen gewonnen werden. Analog zum Gründungsbegriff wird auch bei Schließungen das Konzept der wirtschaftlichen Aktivität im Markt zugrunde gelegt. Eine Schließung liegt demnach dann vor, wenn ein Unternehmen in einem Jahr keine wirtschaftlichen Transaktionen vornimmt und keine Güter im Markt zum Kauf anbietet. Die Beobachtung einer Unternehmensschließung ist allerdings deutlich schwie-

riger als die einer Unternehmensgründung. Schließungsereignis und Schließungszeitpunkt sind eindeutig nur bei erzwungenen Schließungen (Insolvenzen) festzustellen. Bei der überwiegenden Zahl an Schließungen handelt es sich jedoch um eine freiwillige Stilllegung eines Unternehmens, die nur im Fall einer Löschung des Unternehmens aus dem Firmenbuch ein eindeutig nachvollziehbares Ereignis darstellt. In vielen Fällen bleibt jedoch ein Unternehmen rechtlich bestehen, obwohl es keine wirtschaftliche Aktivität mehr entfaltet. Dies kann insbesondere für Gewerbebetriebe vermutet werden, die die größte Zahl an Unternehmen ausmachen. Zur näherungsweisen Feststellung einer Unternehmensschließung werden neben der Insolvenz und der Löschung eines Unternehmens aus dem Firmenbuch eine Reihe weiterer Variablen der Unternehmensdatensätze genutzt, die Hinweise zu einem vermutlichen Schließungstatbestand beinhalten. Darüber hinaus werden Unternehmen, deren Datensatz von CREDITREFORM fünf Jahre oder länger nicht mehr aktualisiert wurde, als nicht mehr wirtschaftsaktiv betrachtet. Diesem Vorgehen liegt die Annahme zugrunde, dass wirtschaftsaktive Unternehmen aufgrund ihrer Nachfrage nach Bank- und Lieferantenkrediten, der Bestellung größerer Mengen an Vorprodukten bzw. Dienstleistungen sowie des Aufbaus von Absatzbeziehungen zu neuen gewerblichen Kunden Anfragen zu deren Solvenz bei einer Kreditauskunftei auslösen. Im Rahmen der Bearbeitung solcher Anfragen erfolgt in aller Regel eine, wenn auch nur geringfügige, Aktualisierung des Datensatzes zu dem nachgefragten Unternehmen. Es ist allerdings denkbar, dass Unternehmen, die über lange Zeit eine unveränderte Lieferanten- und Kundenzusammensetzung und eine stabile Hausbankbeziehung haben, wirtschaftsaktiv sind, ohne dass es zu einer Anfrage bei einer Kreditauskunftei käme.

Um für solche Fehlidentifikationen von stillgelegten Unternehmen zu kontrollieren, wurde das Verfahren zur Erfassung von Unternehmensschließungen im Vergleich zum Vorjahrsbericht (Rammer 2007) adaptiert. Hierzu wurde für die zu einem bestimmten Zeitpunkt als stillgelegt markierten Unternehmen analysiert, ob sie zu einem späteren Zeitpunkt als wieder wirtschaftsaktiv aufscheinen (d.h. eine Aktualisierung des Datensatzes nach einer Pause von mehr als fünf Jahren ohne Aktualisierung erfolgt ist). Dabei stellte sich heraus, dass dies in nur etwa 1 % der Fälle eintritt. Gleichwohl wurde das Verfahren zur Identifizierung freiwillig stillgelegter Unternehmen gegenüber den in den Vorjahren verwendeten Methoden angepasst, so dass hier berichteten Werte zu Unternehmensschließungen, zum Unternehmensbestand und zu sich darauf beziehenden Indikatoren wie Gründungs- und Schließungsraten von denen im Vorjahresbericht ab. Diese Revision gilt rückwirkend bis 1995. In den kommenden Jahren wird das Verfahren zur Identifikation von Schließungen weiter verbessert werden, sodass mit weiteren Revisionen zu rechnen ist.

Die Analysen zur Unternehmensdynamik beschränken sich durchgehend auf die Sektoren der gewerblichen Wirtschaft. Gründungen und Schließungen in der Land- und Forstwirtschaft sowie Fischerei (WZ 01-05), in der öffentliche Verwaltung (WZ 75), im öffentlichen Unterrichtswesen (WZ 80.1-80.3), in den Interessenvertretungen (WZ 91), in den privaten Haushalten (WZ 95) und durch Einrichtungen anderer Staaten und internationaler Organisationen (WZ 99) werden nicht berücksichtigt. Ebenfalls ausgeschlossen sind grundsätzlich Unternehmen, deren wirtschaftlicher Schwerpunkt die Wahrnehmung einer Holdingfunktion oder einer Beteiligungsgesellschaft ist (WZ 74.15, WZ 74.877).

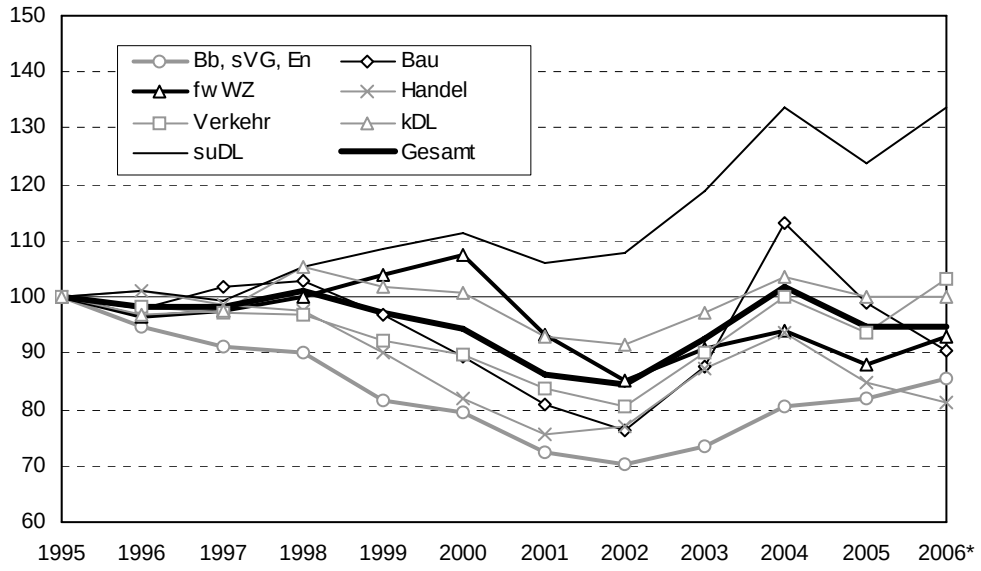
2.2 Struktur und Dynamik der Unternehmensgründungen

Das Gründungsgeschehen in Deutschland war zu Beginn der 1990er Jahre durch vereinigungsbedingte Sondereinflüsse geprägt. In Ostdeutschland ist ab 1990 beinahe der gesamte Unternehmensbestand neu gegründet worden, dementsprechend hoch war die Gründungsdynamik und die Gründungsintensität (Gründungen je Erwerbspersonen) in den ersten Jahren nach der Vereinigung. Aber auch in Westdeutschland kam es in dieser Zeit - teilweise sicher auch durch die vereinigungsbedingte Hochkonjunktur 1990/92 - zu einer starken Zunahme der Gründungszahlen. Ab dem Jahr 1995 kann jedoch

wieder von einer „Normalisierung“ des Gründungsgeschehens ausgegangen werden. Daher beschränkt sich die Untersuchung auf den Zeitraum ab 1995.

Betrachtet man die Zahl der Unternehmensgründungen in Deutschland in Summe aller Wirtschaftszweige, so blieb diese von 1995 bis 1998 annähernd konstant und ging von 1999 bis 2002 um jahresdurchschnittlich etwa 5 % zurück (Abb. 1). In den Jahren 2003 und 2004 folgte ein starker Anstieg um etwa 10 % pro Jahr. Mit über 270.000 Gründungen (auf Basis der ZEW-Unternehmensdefinition) wurden im Jahr 2004 wieder mehr Unternehmen gegründet als in den Spitzenjahren 1995 und 1998. 2005 fiel die Zahl der Neugründungen gegenüber dem Vorjahr um 7 % und blieb 2006 auf konstantem Niveau.

Abb. 1: Gründungsdynamik 1995-2006 in Deutschland nach Hauptsektoren (1995=100)



Bb, sVG, En: Bergbau, sonstiges verarbeitendes Gewerbe, Energie- und Wasserversorgung (WZ 10-41 exklusive Spitzen- und Hochwertige Technologie)
Bau: Baugewerbe (WZ 45)
fwWZ: forschungs- und wissensintensive Wirtschaftszweige: Spitzentechnologie und gehobene Gebrauchstechnologie (siehe Legler und Frietsch 2006) und wissensintensive Dienstleistungen (wDL, WZ 64.3, 72-73, 74.1-74.4)
suDL: sonstige unternehmensnahe Dienstleistungen inkl. Banken/Versicherungen (WZ 65-67, 71.1-71.3, 74.5-74.8, 90)
Handel: Groß- und Einzelhandel, Reparatur von Kfz (WZ 50-52)
Verkehr: Transportgewerbe, Verkehrs- und Postdienstleistungen (WZ 60-63, 64.1)
kDL: konsumnahe Dienstleistungen (WZ 55, 70, 71.4, 80.4, 85, 92-93)

* vorläufige Werte

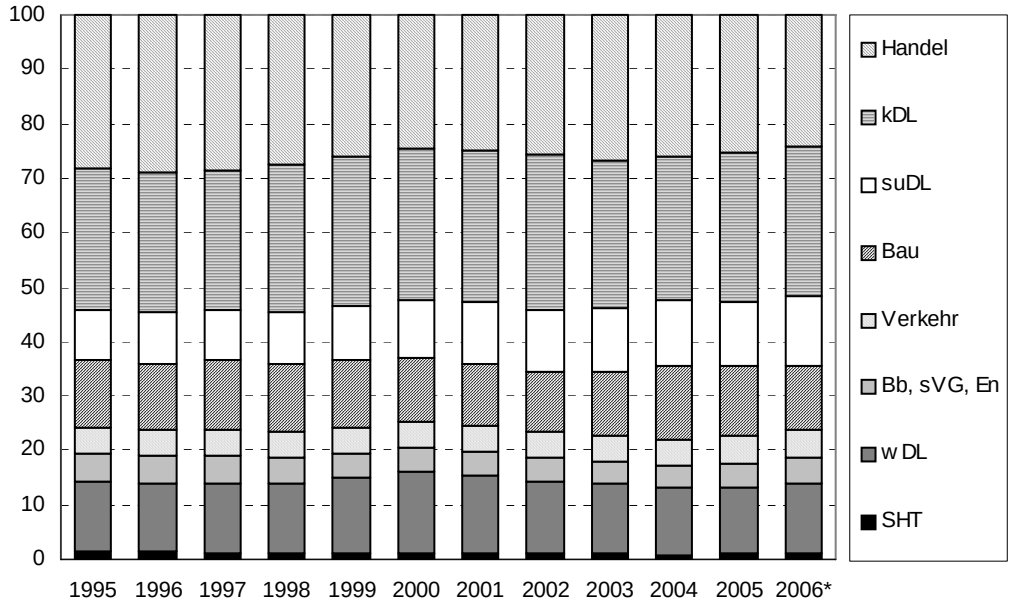
Quelle: ZEW-Gründungspanel - Berechnungen des ZEW.

Differenziert nach Hauptsektoren zeigt sich eine recht unterschiedliche Dynamik. Fast durchweg zugenommen hat die Zahl der Gründungen in den sonstigen unternehmensnahen Dienstleistungen, die insbesondere das Reinigungs- und Bewachungsgewerbe, die Arbeitnehmerüberlassung, die Vermietung von Maschinen und Geräten sowie das Entsorgungsgewerbe umfassen. Hier liegen die Gründungszahlen 2006 um ein Drittel über dem Wert von 1995. In der wenig forschungsorientierten Industrie (Bergbau, Energieversorgung sowie die wenig forschungsintensiven Zweige des verarbeitenden Gewerbes) gingen die Gründungszahlen bis 2002 dagegen kontinuierlich zurück und liegen 2006 noch immer um 15 % unter dem Wert von 1995. Die anderen großen Branchengruppen (Einzel- und Großhandel, Verkehrsdienstleistungen, Baugewerbe, und konsumnahe Dienstleistungen) entwickelten sich im Wesentlichen parallel zur Gesamtdynamik der Gründungen. Im Baugewerbe war allerdings bis 2002 ein überproportionaler Rückgang zu beobachten, dem 2003 und vor allem 2004 ein besonders starker Anstieg folgte, der auf Gründungen im Baunebengewerbe durch Ausländer sowie auf Effekte arbeitsmarktpolitischer Gründungsförderung ("Ich-AGs") zurückzuführen ist. 2005 und 2006 fielen die Gründungszahlen im Baugewerbe wieder.

In den hier interessierenden forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen konnte von 1995 bis 1998 ebenfalls ein konstantes Niveau der pro Jahr neu gegründeten Unternehmen beobachtet werden. Von 1998 bis 2000 nahmen die Gründungszahlen mit jahresdurchschnittlich über 4 % vergleichsweise stark zu. In den Jahren 2001 und 2002 folgte allerdings ein scharfer Rückgang um fast 12 % p.a., der von einem erneuten Anstieg bis 2004 um jahresdurchschnittlich knapp 7 % abgelöst wurde. Dennoch lagen die Gründungszahlen in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen im Jahr 2004 unter dem Niveau von Mitte der 1990er Jahre. 2005 folgte ein Rückgang der Gründungszahlen um 6 %, 2006 nahmen sie nach vorläufigen Zahlen wieder um gut 5 % zu.

Zur Beurteilung des Beitrags von Unternehmensgründungen zur technologischen Leistungsfähigkeit ist es zentral, die sektorale Zusammensetzung der Neugründungen im Auge zu behalten (Abb. 2): Über die Hälfte der Gründungen finden in den konsumnahen Dienstleistungen (inkl. Gastgewerbe) und im Handel statt, knapp ein Drittel in den ebenfalls ganz überwiegend nicht-wissensintensiven Branchen des sonstigen verarbeitenden Gewerbes, des Sektors Energie/Bergbau, des Baugewerbes, des Transportgewerbes und der sonstigen Unternehmensdienste (Reinigung, Bewachung, Entsorgung, Vermietung etc.). Banken/Versicherungen werden ebenfalls den sonstigen Unternehmensdiensten zugerechnet, da sie überwiegend die Gründung von kleinen Intermediärendiensten (Versicherungsmakler etc.) betreffen und daher mehrheitlich als nicht wissensintensiv zu werten sind.

Abb. 2: Sektorzusammensetzung der Gründungen in Deutschland 1995-2006 (in %)



Abkürzungen s. Abb. 1; * vorläufige Werte.
Quelle: ZEW-Gründungspanel - Berechnungen des ZEW.

Die wissensintensiven Dienstleistungen (Telekommunikation, EDV, technische Büros, FuE-Dienstleistungen, Unternehmensberatung, Werbung) stellten im Jahr 2006 knapp 13% aller Gründungen, in der forschungsintensiven Industrie fanden bloß 1 % aller Gründungen statt. Das heißt: Sechs von sieben Gründungen erfolgen außerhalb der Technologiesektoren.

Von 1995 bis 2000 verschob sich die Branchenstruktur der Gründungen in Summe leicht zugunsten der wissensintensiven Dienstleistungen. Ihr Anteil an allen Gründungen nahm von knapp 13 % (1995) auf über 15 % (2000) zu. Vor allem die Jahre 1999 und 2000 brachten einen kleinen „Gründungsboom“ in diesem Sektor, der im speziellen Dienstleistungen rund um die Informations- und Kommunikationstechnologien betraf. Nach 2000 kehrte sich diese Trend jedoch wieder um. Der Anteil der wissensintensiven Dienstleistungen ging bis 2004 unter 12½ % zurück. Der Anteil der Gründungen in

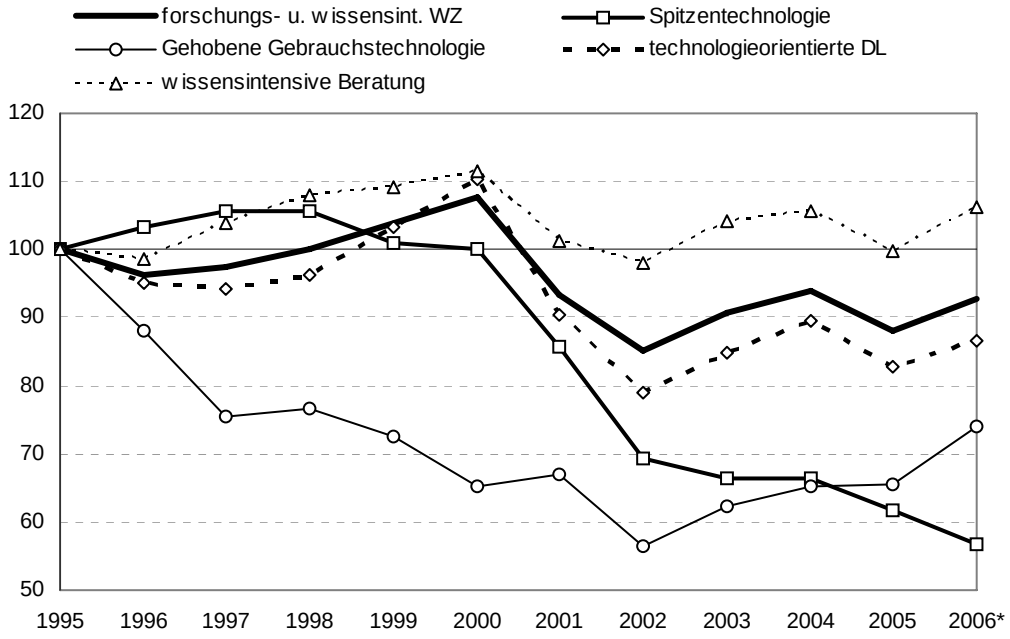
der forschungsintensiven Industrie nahm seit Mitte der 1990er Jahre kontinuierlich ab, und zwar von 1,4 % (1995) auf nunmehr 0,9 % (2005), erst 2006 war wieder ein leichter Anstieg der Bedeutung dieses Sektors im Gründungsgeschehen zu beobachten, der aber nichts an der Tatsache ändert, dass die forschungsintensive Industrie (d.h. die "klassischen" Hightech-Sektoren wie Pharma/Biotechnologie, Medizintechnik, Messtechnik/Optik, Elektronik oder Luft-/Raumfahrt) das gesamte Gründungsgeschehen von den absoluten Zahlen her kaum beeinflussen.

Im Jahr 2000 erreichte die Zahl der Gründungen in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen (forschungsintensive Industrie plus wissensintensive Dienstleistungen) mit über 40.000 einen Höchststand. Von 1995 bis 2000 stieg die Gründungszahl um 1 % pro Jahr an. Bis 2002 gingen die Gründungszahlen allerdings um 8 % pro Jahr auf etwa 32.000 zurück. 2003 und 2004 folgte ein Anstieg um jahresdurchschnittlich 5 % auf über 35.000 Neugründungen im Jahr 2004. Nach dem Rückgang der Gründungszahlen im Jahr 2005 wurde 2006 mit rund 35.000 Gründungen wieder das Niveau von 2001 erreicht.

Verantwortlich für den kleinen „Gründungsboom“ 1998-2000 waren die wissensintensiven Dienstleistungen. Diese Branchengruppe setzt sich aus den wissensintensiven Beratungen (Unternehmens-, Rechts- und Steuerberatung, Werbung) und den technologieorientierten Dienstleistungen (Telekommunikation, EDV, technische Büros, FuE-Dienstleistungen) zusammen. Die jährlichen Gründungszahlen in den wissensintensiven Beratungen nahmen seit 1995 kontinuierlich bis 2000 auf fast 38.000 zu. Die technologieorientierten Dienstleistungen verzeichneten insbesondere in den Jahren 1999 und 2000 einen starken Anstieg der Gründungszahlen (Abb. 3). Die technologieorientierten Dienstleistungen waren jedoch nicht nur für die höheren Gründungszahlen der Jahre 1999 und 2000 verantwortlich, sondern sie waren auch ausschlaggebend für den starken Rückgang in der Gründungsdynamik in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen von 2000 bis 2002. Die Gründungszahlen sanken in dieser Branche um jahresdurchschnittlich 11 %. Ebenso stark war der Rückgang in der Spitzentechnologie, d.h. der besonders forschungsintensiven Industrie. Allerdings hat die Spitzentechnologie aufgrund ihres geringen Anteils von 2½ % an allen Gründungen in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen (und 0,3 % an allen Gründungen) wenig Bedeutung für die Entwicklung der Gründungszahlen insgesamt in dieser Sektorgruppe. Stabilisierend auf die Gründungsdynamik im Technologiesektor wirkten die wissensintensiven Beratungen. Zwar nahm auch hier nahm die Gründungstätigkeit von 2000 bis 2002 ab, jedoch mit jahresdurchschnittlich -4 % (2000-2002) in geringerem Ausmaß.

