

Egeln, Jürgen; Fryges, Helmut; Höwer, Daniel; Müller, Bettina; Müller, Kathrin

Research Report

Wachstumsbedingungen bzw. Wachstumshemmnisse für junge Unternehmen

Studien zum deutschen Innovationssystem, No. 14-2012

Provided in Cooperation with:

Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI)

Suggested Citation: Egeln, Jürgen; Fryges, Helmut; Höwer, Daniel; Müller, Bettina; Müller, Kathrin (2012) : Wachstumsbedingungen bzw. Wachstumshemmnisse für junge Unternehmen, Studien zum deutschen Innovationssystem, No. 14-2012, Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI), Berlin

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/156577>

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.

ZEW

Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH



„Wachstumsbedingungen bzw. Wachstumshemmnisse für junge Unternehmen“

Jürgen Egelin (ZEW)
Dr. Helmut Fryges (ZEW)
Daniel Höwer (ZEW)
Dr. Bettina Müller (ZEW)
Dr. Kathrin Müller (ZEW)

Studie zum deutschen Innovationssystem
Nr. 14-2012

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW),
KfW Bankengruppe
Februar 2012

Diese Studie wurde im Auftrag der Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI) erstellt. Die Ergebnisse und Interpretationen liegen in der alleinigen Verantwortung der durchführenden Institute. Die EFI hat auf die Abfassung des Berichts keinen Einfluss genommen.

Studie zum deutschen Innovationssystem
Nr. 14-2012
ISSN 1613-4338

Herausgeber:

Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI)
Geschäftsstelle, c/o Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft,
Pariser Platz 6, 10117 Berlin

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 der EFI oder der Institute reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Autoren:

Jürgen Egelin (ZEW)
Dr. Helmut Fryges (ZEW)
Daniel Höwer (ZEW)
Dr. Bettina Müller (ZEW)
Dr. Kathrin Müller (ZEW)

Weitere Mitglieder des Projektteams:

Johannes Ebert (ZEW)
Dr. Sandra Gottschalk (ZEW)
Dr. Diana Heger (ZEW)
Dr. Georg Metzger (KfW Bankengruppe)
Dr. Margarita Tchouvakhina (KfW Bankengruppe)
Dr. Katrin Ullrich (KfW Bankengruppe)

Kontakt und weitere Informationen:

Jürgen Egelin (ZEW)
L 7,1 - 68161 Mannheim
Postfach 10 34 43
68034 Mannheim
E-Mail egeln@zew.de
Telefon +49 621-1235-176
Telefax+49 621-1235-170

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	i
Abbildungen	v
Tabellen	viii
Kurzfassung	I
Die Ergebnisse im Einzelnen	I
Die Gründungsentscheidung	I
Die Entwicklung junger Unternehmen	II
Beteiligungsfinanzierung	IV
Unternehmensschließungen	VI
Junge Unternehmen als Anbieter	VII
Gesamtbewertungen/Handlungsfelder von Relevanz	VIII
Selbstständigkeitskultur	VIII
Humankapital	IX
Finanzierung	XI
1 Einführung	1
2 Gründungsentscheidung: Planung und Realisierung	3
2.1 Determinanten des Eintritts in die Selbstständigkeit	3
2.1.1 Deskriptive Analysen zu den Determinanten von Selbstständigkeitsplänen und deren Realisierung	9
2.1.2 Multivariate Analysen zu den Determinanten von Selbstständigkeitsplänen und deren Realisierung	25
2.1.3 Schwierigkeiten und Bedenken im Gründungsprozess	34
2.1.4 Rahmenbedingungen für Gründungen im internationalen Vergleich	44

3	Entwicklung und Wachstum junger Unternehmen: Hightech-Branchen, Spinoffs.....	48
3.1	Wachstumsbedingungen: alle Gründungen insgesamt, Hightech-Gründungen und Gründungen, die wachsen wollen	49
3.1.1	Deskriptive Analysen.....	49
3.1.2	Einflussfaktoren des Beschäftigungswachstums	55
3.1.3	Ein Vergleich zwischen Unternehmen, die wachsen und ihnen ähnlichen Unternehmen	62
3.2	Wachstumsbedingungen: Spinoffs.....	70
3.2.1	Coporate Spinoffs versus akademische Spinoffs	71
3.2.2	Corporate Spinoffs versus Nicht-Spinoffs	81
4	Beteiligungsfinanzierung für junge Unternehmen: Akzeptanz, Bedingungen, Attraktivität für Venture Capital Fonds.....	87
4.1	Die Unternehmensperspektive – Welche Unternehmen nutzen Beteiligungskapital zur Finanzierung ihres Kapitalbedarfs?	88
4.1.1	Determinanten der Nutzung von Beteiligungskapital.....	89
4.1.2	Regressionsanalyse	94
4.1.3	Ergebnisse der Regressionsanalysen.....	97
4.1.4	Ein Vergleich zwischen Nutzern von Beteiligungskapital und ihnen ähnlichen Unternehmen	103
4.2	Die Perspektive der Beteiligungskapitalgeber – Welche Faktoren beeinflussen die Entscheidung für oder gegen eine Investition?	109
5	Schließung junger Unternehmen: Hightech-Branchen	115
5.1	Determinanten des Marktaustritts	115
5.1.1	Beschreibung der Datenstruktur und Analysemethode.....	115
5.1.2	Variablenbeschreibung	116
5.1.3	Modellwahl	121
5.1.4	Ergebnisse	122

5.2	Merkmale und Ursachen der Schließung junger Unternehmen.....	128
5.2.1	Schließungen von jungen Unternehmen in Deutschland nach Branchen.....	129
5.2.2	Ursachen der Schließung junger Unternehmen	136
6	Junge Unternehmen als Anbieter: Die Sicht potenzieller gewerblicher oder öffentlicher Nachfrager.....	145
6.1	Beschaffung bei jungen Unternehmen: ein Literaturüberblick	146
6.1.1	Vorteile einer Beschaffung bei jungen Unternehmen	147
6.1.2	Regelungen bei der öffentlichen Vergabe	148
6.1.3	Strategien der Kundenaquise	150
6.2	Organisation und Ablauf der Fokusgruppe.....	152
6.3	Status quo: Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit jungen Unternehmen	155
6.4	Entscheidungskriterien für die Wahl junger Unternehmen als Lieferanten.....	157
6.5	Kontaktanbahnung zwischen jungen Unternehmen und potenziellen Kunden.....	161
6.6	Scenario: Eine Welt ohne Probleme für junge Unternehmen, bei Auftragsvergaben berücksichtigt zu werden	163
7	Bewertung der Befunde und mögliche Handlungsfelder.....	166
7.1	Die Befunde der einzelnen Themenkomplexe.....	166
7.1.1	Die Gründungsentscheidung.....	166
7.1.2	Die Entwicklung junger Unternehmen	167
7.1.3	Beteiligungsfinanzierung	169
7.1.4	Schließungen	172
7.1.5	Junge Unternehmen als Anbieter.....	174
7.2	Gesamtbewertungen/Handlungsfelder von Relevanz.....	176
7.2.1	Selbstständigkeitskultur	177

7.2.2	Humankapital.....	178
7.2.3	Finanzierung	179
8	Literaturverzeichnis	181
9	Anhang.....	189
9.1	Anhang zu Kapitel 3	190
9.2	Anhang zu Kapitel 6 (Fokusgruppe).....	209
9.2.1	Die wissenschaftliche Methode „Fokusgruppe“	209
9.2.2	Die Auswahl der Diskussionsteilnehmer	209

Abbildungen

Abb. 2-1: Planung und Realisierung von Selbstständigkeitsprojekten	5
Abb. 2-2: Gründungsaktivitäten 2004-2006 im internationalen Vergleich.....	8
Abb. 2-3: Planung und Realisierung nach Geschlecht.....	9
Abb. 2-4: Gründungsaktivitäten nach Geschlecht im internationalen Vergleich.....	10
Abb. 2-5: Planung und Realisierung nach nationaler Herkunft	11
Abb. 2-6: Planung und Realisierung nach Berufsabschluss.....	13
Abb. 2-7: Gründungsaktivitäten nach Ausbildungsabschluss im internationalen Vergleich.....	14
Abb. 2-8: Planung und Realisierung nach Arbeitsmarktstatus	15
Abb. 2-9: Planung und Realisierung nach Selbstständigkeitserfahrung	18
Abb. 2-10: Gründungsplanung von Personen mit negativer Selbstständigkeitserfahrung im internationalen Vergleich	19
Abb. 2-11: Planung und Realisierung nach Haushaltsnettoeinkommen	21
Abb. 2-12: Gründungsaktivitäten (TEA) nach Haushaltsnettoeinkommen im internationalen Vergleich	22
Abb. 2-13: Planung und Realisierung nach Raumordnungsregionstyp	23
Abb. 2-14: Planung und Realisierung nach Bundesland.....	24
Abb. 2-15: Effekt des Alters auf die Wahrscheinlichkeit von Selbstständigkeitsplänen und deren Realisierung.....	27
Abb. 2-16: Effekt des Alters auf die Wahrscheinlichkeit der Realisierung von Selbstständigkeitsplänen.....	30
Abb. 2-17: Phase der Planaufgabe	35
Abb. 2-18: Auftreten von Schwierigkeiten im Gründungsprozess	36
Abb. 2-19: Finanzierungsschwierigkeiten im Detail	38
Abb. 2-20: Bedenken im Gründungsprozess	40
Abb. 2-21: Gründungsfähigkeiten im internationalen Vergleich.....	42