Der Anstieg der Gründungsaktivitäten in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen von 2002 bis 2004 erfasste fast alle Branchengruppen, einzig die Gründungszahlen in der Spitzentechnologie blieben 2003 und 2004 auf dem niedrigen Niveau des Jahres 2002. Die Neugründungszahl wuchs 2002-2004 in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen um 5 % pro Jahr, wobei sie sich in den technologieorientierten Dienstleistungen und in der gehobenen Gebrauchstechnologie mit jeweils +7 % pro Jahr dynamischer entwickelte als in der wissensintensiven Beratung (+4 % pro Jahr). Dieses Muster kann auch am aktuellen Rand beobachtet werden, nachdem zuvor im Jahr 2005 die Gründungszahlen in allen forschungs- und wissensintensiven Branchengruppen außer der gehobenen Gebrauchstechnologie zurückgegangen waren: 2006 wurden um 5 % mehr Unternehmen in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen gegründet, wobei die gehobenen Gebrauchstechnologie (+13 %) sich dynamischer als die wissensintensive Beratung (+6 %) und die technologieorientierten Dienstleistungen (+5 %) verhielt, während in der Spitzentechnologie die Neugründungszahl um 8 % auf nur mehr etwa 750 fiel.

Abb. 3: Unternehmensgründungen in Deutschland 1995-2006 in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen (1995=100)



* vorläufige Werte

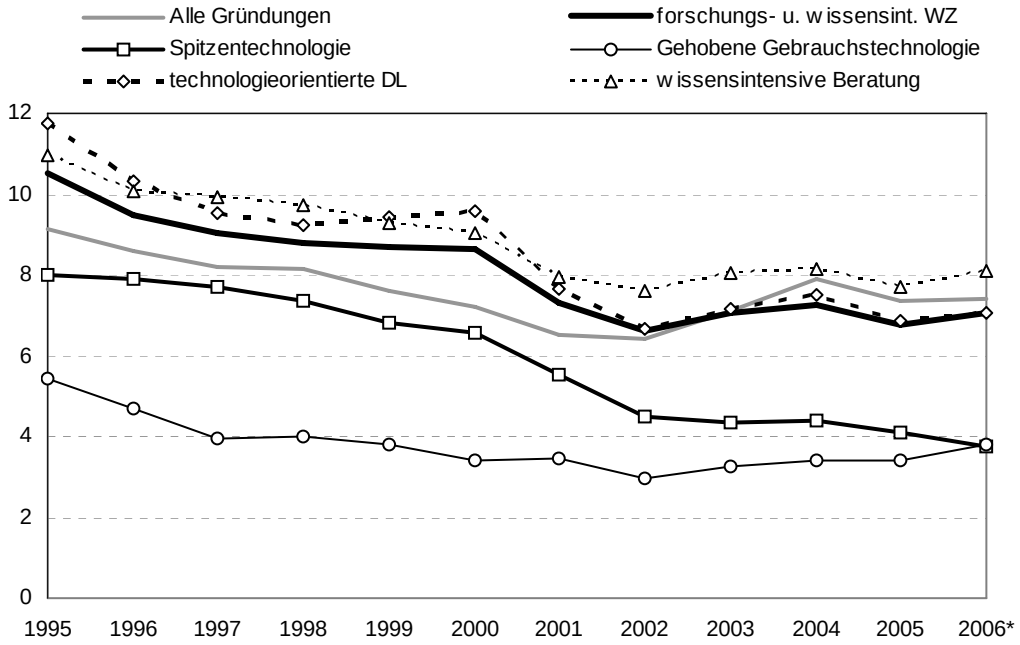
Quelle: ZEW-Gründungspanel - Berechnungen des ZEW.

Aus der jüngst leicht nach oben zeigenden Gründungsdynamik im Technologiesektor sollte jedoch nicht vorschnell auf den Beginn eines neuen Gründungsbooms an Hightech-Gründungen geschlossen werden. Zum einen liegt das Niveau weiterhin deutlich unter dem bis 2000 erreichten, zum anderen dürften gerade in den Jahren 2003 und 2004 Sonderfaktoren wie arbeitsmarktpolitisch motivierte Förderung der Selbstständigkeit eine Rolle spielen.

Die unterschiedliche Entwicklung der Gründungszahlen in der Spitzen- und der gehobenen Gebrauchstechnologie in den vergangenen acht Jahren zeigt deren unterschiedliche technologische und Kundenorientierung: Während die Spitzentechnologie von der technologischen Aufbruchstimmung Ende der 1990er Jahre (Biotechnologie, IuK-Technologien) als Zulieferer für die boomenden Dienstleistungsbranchen direkt profitierte hatte und entsprechend stark vom Einbruch der "New-Economy-Wirtschaft" sowie des stark rückläufigen Wagniskapitalmarkts getroffen wurde, scheint die gehobenen Gebrauchstechnologie als Technologielieferant für das verarbeitende Gewerbe von deren verhaltener Dynamik bis 2003 gebremst worden zu sein. Der exportgetriebene Aufschwung ab 2005 in vielen Industriebranchen dürfte die Gründungsperspektiven in dieser Branchengruppe wieder verbessert und zu höheren Gründungszahlen geführt haben.

Setzt man die Zahl der Gründungen in Bezug zu dem Gesamtbestand an Unternehmen, erhält man die **Gründungsrate** und damit einen Indikator für das Ausmaß der Erneuerung des Unternehmensbestandes, der von der Gründungstätigkeit ausgeht. Dabei zeigt sich, dass in den wissensintensiven Dienstleistungen die Gründungsrate mit 7 % (technologieorientierte Dienstleistungen) bzw. 8 % (wissensintensive Beratung) deutlich über der in der forschungsintensiven Industrie (4 %) liegt (Abb. 4). Die durchschnittliche Gründungsrate in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen (7 %) liegt nur leicht unter dem Durchschnittswerts für alle Gründungen (7½ %).

Abb. 4: Gründungsraten in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen in Deutschland 1995-2006 (in %)



Zahl der Gründungen in einem Jahr in % des Unternehmensbestandes im Jahresdurchschnitt; * vorläufige Werte.
Quelle: ZEW-Gründungspanel - Berechnungen des ZEW.

Die niedrigen Gründungsraten in der forschungsintensiven Industrie zeigen zum einen die vergleichsweise hohen Markteintrittsbarrieren in diesem Sektor an: Neben einem hohen Finanzierungsbedarf für die Sachkapitalausstattung und die Entwicklung von Produkten sehen sich Gründungen in der forschungsintensiven Industrie darüber hinaus mit hohen Anforderungen an die Humankapitalausstattung (Kombination aus technologischem und betriebswirtschaftlichem Know-how) und die spezifischen Marktkenntnisse sowie einer Dominanz von Großunternehmen in vielen Marktsegmenten konfrontiert. In den wissensintensiven Dienstleistungen - wie generell im Dienstleistungssektor - sind die Markteintrittsbarrieren sowohl von der Finanzierungs- als auch von der Humankapitalseite geringer, und in den meisten Marktsegmenten stehen ebenfalls Kleinunternehmen als Wettbewerber gegenüber, nämlich meist die in den vorangegangenen Jahren gegründeten Unternehmen.

Die Dynamik der Gründungsraten zeigt von 1995 bis 2002 einen abnehmenden Trend. Dieser ist zum einen der nachlassenden Gründungsdynamik nach 1998 geschuldet, zum anderen aber auch Resultat eines bis zum Jahr 2001 anwachsenden Unternehmensbestandes. In den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen führte diese Zunahme im Unternehmensbestand dazu, dass trotz stark steigender Gründungszahlen in den 1999 und 2000 die Gründungsrate nicht zunahm. 2001 spiegelt sich im Rückgang der Gründungsraten dann die nachlassende Gründungsdynamik wider. Am aktuellen Rand steigt die Gründungsrate tendenziell wieder an, da der höheren Zahl von Gründungen ein abnehmender Unternehmensbestand gegenübersteht. Im Jahr 2006 lag die die Gründungsrate leicht, da einem nur mehr leicht sinkenden Unternehmensbestand eine geringere Zahl von Neugründungen gegenübersteht.

2.3 Struktur und Dynamik der Unternehmensschließungen

Den Markteintritten durch neue Unternehmen stehen Marktaustritte durch Unternehmensschließungen gegenüber. Letztere umfassen freiwillige und erzwungene Schließungen. Freiwillige Schließungen, d.h. die Stilllegung eines Unternehmens, sind schwierig zu beobachten. Üblicherweise erfolgen solche

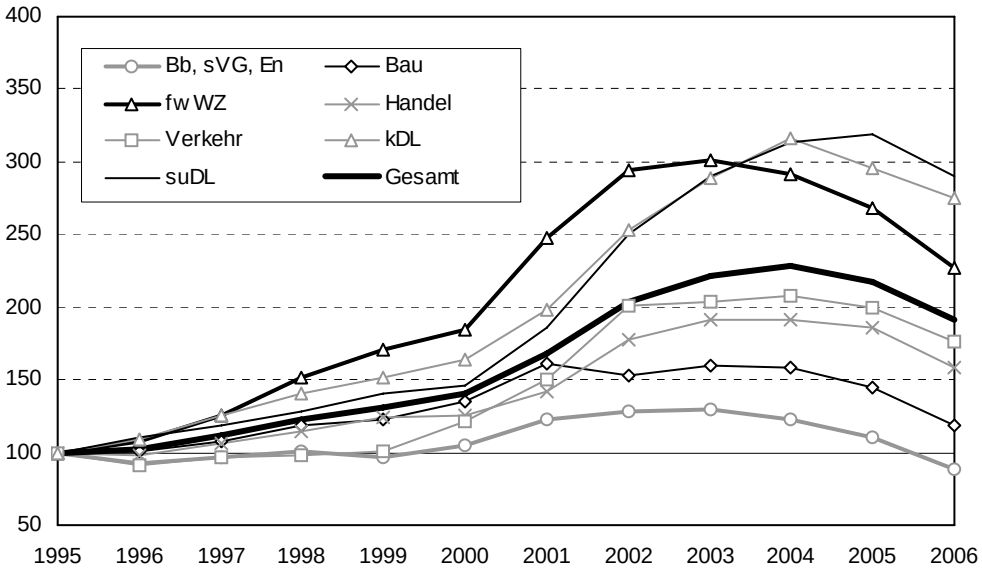
Stilllegungen über einen längeren Zeitraum, in dem die Wirtschaftstätigkeit sukzessive eingeschränkt wird, bis der Zeitpunkt eines unterkritischen Geschäftsumfangs erreicht ist und ab dann von nicht mehr wirtschaftsaktiven Unternehmen gesprochen werden kann. Eindeutig zu beobachten sind dagegen erzwungene Schließungen in Form der Insolvenz. Eine Unternehmensinsolvenz bezeichnet die Zahlungsunfähigkeit bzw. Überschuldung eines Unternehmens und ist somit ein Hinweis auf das wirtschaftliche Scheitern einer Unternehmensidee. Zahlungsunfähigkeit wird im Insolvenzrecht dabei meist an der Einstellung von Zahlungen durch den Schuldner festgemacht, Überschuldung liegt bei einer Nicht-Deckung der Verbindlichkeiten durch das Vermögen vor. Eine Insolvenz bedeutet jedoch nicht notwendigerweise den Marktaustritt des Unternehmens. Vielmehr können die Geschäfte vom Insolvenzverwalter bzw. dem Schuldner selbst (im Fall einer Eröffnung des Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung) weiter geführt werden. Mit der Novelle zum Insolvenzrecht vom 1. 12. 2001 wurde gerade der Aspekt der Fortführung von Unternehmen gestärkt (Möglichkeit zur Aufstellung eines Insolvenzplans mit dem Ziel der Unternehmensfortführung). Trotzdem sind Insolvenzen in den meisten Fällen der erste Schritt zu einem erzwungenen Marktaustritt eines Unternehmens. In jedem Fall zeigen sie an, dass Unternehmen in sehr ernsthafte wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten sind und die zugrundeliegende Geschäftsidee offenbar nicht mehr tragfähig ist bzw. durch den Wettbewerb „entwertet“ wurde.

Die freiwillige Stilllegung ist die quantitativ bei weitem bedeutendere Form der Unternehmensschließung. Eine Untersuchung zu Unternehmensschließungen von jungen Unternehmen in Westdeutschland, die Anfang der 1990er Jahre gegründet wurden, zeigte, dass von den bis zu 6 Jahre alten Unternehmen, die geschlossen wurden, nur rund 20 % den Weg der Insolvenz beschritten (Prantl 2002). Auf Basis der hier ermittelten Zahl der Unternehmensschließungen ergibt sich ein Anteil der Insolvenzen an allen Schließungen von 19 % im Jahr 1996, der dann allerdings bis 2004 auf 11 % fällt.

Von 1995 bis 2004 nahm die Zahl der Unternehmensschließungen in Deutschland kontinuierlich und kräftig zu. Nach aktuellen Schätzungen des ZEW auf Basis des MUP stieg die Zahl der Unternehmensschließungen von gut 125.000 im Jahr 1995 über etwa 180.000 im Jahr 2000 auf rund 290.000 im Jahr 2004 an. 2005 sank sie dann erstmals auf unter 280.000 Schließungen. 2006 dürfte sich dieser Trend fortgesetzt haben, die Schließungszahlen dürften deutlich unter 250.000 gesunken sein. Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen verdoppelte sich im gleichen Zeitraum von 20.700 (1995) über 27.200 (2000) auf 38.700 im Jahr 2004. 2005 ging die Zahl der Insolvenzen auf 36.000 zurück, 2006 wurden nur mehr 30.000 Insolvenzen gezählt.

Die kontinuierliche Zunahme der Schließungszahlen auch während des konjunkturellen Aufschwungs Ende der 1990er Jahre verwundert auf den ersten Blick. Ein möglicher Grund könnte der verschärfte Wettbewerb zwischen kleinen Unternehmen als Folge der relativ hohen Gründungszahlen während der 1990er Jahre sein. Besonders stark war der Anstieg der Schließungszahlen allerdings mit dem Beginn der konjunkturellen Stagnationsphase in den Jahren 2001 und 2002 (Abb. 5). Die drei Sektorgruppen mit den höchsten Zuwächsen bei den Schließungszahlen waren damals die konsumnahen Dienstleistungen, die sonstigen unternehmensnahen Dienstleistungen und die forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige. Eine vergleichsweise niedrige Schließungsdynamik zeigt sich in der nicht-forschungsintensiven Industrie. Unterdurchschnittliche Anstiege der Schließungszahlen sind außerdem für das Baugewerbe, das Transportgewerbe und den Handel zu beobachten. In fast allen Sektoren nahmen die Schließungszahlen kontinuierlich bis 2004 zu. In den forschungsintensiven Wirtschaftszweigen erreichten die Schließungszahlen 2003 ihren Höchstwert. Nach einem leichten Rückgang 2004 beschleunigte sich die Abnahme der Schließungszahlen 2005 (-8 %) und erreichte 2006 mit -16 % einer der höchsten Rückgangsrate unter den hier betrachteten Hauptsektoren.

Abb. 5: Unternehmensschließungen in Deutschland 1995-2006 nach Hauptsektoren (1995=100)



Abkürzungen s. Abb. 1. Alle Werte sind vorläufig.

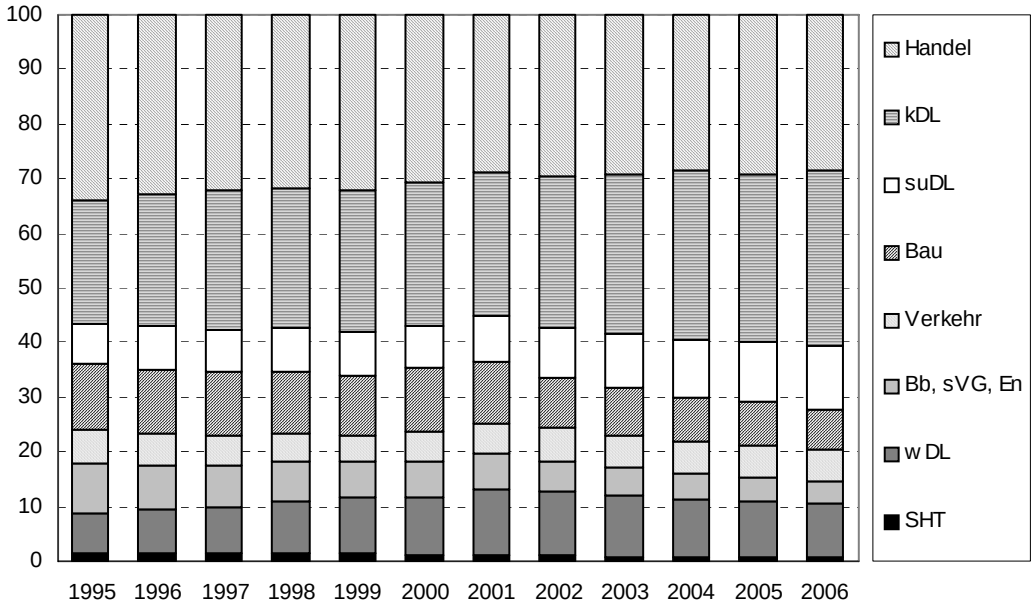
Quelle: ZEW: Mannheimer Unternehmenspanel - Berechnungen des ZEW.

Die Sektorzusammensetzung der Schließungen spiegelt ebenso wie jene der Gründungen in erster Linie den Anteil der einzelnen Hauptsektoren an allen Unternehmen in Deutschland wider. Dementsprechend stellen Handel und konsumnahe Dienstleistungen in jedem Jahr etwa 60 % aller Unternehmensschließungen, während auf die forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige zwischen 9 und 13 % entfallen, zuletzt (2006) waren es 10½ % (Abb. 6).

In den vergangenen zehn Jahren hat die Zahl der Unternehmensschließungen vor allen im zwei Hauptsektoren besonders stark zugenommen, nämlich in den konsumnahen Dienstleistungen und den sonstige unternehmensnahen Dienstleistungen. Im Jahr 1995 entfielen auf diese beiden Branchengruppen 30 % aller Schließungen, im Jahr 2006 waren es 44 %. Dies deutet zum einen auf niedrige Marktaustrittsbarrieren in diesen Sektoren hin, die von niedrigen Sachkapitalinvestitionen (und damit niedrige *sunk costs* im Stilllegungsfall) sowie einer Dominanz von Rechtsformen mit niedrigen Stilllegungskosten (Personengesellschaften, Gesellschaften bürgerlichen Rechts) herrühren. Die stark zunehmenden Schließungszahlen zeigen aber auch einen intensiven Wettbewerb sowie - insbesondere ab 2001 - eine ungünstige Nachfrageentwicklung und daraus resultierende wirtschaftliche Probleme vieler kleiner, ausschließlich von der Binnennachfrage abhängiger Unternehmen an.

In den wissensintensiven Dienstleistungen stiegen die Schließungszahlen ebenfalls überproportional, so dass ihr Anteil an allen Schließungen von gut 7 % (1995) auf fast 12 % (2001) zunahm. Seither fiel ihr Anteil auf 10 % (2006). Der Anteil der forschungsintensive Industrie an allen Schließungen ging dagegen von 1,5 % (1995) auf 0,7 % (2006) zurück.

Abb. 6: Sektorzusammensetzung der Unternehmensschließungen in Deutschland 1995-2006 (in %)

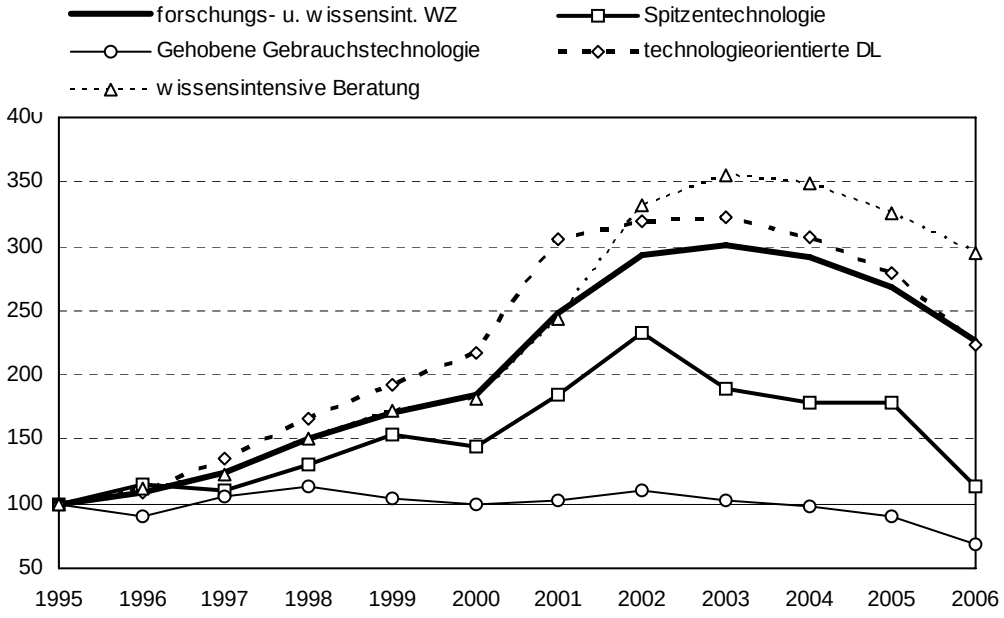


Abkürzungen s. Abb. 1. Alle Werte sind vorläufig.

Quelle: ZEW: Mannheimer Unternehmenspanel - Berechnungen des ZEW.

Der starke und im Vergleich zu den nicht-wissensintensiven Sektoren überproportional hohe Anstieg der Schließungszahlen in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen ist auf die wissensintensiven Dienstleistungen, und hier vor allem die wissensintensiven Beratungen zurückzuführen. Deren Schließungszahlen lagen 2002 bis 2005 jeweils mehr als dreimal so hoch wie 1995 und stiegen seit 1995 kontinuierlich bis 2003 an (Abb. 7). Erst 2005 ist wieder ein deutlicher Rückgang der Zahl der stillgelegten Unternehmen in dieser Branche festzustellen, der sich 2006 fortsetzte.

Abb. 7: Unternehmensschließungen in Deutschland 1995-2006 in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen (1995=100)



Alle Werte sind vorläufig.

Quelle: ZEW: Mannheimer Unternehmenspanel - Berechnungen des ZEW.

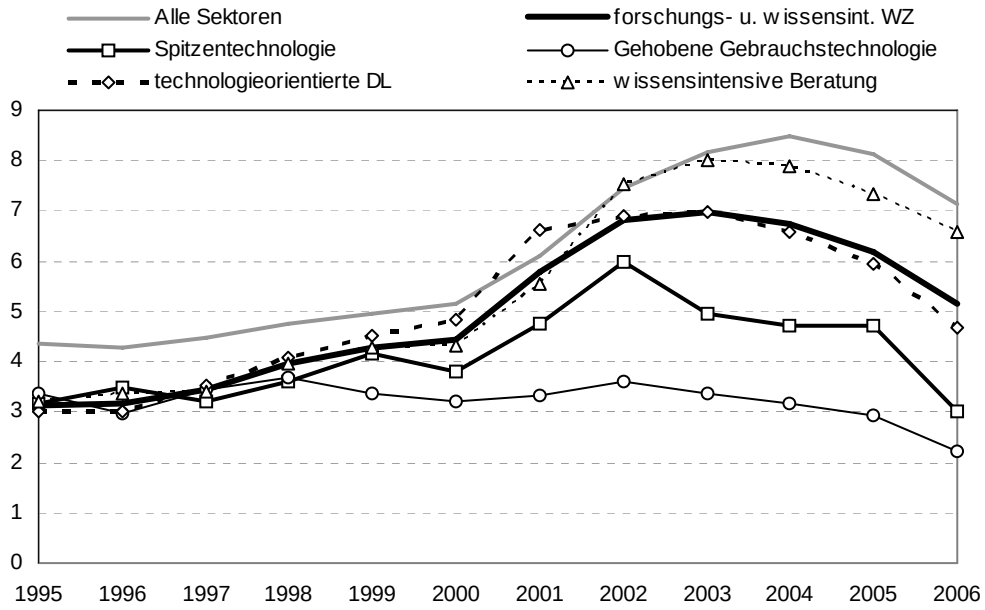
Eine ebenfalls sehr hohe Schließungsdynamik zeigen die technologieorientierten Dienstleistungen, wenngleich der Anstieg nach 2001 merklich abflachte und seit 2004 wieder sinkende Schließungszahlen zu beobachten sind, mit einem besonders kräftigen Rückgang 2006.

In der Spitzentechnologie nahm die Zahl der Unternehmensschließungen vor allem in den Jahren 2001 und 2002 stark zu. Seither sind die jährlichen Schließungszahlen rückläufig, mit einem kräftigen Rückgang im Jahr 2006, sodass in diesem Jahr wieder ähnlich wenige (nämlich rund 600) Spitzentechnologieunternehmen geschlossen wurden wie zuletzt 1997. In der gehobenen Gebrauchstechnologie blieben die Schließungszahlen von 1995 bis 2005 nahezu konstant und fielen 2006 auf den niedrigsten Wert seit 1995.

Die starke Zunahme der Schließungszahlen in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen in den Jahren 2001 und 2002 ist vor dem Hintergrund der hohen Neugründungszahlen 1999/2000 und dem abrupten Ende des New-Economy-Booms ab Ende 2000 zu sehen. Viele Unternehmen, die 1999/2000 angesichts der positiven Erwartungen über die künftigen Absatzchancen von neuen Technologieangeboten und der günstigen Finanzierungsbedingungen gegründet wurden, mussten mit der konjunkturellen Abschwächung ab 2001 ihre Geschäftstätigkeit wieder einstellen.

Die **Schließungsrate**, d.h. der Anteil der Unternehmen, die während eines Jahres stillgelegt werden, in Relation zum Unternehmensbestand zum Jahresbeginn, nahm in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen parallel zum Anstieg der Schließungszahlen bis 2002 zu und gingen 2005 und 2006 wieder merklich zurück. In allen Jahren von 1995 bis 2005 lag die Schließungsrate in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen unter dem Niveau der Gesamtwirtschaft. Wurde im Jahr 2006 im Mittel aller Branchen etwa jedes 14. Unternehmen, das zu Jahresbeginn existierte, stillgelegt, so war es in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen etwa jedes 20. Besonders niedrige Schießungsraten zeigen die Spitzentechnologie (2006: 3 %) und die gehobenen Gebrauchstechnologie (2006: gut 2 %).

Abb. 8: Schließungsraten in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen in Deutschland 1995-2006 (in %)



Zahl der Schließungen in einem Jahr in % des Unternehmensbestandes im Jahresdurchschnitt. Alle Werte sind vorläufig.
Quelle: ZEW: Mannheimer Unternehmenspanel - Berechnungen des ZEW.

In den wissensintensiven Beratungen kommt die Schließungsrate mit knapp 7 % dagegen dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt recht nahe. In den technologieorientierten Dienstleistungen haben

die stark rückläufigen Schließungszahlen der vergangenen drei Jahre zu einer unterdurchschnittlichen Schließungsrate im Jahr 2006 von weniger als 5 % geführt, während sie im Jahr 2001 mit knapp 7 % sowohl über dem Niveau der forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen als auch über dem gesamtwirtschaftlichen Niveau lag.

Während die Schließungsraten in den vier betrachteten Sektorgruppen der forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige von 1995 bis 1999 auf sehr ähnlichem Niveau lagen und sich gleichläufig entwickelten, ist ab 2000 eine deutlich unterschiedliche Entwicklung festzustellen: In der forschungsintensiven Industrie nahmen die Schließungsraten bis 2002 vergleichsweise langsam (und in der gehobenen Gebrauchstechnologie gar nicht) zu und nach 2002 wieder ab. Demgegenüber nahmen sie in den wissensintensiven Dienstleistungen ab 2001 überproportional zu und gingen erst nach 2004 in größerem Umfang zurück.

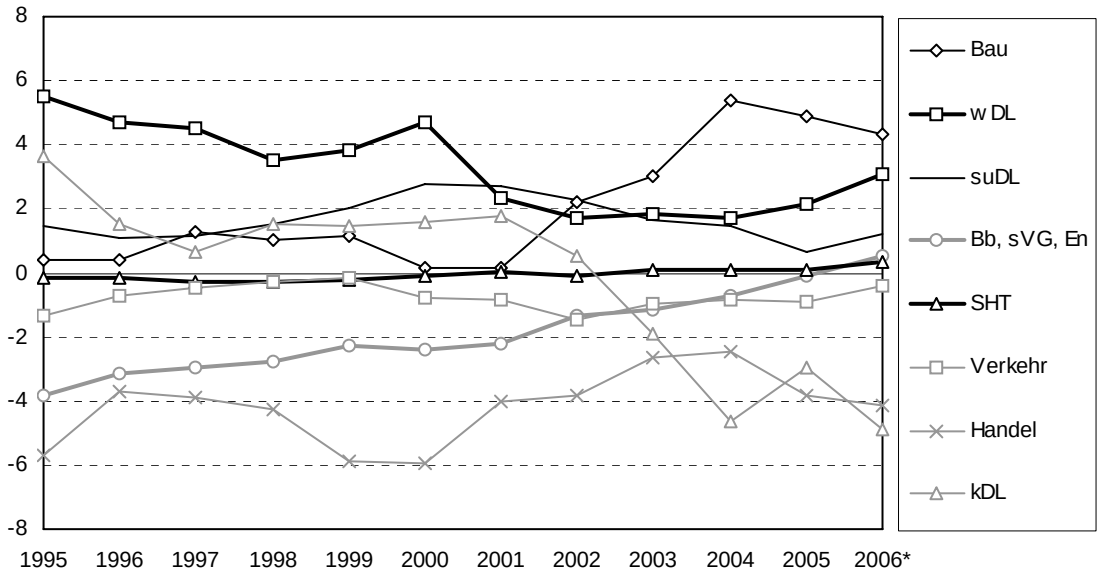
Eine mögliche Erklärung für dieses veränderte Muster ist die unterschiedliche Auswirkung der schwachen Binnenkonjunktur auf die einzelnen Sektorgruppen innerhalb der forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige: Während die Unternehmen der forschungsintensiven Industrie aufgrund ihrer starken Exportorientierung - die auch für kleine Unternehmen gilt, vgl. Legler et al. (2005) - von der schwachen binnenwirtschaftlichen Entwicklung weniger stark betroffen sind, schlägt die verhaltene Nachfrageentwicklung in Deutschland auf die vielen kleinen wissensintensiven Dienstleister viel stärker durch, zumal für diese deutlich höhere Hürden für die Erschließung von Auslandsmärkten aufgrund der eingeschränkten Handelbarkeit von Dienstleistungen und ihrer im Mittel deutlich geringeren Unternehmensgrößen bestehen. Hinzu kommt selbstverständlich, dass die Marktaustrittsbarrieren in den Dienstleistungen wesentlich niedriger sind als in der Industrie, sodass eine konjunkturelle Verschlechterung in den Dienstleistungen viel rascher zu einer Aufgabe der Unternehmenstätigkeit führt als im produzierenden Sektor, wo wegen der hohen *sunk costs* die Unternehmen eher versucht sein werden, wirtschaftlich schwache Jahre „durchzutauchen".

2.4 Unternehmensdynamik und Strukturwandel

Für die Beurteilung der technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands ist die Relation zwischen Gründungen und Schließungen und die daraus ableitbare sektorale Unternehmensdynamik eine wichtige Komponente, da sie Auskunft über Richtung und Stärke des Strukturwandels im Unternehmenssektor gibt. Das Tempo dieses Wandels hängt wesentlich von den Wettbewerbsstrukturen, Regulierungen, der Nachfragedynamik und den Erwartungen über die künftige Markt- und Technologieentwicklung ab. Als Indikatoren für die Offenheit und Dynamik von Märkten und das Tempo des Strukturwandels im Unternehmensbestand kann zum einen ein Vergleich der Sektorverteilung der Gründungen und Schließungen herangezogen werden. Zum anderen ist eine Gegenüberstellung der Gründungs- und der Schließungsraten aufschlussreich: Liegen die Gründungs- über den Schließungsraten, zeigt dies einen wachsenden Unternehmensbestand und somit eine positive Dynamik in den entsprechenden Wirtschaftssektoren an. Die Summe von Gründungs- und Schließungsraten ist gleichzeitig ein Indikator für eine hohe Marktdynamik und einem intensiven Wettbewerb.

Die Gründungs- und Schließungstätigkeit von Unternehmen trug während des gesamten Zeitraums 1995-2006 zu einem Strukturwandel im Unternehmensbestand zugunsten der wissensintensiven Dienstleistungen, der sonstigen unternehmensnahen Dienstleistungen und des Baugewerbes bei (Abb. 9). Dieser Strukturwandel ging auf Kosten des Handels, der nicht-forschungsintensiven Industrie und - in geringerem Ausmaß - des Transportgewerbes sowie seit 2003 auch der konsumnahe Dienstleistungen. Der Beitrag der wissensintensiven Dienstleistungen war von 1995 bis 2000 besonders hoch, ging danach jedoch zurück, stieg aber 2006 wieder merklich an. Am aktuellen Rand führt die Gründungs- und Schließungstätigkeit von Unternehmen besonders stark zu einem Strukturwandel im Unternehmensbestand zugunsten des Baugewerbes.

Abb. 9: Sektorale Dynamik im Unternehmensbestand durch Gründungen und Schließungen in Deutschland 1995-2006 (in %-Punkten)



Differenz zwischen dem Anteil eines Sektors an allen Gründungen und dem Anteil eines Sektors an allen Schließungen in %-Punkten. Lesehilfe: Der Anteil der wissensintensiven Dienstleistungen an allen Gründungen war im Jahr 2000 um 4,5 %-Punkte höher als der Anteil dieser Sektorgruppe an allen Schließungen, d.h. die Sektorstruktur des Unternehmensbestandes verschob sich zugunsten dieser Sektorgruppe. Die Sektorgruppe Handel wies dagegen einen um 5,3 %-Punkte höheren Anteil an allen Schließungen als an allen Gründungen auf, die Sektorstruktur verschob sich somit zuungunsten dieses Sektors.

Abkürzungen s. Abb. 1. Alle Werte sind vorläufig.

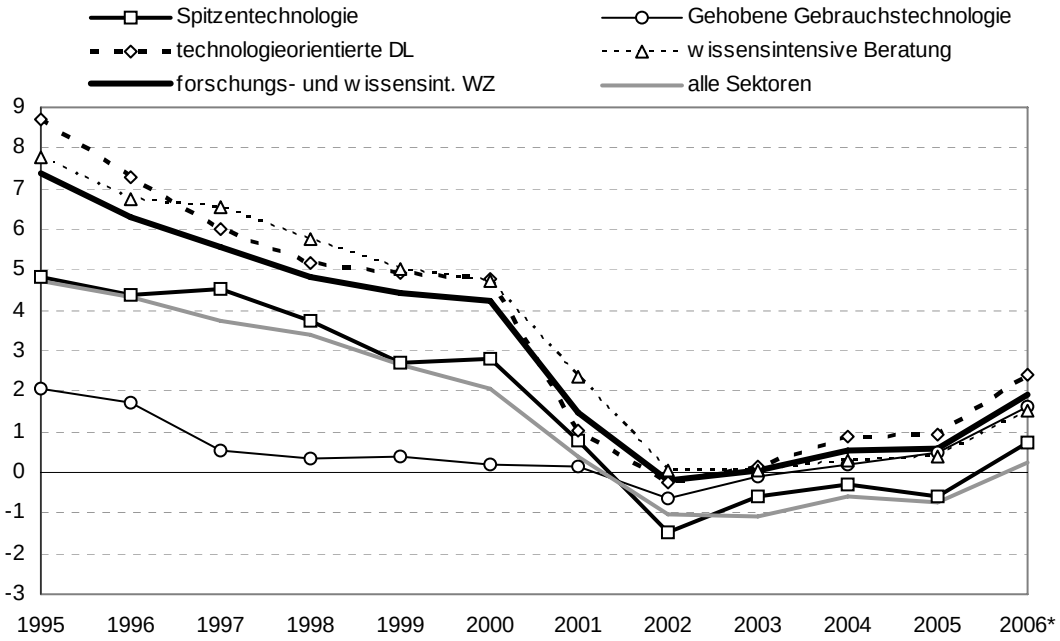
Quelle: ZEW-Gründungspanel und Mannheim Unternehmenspanel - Berechnungen des ZEW.

Die forschungsintensive Industrie leistet aufgrund ihres geringen Anteils sowohl an den Schließungen wie an den Gründungen nur einen geringen Beitrag zum Strukturwandel, der in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre noch dazu leicht negativ war. Ab dem Jahr 2000 entsprechen die Anteile des Hochtechnologiesektors an allen Gründungen denjenigen an allen Schließungen, sodass der Anteil dieses Sektors am Unternehmensbestand mit 1,9 % weitgehend unverändert bleibt. Der Anteil der wissensintensiven Dienstleistungen am Unternehmensbestand nahm von 10½ % (1995) kontinuierlich auf knapp 13 % (2005) zu.

Der Strukturwandel fand vor dem Hintergrund einer unterschiedlichen Dynamik im Unternehmensbestand statt. Die Veränderungsrate des Unternehmensbestands, die dem Saldo aus Gründungsrate und Schließungsrate entspricht, war für die Gesamtwirtschaft ebenso wie für die forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige von 1995 (und auch davor) bis zum Jahr 2001 positiv, d.h. die Zahl der im Jahresdurchschnitt in Deutschland wirtschaftsaktiven Unternehmen nahm zu (Abb. 10). In der Summe aller Sektoren nahm allerdings ab dem Jahr 2002 der Unternehmensbestand ab, erst 2006 dürfte die Zahl der wirtschaftsaktiven Unternehmen - entsprechend der ZEW-Definition - zugenommen haben.

In den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen war dagegen nur im Jahr 2002 eine Abnahme des Unternehmensbestands zu beobachten, im Jahr 2003 glichen sich Gründungen und Schließungen aus, ab 2004 nimmt der Unternehmensbestand wieder zu.

Abb. 10: Saldo aus Gründungs- zu Schließungsraten in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen Deutschlands 1995-2006 (in %-Punkten)



Zahl der Gründungen bzw. Zahl der Schließungen in % der bestehenden Unternehmen zur Jahresmitte. Alle Werte sind vorläufig.
Quelle: ZEW-Gründungspanel und Mannheim Unternehmenspanel - Berechnungen des ZEW.

Innerhalb der forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige zeigen die wissensintensiven Dienstleistungen die positivste Entwicklung des Unternehmensbestands: Die Zunahme während der zweiten Hälfte der 1990er Jahre war hier überdurchschnittlich stark, der Rückgang ab 2002 vergleichsweise schwach und der Zuwachs nach 2002 überdurchschnittlich. Während von 1997 bis 2002 die Entwicklung in den wissensintensiven Beratungen über jene in den technologieorientierten Dienstleistungen lag, weisen seit 2003 die technologieorientierten Dienstleistungen eine stärkere Zunahme des Unternehmensbestands auf.

In der Spitzentechnologie konnte bis zum Jahr 2000 in jedem Jahr ein deutlicher Zuwachs des Unternehmensbestandes von 3 bis 5 % - allerdings mit fallender Tendenz - beobachtet werden. 2001 lag die Zahl der Gründungen nur mehr geringfügig über der der Schließungen, 2002 schrumpfte der Unternehmensbestand dann um 1½ %, gefolgt von Rückgängen in den Jahren 2003 bis 2005 von jeweils etwa ½ %. Erst 2006 überstiegen die Gründungs- die Schließungszahlen wieder. In der gehobenen Gebrauchstechnologie ist die Unternehmensdynamik sehr gering. Nur in den Jahren 1995 und 1996 wuchs der Unternehmensbestand mit einer Jahresrate von knapp 2 %, allerdings blieb auch der Schrumpfungsprozess 2002 und 2003 mit einer Abnahme von weniger als 1 % im Jahr 2002 sehr verhalten. 2003-2004 blieb der Unternehmensbestand nahezu konstant, 2005 zeigte sich ein geringfügiges Wachstum, dem 2006 ein kräftiger Zuwachs von fast 2 % folgte.