Abb. 2-22: Angst zu scheitern im internationalen Vergleich	43
Abb. 3-1: Verteilung der jährlichen Wachstumsraten	50
Abb. 3-2: Gründungsmotiv und Beschäftigungssituation unmittelbar vor der Gründung	53
Abb. 3-3: Humankapital	54
Abb. 3-4: Innovationsinput und Innovationsoutput	55
Abb. 3-5: Mögliche Wachstumshemmnisse nach Unternehmenstyp	64
Abb. 3-6: Gründungsmotiv und Innovationsaktivitäten nach Unternehmenstyp	67
Abb. 3-7: Mögliche Wachstumshemmnisse für Unternehmen, die wachsen wollen	69
Abb. 3-8: Anzahl Spinoffs und Anteil an allen Gründungen	72
Abb. 3-9: Studienfächer	75
Abb. 3-10: FuE und Marktneuheiten	76
Abb. 3-11: Finanzielle und ideelle Unterstützung	77
Abb. 3-12: Verteilung der Wachstumsrate	79
Abb. 3-13: Gründungsmotiv und Beschäftigungssituation unmittelbar vor der Gründung	82
Abb. 3-14: Humankapital	82
Abb. 3-15: Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen	84
Abb. 4-1: Nutzung von Beteiligungskapital nach Branchen (kumuliert 2007-2009)	90
Abb. 4-2: Nutzung von Beteiligungskapital nach Innovationstätigkeit (kumuliert 2007-2009)	91
Abb. 4-3: Art des Beteiligungskapitalgebers 2007	93
Abb. 4-4: Der Einfluss des Alters des (ältesten) Gründers auf die abhängige Variable in den Logit-Modellen	100
Abb. 4-5: Finanzierungsschwierigkeiten nach Unternehmenstyp	104
Abb. 4-6: Finanzierungsquellen nach Unternehmenstyp	106

Abb. 5-1: Geschätzte Überlebenswahrscheinlichkeit Hightech vs. Lowtech-Sektor.....	127
Abb. 5-2: Überlebensraten von jungen Unternehmen nach Branchen.....	130
Abb. 5-3: Insolvenzhäufigkeit nach Lebensalter und Branchen, Unternehmen nicht älter als 5 Jahre.....	132
Abb. 5-4: Häufigkeit „freiwilliger“ Schließungen nach Lebensalter und Branchen, Unternehmen nicht älter als 5 Jahre	133
Abb. 5-5: Schließungen junger Unternehmen durch Insolvenz nach Branchen, 2000-2010, Indexreihen 2000=100	135
Abb. 5-6: „Freiwillige“ Schließungen junger Unternehmen nach Branchen, 2000-2010, Indexreihen 2000=100	136
Abb. 5-7: Verschiedene Finanzierungsprobleme als Schließungsursachen: Häufigkeit nach Branchen	139
Abb. 5-8: Externe Ursachen als Schließungsursachen: Häufigkeit nach Branchen	141
Abb. 5-9: Verschiedene strategische Fehlentscheidungen als Schließungsursachen: Häufigkeit nach Branchen.....	142
Abb. 5-10: Verschiedene Probleme bei der Unternehmensführung als Schließungsursachen: Häufigkeit nach Branchen.....	143

Tabellen

Tab. 2-1:	Logit Modelle der Planung und Realisierung des Eintritts in die Selbstständigkeit	28
Tab. 2-2:	Multinominales Logit in Stufe 2 (Realisierung mit oder ohne Marktneuheit).....	29
Tab. 3-1:	Verteilung über die Branchen	52
Tab. 3-2:	Panelschätzung des absoluten Beschäftigungswachstums.....	57
Tab. 3-3:	Panelschätzung des absoluten Beschäftigungswachstums.....	58
Tab. 3-4:	Logit Modell für die Wahrscheinlichkeit zu wachsen	63
Tab. 3-5:	Investitionen nach Unternehmenstyp.....	68
Tab. 3-6:	Spinoffs: Verteilung über die Branchen.....	74
Tab. 3-7:	Wachstumsfaktoren Corporate Spinoffs und akademische Spinoffs	80
Tab. 3-8:	Investitionen und Finanzierungsschwierigkeiten.....	84
Tab. 3-9:	Panelschätzung des Beschäftigungswachstums	86
Tab. 4-1:	Logit Modelle zur Nutzung von Beteiligungskapital.....	98
Tab. 4-2:	Investitionen 2007-2009 nach Unternehmenstyp.....	106
Tab. 4-3:	Nicht umgesetzte Investitionen 2008 und 2009 nach Unternehmenstyp	107
Tab. 4-4:	Unternehmenserfolg nach Unternehmenstyp.....	109
Tab. 4-5:	Entscheidungskriterien für eine Investition	111
Tab. 4-6:	Entscheidungskriterien gegen eine Investition - Frühphasenfinanzierer.....	114
Tab. 5-1:	Datenstruktur des KfW/ZEW-Gründungspanels nach Jahr der Aufnahme.....	115
Tab. 5-2:	Datenstruktur des KfW/ZEW-Gründungspanels nach Unternehmensalter bei Aufnahme	116
Tab. 5-3:	Informationsquellen des Marktaustritts im KfW/ZEW-Gründungspanel	117

Tab. 5-4:	Modellstatistik der Schätzungen zum Marktaustritt	122
Tab. 5-5:	Schätzergebnisse Hazard Raten Modell Marktaustritt (log-normal).....	123
Tab. 6-1:	Diskussionsleitfaden der Fokusgruppe am 22. Juni 2011.....	154
Tab. 9-1:	Wachstumsfaktoren alle Gründungen.....	190
Tab. 9-2:	Wachstumsfaktoren Vergleich Hightech/Nicht-Hightech-Gründungen (Wachstumsrate)	192
Tab. 9-3:	Wachstumsfaktoren Vergleich Hightech/Nicht-Hightech-Gründungen (absolutes Beschäftigungswachstum)	194
Tab. 9-4:	Wachstumsfaktoren Unternehmen, die wachsen wollen	196
Tab. 9-5:	Wachstumsfaktoren Vergleich Corporate Spinoffs/Nicht-Spinoffs (Wachstumsrate)	198
Tab. 9-6:	Wachstumsfaktoren Vergleich Corporate Spinoffs/Nicht-Spinoffs (absolutes Beschäftigungswachstum)	201
Tab. 9-7:	Variablenbeschreibung	203
Tab. 9-8:	Abgrenzung des Hightech-Sektors im KfW/ZEW-Gründungspanel (WZ 2008)	205
Tab. 9-9:	Abgrenzung des Hightech-Sektors in der ZEW-Unternehmensbefragung „Gründung-Wissenschaft“ 2008 (WZ93)	207
Tab. 9-10:	Teilnehmer der Fokusgruppe am 22. Juni 2011	210

Kurzfassung

Sowohl in der politischen als auch in der wissenschaftlichen Diskussion zum Thema Unternehmensgründungen werden anspruchsvolle Erwartungen an die von jungen Unternehmen ausgehenden Wirkungen formuliert. Von einer regen Gründungstätigkeit erhofft man sich eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit, eine Stimulierung der Innovationstätigkeit, Anstöße für einen modernisierenden Strukturwandel und – last but not least – die Generierung neuer Beschäftigungsmöglichkeiten. Offen ist allerdings, ob die durch das Gründungs-geschehen erhofften Anstöße und Effekte auch tatsächlich wirksam werden können. Damit dies tatsächlich der Fall sein kann, muss ein hinreichend großer Anteil junger Unternehmen eine prosperierende Entwicklung aufweisen, so dass ihre „Ausstrahlung“ auf die Wirtschaft insgesamt oder zumindest auf bestimmte Branchen groß genug ist, um die erhofften Prozesse anzustoßen. Es kommt also auf die tatsächliche Entwicklung der neuen Unternehmen, auf ihr Wachstum an. Mit Blick auf Deutschland stellt sich die Frage, wie es denn um die Bedingungen für die nachhaltige Entwicklung junger Unternehmen bestellt ist, welche Hemmnisse das Wachstum eher behindern und welche Veränderungen wünschenswert wären, um die Wachstumsvoraussetzungen möglichst zu verbessern. Im Rahmen der Untersuchung verschiedener Themenbereiche widmet sich diese Studie der Analyse genau solcher Fragen.

Die Ergebnisse im Einzelnen

Die Gründungsentscheidung

Zahlreiche Faktoren wirken zum einen auf die Entscheidung die Planung einer Gründung zu wagen und zum anderen auf den Schritt eine Gründung auch tatsächlich umzusetzen. So beeinflussen insbesondere die soziodemographischen Faktoren Geschlecht, Alter und Nationalität die Wahrscheinlichkeit überhaupt in die Planung einer Selbstständigkeit einzutreten. Die Wahrscheinlichkeit ein geplantes Vorhaben dann auch tatsächlich zu realisieren, unterscheidet sich hingegen nicht zwischen Männern und Frauen, Personen unterschiedlicher nationaler Herkunft oder Personen verschiedenen Alters.

Die Höhe des Humankapitals wirkt sich sowohl auf die Planungs- als auch auf die Realisierungswahrscheinlichkeit positiv aus. Auch der Arbeitsmarktstatus einer Person beeinflusst beide Entscheidungsstufen. Die höchste Planungswahrscheinlichkeit ist c.p. für Arbeitslose und angestellte Geschäftsführer zu

beobachten. Die höchste Realisierungswahrscheinlichkeit haben bereits selbstständige Personen.