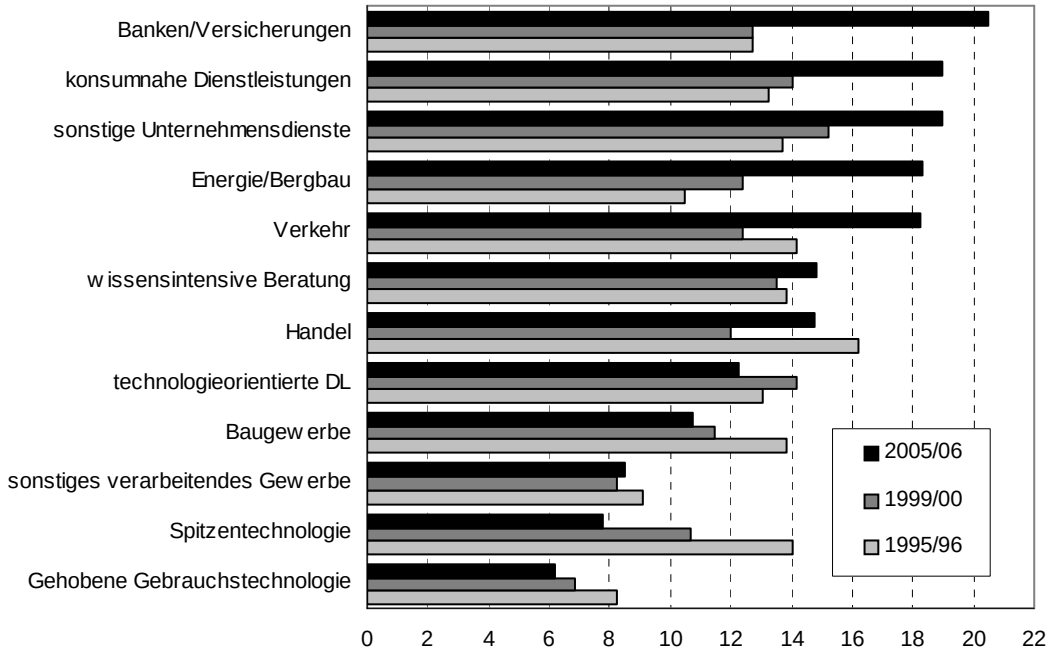
Ein weiteres Maß für diese Unternehmensdynamik ist der „**Unternehmensumschlag**“, d.h. der Anteil der Unternehmen, die in einem Beobachtungsjahr entweder geschlossen oder neu gegründet werden.[3] Es gibt im intersektoralen Vergleich Auskunft über die Intensität des Wettbewerbs und die Barrieren für bzw. die Offenheit gegenüber Markteintritten und -austritten. Im Zeitvergleich wird der Unternehmensumschlag dagegen stark durch Veränderungen in den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und

[3] Dabei wird angenommen, dass kein Unternehmen im Gründungsjahr bereits wieder geschlossen wird. In Einzelfällen allerdings sind solche kurze Unternehmensexistenzen beobachtbar, wodurch der Unternehmensumschlag leicht überschätzt wird.

Anreizen für Unternehmensgründungen und -schließungen bestimmt. Im Folgenden wird der Unternehmensumschlag für die drei Zeiträume 1995-1996, 1999-2000 und 2005-2006 betrachtet. Durch die Berücksichtigung von Zweijahreszeiträumen soll vermieden werden, dass spezifische Entwicklungen in einzelnen Jahren zu stark die Ergebnisse dominieren.

Die Branchengruppen mit der höchsten Unternehmensdynamik sind die sonstigen Unternehmensdienstleistungen, der Bereich Banken/Versicherungen (der gründungs- und schließungsseitig durch Versicherungsmakler und andere kleine Dienstleistungsunternehmen dominiert wird), die konsumnahen Dienstleistungen, die sonstigen Unternehmensdienste, das Transportgewerbe und der Sektor Energie/Bergbau (Abb. 11). In allen fünf Branchengruppen nahm der Unternehmensumschlag zwischen 1999/00 und 2005/06 deutlich zu, da bei weitgehend konstanten Gründungsraten die Schließungsraten beträchtlich angestiegen waren. In diesen Branchengruppen wurde im Durchschnitt der Jahre 2005 und 2006 fast jedes fünfte existierende Unternehmen entweder neu gegründet oder stillgelegt.

Abb. 11: „Unternehmensumschlag" in Deutschland 1995/1996, 1999/2000 und 2005/2006 nach Branchengruppen (in %)



Zahl der Gründungen plus Zahl der Schließungen in % der bestehenden Unternehmen, Durchschnitt der Jahre 1995 und 1996, 1999 und 2000, 2002 und 2003 bzw. 2005 und 2006. Alle Werte sind vorläufig.

Quelle: ZEW-Gründungspanel und Mannheim Unternehmenspanel - Berechnungen des ZEW.

Die wissensintensiven Dienstleistungen (wissensintensive Beratung, technologieorientierte Dienstleistungen) zeigen insgesamt eine geringere Unternehmensdynamik als andere Dienstleistungsbranchen. Während sie mit einem Unternehmensumschlag von etwa 14 % im Durchschnitt der Jahre 1999/2000 noch mit an der Spitze aller Branchengruppen lagen, trugen die rückläufigen Gründungsraten und die weniger stark ansteigenden Schließungsraten nur zu geringen Änderungen im Unternehmensumschlag bis zum Zeitraum 2005/06 bei. Mit einem Wert von 15 % (wissensintensive Beratungen) bzw. 12 % (technologieorientierte Dienstleistungen) im Durchschnitt der Jahre 2005/06 liegen diese beiden Branchen nun im Mittelfeld der nach dem Unternehmensumschlag absteigend gereihten Branchen. Die Unternehmensdynamik im produzierenden Gewerbe ist durchweg niedriger als im Dienstleistungssektor. Den niedrigsten Unternehmensumschlag hat die gehobene Gebrauchstechnologie, in der 94 % der am Jahresende existierenden Unternehmen auch schon am Jahresanfang im Markt aktiv waren. In der Spitzentechnologie ist der Umschlag etwas höher, hier existierten 92 % der am Jahresende aktiven Unternehmen auch bereits zu Jahresbeginn schon.

Zwischen 1995/96 und 2005/06 hat sich der Unternehmensumschlag in der gehobenen Gebrauchstechnologie leicht und in der Spitzentechnologie stark verringert. 1995/96 betrug in der Spitzentechnologie die Zahl der Gründungen und Schließungen im Jahresdurchschnitt noch 13 % des Unternehmensbestands, 2005/06 war dieser Wert auf 8 % gesunken. In der gehobenen Gebrauchstechnologie war der Rückgang von 8 % auf 6 % weniger stark ausgeprägt. Da in diesem Zeitraum die grundsätzlichen Marktein- und -austrittsbarrieren - wie z.B. Mindestbetriebsgrößen, Sachkapitalintensität und Humankapitalbedarf, Marktdominanz durch Großunternehmen oder rechtliche Anforderungen an die Unternehmensgründung - sich nicht wesentlich verändert haben, deutet dies auf eine nachlassende Erneuerungstätigkeit durch Unternehmensgründungen und -schließungen. Dies ist gerade in der forschungsintensiven Industrie insofern bedenklich, als hier eine hohe Unternehmensdynamik ein Indikator für einen hohen Innovationswettbewerb ist.

3 Unternehmensdynamik im internationalen Vergleich

Ein internationaler Vergleich der Struktur und Entwicklung von Unternehmensgründungen -schließungen ist nur eingeschränkt möglich, da eine harmonisierte internationale Datenbasis fehlt.[4] Für die EU-Mitgliedstaaten hat Eurostat im Jahr 2002 erstmals den Versuch gestartet, nationale Daten zum Unternehmensbestand und dessen Veränderung durch Gründungen und Schließungen zusammenzuführen („*Business Demography Statistics*“, vgl. Eurostat 2004). Mit Stand Oktober 2007 deckt diese Datenbasis den Zeitraum 1997 bis 2004 und bis zu 22 Länder (inklusive Norwegen und Schweiz, jedoch u.a. ohne Deutschland und Frankreich) ab, wenngleich nicht für alle Länder und alle Jahre Daten vorliegen.[5] Darüber hinaus sind für die drei großen Volkswirtschaften USA, Japan und Frankreich aus nationalen Statistiken Daten zur Unternehmensdynamik erhältlich, für Deutschland werden die Zahlen aus dem ZEW-Gründungspanel und dem MUP verwendet. Die Vergleichbarkeit der einzelnen Länderdaten ist jedoch aus mehreren Gründen eingeschränkt:

- Die zugrunde gelegte Unternehmensdefinition ist uneinheitlich: Daten zur Unternehmensdynamik stammen aus nationalen Unternehmensregistern (mitunter auch aus der Zusammenführung regionaler Unternehmensregister). Die dort erfassten Unternehmen entsprechen der jeweiligen nationalen Definition der rechtlichen Einheit Unternehmen. Diese weicht von Land zu Land ab, insbesondere in Hinblick auf die Erfassung unterschiedlicher Formen von Personengesellschaften, Einzelkaufleuten, freien Berufen, Selbstständigen etc. Mitunter wird ein Mindestwert an umsatzsteuerpflichtigem Umsatz angewandt, wobei Unternehmen unter diesem Wert nicht berücksichtigt werden. Daraus können deutliche Abweichungen in der Zahl der als „Unternehmen“ erfassten rechtlichen Einheiten resultieren, die sich auf Kennzahlen wie z.B. die Gründungsintensität und die Sektorstruktur der Gründungen auswirken.
- Das nationale Unternehmensrecht ist über die Zeit hinweg Änderungen unterworfen, die zu Änderungen in der Zahl der im Unternehmensregister erfassten Unternehmen führen können, was jedoch nicht notwendigerweise eine reale Entwicklung im Sinn einer Zunahme des Bestands an wirtschaftsaktiven Unternehmen darstellt. Dies erschwert sowohl Längsschnittvergleiche als auch Strukturvergleiche im Querschnitt, wenn etwa Änderungen im Unternehmensrecht einzelne Branchen unterschiedlich betreffen.

---

4 Eine viel beachtete internationale Datenquelle zu Gründungsfragen ist das Global Entrepreneurship Monitor (GEM, vgl. Acs et al. 2004), das allerdings nicht auf Unternehmensgründungen, sondern auf die Einstellung zu Gründungsfragen in der Erwerbsbevölkerung abzielt und für die gegenständliche Fragestellung daher nur eingeschränkt von Bedeutung ist.

5 Ende November 2006 wurden aktualisierte Daten, die bis zum Jahr 2003 reichen, veröffentlicht. Diese konnte in der diesjährigen Berichtsrunde jedoch nicht mehr berücksichtigt werden.

- Die Anreize, eine selbständige wirtschaftliche Aktivität in Form eines Unternehmens (als rechtliche Einheit) durchzuführen oder als selbständig Erwerbstätiger, hängen u.a. stark vom Steuerrecht und dessen Änderungen, der allgemeinen Gründungsförderung (Zuschüsse und Kredite) sowie von arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen ab. Änderungen in steuerrechtlichen Rahmenbedingungen und der Förderung von Selbstständigkeit können in einzelnen Jahren die Gründungs- oder Schließungstätigkeit wesentlich beeinflussen und internationale Vergleiche der Unternehmensdynamik beträchtlich verzerren.
- Die nationalen Unternehmensregister sind oftmals erst in ihrer Aufbauphase und weisen eine unterschiedliche und im Zeitablauf sich ändernde Erfassungsqualität auf. Dabei sind für einzelne Länder in einzelnen Jahren ganz erhebliche Sprünge in der Zahl der wirtschaftsaktiven Unternehmen sowie der Gründungen und Schließungen zu beobachten, die auf eine verbesserte Erfassung bzw. eine verbesserte Vermeidung von Mehrfachzählungen zurückzuführen sind, und nicht auf eine reale Veränderung der Unternehmenszahl. Während solche Fälle bei großen, einmaligen Verbesserungen der Unternehmensregister relativ einfach zu identifizieren sind, sind sukzessive Verbesserungsmaßnahmen für Außenstehende nicht festzustellen und können zu Fehlinterpretationen der Unternehmensdynamik führen.
- Für die USA und Japan liegen darüber hinaus Daten zu Gründungen und Schließungen nicht für Unternehmen (als rechtliche Einheiten), sondern nur für Betriebe (als regionale Einheiten) vor. In diesen Fällen müssen Korrekturfaktoren (siehe unten) angewendet werden, um näherungsweise vergleichbare Gründungs- und Schließungszahlen zu erhalten.

Ein erster Versuch einer internationalen Einordnung der Unternehmensdynamik in Deutschland zielt - unter Berücksichtigung der angeführten Einschränkungen - auf drei Aspekte ab:

- Branchenstruktur der Gründungen und Schließungen;
- Gründungs- und Schließungsraten nach Sektoren;
- Entwicklung der Gründungs- und Schließungszahlen und des Unternehmensbestandes forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen.

3.1 Datengrundlage

Der internationale Vergleich der Unternehmensdynamik basiert auf Daten für 15 Länder, wobei unterschiedliche Datenquellen genutzt werden:

- Belgien, Dänemark, Spanien, Italien, die Niederlande, Portugal, Finnland, Schweden, Großbritannien, Norwegen, Schweiz: Unternehmensdemografie-Statistik von Eurostat - Daten zu Gründungen liegen für zusammengefasste NACE-2-Steller (in Einzelfällen auch 3- und 4-Steller) für die meisten Länder von 1998 bis 2004 vor, für Norwegen und Dänemark allerdings nur bis 2001 und für Belgien nur bis 2000. Daten zu Schließungen und zum Unternehmensbestand sind in gleicher sektoraler Gliederung für 1997 bis 2003 (Schließungen) bzw. 1997 bis 2004 (Bestand) verfügbar, für einzelne Länder fehlen zu einzelnen Jahren allerdings Angaben; erfasst sind alle Wirtschaftszweige außer WZ 01-05, WZ 75, WZ 95 und WZ 99 (vgl. auch Eurostat 2004).
- Großbritannien: In Ergänzung zu den Daten aus der Unternehmensdemografie-Statistik von Eurostat werden Daten zu Unternehmensgründungen und -schließungen sowie zum Unternehmensbestand des *Small Business Service* (SBS) herangezogen, da diese den Zeitraum ab 1994 abdecken und somit eine Analyse der längerfristigen Entwicklung der Unternehmensdynamik erlaubt; während die Gründungs-, Schließungs- und Bestandsahlen des SBS merklich niedriger als die in der Unternehmensdemografie-Statistik für Großbritannien ausgewiesenen Werte sind, stimmen Strukturen und Entwicklungstrends weitgehend überein.

- Frankreich: Sonderauswertung durch das nationale Statistikamt INSEE (Datenbank Sirene) der Zahl der Gründungen (1995-2004) und der Zahl der aktiven Unternehmen zum Jahresbeginn (1995-2004) für NACE-4-Steller, durch Differenzbildung kann die Zahl der Schließungen für 1995-2003 bestimmt werden; dabei zeigt sich im Jahr 2003 eine enorm hohe Zahl von Schließungen, die wohl auf eine Bereinigung der Unternehmensbestandsdaten zurückzuführen ist, was gleichzeitig auf zu hohe Bestandszahlen in den Vorjahren hindeutet; dies betrifft einige wenige Branchen außerhalb der forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige, für diese werden die Bestandszahlen zwischen 1995 und 2004 anhand des Verlaufs in von den Marktstrukturen her verwandten Branchen angepasst, um realitätsnähere Bestandszahlen für die Ermittlung von Gründungs- und Schließungsraten zu erhalten; im Jahr 2001 ist die Zahl der Schließungen unplausibel niedrig, was möglicherweise von einer Auffrischung bzw. Aktualisierung der Bestandsdaten herrührt; erfasst sind alle Wirtschaftszweige die Abteilungen 01-05, 65-67, 75, 91, 95 und 99.
- USA: Gründungs-, Schließungs- und Bestandsdaten von 1990 bis 2003 der *U.S. Small Business Authority*, die auf einer Zusammenführung der *County Business Patterns* Erhebung durch das U.S. Census Bureau beruhen - Bestandsdaten liegen für Unternehmen (*firms*) und Betriebe (*establishments*) vor, Gründungs- und Schließungsdaten jedoch nur für Betriebe; alle Angaben beziehen sich auf Einheiten, die zumindest einen abhängig Beschäftigten aufweisen, insofern sind Ein-Personen-Unternehmen und Unternehmen, die nur aus selbstständig Beschäftigten bestehen, nicht erfasst; eine Umrechnung von Betriebs- auf Unternehmensdaten erfolgt mit einem branchen- und jahresspezifischen Korrekturfaktor (Verhältnis zwischen der Zahl der Unternehmen und der Zahl der Betriebe),[6] bis 1997 disaggregiert nach SIC-4-Stellern, 1998-2003 disaggregiert nach NAICS-4-Stellern; erfasst sind alle Wirtschaftszweige außer der öffentlichen Verwaltung. Aktuellere Daten wurden bis zum Berichtslegungszeitpunkt (November 2007) noch nicht publiziert.
- Japan: Gründungs-, Schließungs- und Bestandsdaten werden vom *Statistics Bureau* publiziert und stammen aus dem *Enterprise and Establishment Census*, der in den Jahren 2000 (für die Periode 1996-1999), 2002 (für 1999-2001) und 2005 (für 2001-2004) durchgeführt wurde - Unternehmensgründungsdaten liegen für die Jahre 1995-2001 auf 2-Steller-Ebene der japanischen Wirtschaftszweigklassifikation JSIC vor. Zum Zensus des Jahres 2005 wurden bislang nur Gründungszahlen für die Jahre 2002-2004 auf einer hoch aggregierten Branchenebene publiziert, sodass für Japan derzeit nur Daten bis zum Jahr 2001 vorliegen. Daten zum Unternehmensbestand existieren für die Jahre 1996, 1999, 2001 und 2004 auf 3-Steller-Ebene, ebenfalls auf 3-Steller-Ebene gibt es Daten zur Zahl der Gründungen und Schließungen, allerdings nur auf Ebene der Betriebe und nur in Summe der Zeiträume 1996-1999, 1999-2001 und 2001-2004; diese Daten werden wie im Fall der USA mit Hilfe von branchen- und jahresspezifischen Korrekturfaktoren auf Unternehmenszahlen umgerechnet; erfasst sind alle Wirtschaftszweige ausgenommen öffentliche Verwaltung, Interessenvertretungen, Privathaushalsdienste sowie internationale und ausländische Organisationen.
- Deutschland: ZEW-Gründungspanel und Mannheimer Unternehmenspanel - Daten zu Gründungen, Schließungen und Unternehmensbestand 1990-2005 auf NACE-5-Steller; erfasst sind alle Wirtschaftszweige außer WZ 01-05, WZ 75, WZ 80.1-80.3, WZ 91, WZ 95 und WZ 99.

---

6 Der Begriff *firms* weicht vom Unternehmensbegriff der EU („kleinste Kombination rechtlicher Einheiten, die eine organisatorische Einheit zur Erzeugung von Waren und Dienstleistungen bildet und insbesondere in Bezug auf die Verwendung der ihr zufließenden laufenden Mittel über eine gewisse Entscheidungsfreiheit verfügt“) insofern ab, als er „*a business organization consisting of one or more domestic establishments in the same state and industry that were specified under common ownership or control*“ bezeichnet. Das heißt, dass ein Unternehmen, das in mehreren Bundesstaaten und/oder mehreren Wirtschaftszweigen aktiv ist, mehrfach erfasst wird, wodurch der Unternehmensbestand auf Basis von *firms* um ca. 1 % erhöht wird. Um diesen Fehler so gering wie möglich zu halten, werden die Korrekturfaktoren auf der höchstmöglichen sektoralen Ebene berechnet, die für die Durchführung von Analysen zur Unternehmensdynamik nach Branchengruppen und differenziert nach forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen möglich ist.

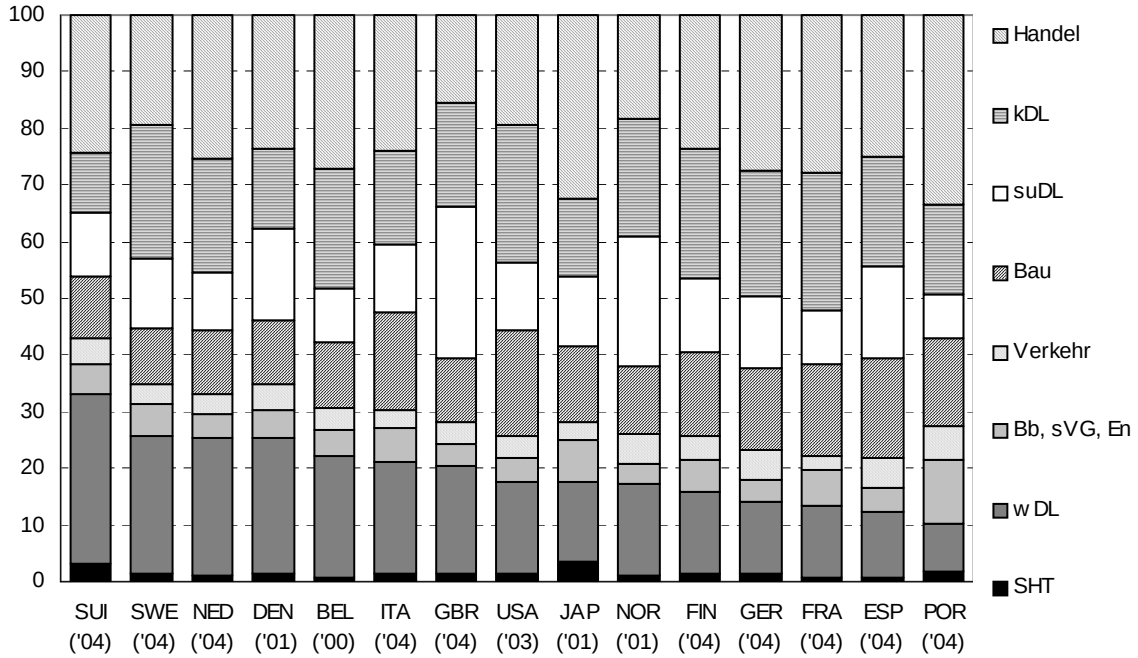
Unter einer Gründungen wird in den einzelnen Datenquellen in der Regel die Entstehung eines Unternehmen im Unternehmensregister verstanden, eine Schließung ist dementsprechend der Austritt eines Unternehmens aus dem Register. Gründungen und Schließungen von Holdinggesellschaften u.ä. (WZ 74.15) werden durchgängig nicht berücksichtigt.

Die sektorale Gliederung der Daten wurde mit Hilfe von Konkordanztabellen zwischen SIC, NAICS, JSIC einerseits und NACE andererseits auf eine einheitliche Basis gebracht, wobei die sektorale Gliederung, die Eurostat in der Unternehmensdemografie-Statistik vornimmt (d.h. im Wesentlichen zusammengefasste NACE-2-Steller, im Dienstleistungsbereich teilweise auch 3-Steller), als gemeinsamer kleinster Nenner diente. Dadurch ist allerdings keine Trennung zwischen Spitzen- und Hochwertige Technologie möglich. Es werden die gleichen Wirtschaftszweige wie für die Analyse der Unternehmensdynamik in Deutschland verwendet, allerdings wird der Sektor Banken und Versicherungen (WZ 65-67) nicht berücksichtigt, da für Frankreich hierzu keine Daten vorliegen.

3.2 Struktur der Gründungstätigkeit

Die sektorale Zusammensetzung der Unternehmensgründungen weist in allen Ländern ein ähnliches Grundmuster auf: Zwischen 60 und 75 % der Gründungen finden in den Branchengruppen Handel, konsumnahe Dienstleistungen (insbesondere Gastgewerbe, Wohnungsvermietung, zum Teil auch Gesundheitsdienstleistungen), Verkehr und Baugewerbe statt. Die forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige (forschungsintensive Industrie plus wissensintensive Dienstleistungen) machen in den USA und Japan rund 17½ %, in Frankreich 14 % und in Großbritannien 20 % aller Gründungen aus, Deutschland weis mit 14 % im Vergleich zu den anderen großen Volkswirtschaften einen niedrigen Strukturanteil auf (Abb. 12).

Abb. 12: Sektorzusammensetzung der Gründungen 2004* in ausgewählten Ländern (in %)



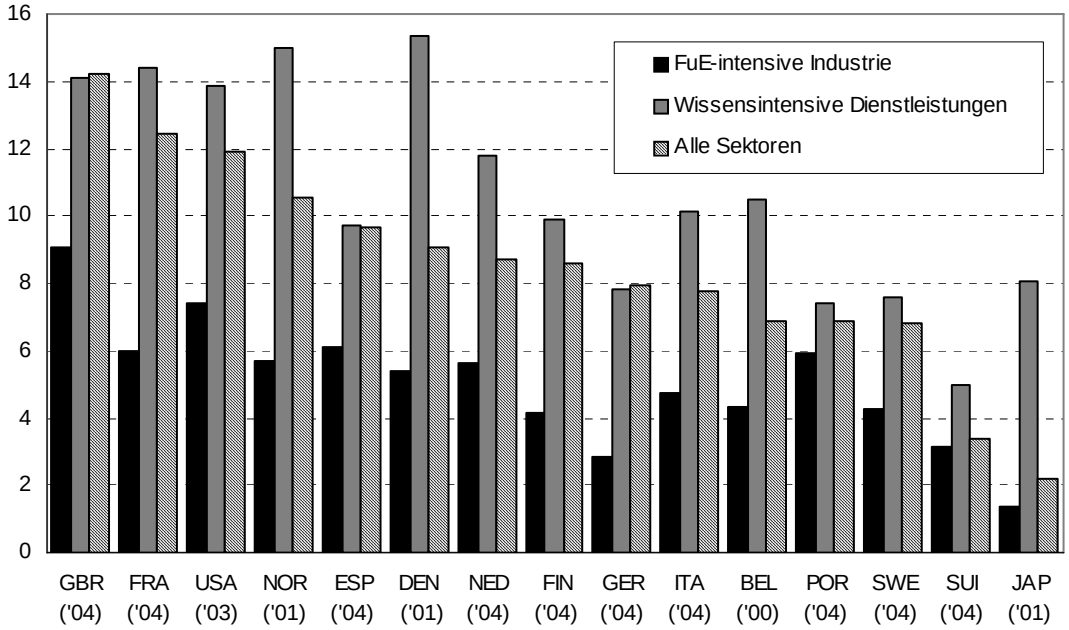
* oder das zuletzt verfügbare Jahr.
Gewerbliche Wirtschaft ohne Banken und Versicherungen. Abkürzungen s. Abb. 1.
Quelle: Eurostat, U.S. SBA, INSEE, Statistics Bureau Japan, ZEW. - Berechnungen des ZEW.

Die stärkste Ausrichtung des Gründungsgeschehens auf forschungs- und wissensintensive Wirtschaftszweige zeigen die Schweiz (33 %), Schweden, die Niederlande und Dänemark (jeweils

25½ %), Belgien (22 %) und Italien (21 %). Niedrige Anteile sind außer in Deutschland und Frankreich noch in Spanien (12 %) und Portugal (10 %) zu beobachten. Der Anteil der forschungsintensiven Industrie an allen Gründungen liegt in fast jedem Land bei nur etwa 1-2 %. Einzig in Japan und der Schweiz ist er mit 3½ bzw. 3 % ein wenig höher.

Ein besseres Bild über das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich bietet die Gründungsrate, die die Zahl der Gründungen auf den Unternehmensbestand bezieht, wodurch Definitionsunterschiede im Unternehmensbegriff weniger stark ins Gewicht fallen (Abb. 13). Die höchsten Gründungsraten zeigen Großbritannien, Frankreich und die USA, hier machte im Jahr 2003 bzw. 2004 die Zahl der neu gegründeten Unternehmen zwischen 12 und 14 % des Unternehmensbestands aus. Ebenfalls relativ hoch ist die Gründungsrate im Mittel über alle Wirtschaftszweige der gewerblichen Wirtschaft (ohne Banken und Versicherungen) in Norwegen (2001: 10½ %), Spanien (2004: knapp 10 %) und Dänemark (2001: 9 %). In Deutschland lag sie im Jahr 2004 mit 8 % im unteren Mittelfeld. Japan und die Schweiz weisen die mit Abstand niedrigste Gründungsraten auf, hier kommen auf 100 Unternehmen im Bestand pro Jahr nur etwa 2 bis 3 Gründungen.

Abb. 13: Gründungsraten im Jahr 2004* in ausgewählten Ländern (in %)



* oder das zuletzt verfügbare Jahr.
Anzahl der Gründungen in % des Unternehmensbestandes, gewerbliche Wirtschaft ohne Banken und Versicherungen.
Quelle: Eurostat, U.S. SBA, INSEE, Statistics Bureau Japan, ZEW. - Berechnungen des ZEW.

In Bezug auf die forschungsintensive Industrie[7] liegen Großbritannien und die USA voran, gefolgt von Spanien, Portugal, Frankreich und den Niederlande. Deutschland liegt mit einer Gründungsrate in von etwa 3 % am Ende der hier betrachteten Länder, nur Japan weist mit 1½ % einen noch niedrigeren Wert auf. Die Gründungsraten liegen in der forschungsintensiven Industrie durchweg unter denen für die Gesamtwirtschaft. Dies bestätigt das schon für Deutschland festgestellte Muster, dass in der forschungsintensiven Industrie höhere Barrieren für den Markteintritt bestehen als in den meisten anderen Branchen.

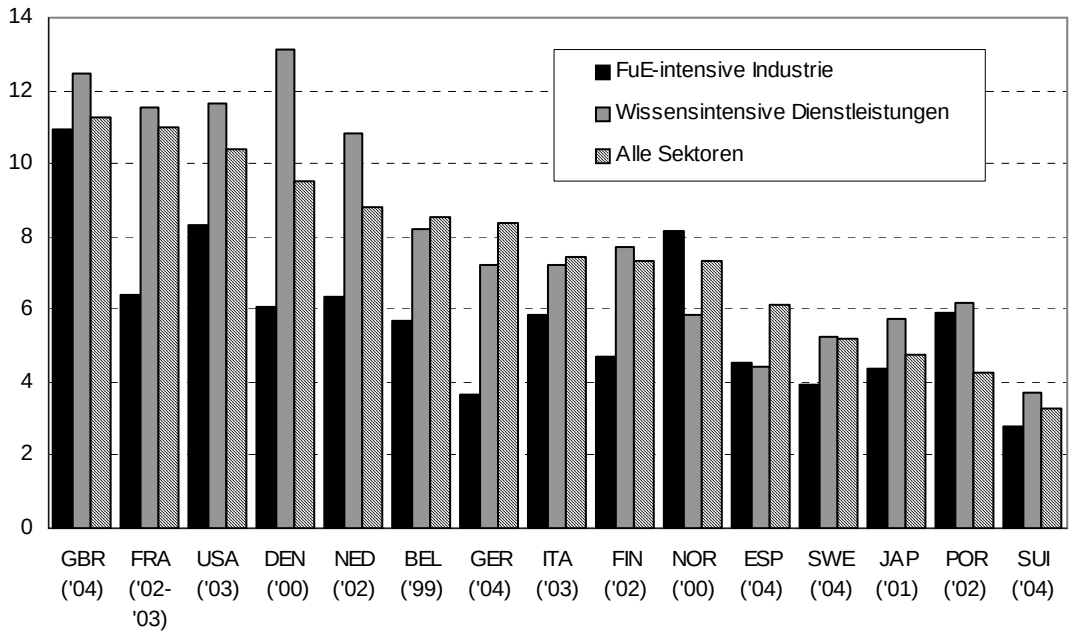
[7] Diese ist hier - im Gegensatz zur Analyse in Abschnitt 2 - breiter abgegrenzt und umfasst die Branchen 24 und 29 bis 35.

Die Gründungsraten in den wissensintensiven Dienstleistungen[8] liegen dagegen in allen Ländern außer Großbritannien und Deutschland über jenen für die Gesamtwirtschaft. Am höchsten sind sie in Dänemark, gefolgt von Norwegen, Großbritannien, den USA, Frankreich und den Niederlanden. Deutschland belegt hier den drittletzten Platz mit einer Gründungsrate von knapp 8 % (2004). Hinter Deutschland liegen nur Schweden, Portugal und die Schweiz. In den wissensintensiven Dienstleistungen liegt Japan mit einer Gründungsrate von gut 8 % sogar vor Deutschland.

3.3 Vergleich der Gründungs- und Schließungsaktivitäten

Den niedrigen Gründungsraten in Deutschland stehen allerdings auch im internationalen Vergleich eher niedrige Schließungsraten gegenüber: Mit einer Schließungsrate im Mittel aller Sektoren von gut 8 % im Jahr 2004 ist die Quote der stillgelegten Unternehmen am Unternehmensbestand deutlich niedriger als in Großbritannien, Frankreich und den USA (zwischen 10 und 11 %) sowie Dänemark, den Niederlanden und Belgien (jeweils etwa 9 %) (Abb. 14). Niedrige gesamtwirtschaftliche Schließungsraten weisen Schweden (5½ %), Japan und Portugal (jeweils etwa 4½ %) und die Schweiz (auf rund 3½ %). In der forschungsintensiven Industrie weist Deutschland mit einer Schließungsrate von etwas über 4 % im Jahr 2004 nach der Schweiz und etwa gleichauf mit Schweden den niedrigsten Wert auf. Mit einer Schließungsrate von gut 7 % in den wissensintensiven Dienstleistungen im Jahr 2004 befindet sich Deutschland im internationalen Vergleich im Mittelfeld. Einen hohen Anteil von Unternehmensschließungen am Unternehmensbestand in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen sind in den USA und Großbritannien zu beobachten, Dänemark, Frankreich und die Niederlande weisen in den wissensintensiven Dienstleistungen sehr hohe Schließungsraten auf.

Abb. 14: Schließungsraten im Jahr 2004* in ausgewählten Ländern (in %)

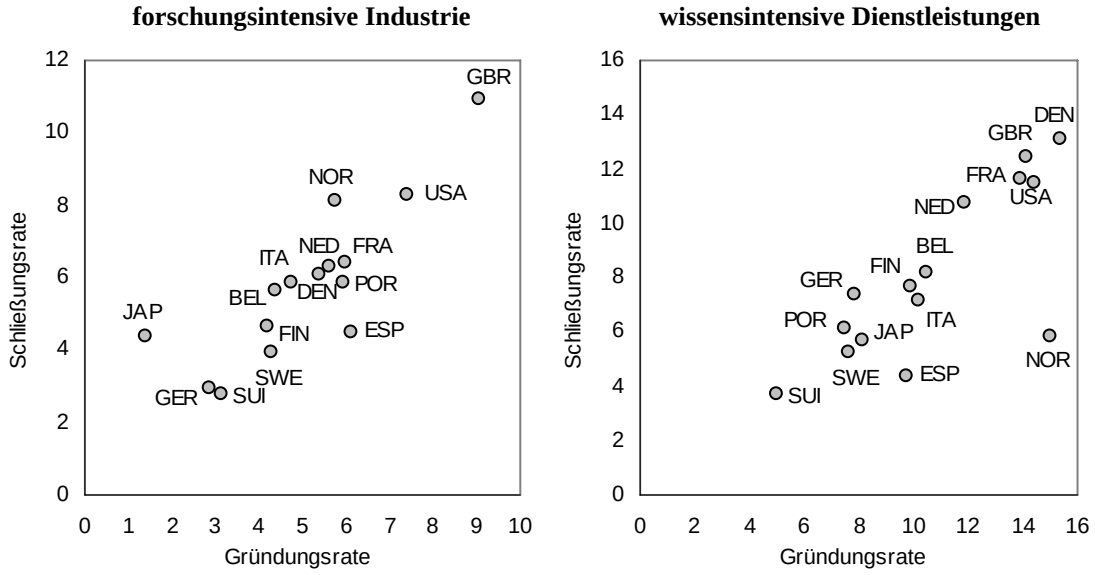


* oder das zuletzt verfügbare Jahr.
Anzahl der Schließungen in % des Unternehmensbestandes, gewerbliche Wirtschaft ohne Banken und Versicherungen.
Quelle: Eurostat, U.S. SBA, INSEE, Statistics Bureau Japan, ZEW. - Berechnungen des ZEW.

[8] Diese sind hier abgegrenzt über die Branchen 64.3, 72, 73, 74.1-74.4, d.h. sie entsprechen der in Abschnitt 2 verwendeten Definition.

Hohe Gründungsraten gehen tendenziell mit hohen Schließungsraten einher und deuten unterschiedliche Regime der Unternehmensdynamik an. Aus hohen Gründungsraten alleine kann somit nicht auf eine hohe Wachstumsdynamik im Unternehmensbestand geschlossen werden. In den USA steht beispielsweise die hohe Gründungsrate in der forschungsintensiven Industrie von 7½ % im Jahr 2003 einer Schließungsrate von knapp 8½ % gegenüber. Ähnlich ist die Relation in den wissensintensiven Dienstleistungen (Gründungsrate von 14 % gegenüber einer Schließungsrate von 11½ %). Für Großbritannien zeigen sich gleichfalls sowohl hohe Gründungs- und Schließungsraten, in der Schweiz und Schweden sowie - was die forschungsintensive Industrie betrifft - in Deutschland fallen niedrige Gründungs- auch mit niedrigen Schließungsraten zusammen. Zwar ist einen Gegenüberstellung einzelner Jahre, und insbesondere unterschiedlicher Jahre, wegen der unterschiedlichen konjunkturellen Rahmenbedingungen und möglicher jahresspezifischer Sondereffekte nur eingeschränkt aussagefähig, der in Abb. 15 dargestellte positive Zusammenhang zwischen Gründungs- und Schließungsrate auf Länderebene zeigt sich aber für jene Länder, für die Informationen zu mehreren Jahren vorliegen, in allen Jahren. Gleichwohl ist gerade bei der Interpretation der Schließungszahlen eine gewisse Vorsicht geboten, da sie zwischen einzelnen Jahren teilweise stark schwanken, wobei hinter diesen Schwankungen nicht nur Änderungen im tatsächlichen Schließungsgeschehen, sondern auch Änderungen in den zugrunde liegenden Definitionen und den Erfassungsprozeduren sowie Bereinigungen der Unternehmensregister stehen können.

Abb. 15: Gründungsrate zu Schließungsrate im Jahr 2004* in ausgewählten Ländern (in %)

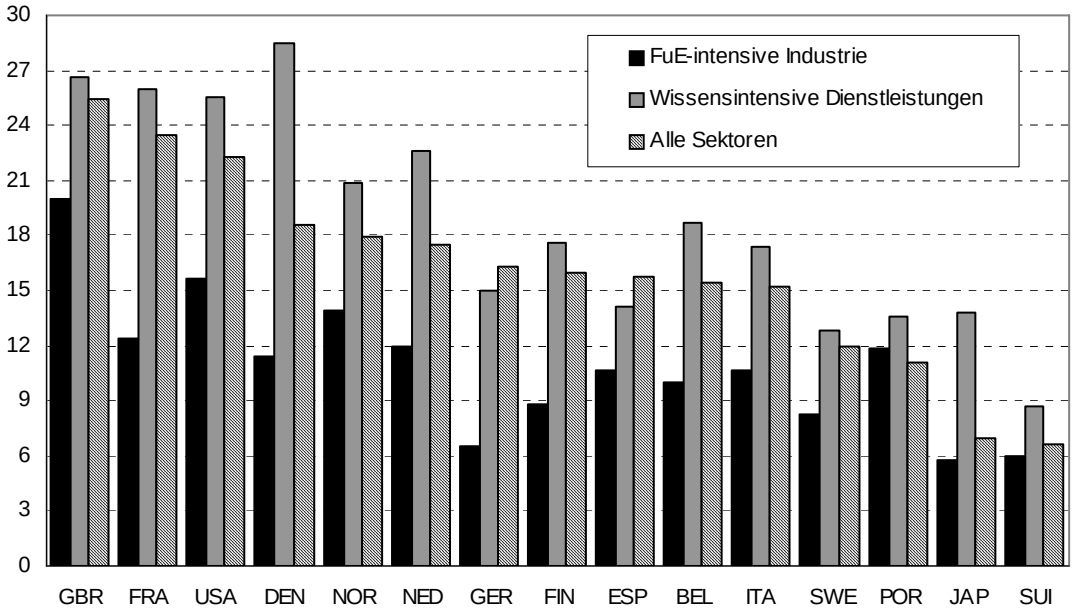


* oder das zuletzt verfügbare Jahr.
Gewerbliche Wirtschaft ohne Banken und Versicherungen.

Quelle: Eurostat, U.S. SBA, INSEE, Statistics Bureau Japan, ZEW. - Berechnungen des ZEW.

Zu den Ländern mit einer hohen Dynamik im Unternehmenssektor, d.h. mit offenbar niedrigen Markt-ein- und -austrittsbarrieren, zählen neben den USA und Großbritannien noch Frankreich, die Niederlande, Norwegen und Dänemark, und zwar sowohl in Bezug auf die Gesamtwirtschaft als auch hinsichtlich der forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige. Dies wird durch den Indikator des Unternehmensumschlags (Gründungen plus Schließungen in Relation zum Unternehmensbestand) verdeutlicht (Abb. 16). Deutschland zählt zu den Ländern mit insgesamt geringen Veränderungen im Unternehmensbestand. In der forschungsintensiven Industrie weisen nur Japan und die Schweiz eine geringere Dynamik auf, in den wissensintensiven Dienstleistungen liegen Schweden, Spanien, Portugal, Japan und die Schweiz hinter Deutschland.