Die eigenen Finanzierungsressourcen wirken kaum auf die Wahrscheinlichkeit zu planen, sehr wohl aber auf die Wahrscheinlichkeit ein geplantes Gründungsvorhaben auch tatsächlich zu realisieren. Dabei gilt: je höher das verfügbare Einkommen, desto wahrscheinlicher wird auch die Realisierung des Vorhabens. Auch die Analyse hinsichtlich der Schwierigkeiten, denen sich Gründungsplaner gegenüber sahen, betont die Bedeutung der finanziellen Möglichkeiten. Gründungsplaner sahen häufig in Finanzierungsschwierigkeiten – insbesondere am Mangel an eigenen Finanzmitteln – die Ursache für den Abbruch eines Gründungsvorhabens. Zudem haben solche „verhinderten Gründer“ häufig eine hohe Risikoaversion, die sich in Bedenken wegen eines zu hohen finanziellen Risikos und der Angst eines sozialen Abstiegs im Falle des Scheiterns ausdrückt. Diese Angst scheint in Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern besonders ausgeprägt zu sein. So ist im Vergleich zur Gruppe der EU-15 Länder und zum Durchschnitt der OECD-Länder in Deutschland ein höherer Anteil der Bevölkerung skeptisch hinsichtlich der eigenen Fähigkeiten, ein Gründungsprojekt auch durchführen zu können. Es ist zu vermuten, dass dies auch in höherem Maße als in den anderen Ländern dazu führt, dass ein solches Vorhaben erst gar nicht in Angriff genommen wird. Auch ist die Angst zu Scheitern in Deutschland unter den nicht Gründungsaktiven deutlich verbreiteter als in den Vergleichsländergruppen.

Die Entwicklung junger Unternehmen

Die Befunde zeigen, dass die überwiegende Mehrzahl aller jungen Unternehmen in den ersten vier Lebensjahren überhaupt nicht wächst oder nur ein geringes Beschäftigungswachstum aufweist. Dieser Befund gilt für die (eher wachstumsorientierten) Gründungen in den Hightech-Branchen des verarbeitenden Gewerbes und des Dienstleistungssektors sowie für akademische Spinoff- oder Corporate Spinoff-Gründungen. Bei gut zwei Dritteln aller jungen Unternehmen kann unterstellt werden, dass ihre Eigentümer oder Geschäftsführer bestrebt sind, das Unternehmen zumindest in einem Jahr wachsen zu lassen. Für das restliche Drittel der jungen Unternehmen gilt dies nicht, für diese Unternehmen wird in keinem Jahr ein Wachstum angestrebt.

Die Verteilung dieser beider Gruppen von jungen Unternehmen über die Branchen ist in etwa symmetrisch, eine besondere Konzentration von wachstumswilligen Jungunternehmen etwa in den Hightech-Branchen ist nicht festzustellen.

len. Die Unterschiede zwischen Unternehmen mit und ohne Wachstumswunsch zeigen sich eher bei anderen Faktoren. So haben die Gründer von Unternehmen mit Wachstumswunsch häufiger als die Gründer von Unternehmen ohne Wachstumswunsch eine konkrete Geschäftsidee, die mit der Gründung verfolgt werden soll, die Unternehmen werden häufiger von Personen mit Führungs- oder Unternehmererfahrung, seltener aus der Arbeitslosigkeit heraus oder von Personen ohne Ausbildung gegründet und sie investieren eher in FuE und sind innovativer.

Negativ auf das Wachstum wirkt sich aus, wenn die Unternehmen wegen für sie zu hoher Kosten oder wegen des Mangels an geeigneten Bewerbern Probleme mit der Mitarbeiterakquisition haben oder wenn sie sich Marktproblemen gegenübersehen, sei es wegen zu geringer Nachfrage oder wegen zu hohen Wettbewerbsdrucks. Solche Entwicklungen führen oft (neben anderen) auch zu unzureichenden Finanzierungsmöglichkeiten, die die Entwicklung der Unternehmen weiter dämpfen. Unternehmen, die aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet werden, haben c.p. schlechtere Chancen zu wachsen als andere. Wachstumsfördernd wirkt es, wenn Unternehmen von einem Team gegründet werden (und damit höhere finanzielle Mittel für die jeweilige Gründung zur Verfügung stehen und auch ein größeres und diversifiziertes Humankapital einfließt), wenn im Gründungsteam (oder beim Einzelgründer) Branchen- oder Führungserfahrung vorliegt, wenn im Gründungsteam akademische Qualifikationen vorhanden sind und wenn das junge Unternehmen eine Innovationsstrategie verfolgt.

Hinsichtlich einer Entfesselung von Wachstumspotenzialen sollte auf Unternehmen, die wachsen könnten, es aber nicht tun, ein besonderes Augenmerk gelegt werden. Solche Unternehmen werden über ihren vorhandenen Wachstumswunsch sowie über ihre große Ähnlichkeit – auf Basis beobachtbarer Eigenschaften – zu tatsächlichen Wachstumsunternehmen identifiziert. Wie sich zeigt haben diese Unternehmen überdurchschnittlich oft Schwierigkeiten bei der Akquisition externer Finanzierung. Für sie scheinen also vornehmlich finanzielle Hemmnisse eine Wachstumsbremse zu sein. Aber auch bürokratische Hürden bei der Einstellung neuer Mitarbeiter scheinen bei ihnen höher zu sein.

Etliche neu gegründete Unternehmen entstehen, weil ihre Gründer im Rahmen ihrer vorherigen beruflichen Tätigkeit besondere Kenntnisse oder Fähigkeiten erworben haben, die ihnen die Gründung erst ermöglichen. Solche Gründungen werden als Spinoffs bezeichnet – als akademische Spinoffs, wenn der Gründer

aus einer Wissenschaftseinrichtung stammt, als Corporate Spinoffs, wenn der Gründer seine besondere Expertise in einem Unternehmen erworben hat. Das wichtigste Motiv zur Gründung von Spinoffs liegt in der Realisierung einer konkreten Geschäftsidee, Nicht-Spinoffs werden dagegen vornehmlich aus dem Motiv, selbstständig und unabhängig arbeiten zu können, gegründet. Insgesamt gibt es deutlich mehr Corporate Spinoffs als akademische Spinoffs in Deutschland. Bezogen auf die Anzahl der jeweiligen potenziellen Gründerinnen und Gründer ist allerdings die Ausnutzung des jeweiligen Potenzials bei akademischen Spinoffs deutlich höher.

Strukturell zeigen sich einige nennenswerte Unterschiede zwischen akademischen Spinoffs und Corporate Spinoffs. Akademische Spinoffs werden zu deutlich höheren Anteilen durch Absolventen von MINT-Studiengängen gegründet, als dies bei Corporate Spinoffs der Fall ist, und sie werden zu höheren Anteilen in den FuE-intensiven Branchen des verarbeitenden Gewerbes gegründet sowie zu erheblich höheren Anteilen in den technologie- und wissensorientierten Branchen des Dienstleistungssektors. Auch hinsichtlich des Anteils von Unternehmen mit eigenen FuE-Aktivitäten und solchen mit Marktneuheiten zeigen sich Vorteile für akademische Spinoffs. Insgesamt erhalten Corporate Spinoffs deutlich häufiger finanzielle Förderung durch verschiedene Institutionen, akademische Spinoffs dagegen erfahren zu erheblich höheren Anteilen nicht-finanzielle Unterstützung von ihren Inkubatoreinrichtungen als Corporate Spinoffs.

Beteiligungsfinanzierung

Jährlich nutzen etwas mehr als zwei Prozent der jungen Unternehmen in Deutschland Beteiligungskapital zur Finanzierung ihrer Investitionen und Betriebskosten. Dieser geringe Anteil ist darauf zurückzuführen, dass viele junge Unternehmen der Aufnahme von Beteiligungskapital ablehnend gegenüberstehen oder dass sie aufgrund ihrer Charakteristika nicht in die Zielgruppe von Beteiligungskapitalgebern fallen. So wird Beteiligungskapital nicht nachgefragt, weil die Aufnahme externen Eigenkapitals gerade für junge Unternehmen in der Startphase vergleichsweise aufwendig und damit sehr kostspielig ist. Zum anderen bedeutet die Aufnahme zusätzlichen Eigenkapitals von Dritten auch die Gewährung von Einfluss und Kontrolle für diese Finanziers. Gerade Unternehmensgründer verzichten nur ungern auf einen Teil ihrer Kontrollrechte am Unternehmen.

Desweiteren verfolgen Unternehmen, die gleichwohl Beteiligungskapital nutzen, häufiger als andere junge Unternehmen innovative und damit risikoreiche Projekte. Für diese ist eine Fremdkapitalfinanzierung häufig kaum möglich, höchstens, wenn entsprechende Vermögenswerte als Sicherheiten vorhanden sind. Die Finanzierung über Beteiligungskapital ermöglicht es den Unternehmen, zeitaufwendige Produktentwicklungen durchzuführen und diese Zeit ohne nennenswerte Umsätze und Gewinne zu überstehen. Während insgesamt ein Viertel der jungen Unternehmen über Finanzierungsschwierigkeiten im Allgemeinen klagt, sind Probleme mit Beteiligungskapitalgebern vergleichsweise selten und werden im Wesentlichen von den Unternehmen angeführt, die diese Form der Finanzierung auch genutzt haben. Unternehmen, die sich aufgrund ihrer Charakteristika zur Nutzung von Beteiligungskapital qualifizieren, Beteiligungskapital aber nicht nutzen – somit potenzielle Nutzer von Beteiligungskapital – haben seltener Probleme mit Beteiligungskapitalgebern als die tatsächlichen Nutzer von Beteiligungskapital, aber häufiger als die sonstigen Unternehmen. Die potenziellen Nutzer scheinen sich ihres Potenzials bewusst zu sein und bemühen sich offenbar häufiger um Beteiligungskapital als die sonstigen Unternehmen – wenn auch letztlich erfolglos. Dies kann als Indiz dafür gelten, dass auch Unternehmen dieser Gruppe angebotsseitigen Beteiligungskapitalrestriktionen unterliegen.

Nutzer von Beteiligungskapital investieren dabei nicht mehr als andere vergleichbare Unternehmen. Die potenziellen Nutzer von Beteiligungskapital nutzen zur Finanzierung ihrer Investitionen und Betriebskosten in deutlich stärkerem Maße kurz- und langfristige Darlehen von Kreditinstituten. Die Unterschiede in der Finanzierungsstruktur dieser beiden bezüglich ihrer Charakteristika vergleichbaren Gruppen wirken sich nur unwesentlich auf den Unternehmenserfolg aus.

Eine besondere Form der Beteiligungsfinanzierung stellt die Investition durch Venture Capital (VC)-Fonds dar. Allerdings sind die Aktivitäten solcher Fonds in der Frühphase von Unternehmen sehr überschaubar. Der aktivste Akteur im Frühphasensegment in Deutschland ist der Hightech-Gründerfonds.

Für die Entscheidung über ein eventuelles Engagement in der Seed Phase einer Gründung stehen einem VC-Fonds keine direkten Informationen über die Unternehmensentwicklung zur Verfügung und auch hinsichtlich des Weitblicks, des Realitätsbezugs oder der Kompetenz des Führungspersonals des jungen Unternehmens gibt es keine Erfahrungswerte. So halten sich die Fondsmanager

an bestimmte Indikatoren, auf deren Basis sie ihre Investitionsentscheidung fällen. Neben der Einschätzung des Marktvolumens, dass mit den Aktivitäten des neuen Unternehmens angesprochen werden kann, ist das Humankapital des Gründers der wichtigste Faktor für die Entscheidung über ein Engagement des Fonds. Hierbei kommt dem informellen Humankapital wie der „Unternehmerpersönlichkeit“ des Gründers oder seiner Berufserfahrung erheblich mehr Bedeutung zu als den formalen Merkmalen wie Vorliegen eines Hochschulabschlusses. Investitions- oder Innovationsaktivitäten des Unternehmens sind von mittlerer Bedeutung. Für die Entscheidung über ein Frühphasenengagement besonders wichtig ist der Neuheitsgrad des Produktes oder der Dienstleistung des jungen Unternehmens, insbesondere das Vorhandensein von Patenten oder anderen Schutzrechten ist bedeutsam. Hier spiegelt sich wider, dass die Entscheidungsträger in den Fonds auf Informationen angewiesen sind, die als Substitute für die fehlenden Entwicklungsinformationen des Unternehmens dienen können.

Unternehmensschließungen

Die ersten fünf Jahre ihres Bestehens überleben Gründungen aus dem verarbeitenden Gewerbe zu deutlich höheren Anteilen als Gründungen des Dienstleistungssektors. Jungunternehmen aus den innovativen Branchen – FuE-intensive Bereiche des verarbeitenden Gewerbes sowie technologieorientierte und wissensintensive Branchen des Dienstleistungssektors – haben jeweils deutlich höhere Überlebenschancen als die Gründungen in den jeweils anderen Branchen der Sektoren. Werden sie geschlossen, dann hatten die jungen Unternehmen in den innovativen Branchen eine im Schnitt längere Lebenszeit als die in den Nicht-Hightech-Branchen.

Die Analyse der Überlebensdeterminanten (und damit auch der Determinanten der Schließung) von Unternehmen in den ersten Jahren ihres Bestehens gibt Hinweise auf mögliche Wirkungen der Startbedingungen zum Gründungszeitpunkt auf das Überleben junger Unternehmen.

Es zeigt sich, dass Unternehmen von Gründern, deren Motiv es ist, selbstbestimmt arbeiten zu können, eine längere Lebensdauer aufweisen als andere. Solche Unternehmen sind häufig auf ein langfristig zwar selbsttragendes aber klein dimensioniertes Geschäftsmodell ausgerichtet. Eine risikoreiche Wachstumsstrategie steht bei ihnen nicht im Vordergrund. Dies unterscheidet diese Gründungen von jenen, mit denen eine konkrete Geschäftsidee umgesetzt werden soll. Es ist anzunehmen, dass solche Unternehmen eher eine vergleichswei-

se risikoreichere Strategie wählen um ihre Idee am Markt zu platzieren. Wird dann erkannt, dass eine Etablierung nicht gelingt, wird die Geschäftstätigkeit eingestellt.

Unsere Befunde zeigen, dass eine langjährige Branchenerfahrung im Gründungsteam die Überlebenswahrscheinlichkeit in den ersten Lebensjahren des Unternehmens deutlich erhöht. Befinden sich dagegen im Gründungsteam Personen mit negativer unternehmerischer Erfahrung – solche haben ein Unternehmen mit oder ohne Insolvenzverfahren liquidiert –, dann sinkt die Überlebenswahrscheinlichkeit der jungen Unternehmen. Ein Effekt, der mit den oft schlechteren Ausgangsvoraussetzungen dieser Gründungen zusammenhängen kann. So können insbesondere die Personen mit negativer unternehmerischer Erfahrung aus Mangel an Erwerbsalternativen erneut eine selbständige Tätigkeit aufgenommen haben. Auch kann eine Rolle spielen, dass ein Großteil der von einer Unternehmensinsolvenz betroffenen Gründer auch eine Privatinsolvenz anmelden muss. Aufgrund dessen und wegen eventueller Verluste eines vorherigen Marktaustritts aus wirtschaftlichen Gründen, haben Unternehmen solcher Gründer c.p. größere Schwierigkeiten ausreichend materielle und finanzielle Ressourcen in das Unternehmen einzubringen als andere.

Im Grundsatz lassen sich hinsichtlich der Bedeutung verschiedener Ursachen für die Schließung von jungen Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihrer Existenz keine gravierenden Unterschiede zwischen den einzelnen Branchengruppen identifizieren. Für alle in dieser Studie betrachteten Wirtschaftszweiggruppen ist in Finanzierungsproblemen die mit Abstand wichtigste Ursache für Schließungen junger Unternehmen zu sehen, gefolgt von strategischen Fehlentscheidungen der Geschäftsführung. Weniger wichtig als Schließungsursachen sind Defizite bei der Unternehmensführung und externe Ursachen.

Junge Unternehmen als Anbieter

Tendenziell scheint der Umfang der Zusammenarbeit mit jungen Unternehmen bei öffentlichen Institutionen geringer zu sein als bei privatwirtschaftlichen Unternehmen. Sowohl der öffentliche Sektor als auch die Privatwirtschaft vergeben vornehmlich Aufträge an junge Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor und hier eher aus dem Bereich der wissens- und technologieintensiven Dienstleistungen als aus anderen.

Der Innovationsgrad des Produkts scheint insbesondere für Anbieter des verarbeitenden Gewerbes von entscheidender Bedeutung zu sein. Junge Unterneh-

men aus dem verarbeitenden Gewerbe wurden nur als Lieferanten genannt, wenn von ihnen ein technisch hochwertiges Produkt, zumeist mit Nischencharakter erworben wurde. Daraus resultiert auch, dass in der Forschung, wo Apparaturen und Geräte auf dem neuesten technischen Stand sein müssen, junge Unternehmen eher zum Zuge kommen als in Bereichen, wo vorwiegend Standardprodukte gekauft werden.

Gesamtbewertungen/Handlungsfelder von Relevanz

Eine Gesamtbetrachtung der in dieser Studie erarbeiteten Ergebnisse zu den einzelnen Themenfeldern deutet im Wesentlichen auf drei Bereiche hin, in denen sich Hürden für eine Unternehmensgründung und für die Entwicklung junger Unternehmen identifizieren lassen. Zum einen sind die Neigung der deutschen Gesellschaft zur Selbstständigkeit, die Risikopräferenz sich auf unsichere Gründungsprojekte einzulassen sowie die Fähigkeiten und Kompetenzen für ein Gründungsprojekt, die sich die Menschen selbst zuschreiben, zu nennen. Dieser Bereich wird hier unter dem Begriff Selbstständigkeitskultur subsumiert. Zum anderen sind die Qualifikationen der Menschen von großer Relevanz für ihre Gründungsentscheidung und für die Entwicklungspfade eventuell von ihnen geführter Unternehmen. Hierbei sind nicht nur formale Qualifikationen von großer Bedeutung, sondern insbesondere auch informelle Fähigkeiten wie Erfahrungswissen hinsichtlich Märkte, Technologien und möglichen Partnern oder auch die Fähigkeiten, Personal effizient und motivierend zu führen. Dieses Themenfeld wird unter dem Begriff Humankapital zusammengefasst. Zum dritten zieht sich durch alle hier behandelten Themenfelder die hohe Relevanz des Themenkomplexes Finanzierung für die Entstehung und Entwicklung junger Unternehmen.

Selbstständigkeitskultur

Im (ansonsten für Deutschland überaus günstigen) internationalen Vergleich hinsichtlich der Rahmenbedingungen für Gründungen lassen sich aus Sicht der im Rahmen der GEM-Studie befragten Experten für Deutschland zwei Defizitbereiche benennen. Der eine umfasst den Bereich der gesellschaftlichen Wertschätzung der Selbstständigkeit (und damit vielleicht auch das Renommee, das über eine Gründung erworben werden kann), der andere betrifft die mangelnde Wertschätzung neuer Produkte und Dienstleistungen durch die deutschen Konsumenten (im Gegensatz zur hohen Wertschätzung eben solcher Innovationen durch die nachfragenden Unternehmen in Deutschland) und damit die Schwie-

rigkeiten von Gründungen sich mit echten Neuerungen auf dem deutschen Markt zu behaupten¹. Die Analysen haben gezeigt, dass ein sehr hoher Anteil von Personen mit revidierten Gründungsplänen in Deutschland Bedenken wegen zu hohen finanziellen Risikos hegt oder Angst vor einem eventuellen sozialen Abstieg im Falle des Scheiterns des Gründungsvorhabens hat. Diese Befürchtungen und Abstiegsängste zeigen sich auch im internationalen Vergleich überdurchschnittlich ausgeprägt und halten größere Anteile der Bevölkerung davon ab, sich auf Gründungsaktivitäten einzulassen.