Abb. 16: Unternehmensumschlag 2004* in ausgewählten Ländern (in %)



* oder das zuletzt verfügbare Jahr.
Gründungsrate 2002 plus Schließungsrate 2001; gewerbliche Wirtschaft ohne Banken und Versicherungen.
Quelle: Eurostat, U.S. SBA, INSEE, Statistics Bureau Japan, ZEW. - Berechnungen des ZEW.

Eine niedrige Unternehmensdynamik bedeutet, dass den existierenden Unternehmen verhältnismäßig wenig Konkurrenz durch neu in den Markt eintretende Unternehmen entsteht. Dies verringert den Wettbewerbsdruck, was aus Sicht der existierenden Unternehmen eine Erleichterung der wirtschaftlichen Aktivitäten - und unter Umständen auch der Durchsetzung von Innovationen bedeutet. Eine niedrige Wettbewerbsintensität kann allerdings auch den Innovationsdruck verringern und es bestehenden Unternehmen eher erlauben, mit etablierten Güterangeboten länger im Markt zu bleiben. Wenngleich theoretische Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen Wettbewerb und Innovationsaktivitäten tendenziell einen negativen Zusammenhang postulieren, insofern Innovationen zu Marktkonzentration führen und eine so erzielte Marktmacht durch weitere Innovationen zu erhalten versucht wird (vgl. Schumpeter 1934; Levin und Reiss 1984, 1988) und erst bei sehr hoher Marktkonzentration die Innovationsneigung wieder abnimmt (vgl. Scherer 1965; Levin et al. 1985), so zeigen die meisten empirischen Untersuchungen einen positiven Einfluss der Wettbewerbsintensität auf die Entscheidung von Unternehmen, Innovationen durchzuführen (vgl. Williamson 1965; Gottschalk und Janz 2001).

Regime mit hoher Unternehmensdynamik sind jedenfalls dadurch ausgezeichnet, dass ein größere Zahl an Unternehmen durch ihren Markteintritt versuchen, neue Güterangebote zu etablieren. Dabei kann vermutet werden, dass eine höhere Zahl von solchen Versuchen, neue Marktangebote einzuführen, auch die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass Neuerungen den Bedürfnissen und Anforderungen der Nutzer entsprechen und sich am Markt durchsetzen. Die Kosten dieser höheren Versuchsdichte liegen allerdings in einem Verdrängungswettbewerb gegenüber bestehenden Marktangeboten, der sich letztlich auch in einer höheren Schließungsrate äußert.

3.4 Unternehmensdynamik in großen, wissensintensiven Volkswirtschaften

Neben der Struktur und Intensität der Gründungstätigkeit ist als weiterer Indikator die Entwicklung der Gründungszahlen im Zeitablauf ein wichtiger Maßstab, um das Gründungsgeschehen in Deutschland im internationalen Vergleich einordnen zu können. Die Analyse der nationalen Daten hat gezeigt, dass in den vergangenen zehn Jahren im Bereich der forschungsintensiven Industrie ein deutlicher

Rückgang der Gründungszahlen zu beobachten war, während in den wissensintensiven Dienstleistungen in den Jahren 1999/2000 sowie am aktuellen Rand (2004) zunehmende Gründungsaktivitäten festgestellt werden konnten. Gesamtwirtschaftlich stagnierten die Gründungszahlen in diesem Zeitraum - bei konjunkturell bzw. durch andere Einflüsse bedingten Schwankungen - im Wesentlichen.

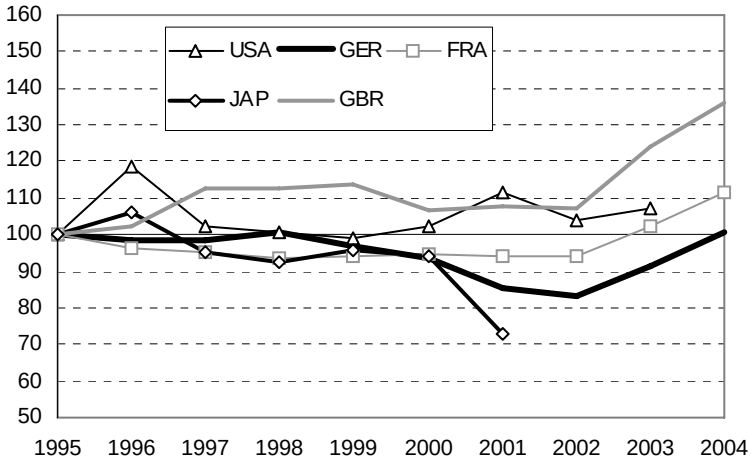
Die anderen großen Volkswirtschaften mit einer Spezialisierung auf wissensintensive Wirtschaftszweige (USA, Japan, Frankreich, Großbritannien) zeigten in der Grundtendenz eine durchaus ähnliche Gründungsdynamik in diesem Zeitraum (Abb. 17):

- In den USA erreichte die Zahl der Unternehmensgründungen im Jahr 1996 einen Höchstwert, der möglicherweise aufgrund erhebungstechnischer Besonderheiten (1996 war ein Zensusjahr) überzeichnet ist. Bis 1999 gingen die Gründungszahlen kontinuierlich zurück, gefolgt von einem erneuten Anstieg in den Jahren 2000 und 2001, ohne jedoch das Niveau von 1996 wieder zu erreichen. Ein Rückgang 2002 folgte ein erneuter Anstieg 2003. In der forschungsintensiven Industrie ist ein ähnlicher Verlauf zu beobachten, wenngleich bei einem insgesamt abnehmenden Trend. 2003 lag die Zahl der Neugründungen um 12 % unter dm Niveau von 1995. In den wissensintensiven Dienstleistungen ist dagegen eine klare Tendenz zu Zunahme der Gründungszahlen zu beobachten, 2003 lagen sie um 37 % über dem Niveau von 1995.
- In Japan, für das nur Zahlen bis 2001 zur Verfügung stehen, waren die Gründungszahlen seit 1996 rückläufig, wobei im Jahr 2001 ein Einbruch in den Neugründungszahlen statt. Inwieweit dahinter ein statistisches Artefakt steht, z.B. in Form einer Untererfassung von 2001 gegründeten Unternehmen im Unternehmenszensus des Jahres 2002, ist nicht bekannt. Die Entwicklung in den wissensintensiven Dienstleistungen, wo die Gründungszahlen 1999 und 2000 kräftig zunahmen, im Jahr 2001 jedoch ein sehr kräftiger Rückgang zu verzeichnen ist, deutet darauf hin. In der forschungsintensiven Industrie gingen die Gründungszahlen seit 1996 kontinuierlich zurück, besonders stark im Jahr 2001.
- In Frankreich blieb die Zahl der Unternehmensgründungen in den Jahren 1996 bis 2002 weitgehend unverändert, 2003 und 2004 ist jedoch ein markanter Anstieg in den Gründungszahlen zu verzeichnen. In der forschungsintensive Industrie gingen die Gründungszahlen dagegen bis 2002 was stetig zurück und verharren seither auf niedrigem Niveau, 22 % unter dem Wert von 1995. In den wissensintensiven Dienstleistungen stiegen die Gründungszahlen im Jahr 2000 und erneut ab 2003 kräftig an und erreichten 2004 ein um 40 % höheres Niveau im Vergleich zu 1995.
- In Großbritannien ist in der Tendenz eine Zunahme der Zahl der Unternehmensgründungen zu beobachten, mit einem markanten Anstieg 2003 und 2004. Im Jahr 2004 lag die Gesamtzahl an Unternehmensgründungen um rund ein Drittel über dem Wert von 1995. Besonders kräftig war die Ausweitung der Gründungstätigkeit in den wissensintensiven Dienstleistungen. Dort gab es von 1995 bis 1998 einen wahren Gründungsboom, die Gründungszahlen stiegen innerhalb von drei Jahren um über 50 %. Seither blieben sie - bei jährlichen Schwankungen - etwa auf diesem Niveau. In der forschungsintensiven Industrie kam es dagegen nach 1998 zu einem kontinuierlicher Rückgang, der erst 2003 durch steigende Gründungszahlen abgelöst wurde. 2004 wurden wieder Gründungszahlen erreicht, die an das Niveau der zweiten Hälfte der 1990er Jahre heranreichen.

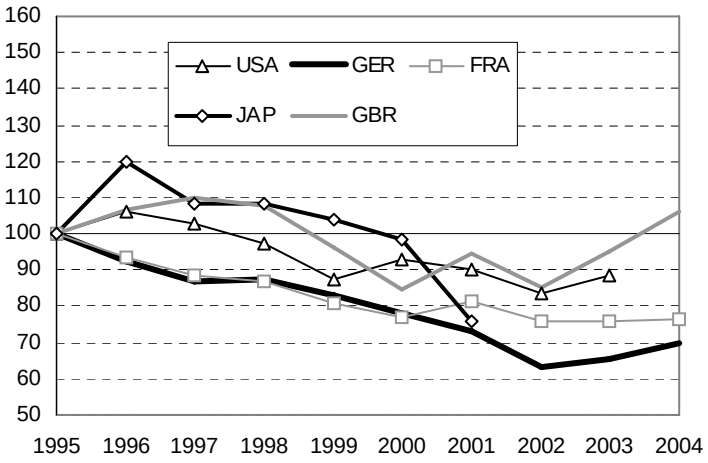
Die Gründungsdynamik in Deutschland weicht somit nicht deutlich von der in anderen großen wissensintensiven Volkswirtschaften ab, wenngleich sowohl gesamtwirtschaftlich wie in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen die Dynamik in Deutschland meist schwächer als in den Vergleichsländern ist. So liegt Deutschland bei der gesamtwirtschaftlichen Gründungsdynamik zwar vor Japan, jedoch deutlich hinter den USA, Großbritannien und Frankreich.

Abb. 17: Entwicklung der Zahl der Unternehmensgründungen 1995-2004 in Deutschland, den USA, Japan, Frankreich und Großbritannien (1995=100)

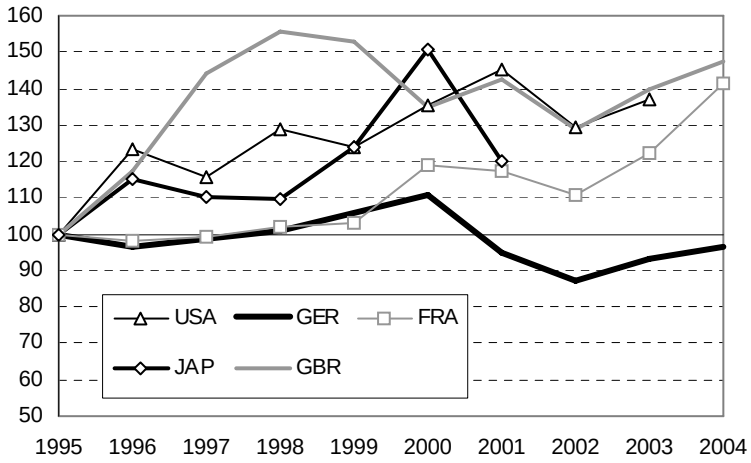
a. Gründungen insgesamt



b. forschungsintensive Industrie



c. wissensintensive Dienstleistungen



Forschungsintensive Industrie: WZ 24, 29-35, wissensintensive Dienstleistungen: WZ 64.2, 72-73, 74.1-74.4; USA und Japan: Werte nur bis 2001 verfügbar.

Quelle: Eurostat, U.S. SBA, U.K. SBS, INSEE, Statistics Bureau Japan, ZEW. - Berechnungen des ZEW.

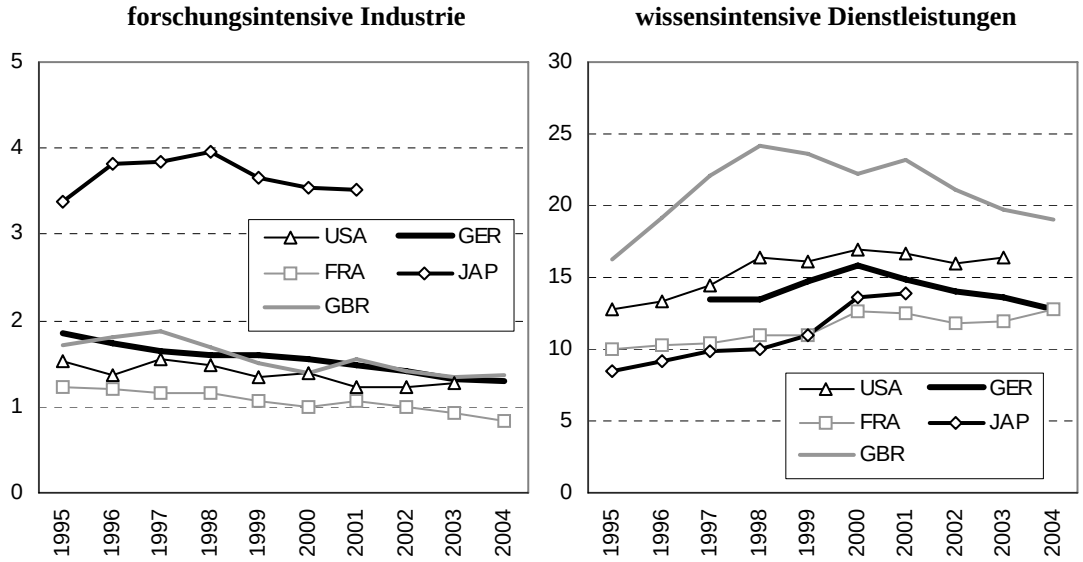
In der forschungsintensiven Industrie weisen neben Deutschland auch die anderen großen Volkswirtschaften in der Tendenz rückläufige Gründungszahlen auf, wenngleich in keinem Land die Gründungszahlen so stark zurückgingen wie in Deutschland. Ein Boom an Hightech-Gründungen ist jedenfalls in keinem dieser Länder in den vergangenen acht Jahren auszumachen gewesen. Selbst in den USA kam es in der forschungsintensiven Industrie zu einem Rückgang der Gründungszahlen. Dieses

Bild steht markant im Gegensatz zu der hohen Aufmerksamkeit, die die Öffentlichkeit der Gründung von Unternehmen in der Biotechnologie und der Computerindustrie schenkte. Angesichts von 7.000 bis 8.000 Gründungen pro Jahr in der forschungsintensiven Industrie in den USA vermögen einige wenige sehr dynamische Sektoren alleine keinen gesamtwirtschaftlichen Gründungsboom zu entfachen.

Am auffälligsten ist der Unterschied zwischen Deutschland und den Vergleichsländern in den wissensintensiven Dienstleistungen. Der aus deutscher Sicht kräftig Zuwachs in den Gründungszahlen 1999 und 2000 verblasst angesichts der hohen Steigerungsraten in den anderen Ländern. Sie lagen im Jahr 2000 zwischen 20 und 50 % über dem Niveau von 1995, während in Deutschland der Anstieg nur 10 % betrug. Der Rückgang in der Gründungstätigkeit in den wissensintensiven Dienstleistungen nach 2000 ist zwar auch in den anderen Ländern zu beobachten, jedoch fällt das Niveau der Gründungszahlen in keinem Land hinter den Wert von 1995 zurück. Im Jahr 2004 war der Abstand im Gründungsniveau gegenüber Frankreich und Großbritannien bei Gleichsetzung der Gründungszahlen von 1995 mit 40 bis 50 %-Punkten beträchtlich.

Der Strukturwandel hin zu wissensintensiven Dienstleistungen kam dadurch - was den Beitrag durch Unternehmensgründungen betrifft - in Deutschland weniger rasch voran als in den Vergleichsländern. 1995 machten die Gründungen in den wissensintensiven Dienstleistungen 13 % aller Gründungen aus, nach zwischenzeitlichen Anstieg war 2004 erneut dieser Wert erreicht (Abb. 18). In den USA, die 1995 12½ % aller Gründungen in diesem Sektor hatten, stieg der Anteil bis 2003 auf 17 %. Frankreich konnte von einem niedrigeren Niveau im Jahr 1995 (10 %) bis 2004 den gleichen Anteil wie Deutschland erreichen. In Japan kam es zu einer noch deutlicheren Schwerpunktverlagerung im Gründungsgeschehen hin zu wissensintensiven Dienstleistungen, dort stieg ihr Anteil von 8 % im Jahr 1995 auf 14 % im Jahr 2001. Bemerkenswert ist die Entwicklung in Großbritannien. Hier nahm der Anteil der Gründungen in diesem Sektor von knapp 17 % (1995) auf 24 % (1998) sehr kräftig zu, fiel bis 2004 allerdings wieder auf immer noch sehr hohe 19 %.

Abb. 18: Anteil der Gründungen in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen 1995-2004 in Deutschland, den USA, Japan, Großbritannien und Frankreich (in %)



Forschungsintensive Industrie: WZ 24, 29-35, wissensintensive Dienstleistungen: WZ 64.2, 72-73, 74.1-74.4.
USA und Japan: Werte nur bis 2001 verfügbar.

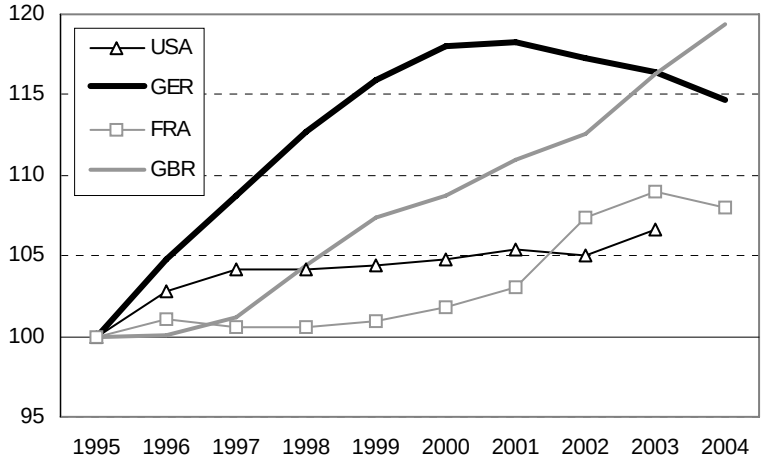
Quelle: Eurostat, U.S. SBA, U.K. SBS, INSEE, Statistics Bureau Japan, ZEW. - Berechnungen des ZEW.

In der forschungsintensiven Industrie zeigt sich dagegen in allen Ländern ein abnehmender Trend beim Anteil dieses Sektors am gesamten Gründungsgeschehen. Der Rückgang in der Bedeutung von Hochtechnologie-Gründungen ist in Deutschland (-0,06 %-Punkte pro Jahr) jedoch stärker als in

Frankreich und Großbritannien (jeweils -0,04 %-Punkte pro Jahr) und in den USA (-0,03 %-Punkte pro Jahr). Nur Japan konnte zwischen 1995 und 2001 den Anteil der Gründungen in der forschungsintensiven Industrie an allen Gründungen auf konstant hohem Niveau halten.

Trotz der niedrigen Gründungsraten und der schwachen Gründungsdynamik entwickelte sich der Unternehmensbestand in Deutschland bis 2001 günstiger als in den Vergleichsländern (Abb. 19). In diesem Jahr lag der (geschätzte) Unternehmensbestand um 18 % über dem Niveau von 1995. In Großbritannien expandierte er in diesem Zeitraum nur um 8 % und in den USA und in Frankreich jeweils um 5 %. Die zunehmende Zahl von Unternehmensschließungen in den Jahren 2002 und 2003 bei rückläufigen Gründungszahlen führte dann aber zu einer Abnahme des Unternehmensbestandes in Deutschland, während in den USA und vor allem in Großbritannien der Unternehmensbestand weiter anwuchs. Der Rückgang in Frankreich ist möglicherweise auch auf eine Korrektur der Bestandszahl im Unternehmensregister in diesem Jahr zurückzuführen. Diese insgesamt günstige Entwicklung des Unternehmensbestands in Deutschland ist auf die deutlich niedrigeren Schließungsraten als in den Vergleichsländern zurückzuführen.