Die Tatsache, dass Deutschland trotz der im internationalen Vergleich sehr guten Rahmenbedingungen für Gründungen eher unterdurchschnittliche Gründungsaktivitäten aufweist, deutet auf eine Gründungszurückhaltung hin, die nicht aus den harten Fakten erklärt werden kann. Eine Ursache für diese Zurückhaltung in Sachen Selbstständigkeit kann in den nach Expertensicht unzureichenden Gründungsfähigkeiten (oder unternehmerischen Fähigkeiten) der deutschen Bevölkerung gesehen werden. Ein wichtiger Ansatzpunkt, um hier zu Verbesserungen zu kommen liegt in der konsequenten Verbesserung der schulischen Selbstständigkeitsausbildung, die – anders als die im Rahmen der universitären Ausbildung – noch nicht zum allgemeinen Unterrichtskanon zählt. Hierdurch ließen sich die Gründungsfähigkeiten auf längere Sicht verbessern und wahrscheinlich auch nachhaltige Effekte auf die Gründungsmotivation in der Bevölkerung erzielen. Allerdings wäre dies ein langer Weg, der viele voneinander unabhängige Entscheidungen in diese Richtung erfordert – mit ungewissen Erfolgsaussichten.

Humankapital

Für viele in dieser Studie diskutierte Aspekte (Gründungsentscheidung, Wachstum, Überleben) hat sich gezeigt, dass der Qualifikation, dem formalen und nicht formalen Humankapital der potenziellen Gründer, der Geschäftsführer oder Unternehmer eine hohe Bedeutung zukommt.

Hinsichtlich des formalen Humankapitals kann festgestellt werden, dass für das Entstehen von neuen Unternehmen in den innovativen Bereichen und auch für eine nachhaltige Entwicklung derselben den naturwissenschaftlich-technischen

¹ Die Hinweise auf besondere Probleme bei der Kundenakquise von Gründungen mit Marktneuheiten (Abschnitt 2.1.3) sowie die Tatsache, dass das Angebot von regionalen Marktneuheiten c.p. zu einem erhöhten Marktaustrittsrisiko führt, stützen diese Sicht.

Qualifikationen eine besondere Bedeutung zukommt. Da gerade akademische Qualifikationen dieser Richtungen gegenwärtig (und auch zukünftig) als relativ knapp anzusehen sind, besteht eine besondere Verwendungskonkurrenz für sie. Die Gehälter für Personen mit naturwissenschaftlich-technischen Qualifikationen werden weiter steigen und die für sie von Unternehmen angebotenen Arbeitsbedingungen werden sich weiter verbessern. Das hat zur Folge, dass die Opportunitätskosten einer Gründung für Personen mit einer naturwissenschaftlich-technischen Ausbildung deutlich steigen werden. Auch der Eintritt in ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis bei einem jungen Start-up-Unternehmen wird für diese Qualifikationen relativ immer unattraktiver, da die jungen Unternehmen in der Anfangsphase häufig umsatz- und gewinnlose Zeiten zu überbrücken haben und nicht in der Lage sind, bei den Gehältern mit etablierten oder großen Unternehmen mit zu bieten. Unter diesem Gesichtspunkt ist es besonders problematisch, dass die Absolventenanteile der Hochschulen für den gesamten MINT-Bereich seit Jahren nur bei etwas über 30 Prozent liegen und auch bei den gegenwärtigen Studienanfängern nur Anteile von rund 35 Prozent ergeben. Es ist leider nicht gelungen, größere Anteile der Studierenden für ein solches Studium zu gewinnen. Hierin liegt – nach wie vor – ein wichtiges Feld auch für die Gründungspolitik.

Die Untersuchungen haben gezeigt, dass auch dem nicht formalen Humankapital eine große Relevanz zukommt. Gerade die Berufserfahrung, die Erfahrung in Leitungsfunktionen, die Kompetenz in der relevanten Technologie oder die Kenntnis der relevanten Märkte und ihrer Akteure sowie die Einbindung in wichtige Netzwerke stellen wichtige Faktoren für das Wachstum oder die Überlebenswahrscheinlichkeit von jungen Unternehmen dar. Gleiches gilt für die Erfahrungen mit erfolgreicher oder nicht erfolgreicher Selbstständigkeit. Fähigkeiten dieser Art müssen durch entsprechende Tätigkeiten im beruflichen Werdegang der Personen erworben werden. Dies benötigt Zeit. Aus diesem Grund sollten die Gründungstätigkeit stimulierende Konzepte, die darauf ausgelegt sind, zu einem möglichst frühen Zeitpunkt des Berufslebens (nach dem Studium, nach der Ausbildung, sehr früh in einer Wissenschaftlerkarriere) eine Gründung anzuregen oder zu unterstützen noch einmal überdacht werden. Gerade viele der strategischen Fehler, die bei der Analyse von Schließungsursachen als wichtige Faktoren für den Marktaustritt identifiziert worden sind, wären unter Umständen auf der Basis größerer Erfahrungen und eines längeren beruflichen Hintergrunds nicht so getroffen worden.

Finanzierung

Die Befunde zeigen mehrfach, dass aus der Sicht von (potenziellen) Gründern unzureichende Finanzmittel ein zentrales Hemmnis sind. Beispielsweise brechen Gründungsplaner mit vergleichsweise geringen (eigenen) Finanzmitteln häufiger Gründungsprojekte ab als andere – insbesondere wenn es sich um innovative Vorhaben handelt. In jungen Unternehmen geht darüber hinaus das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten sowohl mit einer höheren Wahrscheinlichkeit Investitionen zu unterlassen, als auch einer erhöhten Schließungswahrscheinlichkeit einher. Im letzteren Zusammenhang spiegelt sich unter anderem wieder, dass junge Unternehmen oft unter einer angespannten Liquiditätsdecke operieren und keinen Spielraum haben, temporäre Liquiditätsengpässe zu überstehen. Dies wiederum hat damit zu tun, dass viele junge Unternehmen ihre Geschäftstätigkeit bereits unterkapitalisiert aufnehmen. Dies gilt insbesondere für die Dienstleistungsbranchen und die Nicht-Hightech-Branchen des verarbeitenden Gewerbes.

Es kann kein Zweifel darüber bestehen, dass Finanzmittel knappe Faktoren sind, dass diese nicht unbegrenzt zur Verfügung stehen, und dass ein Allokationsmechanismus, der die Verteilung der knappen Mittel nach ökonomischen Kriterien effizient vollzöge, sehr wünschenswert ist. Die Finanzierungsoptionen, die sich Gründern oder jungen Unternehmen bieten, sind allerdings stark von der Höhe ihrer persönlichen Mittel beeinflusst. Die finanziellen Möglichkeiten, die sie selbst oder ihr unmittelbares Umfeld haben, bestimmen daher auch ihre unternehmerischen Handlungsmöglichkeiten. Gerade die Möglichkeiten einer herkömmlichen Darlehensfinanzierung über ein Kreditinstitut werden von den von Ihnen aufzubringenden Sicherheiten mitbestimmt. Die sich aus der Geschäftstätigkeit bietenden Chancen können dadurch bei der Kreditvergabe durch Banken nur zum Teil Berücksichtigung finden.

Bei einer Beteiligungsfinanzierung sind die Chancen einer Geschäftsidee dagegen ein wichtiger Faktor bei der Finanzierungsentscheidung des Kapitalgebers; sie ist allerdings nur für sehr wenige junge Unternehmen eine Finanzierungsalternative. Zum einen hat sich gezeigt, dass nur ein geringer Teil der Unternehmen aufgrund des gewählten Geschäftsmodells überhaupt für eine solche Finanzierung in Betracht kommt. Zum anderen scheuen auch die meisten jungen Unternehmen einen solchen Schritt, da er mit der Aufgabe von Kontrollmöglichkeiten und Entscheidungskompetenzen für das Unternehmen verbunden ist. Da das unabhängige und selbstbestimmte Arbeiten eine sehr verbreitete Moti-

vation für die Gründung eines eignen Unternehmens ist, liegt es nahe, dass ein Schritt zu einer relevanten Beteiligung Dritter in diesen Fällen ganz wesentliche Ziele der Gründung konterkarieren würde.

Um der besonderen Situation von Gründungen und jungen Unternehmen gerecht zu werden, sollten bei der Finanzierungsentscheidung über ein Gründungsprojekt stärker die ökonomischen Chancen des Vorhabens als die vorhandenen Finanzmittel der Gründer im Fokus stehen. Ein Finanzierungsinstrument das auf eine solche Refokussierung abzielt, existiert bereits in Form von Förderkrediten für Gründer, die der kreditgebenden Hausbank eine Risikofreistellung bieten. Hier rücken die vom Gründer individuell leistbaren Sicherheiten aus dem Fokus der Kreditentscheidung. Perspektivisch ist jedoch die Entwicklung neuer Finanzierungsmodelle wünschenswert. Neue Finanzierungsmodelle setzen allerdings die Entwicklung neuer Prozesse voraus, die unter anderem ein enges Monitoring der Kunden erlauben.

1 Einführung

In der wissenschaftlichen und politischen Diskussion wird der Gründungsdynamik im Unternehmenssektor einer Volkswirtschaft hohe Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit, für die Innovationstätigkeit, für den Strukturwandel und für die Generierung von Beschäftigung zugeschrieben. Gerade Unternehmensgründungen in den innovativen Branchen gelten als ein Vehikel, mit dem neues technologisches Wissen in innovative Produkte und Produktionsverfahren umgesetzt und vermarktet werden kann. Man erhofft sich, dass bestehende Unternehmen zu eigenen Innovationsaktivitäten angetrieben werden, dadurch der technologische Wandel forciert wird und sich so die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft insgesamt erhöht.

Innovative Gründungen (Hightech-Gründungen des verarbeitenden Gewerbes oder technologieorientierte Gründungen des Dienstleistungssektors) machen allerdings nur einen Teil aller Gründungen aus (deutschlandweit 16% der Gründungen im verarbeitenden Gewerbe und 14% der Gründungen im Dienstleistungssektor). Gerade für diese Unternehmen, die nicht selten zu Beginn ihrer Existenz noch eine längere Entwicklungsphase zu überstehen haben, bevor sie mit einem Produkt oder einer Dienstleistung auf dem Markt Umsätze erzielen können, stellt die Finanzierung der Gründung und der ersten Lebensphase ein großes Problem dar. Zum einen ist ihr Finanzierungsbedarf oft erheblich höher, als der Kapitalbedarf von nicht innovativen Unternehmen, zum anderen ist die Unsicherheit über die Ergebnisse der Entwicklungen und die Marktakzeptanz von echten Neuerungen erheblich höher als dies für bestehende Angebote der Fall ist. Auch wenn den innovativen Gründungen für die Stimulierung von Innovationsanstrengungen in der Wirtschaft eine hohe Bedeutung zugemessen wird, dürfen die anderen Gründungen nicht außer Acht gelassen werden. Diese „normalen“ Gründungen sind – schon allein wegen ihrer großen Anzahl – für die wirtschaftliche Entwicklung und insbesondere die Schaffung von Arbeitsplätzen ebenfalls unerlässlich.

Es stellt sich allerdings die Frage, ob die durch das Gründungsgeschehen erhofften Anstöße und Effekte auch tatsächlich wirksam werden. Damit dies tatsächlich der Fall ist, muss ein hinreichend großer Anteil junger Unternehmen eine prosperierende Entwicklung aufweisen, so dass ihre Ausstrahlung auf die Wirtschaft insgesamt oder zumindest auf bestimmte Branchen groß genug ist, um die erhofften Prozesse anzustoßen. Es kommt also auf die tatsächliche Ent-

wicklung der neuen Unternehmen, also auf ihr Wachstum an. Mit Blick auf Deutschland stellt sich die Frage, wie es denn um die Bedingungen für die ge-
deihliche Entwicklung junger Unternehmen bestellt ist, welche Hemmnisse das
Wachstum eher behindern und welche Veränderungen wünschenswert wären,
um die Wachstumsvoraussetzungen möglichst zu verbessern. Genau diesen
Fragen widmet sich diese Studie.

Hierzu werden in Kapitel 2 zunächst die auf den Vorgründungsprozess wirken-
den Faktoren untersucht und diskutiert. Dabei wird sowohl auf die Phase der
Planung einer Gründung eingegangen, als auch auf die tatsächliche Realisie-
rung einer solchen. Die Determinanten des Wachstums junger Unternehmen –
fördernd wie behindernd – sind Thema von Kapitel 3. Hierbei wird auch der
Frage nachgegangen, inwieweit Wachstum von jungen Unternehmen tatsäch-
lich angestrebt wird oder nur die Weiterexistenz gesichert werden soll. Weiter-
hin stehen in diesem Kapitel besondere Unternehmensgruppen im Fokus, denen
gemeinhin besondere Wachstumspotenziale zugeschrieben werden. Dies sind
die jungen Unternehmen der Hightech-Branchen und Ausgründungen (Spin-
offs) aus wissenschaftlichen Einrichtungen und bestehenden Unternehmen.
Kapitel 4 beschäftigt sich mit der Beteiligungsfinanzierung junger Unterneh-
men. Untersucht wird hierbei die Akzeptanz einer solchen Finanzierungsform
durch die Unternehmen und die Bedingungen, die Beteiligungsfinanzierungen
begünstigen. Daneben wird auch die Geberseite von Beteiligungskapital einbe-
zogen, indem die Attraktivität von Frühphaseninvestments für Venture Capital
Fonds betrachtet wird. Eine extreme Auswirkung von Hemmnissen der Ent-
wicklung junger Unternehmen ist die Schließung noch junger Unternehmen.
Diesem Themenkomplex ist Kapitel 5 gewidmet. Zum einen werden hier Wir-
kungen verschiedenen Merkmale und Faktoren auf die Überlebenswahrschein-
lichkeit von jungen Unternehmen untersucht, zum anderen werden die wichti-
gsten Ursachen der Schließung junger Unternehmen identifiziert und bewer-
tet. Ein besonderer Fokus wird in diesem Kapitel auf junge Unternehmen der
Hightech-Branchen gelegt. Die Erwartungen etablierter Unternehmen und
Nachfrager der öffentlichen Hand an junge Unternehmen als Anbieter oder
Auftragnehmer werden in Kapitel 6 thematisiert. Eine Bewertung der Befunde
der einzelnen in der Studie vorgenommenen Analysebereiche sowie eine den
Zusammenhang herstellende Gesamtbewertung der Ergebnisse wird in Kapitel
7 vorgenommen. Dieses Kapitel schließt mit der Identifizierung von besonde-
ren Problembereichen und identifiziert möglich Handlungsfelder, um die Prob-
leme zu mindern.

2 Gründungsentscheidung: Planung und Realisierung

2.1 Determinanten des Eintritts in die Selbstständigkeit

Auch wenn die Gründungstätigkeit meist aggregiert als Zahl der Gründungen in einer Region oder als Gründungsintensität (Zahl der Gründungen pro 10.000 Erwerbspersonen) ausgewiesen wird, steht hinter jeder Unternehmensgründung die Entscheidung einer einzelnen Personen, alleine oder auch im Team eine (möglicherweise erneute) Selbstständigkeit zu starten.

Vor diesem Hintergrund beschäftigt sich dieses Kapitel mit der Identifizierung von Faktoren, die entweder hemmend oder fördernd auf die Gründungsneigung eines Individuums wirken. In einem ersten Schritt werden hierzu deskriptive Auswertungen präsentiert, die jeweils univariat den Einfluss soziodemographischer und sozioökonomischer Charakteristika auf die Gründungsneigung untersuchen. In einem zweiten Schritt werden Regressionsanalysen angefertigt, um den Einfluss der soziodemographischen und sozioökonomischen Variablen auch in einem multivariaten Modellrahmen zu testen.

Für die Analysen dieses Kapitels werden Daten des KfW-Gründungsmonitors verwendet. Der KfW-Gründungsmonitor ist eine jährlich durchgeführte repräsentative Querschnittsbefragung der deutschen Bevölkerung im „gründungsrelevanten“ Alter (18 bis unter 65 Jahre). Dem KfW-Gründungsmonitor liegt dabei eine sehr breite Definition von Gründungsaktivitäten zugrunde. Während Auswertungen, die auf der Datenbasis des ZEW beruhen, auf das Konzept originärer, wirtschaftsaktiver **Unternehmensgründungen** zurückgreifen², betrachtet der KfW-Gründungsmonitors Eintritte von **Personen** in die (evtl. erneute) Selbstständigkeit. Dies umfasst sowohl den Eintritt in die Selbstständigkeit im Voll- als auch im Nebenerwerb. Es werden gewerbliche Existenzgründungen, freie Berufe und Einzelselbstständige gezählt, und die Definition beinhaltet sowohl den Beginn einer (möglicherweise erneuten) aktiven selbstständigen

² Das am ZEW ansässige Mannheimer Unternehmenspanel, auf deren Basis jährlich die sektoralen und regionalen Entwicklungen im Gründungsgeschehen analysiert und veröffentlicht werden, bildet ferner die Basis für Unternehmensbefragungen wie das KfW/ZEW-Gründungspanel, das die Entwicklung neu gegründeter Unternehmen bis maximal zu ihrem achten Lebensjahr verfolgt. Unter originären Unternehmensgründungen wird dabei auf die Entstehung neuer Wirtschaftsaktivitäten, d.h. die erstmalige Errichtung betrieblicher Faktorkombinationen, abgestellt.

Tätigkeit im Rahmen einer Neugründung als auch im Rahmen von Übernahmen und Beteiligungen an bereits bestehenden Unternehmen.

Um die Gründungsaktivitäten in Deutschland im internationalen Kontext einordnen zu können, werden neben dem KfW-Gründungsmonitors auch die Daten des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) genutzt. Die Daten des GEM werden von einem internationalen Forschungskonsortium erhoben. Zentral für die Analysen sind die auf Mikroebene verfügbaren Daten aus dem APS-Survey (APS=Adult Population Survey). Der APS-Survey ist eine jährlich durchgeführte Erhebung, die für jedes der am GEM beteiligten Länder repräsentativ für die Bevölkerung im Alter von 18-64 Jahren angelegt ist. Mit dem GEM kann die Beteiligung der Bevölkerung an Gründungsaktivitäten international dargestellt und analysiert werden. Ähnlich dem KfW-Gründungsmonitor beruht das GEM auf einer breiten Definition von Gründungsaktivitäten. Zu einer Gründung zählt „jede Art selbstständiger Arbeit oder der Verkauf von Waren oder Dienstleistungen an Andere“ (Brixy et al., 2011). Am GEM-Konsortium beteiligt sind zurzeit 59 Länder (Stand 2010). Somit handelt es sich beim GEM um den weltweit größten Datensatz für internationale Vergleichsanalysen von Gründungsaktivitäten.