Abb. 19: Entwicklung des Unternehmensbestands 1995-2004 in Deutschland, den USA, Großbritannien und Frankreich (1995=100)



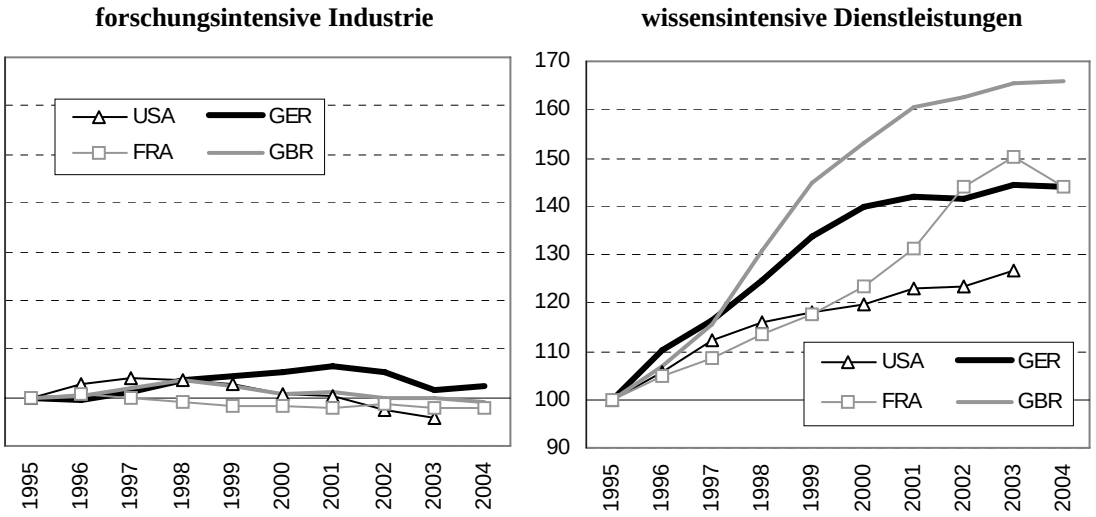
* Werte für Frankreich für einzelne Branchen geschätzt, da die ausgewiesenen Unternehmensbestandszahlen bis 2003 wegen einer Unterschätzung der Schließungszahlen überhöht sein dürften und für 2004 von INSEE nach unten korrigiert wurden. USA: Werte nur bis 2003 verfügbar.

Quelle: Eurostat, U.S. SBA, U.K. SBS, INSEE, Statistics Bureau Japan, ZEW. - Berechnungen des ZEW.

In den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen zeigt sich allerdings ein differenziertes Bild (Abb. 20). In der forschungsintensiven Industrie entwickelte sich der Unternehmensbestand in Deutschland günstiger als in den Vergleichsländern und lag 2004 noch über dem Niveau von 1995. In den meisten anderen Ländern ging dagegen der Bestand an Hochtechnologie-Unternehmen zurück, in den USA lag er 2003 deutlich unter dem Niveau von 1995, in Großbritannien und Frankreich entsprach die Zahl der Unternehmen in der forschungsintensiven Industrie in etwa dem Wert von 1995.

In den wissensintensiven Dienstleistungen konnte Deutschland bis 2000 mit dem Trend einer starken Ausweitung des Unternehmensbestandes mithalten. Ab 2001 stagniert die Zahl der wirtschaftsaktiven Unternehmen in dieser Branchengruppe mehr oder minder, während sie in den USA (wenngleich mit insgesamt geringerem Tempo als in Deutschland) sowie in Großbritannien und Frankreich (jeweils mit höherem Tempo als in Deutschland) weiter anstieg.

Abb. 20: Entwicklung des Unternehmensbestands in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen 1995-2004 in Deutschland, den USA, Großbritannien und Frankreich (1995=100)



Forschungsintensive Industrie: WZ 24, 29-35, wissensintensive Dienstleistungen: WZ 64.2, 72-73, 74.1-74.4. USA und Japan: Werte nur bis 2001 verfügbar.

Quelle: Eurostat, U.S. SBA, U.K. SBS, INSEE, Statistics Bureau Japan, ZEW. - Berechnungen des ZEW.

Zusammenfassend zeigt der internationale Vergleich, dass die Gründungsaktivitäten in Deutschland durch vier Besonderheiten ausgezeichnet ist:

- Erstens ist die Unternehmensdynamik insgesamt sehr niedrig, d.h. sowohl die Zahl der Gründungen als auch die Zahl der Schließungen in Relation zum Unternehmensbestand bleibt hinter dem Niveau der meisten anderen Länder zurück.
- Zweitens ist die Struktur der Gründungstätigkeit weniger stark auf forschungs- und wissensintensive Wirtschaftszweige ausgerichtet als in anderen hoch entwickelten Ländern, wenngleich dieser Befund durch unterschiedliche Definitionen und Erfassungsmodalitäten in den nationalen Unternehmensstatistiken beeinflusst sein kann.
- Drittens ist die Gründungsdynamik im Vergleich zu anderen großen wissensintensiven Volkswirtschaften relativ schwach, insbesondere im Bereich der wissensintensiven Dienstleistungen.
- Trotzdem entwickelte sich viertens der Unternehmensbestand günstiger als in anderen großen Ländern, da der niedrigen Gründungsdynamik auch eine verhältnismäßig niedrige Schließungsdynamik gegenübersteht.

Eine detaillierte Analyse, die auf eine stärkere Branchendifferenzierung abhebt und insbesondere der Entwicklung am aktuellen Rand mehr Gewicht schenkt, scheint aufgrund der insgesamt unbefriedigenden Datenqualität was die internationale Vergleichbarkeit, aber auch die Entwicklung der Gründungszahlen über die Zeit in einem Land betrifft, derzeit noch auf zu unsicherer Grundlage zu stehen und bleibt künftigen Untersuchungen vorbehalten.

4 Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen und -schließungen

Die im vorangegangenen Kapitel dargestellten Unterschiede in der Unternehmensdynamik zwischen Ländern werfen die Frage auf, inwieweit spezifische Rahmenbedingungen für die Gründung und Schließung von Unternehmen hierfür eine Rolle spielen. In der Öffentlichkeit in Deutschland ist häufig der Hinweis zu vernehmen, dass ein hoher bürokratischer Aufwand, lange Verwaltungsverfahren, komplizierte administrative Prozeduren und insgesamt hohe Kosten die Gründung von Unternehmen

erschweren und viele potenzielle Gründer davon abhalten, in eine Unternehmenstätigkeit einzusteigen. Sollten diese Hinweise zutreffen, könnte dies zumindest teilweise die niedrige Gründungstätigkeit - und in Folge auch die niedrige Schließungstätigkeit - erklären.

Seit kurzem liegt eine Publikation der Weltbank vor, die erstmals im Jahr 2003 und seither im jährlichen Rhythmus versucht, einige wichtige rechtliche und bürokratische Rahmenbedingungen für Unternehmenstätigkeit in einer sehr großen Zahl von Ländern anhand vergleichbarer Indikatoren zu erheben. Diese „*Doing Business*" genannte Publikationsreihe (vgl. Weltbank 2004, 2005, 2006, 2007) wird im Folgenden genutzt, um die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen und -schließungen für die im vorangegangenen Kapitel betrachteten Länder darzustellen.

4.1 Datengrundlage

Die Weltbank-Publikation betrachtet zehn staatliche Regulationsbereiche, die für Unternehmensaktivitäten von Relevanz sein können, darunter die beiden Bereiche Unternehmensgründung und Unternehmensschließung, die hier interessieren. Für den Bereich Unternehmensgründung werden, Djankov et al. (2002) folgend, vier Indikatoren betrachtet, die den bürokratischen Aufwand bei der Gründung eines Unternehmens erfassen sollen. Es sind dies:

- die Anzahl der notwendigen administrativen Verfahren (sowohl in Bezug auf Behörden als auch in Bezug auf nicht-amtliche Stellen wie Rechtsanwälte, Notare oder Gutachter),
- die Dauer (in Tagen), die die Durchführung dieser Verfahren im günstigsten Fall erfordern,
- die offiziell zu entrichtenden Kosten (in % des Pro-Kopf-Einkommens), die für den gesamten Gründungsprozess anfallen (ohne etwaige Bestechungsgelder und ohne ein etwaig gefordertes Mindestkapital),
- die Mindesthöhe des bei der Gründung einzuzahlenden Stammkapitals (in % des Pro-Kopf-Einkommens).

Angesichts der Vielfalt an Unternehmensformen werden diese Indikatoren für ein Standardunternehmen ermittelt, das durch folgende Merkmale charakterisiert ist (Weltbank 2005, 78f):

- GmbH,
- Standort in der größten Stadt des Landes,
- 5 Eigentümer, die sämtlich inländische Privatpersonen sind,
- Eigenkapitalausstattung zum Gründungszeitpunkt im Ausmaß des 10-fachen des Pro-Kopf-Einkommens,
- im Bereich der gewerblichen Wirtschaft tätig, jedoch nicht in Bereichen, die unter spezifische Steuerbestimmungen oder Produkt- bzw. Produktionsprozessregulierungen fallen,
- keine Exporttätigkeit,
- alle dauerhaften Betriebsgegenstände sind gemietet (d.h. kein Sachvermögen),
- kein Anspruch auf spezifische Investitionsbeihilfen,
- weniger als 50 Beschäftigte im ersten Monat der Geschäftstätigkeit, wobei alle Beschäftigte Inländer sind,
- Umsatz im ersten Geschäftsjahr im Ausmaß des 100-fachen des Pro-Kopf-Einkommens,
- der Gesellschaftervertrag hat eine Länge von 10 Seiten.

Für die Ermittlung der Gründungskosten werden nur die gesetzlich verpflichtenden Verwaltungsvorgänge, die für alle Unternehmen gelten, betrachtet. Branchenspezifische Regelungen werden nicht be-

rücksichtigt. Außer acht bleiben Gebühren für betriebsnotwendige Infrastrukturanschlüsse wie Energie, Telefon, Wasser. Es wird grundsätzlich davon ausgegangen, dass die involvierten Behörden effizient arbeiten und nicht korrupt sind.

Die Indikatorwerte werden in einem mehrstufigen Prozess ermittelt: Auf Basis von Gesetzen, Regulierungen und öffentlich zugänglichen Informationen wird von der Weltbank für jedes Land eine Liste der erforderlichen Verwaltungsvorgänge, Kosten, Dauer und Mindestkapitalanforderungen erstellt, die von in der Regel vier Rechtsanwälten aus dem jeweiligen Land, die im Bereich Unternehmensrecht tätig sind, sowie von zuständigen Regierungsstellen geprüft und gegebenenfalls korrigiert wird.

Im Bereich Unternehmensschließungen werden ausschließlich die Dauer und die Kosten von Insolvenzverfahren sowie die durchschnittliche Bedienungsrate (Anteil der offenen Forderungen, die von einem insolventen Unternehmen typischerweise bedient werden können) betrachtet. Angesichts des Umstandes, dass z.B. in Deutschland nur 10-20 % der pro Jahr geschlossenen Unternehmen über eine Insolvenz stillgelegt werden, während die ganz überwiegende Mehrzahl freiwillig (d.h. ohne formalen Überschuldungstatbestand oder einer manifesten Zahlungsunfähigkeit) geschlossen werden, schränkt die Aussagekraft der Indikatoren zur Beschreibung der Rahmenbedingungen für Unternehmensschließungen stark ein. Die drei Indikatoren sind folgend definiert (Weltbank 2006, 88f):

- typische Dauer eines Insolvenzverfahrens in Jahren,
- typische Kosten eines Insolvenzverfahrens (Gerichtskosten, Gebühren für Insolvenzverwalter, Gutachter, Anwälte etc.) in % des Vermögens des insolventen Unternehmens zum Zeitpunkt der Insolvenzantragstellung,
- „Verwertungsrate“, ein Indikator zur Messung der „Effizienz“ des Insolvenzverfahrens, der neben der Dauer und den Kosten auch den Umstand berücksichtigt, ob ein Unternehmen während des Insolvenzverfahrens seine Geschäfte fortführen kann, der Indikator hat einen Wertebereich zwischen 0 (ineffizient) und 100 (effizient).

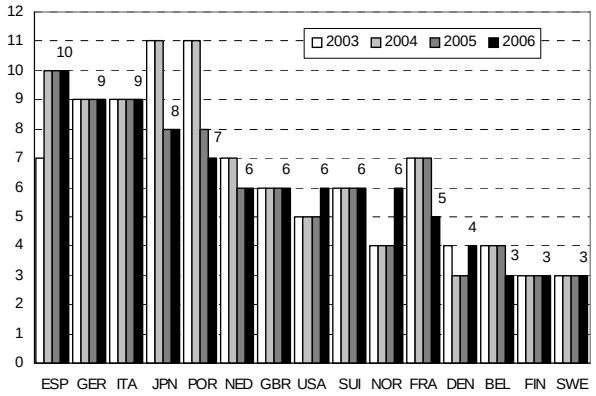
Die Daten beruhen im Wesentlichen auf Schätzungen durch Insolvenzanwälte und werden wiederum für ein idealtypisches Unternehmen ermittelt. Daten zu den Rahmenbedingungen für Gründungen und Schließungen liegen für die Beobachtungsjahre 2002 bis 2006 vor, im Folgenden werden die Daten ab 2003 betrachtet. Sie werden für die gleichen 15 Länder analysiert, die auch Gegenstand der Analyse der Unternehmensdynamik in Abschnitt 3 waren.

4.2 Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich

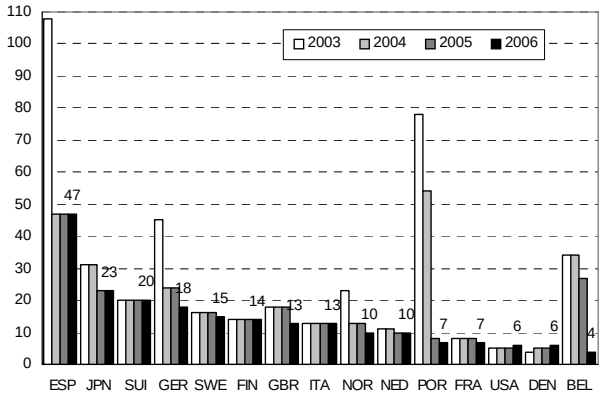
Auf Basis der Indikatoren der Weltbank zählt Deutschland unter den hier betrachteten Länder zu jenen mit vergleichsweise ungünstigen Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen (Abb. 21): Die Anzahl der unterschiedlichen notwendigen administrativen Schritte zur Unternehmensgründung ist mit neun höher als in den meisten anderen Ländern, nur für Italien (ebenfalls neun Tage) und Spanien (zehn Tage) wird eine gleich hohe oder höhere Zahl an notwendigen Schritten zur Unternehmensgründung berichtet. Damit einher geht eine längere durchschnittliche Dauer der administrativen Verfahren zu Unternehmensgründung (2002 und 2003: 45 Tage, 2004 und 2005: 24 Tage, 2006: 18 Tage), während in den USA, Dänemark, Portugal und Frankreich die administrativen Prozeduren innerhalb von 6-7 Tagen zu bewältigen sind, und in den meisten anderen hier betrachteten Ländern Dauern von 10 bis 15 Tage üblich sind. In Belgien wurde die Dauer laut Weltbank innerhalb eines Jahres von 27 auf 4 Tage reduziert. Nur Spanien, Japan und die Schweiz liegen bei diesem Indikator hinter Deutschland.

Abb. 21: Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen 2003-2006 im internationalen Vergleich

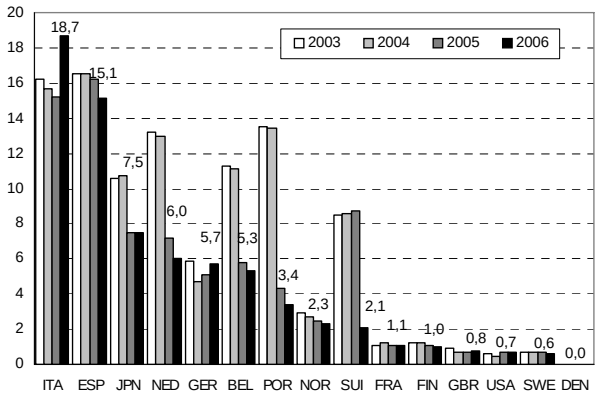
Anzahl der für eine Unternehmensgründung (GmbH) notwendigen Verwaltungsverfahren



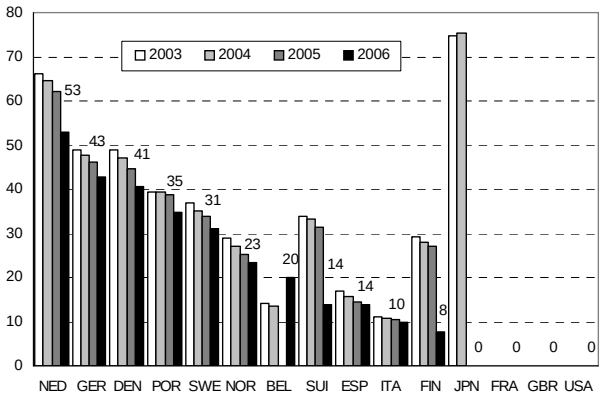
Dauer des administrativen Verfahren für eine Unternehmensgründung (GmbH) in Tagen



administrative Kosten einer Unternehmensgründung (GmbH) in % des Pro-Kopf-Einkommens



zum Gründungszeitpunkt einzuzahlendes Stammkapital (GmbH) in % des Pro-Kopf-Einkommens



Anmerkung: Für jedes Land ist der Wert für das Jahr 2006 angezeigt.
Quelle: Weltbank (2004, 2005, 2006, 2007).

Die aus den Verwaltungsverfahren resultierenden Kosten für eine Unternehmensgründung liegen in Deutschland - gemessen am Pro-Kopf-Einkommen - im Mittelfeld der Ländergruppe. Nach einer Verbesserung im Jahr 2004 wird für 2005 und 2006 wieder eine leichte Verteuerung berichtet. Sehr geringe Kosten werden für die skandinavischen Länder, Großbritannien, Frankreich und die USA gemeldet. Die Untergrenze des mit der Gründung einzuzahlenden Stammkapitals einer GmbH (bzw. vergleichbarer Rechtsformen in anderen Ländern) war 2002 in Deutschland mit weitem Abstand am höchsten (über 100 % des jährlichen Pro-Kopf-Einkommens), sank 2003 jedoch stark auf unter 50 % und verblieb seither auf diesem Niveau. Dies ist trotzdem der zweithöchste Wert innerhalb der hier betrachteten Ländergruppe hinter den Niederlanden. In Großbritannien, den USA Frankreich und neuerdings auch Japan existieren dagegen keine Mindestkapitalanforderungen für GmbH.

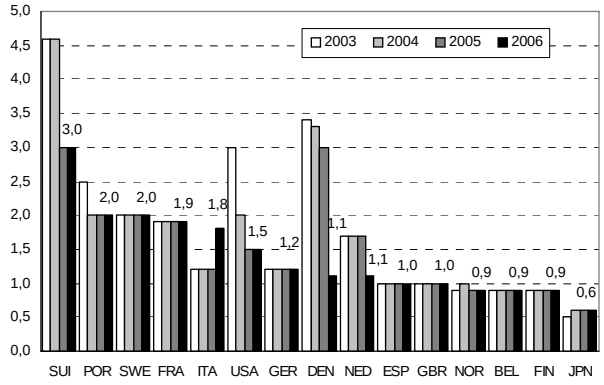
Ein wesentliches Defizit der Weltbank-Statistik - neben den stets mit Ungenauigkeiten und subjektiven Bewertungen behafteten Schätzungen zu Dauer und Kosten der einzelnen Verfahrensschritte - ist die Fokussierung auf die Rechtsform der GmbH. In Deutschland entfällt nur etwa ein Viertel der Gründungen auf diese Rechtsform, während der überwiegende Teil der neu gegründeten Unternehmen die Rechtsform der Einzelfirma, der Gesellschaft bürgerlichen Rechts (BGB), des Gewerbe- bzw. Handwerksbetriebs oder der Personengesellschaft (OHG, KG) wählt. Für diese Rechtsformen sind die administrativen Anforderungen im Gründungsprozess deutlich niedriger, und die Dauer, die zwischen dem Beginn des Anmeldungsprozesses und der Geschäftsfähigkeit des neuen Unternehmens vergeht,

ist wesentlich kürzer als die 18 Werktage, die in Deutschland für die Anmeldung einer GmbH ausgewiesen werden. Eine aktuelle Studie des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn (Holz und Icks 2007) zeigt, dass die Dauer einer Unternehmensgründung für fünf ausgewählte Typen von Unternehmen (jeweils GmbH) bei 6,8 Tagen liegt. Auch bei den Gründungskosten (knapp €800, d.h. etwa 2,5 % des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens im Vergleich zu 5,7 % laut Weltbank) erbringt die IfM-Studie günstigere Ergebnisse als die Weltbankstudie, während beide Quellen die zahl der unterschiedlichen Verfahrensschritte, die für eine Unternehmensgründung zu absolvieren sind, mit neun angeben.