Den folgenden Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors liegt die Befragung des Jahres 2010 zugrunde. Ausgehend vom Befragungszeitpunkt (Juli bis Dezember 2010) betrachtet der Gründungsmonitor hinsichtlich der Planung und des Eintritts in die Selbstständigkeit einen 36-Monatszeitraum, d.h. die Personen wurden befragt, ob sie in den letzten 36 Monaten eine gewerbliche oder freiberufliche Selbstständigkeit begonnen haben oder ob sie innerhalb dieses Zeitraums einmal ernsthaft mit dem Gedanken gespielt haben, sich (erneut) selbstständig zu machen. Diese beiden Gruppen zusammengenommen lässt sich für Ende 2010 ein Anteil von Selbstständigkeitsplanern der letzten 36 Monate von 13 % feststellen (siehe Abb. 2-1). Davon haben innerhalb der letzten 36 Monate knapp 79 % dieses Vorhaben (noch) nicht realisiert. Diese Gruppe umfasst zum einen Personen, die Ihre Selbstständigkeitspläne wieder aufgegeben haben und zum anderen Personen, die sich noch in der Planungsphase befinden.

Die im KfW-Gründungsmonitor vorliegende Brancheninformation auf Zweistellerebene reicht für eine Einteilung nach High-Tech-Unternehmungen und weniger technologieorientierten Unternehmen leider nicht aus. Allerdings können Personen, die den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben, hinsichtlich der eigenen Bewertung der Neuheit ihrer Produkte und Dienstleistungen

unterschieden werden. Daher nutzen wir den Markteintritt mit einer Marktneuheit als Signal für Innovationsaktivitäten. Knapp 19 % der Planer haben einen Eintritt in die Selbstständigkeit ohne Marktneuheit³ realisiert, und knapp 3 % der Planer haben mit einer Marktneuheit ihre Selbstständigkeit begonnen.

Abb. 2-1: Planung und Realisierung von Selbstständigkeitsprojekten



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2010 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Für die Analysen des KfW-Gründungsmonitors wird die in Abb. 2-1 dargestellte Struktur übernommen. Während bisherige Studien vornehmlich die Bestimmungsfaktoren der Existenzgründung in einem Schritt untersuchen oder allein den Planungs- bzw. Realisierungsprozess beleuchten (vgl. Werner, 2011), wird in diesem Kapitel die Bedeutung soziodemographischer und sozioökonomischer Faktoren auf der Planungsstufe der Bedeutung dieser Faktoren auf der Realisierungsstufe gegenübergestellt.

Von den personenspezifischen Individualdaten des GEM können für die Analysen dieses Berichts die Jahre 2001 bis 2007 genutzt werden. Die Daten werden der Forschung und der interessierten Öffentlichkeit über die offizielle Internetseite des GEM-Konsortiums (www.gemconsortium.org) zur Verfügung ge-

³ In diesem Zusammenhang werden unter Marktneuheiten sowohl regionale als auch nationale und weltweite Marktneuheiten verstanden. Innovative Markteintritte sind damit Markteintritte mit zumindest einer regionalen Marktneuheit.

stellt.⁴ Da in Deutschland im Jahr 2007 keine Bevölkerungsbefragung durchgeführt wurde, beschreiben die jüngsten für Deutschland verfügbaren Daten die Gründungsaktivitäten im Jahr 2006. Die Angaben für Deutschland werden bei den nachfolgenden Analysen mit zwei Ländergruppen verglichen: zum einen den Mitgliedsländern der Europäischen Union vor der im Jahr 2004 erfolgten Erweiterung um zehn mittel- und osteuropäische Länder (EU 15) und zum anderen den Mitgliedsländern der OECD.⁵ In der Regel handelt es sich bei den Ländern dieser beiden Gruppen, wie bei Deutschland, um „innovationsbasierte Ökonomien“. Diese Volkswirtschaften zeichnen sich durch substantielle Investitionen in Bildung, Forschung und Entwicklung aus und stellen damit eine geeignete Vergleichsgruppe für den Gründungsstandort Deutschland dar (vgl. Brixy et al., 2011). Die Berücksichtigung der neuen mittel- und osteuropäischen Mitgliedsländer der EU in der Vergleichsgruppe erscheint nicht sinnvoll, da einige der neuen EU-Mitglieder (noch) nicht zu den innovationsbasierten Ökonomien gerechnet werden (z.B. Ungarn oder Lettland) und zudem für die Hälfte der neuen Mitgliedsländer keine Daten zu ihren Gründungsaktivitäten vorliegen, da sie sich nicht an den Befragungen des GEM beteiligen. Aufgrund von teilweise geringen Beobachtungszahlen erfolgt für die internationale Vergleichsanalyse zudem eine Mittelung der Angaben für den Dreijahreszeitraum 2004 bis 2006.

Die Gründungsaktivitäten werden im GEM mit drei Maßzahlen abgebildet. Die wichtigste Maßzahl ist die Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA). Diese wird gebildet aus den so genannten Nascent Entrepreneurs, den „werdenden Gründern“ (Personen, die zum Befragungszeitpunkt dabei sind, ein Unternehmen zu gründen) und Personen, die in den vergangenen 3,5 Jahren ein Unternehmen gegründet haben (Young Entrepreneurs).

Eine genaue Definition der drei Maßzahlen des GEM für die Gründungsaktivitäten eines Landes ist in der Box 1–1 wiedergegeben. Es ist wichtig zu betonen, dass sich die Gründungskonzepte des KfW-Gründungsmonitors und des GEM

⁴ Daten am aktuellen Rand stehen in den ersten drei Jahren nach der jährlichen, globalen Pressekonferenz nur den jeweiligen nationalen Teams zur Verfügung.

⁵ In den Vergleichsgruppen fehlen Angaben für Luxemburg als Mitglied der EU 15 und der OECD, sowie für die OECD-Mitglieder Estland und slowakische Republik, die nicht am GEM-Konsortium beteiligt sind. Darüber hinaus liegen nicht für jedes Jahr Daten für alle aktuellen OECD-Mitglieder vor.

Box 2—1: Gründungsaktivitäten gemäß des GEM-Modells: Definitionen

Nascent Entrepreneurs („werdende Gründer“)

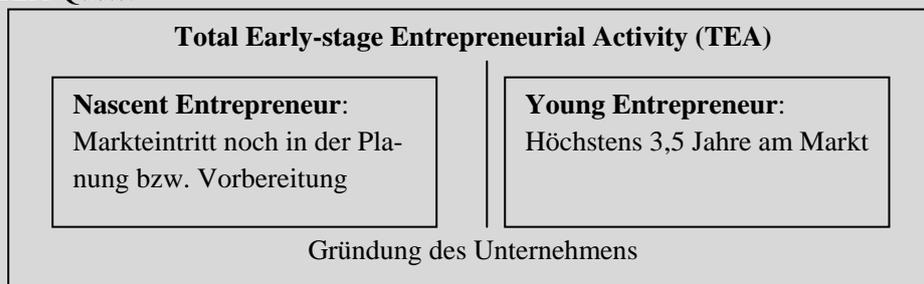
- Personen im Alter zwischen 18 und 64 Jahren, die
- zum Zeitpunkt der Befragung versuchen, allein oder mit Partner ein neues Unternehmen zu gründen (hierzu zählt jede Art selbstständiger Tätigkeit oder der Verkauf von Waren oder Dienstleistungen an Andere),
 - in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben (z.B. durch die Suche nach Ausstattung oder Standorten, Organisation eines Gründerteams, Erarbeitung eines Geschäftsplans, Bereitstellung von Kapital),
 - die Inhaber- oder Teilhaberschaft im Unternehmen anstreben und
 - während der letzten drei Monate keine Vollzeitlöhne oder -gehälter bezahlt haben.

Young Entrepreneurs

- Personen im Alter zwischen 18 und 64 Jahren, die
- Inhaber oder Teilhaber eines bereits bestehenden Unternehmens sind, bei dem sie in der Geschäftsleitung mithelfen und
 - aus diesem Unternehmen nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter, Gewinne oder Sachleistungen erhalten haben.

Total Early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)

Die TEA stellt die Gesamtheit der beiden vorgenannten Personengruppen dar, aber nicht die Gesamtheit der Gründungen. Personen, die sowohl werdende Gründer als auch junge Gründer sind, werden nur einmal gezählt. Dies erklärt, warum die Quotensumme des Nascent Entrepreneurs und der Young Entrepreneurs größer ist als die TEA-Quote.