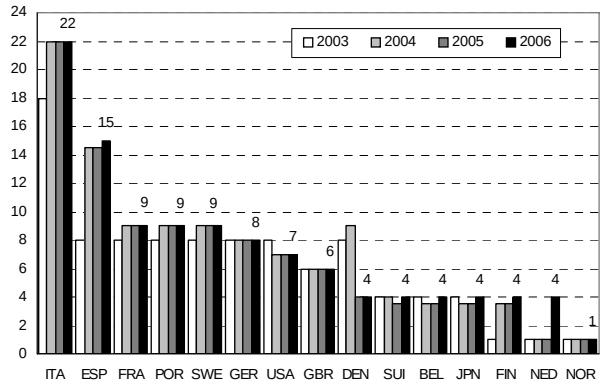
Die Rahmenbedingungen für Unternehmensschließungen beziehen sich in der Weltbank-Statistik ausschließlich auf die Dauer, die Kosten und die Effizienz von Insolvenzverfahren. Hinsichtlich der Dauer und der Kosten liegt Deutschland im Mittelfeld (Abb. 22). Ein Insolvenzverfahren dauert im Mittel 1,2 Jahre und beansprucht geschätzte 8 % der des Vermögens des insolventen Unternehmens zum Zeitpunkt der Insolvenzantragstellung. Bei der Effizienz von Insolvenzverfahren ("Verwertungsrate") liegt Deutschland dagegen zurück, was vor allem auf die Übernahme der Geschäfte im Insolvenzfall durch einen Insolvenzverwalter und der damit meist einhergehenden Einstellung der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zurückzuführen ist. Die Effekte der Insolvenzrechtsreform aus dem Jahr 2001, die auch die Fortführung von insolventen Unternehmen ermöglichen, spiegeln sich in den Weltbank-Daten nicht wider. Dies ist durchaus realitätskonform, da die Möglichkeit einer Unternehmensfortführung im Insolvenzfall nur sehr selten in Anspruch genommen wird.

Abb. 22: Rahmenbedingungen für Unternehmensschließungen 2002-2005 im internationalen Vergleich

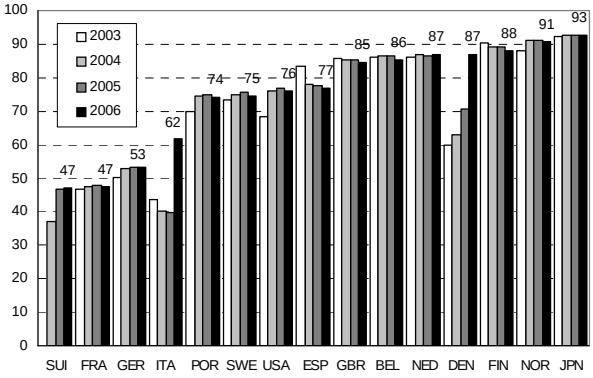
typische Dauer eines Insolvenzverfahrens in Jahren



typische Kosten des Insolvenzverfahrens in % des Vermögens eines insolventen Unternehmens



Verwertungsrate (Anteil der Schulden, die nach Abschluss des Insolvenz- oder Konkursverfahrens bedient werden in %)*



Für jedes Land ist der Wert für das Jahr 2006 angezeigt.

Quelle: Weltbank (2004, 2005, 2006, 2007).

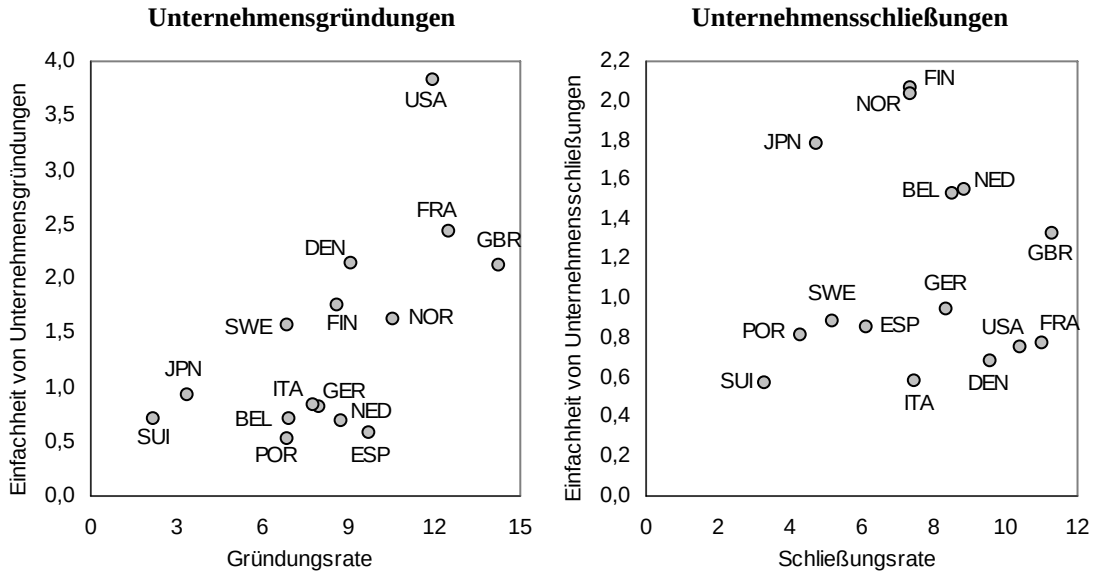
Vergleichsweise rasche, kostengünstige und für die Gläubiger effiziente Insolvenzverfahren werden für Japan, Finnland, Norwegen, Dänemark, Großbritannien und Belgien berichtet. Lange Dauern von Insolvenzverfahren sind in der Schweiz, Portugal, Schweden, Frankreich und Italien üblich, aber auch in den USA nimmt ein Insolvenzverfahren längere Zeit als in Deutschland in Anspruch. Die Kosten von Insolvenzverfahren sind in Italien und Spanien verhältnismäßig hoch, allerdings beruht dieser Indikator bloß auf Schätzungen von Insolvenzanwälten. Hohe Verwertungsraten und damit günstige Schließungsbedingungen aus Gläubigersicht werden für Japan, Norwegen, Finnland, Belgien, Dänemark, die Niederlande, Belgien und Großbritannien berichtet, sehr niedrige für die Schweiz, Frankreich und Deutschland.

Eine Gegenüberstellung der Rahmenbedingungen für Gründungen und Schließungen mit den Gründungs- und Schließungsraten (Abb. 23) zeigt, dass im Bereich der Unternehmensgründungen ein gewisser positiver Zusammenhang zu bestehen scheint, während das Ausmaß der Schließungstätigkeit mit der Einfachheit von Unternehmensinsolvenzen in keinem offensichtlichen, bivariaten Zusammenhang stehen dürfte.[9] Für diese Analyse wurden die vier bzw. drei Indikatoren zu den Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen und -schließungen jeweils zu einem Index verdichtet. Hierfür wurde für jeden Indikator die Relation zwischen einem Länderwert und dem Mittelwert des Indikators über die 15 betrachteten Länder berechnet. Diese Relationen wurden für die vier bzw. drei Indikatoren aufsummiert und der länderspezifische Mittelwert berechnet. Um die Interpretation zu erleichtern, wurde die Inverse dieses Werts ermittelt. Dadurch bedeutet ein Indexwert von über 1, dass in diesem Land die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen bzw. -schließungen innerhalb der 15 betrachteten Länder verhältnismäßig günstig sind, ein Wert unter 1 zeigt dementsprechend relativ ungünstige Rahmenbedingungen an. Als Indikator für die Gründungs- und Schließungstätigkeit wurden die Gründungs- bzw. Schließungsraten für die gewerbliche Wirtschaft insgesamt (ohne Banken und Versicherungen) herangezogen. Eine Analyse nur für die forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige ist nicht möglich, da keine spezifischen Informationen über die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen bzw. -schließungen in diesen Wirtschaftszweigen vorliegen.

Im Bereich der Gründungstätigkeit weisen die drei Länder mit den höchsten Gründungsraten - Großbritannien, Frankreich und die USA - auch sehr günstige Rahmenbedingungen für Gründungen auf. Umgekehrt sind Unternehmensgründungen in Japan und der Schweiz, die beide sehr niedrige Gründungsraten aufweisen, verhältnismäßig aufwendig. Allerdings sind für einige Länder mit sehr ähnlichen Gründungsraten (z.B. Spanien, Niederlande, Finnland, Norwegen, Dänemark) die Rahmenbedingungen für Gründungen sehr verschieden. In Schweden, Finnland und Norwegen sind wiederum die Rahmenbedingungen nahezu einheitlich, die Höhe der Gründungsraten weicht trotzdem merklich voneinander ab. Dabei ist zum einen zu berücksichtigen, dass die Gründungsrate im Konjunkturverlauf schwanken kann, während die Rahmenbedingungen tendenziell stabiler sind, wenngleich sie sich von Zeit zu Zeit - als Ergebnis von verwaltungstechnischen oder gesetzlichen Änderungen - sprunghaft ändern können. Zum anderen ist zu beachten, dass zwischen einer Änderung in den Rahmenbedingungen und einem veränderten Gründungsverhalten einige Zeit vergehen kann und außerdem eine Reihe anderer Einflussfaktoren - wie z.B. die Finanzierungsbedingungen für Gründungen - eine wesentliche Rolle spielen können, in der bivariaten Gegenüberstellung jedoch unberücksichtigt bleiben.

[9] Für ökonometrische Untersuchungen reicht die Datenbasis derzeit noch nicht aus, da für die hier betrachteten Länder Zahlen zu Unternehmensgründungen nur bis maximal 2004 reichen, während Daten zu den Rahmenbedingungen für Gründungen erst ab 2002 zur Verfügung stehen und eine multivariate Analyse des Zusammenhangs zwischen Rahmenbedingungen und Gründungstätigkeit auch für mögliche zeitliche Verzögerungen zwischen Änderungen kontrollieren sollte.

Abb. 23: Zusammenhang zwischen den Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen und -schließungen und den Gründungs- und Schließungsraten im internationalen Vergleich



Gründungs- und Schließungsrate: 2004 oder das zuletzt verfügbare Jahr; Einfachheit von Unternehmensgründungen und -schließungen: gleiches oder nächstgelegenes Jahr, für das die Gründungs- und Schließungsrate beobachtet wurde.
Einfachheit von Unternehmensgründungen bzw. -schließungen: Inverse des Mittelwerts der aufsummierten Relationen zwischen länderspezifischem und Mittelwert für die vier bzw. drei Indikatoren zu den Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen bzw. -schließungen.
Gewerbliche Wirtschaft ohne Banken und Versicherungen.

Quelle: Eurostat, U.S. SBA, INSEE, Statistics Bureau Japan, ZEW, Weltbank (2004, 2005, 2006, 2007). - Berechnungen des ZEW.

Zwischen der Schließungsrate und der Einfachheit von Unternehmensschließungen besteht für die 15 betrachteten Länder auf der bivariaten Ebene kein Zusammenhang. Dies ist insofern auch nicht verwunderlich, als die Indikatoren zu den Rahmenbedingungen für Unternehmensschließungen ausschließlich auf die Dauer, Kosten und Effizienz von Insolvenzverfahren abzielen, diese aber oft nur ein Zehntel aller Marktaustritte von Unternehmen ausmachen, während die ganz überwiegende Zahl von Unternehmen nicht über ein Insolvenzverfahren geschlossen wird.

5 Schlussfolgerungen

Die Unternehmensdynamik in Deutschland ist im Vergleich zu anderen hoch entwickelten Industrieländern gering. Andere große Volkswirtschaften wie die USA, Großbritannien und Frankreich konnten in den vergangenen zehn Jahren insbesondere im Bereich der wissensintensiven Dienstleistungen hohe Zuwachsraten bei den Gründungszahlen erreichen. Eine geringe Dynamik bedeutet, dass sowohl die Ausschläge nach oben wie nach unten niedrig sind. Sowohl die Höhe der Gründungs- als auch der Schließungsrate ist in Deutschland unterdurchschnittlich. Die positive Seite daran ist, dass Unternehmen, die sich bereits im Markt etablieren konnten, auch gute Aussichten besitzen, sich lange im Markt zu halten. Die negative Seite ist der geringe Wettbewerb durch neu in den Markt eintretende Unternehmen. Dadurch bleibt die Zahl der Versuche, neue Angebote (Produkt- und Dienstleistungsideen) in den Markt einzuführen, gering (unter der Annahme, dass jedes neu gegründete Unternehmen zumindest teilweise neue Marktangebote einführt). Dies trägt zum einen zu einem geringeren Innovationsdruck auf die bestehenden Unternehmen bei. Zum anderen sind dadurch in Deutschland - im Vergleich zu anderen Ländern - die aus der Gründungstätigkeit resultierenden Innovationsimpulse geringer, d.h. es werden weniger Innovationsideen auf ihre Akzeptanz und Marktrelevanz hin getestet.

Zwar stieg in den Jahren 2003 und 2004 die Zahl der originären Unternehmensgründungen in den Technologiesektoren in Deutschland wieder an, seither ist allerdings keine klare Aufwärtsdynamik auszumachen. 2006 lag die Zahl der Neugründungen in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen noch deutlich unter dem Spitzenwert von 2000, und auch unter dem Niveau von Mitte der 1990er Jahre. Der Anteil der Gründungen in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen an allen Gründungen liegt in Deutschland zum Teil deutlich unter der Quote vieler anderer Länder zurück. Der (gleichwohl positive) Beitrag der Gründungstätigkeit zum Strukturwandel in Richtung forschungs- und wissensintensive Wirtschaftszweige ist in Deutschland niedriger als in den meisten anderen entwickelten Industrieländern.

Die verfügbaren, international vergleichenden Informationen zu den Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen und -schließungen deuten darauf hin, dass Deutschland nicht die besten Bedingungen stellt. Allerdings sind die vorliegenden Informationen zu lückenhaft und die Ergebnisse zu uneinheitlich, als dass ein eindeutiger Zusammenhang zwischen Aspekten wie Dauer und Kosten der behördlichen Verfahren im Zuge von Unternehmensgründungen und dem beobachtbaren Gründungsaktivitäten in einer Wirtschaft hergestellt werden könnte.

Ein Bereich, in dem mit Sicherheit bessere Rahmenbedingungen für Gründungen notwendig wären und in dem die Innovationspolitik in den vergangenen Jahren auch entsprechende Schritte gesetzt hat, ist der Wagniskapitalmarkt. Um das derzeit niedrige Niveau der Gründungszahlen in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen in Deutschland wieder zu erhöhen, vor allem aber um die Überlebens- und Wachstumsperspektiven der in den vergangenen Jahren gegründeten forschungsintensiven Unternehmen nicht zu sehr zu gefährden, ist eine Belebung dieses Marktes in Deutschland wünschenswert (vgl. hierzu Rammer 2007). Der Staat hat hierfür durch einen erhöhten Mittelzufluss staatlicher Mittel und die Einrichtung neuer Förderinstrumente (Hightech-Gründerfonds, ERP/EIF-Dachfonds, Reform des ERP-Startfonds) wichtige Schritte gesetzt. Hinzu kam, dass in den vergangenen Jahren zunehmend auch ausländische Beteiligungskapitalgesellschaften Investitionen in deutsche Unternehmen eingingen. Dadurch kann Deutschland heute mehr als früher am umfangreichen weltweit verfügbaren Wagniskapitalangebot partizipieren.

Dies kann jedoch nicht alleine durch einen höheren staatlichen Mittelzufluss erreicht werden. Entscheidend ist auch, dass die jungen Technologieunternehmen auch marktseitig Wachstumsimpulse erhalten. Dadurch würden sich auch die Perspektiven für Investoren, eingegangene Investitionen lukrativ verkaufen zu können und damit Mittel für neue Investitionen zu erhalten, wesentlich verbessern. Der Wirtschaftsaufschwung des Jahres 2006, der im Wesentlichen von der Exportwirtschaft getragen war, hat noch kaum etwas zu Belebung der Gründungstätigkeit in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen beigetragen. Ob die binnenwirtschaftliche Belebung im Jahr 2007 den Anstoß für einen zumindest kleinen "Hightech-Gründungsboom" geben kann, wird sich zeigen.

6 Literatur

Acs, Z.A., P. Arenius, M. Hay, M. Minniti (2005), *Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report*, Babson Park (Ma.) und London: Babson College und London Business School.

Almus, M., D. Engel, S. Prantl (2000), *The „Mannheim Foundation Panels“ of the Centre for European Economic Research (ZEW)*, Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.

Djankov, S., R. La Porta, F. López-de-Silanes, A. Shleifer (2002), The regulation of entry, *Quarterly Journal of Economics* 117, 1-37.

Engel, D., H. Fryges (2002), *Aufbereitung und Angebot der ZEW Gründungsindikatoren*, ZEW Dokumentation Nr. 02-01, Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.

Eurostat (2004), *Business Demography in Europe. Results for 10 Member States and Norway. Data 1997-2001*, Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichung der Europäischen Gemeinschaft.

Geroski, P. (1991), *Market Dynamics and Entry*, Oxford: Basil Blackwell.

Gottschalk, S., N. Janz (2001), *Innovation Dynamics and Endogeneous Market Structure. Econometric Results from Aggregated Survey Data*, ZEW-Diskussionspapier 01-39, Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.

Günterberg, B., G. Kayser (2004), *SMEs in Germany. Facts and Figures 2004*, Bonn: Institut für Mittelstandsforschung (= IfM-Materialien 161).

Holz, M., A. Icks (2007), Dauer und Kosten von administrativen Gründungsverfahren in Deutschland, Bonn: Institut für Mittelstandsforschung (in Ausarbeitung, Zusammenfassung im Internet: http://www.ifm-bonn.org/index.htm?/projekte/stand-4-2007.htm).

Kohn, K. H. Spengler (2007), *KfW-Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig - Aussicht auf Trendwende in 2007*, Frankfurt: KfW Bankengruppe.

Legler, H., O. Krawczyk, M. Leidmann (2005), *Deutschlands forschungs- und wissensintensive Wirtschaftszweige: Spezialisierung, Wachstum, Beschäftigung und Qualifikationserfordernisse*, Berlin: Bundesministerium für Bildung und Forschung (= Studien zum deutschen Innovationssystem 02-2006)

Legler, H., R. Frietsch (2006), *Neuabgrenzung der Wissenswirtschaft - forschungsintensive Industrien und wissensintensive Dienstleistungen (NIW/ISI-Listen 2006)*. Berlin: BMBF (= Studien zum deutschen Innovationssystem 22-07).

Levin, R.C., P.C. Reiss (1984), Tests of a Schumpeterian model of R&D and market structure, in: Z. Griliches (Hrsg.), R&*D, Patents, and Productivity*, Chicago: University of Chicago Press, 175-208.

Levin, R.C., P.C. Reiss (1988), Cost-reducing and demand-creating R&D with spillovers, *RAND Journal of Economics* 19, 538-556.

Levin, R.C., W.M. Cohen, D.C. Mowery (1985), R&D Appropriability, Opportunity, and Market Structure: New Evidence on the Schumpeterian Hypotheses, *American Economic Review* 75, Papers and Proceedings, 20-24.

Prantl, S. (2002), *Bankruptcy, Subsidized Loans, and Exit Decisions of Start-up Firms*, Dissertation, Universität Mannheim.

Rammer, C. (2007), *Unternehmensdynamik in Deutschland 1995-2005: Gründungen und Schließungen in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige im internationalen Vergleich und die Entwicklung des Wagniskapitalmarktes*, Studien zum deutschen Innovationssystem 14-2007, Berlin: BMBF.

Scherer, F.M. (1965), Firm size, market structure, opportunity and the output of patented inventions, *American Economic Review* 55, 1097-1125.

Schumpeter, J. (1934), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*. 4. Auflage, Berling: Duncker und Humblot.

Weißhuhn, G., T. Wichmann (2000), *Beschäftigungseffekte von Unternehmensgründungen*, Berlin.

Weltbank (2004), *Doing Business in 2005, Removing Obstacles to Growth*, Washington: The World Bank.

Weltbank (2005), *Doing Business in 2006, Creating Jobs*, Washington: The World Bank.

Weltbank (2006), *Doing Business in 2007, How to Reform*, Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

Weltbank (2007), *Doing Business 2008, Comparing Regulation in 178 Economies*, Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

Williamson, O.E. (1965), Innovation and market structure, *Journal of Political Economy* 73, 67-73.