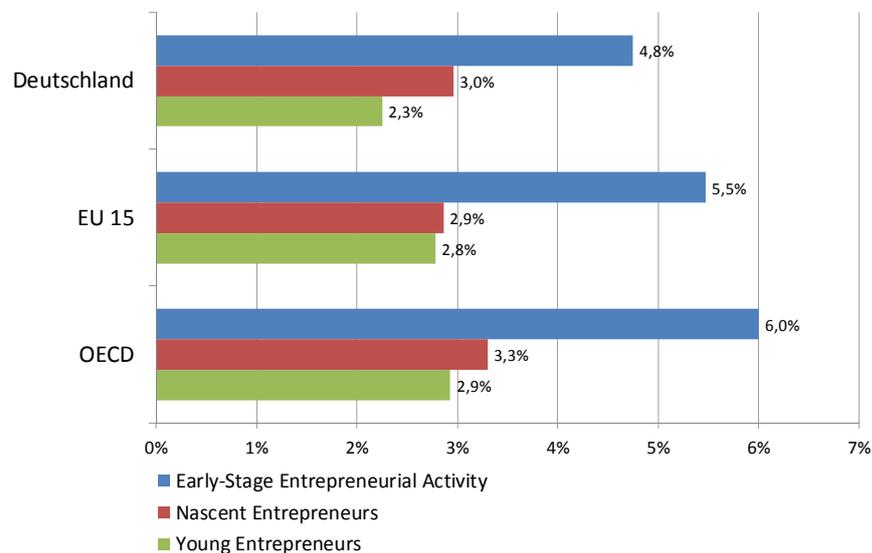
Quelle: Brixy, et al. (2011), S. 10, 38f., Kelley et al. (2011), S. 13.

voneinander unterscheiden. Während im KfW-Gründungsmonitor in die Gruppe der Gründungsplaner alle Personen fallen, die innerhalb eines *Zeitraums* von 36 Monaten eine selbstständige Tätigkeit geplant haben, gehören im GEM nur die Personen zu den Planern, die zum *Zeitpunkt* der jeweiligen Befragung mit der Planung beziehungsweise der Vorbereitung einer Gründung befasst waren. Die Planungsquoten der beiden Datensätze sind daher nicht miteinander vergleichbar. Die Planungsquote im GEM muss aufgrund der *Zeitpunkt*betrach-

tung notwendigerweise niedriger liegen als die auf einer *Zeitraumbetrachtung* beruhende Quote des KfW-Gründungsmonitors. Aufgrund des Konzepts des GEM lassen sich zudem keine Realisierungsquoten berechnen, wie das beim KfW-Gründungsmonitor möglich ist.

Im Durchschnitt der Jahre 2004 bis 2006 betrug die TEA-Quote in Deutschland 4,8 % (vgl. Abb. 2-2), d.h. knapp fünf Prozent der Bevölkerung im Alter zwischen 18 und 64 Jahren hat in den 3,5 Jahren vor der jeweiligen Befragung ein Unternehmen gegründet oder war zum Zeitpunkt der Befragung dabei, ein Unternehmen zu gründen. Der TEA-Wert für Deutschland liegt damit sowohl unterhalb des Vergleichswerts für die Gruppe der EU-15-Länder als auch unter der durchschnittlichen TEA-Quote der OECD-Länder. Die Unterschiede zwischen Deutschland und anderen innovationsbasierten Ökonomien liegen dabei weniger in der Quote der Gründungsplaner. Der durchschnittliche Anteil der Nascent Entrepreneurs an der Bevölkerung war in Deutschland in den Jahren 2004 bis 2006 genauso hoch wie in den EU-15-Ländern (Deutschland: 3,0 %, EU 15: 2,9 %) und nur geringfügig niedriger als in den OECD-Staaten (3,3 %). Die durch die TEA-Quote dokumentierten schwächeren Gründungsaktivitäten in Deutschland sind vielmehr Ausdruck eines niedrigeren Anteils junger Unternehmer an der Gesamtbevölkerung, also der Personen, die tatsächlich gegrün-

Abb. 2-2: Gründungsaktivitäten 2004-2006 im internationalen Vergleich



Quelle: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Adult Population Survey 2004-2006 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

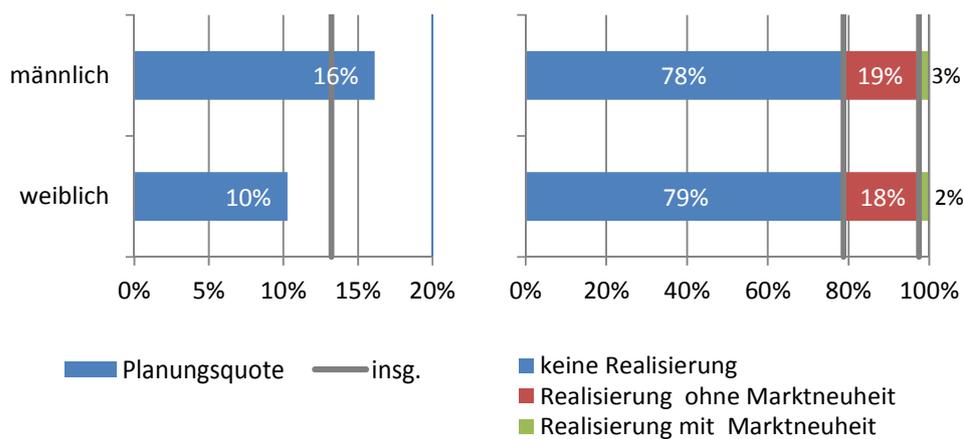
det haben. Hier betrug der Wert für Deutschland nur 2,3 %, während er für die EU 15 bei 2,8 % und für die OECD im Mittel bei 2,9 % lag.

2.1.1 Deskriptive Analysen zu den Determinanten von Selbstständigkeitsplänen und deren Realisierung

Soziodemographische Faktoren

Unterscheidet man den Anteil der Planer (Planungsquote) nach dem soziodemographischen Merkmal „Geschlecht“ lässt sich auf Basis des KfW-Gründungsmonitors für Deutschland feststellen, dass die Planungsquote unter Männern substantiell höher (16 %) ist als unter Frauen (10 %). Interessanterweise unterscheiden sich die beiden Gruppen (wenn eine Selbstständigkeit geplant ist) nicht hinsichtlich der Realisierung ihres Selbstständigkeitsvorhabens, wie in der rechten Grafik von Abb. 2-3 zu erkennen ist.

Abb. 2-3: Planung und Realisierung nach Geschlecht



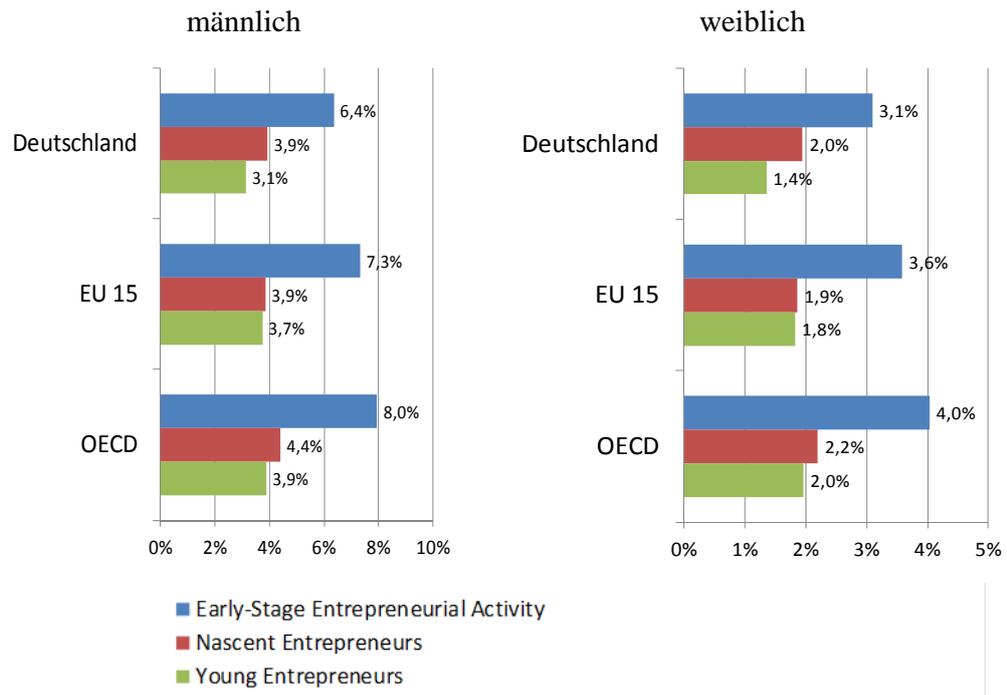
Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2010 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Frauen können sich demnach weniger häufig vorstellen, eine selbstständige Tätigkeit zu beginnen. Wenn sie diese Hürde allerdings einmal überwunden haben, sind deren Realisierungschancen nicht geringer als die der Männer.

Auch im internationalen Vergleich sind, genau wie in Deutschland weniger Frauen an Gründungsaktivitäten beteiligt als Männer. Die TEA-Quote von Männern betrug in Deutschland im Zeitraum von 2004 bis 2006 im Mittel 6,4 %, bei Frauen lag die TEA-Quote mit 3,1 % nur etwa halb so hoch (Abb.

2-4). Sowohl in der Gruppe der EU-15-Länder als auch im Durchschnitt der OECD-Staaten weisen Frauen einen niedrigeren TEA-Wert auf als Männer. Auch international liegen die Gründungsquoten von Frauen nur rund halb so hoch wie bei den Männern: Während bei den OECD-Ländern (EU-15-Länder) die TEA-Quote von Männern 8,0 % (7,3 %) betrug, belief sich der TEA-Wert von Frauen auf lediglich 4,0 % (3,6 %). Ein Vergleich des Anteils der Nascent Entrepreneurs und der Young Entrepreneurs zwischen den Geschlechtern ergibt ein ähnliches Bild. Die relative Gründungsschwäche Deutschlands zeigt sich sowohl bei männlichen als auch bei weiblichen Gründern. Die Gründungsquoten liegen bei beiden Geschlechtern unterhalb der Referenzwerte der EU 15 und der OECD-Staaten. Einzige Ausnahme ist der Anteil der Nascent Entrepreneurs, bei dem sich Deutschland sowohl bei den Männern als auch bei den Frauen im EU-Durchschnitt befindet.

Abb. 2-4: Gründungsaktivitäten nach Geschlecht im internationalen Vergleich

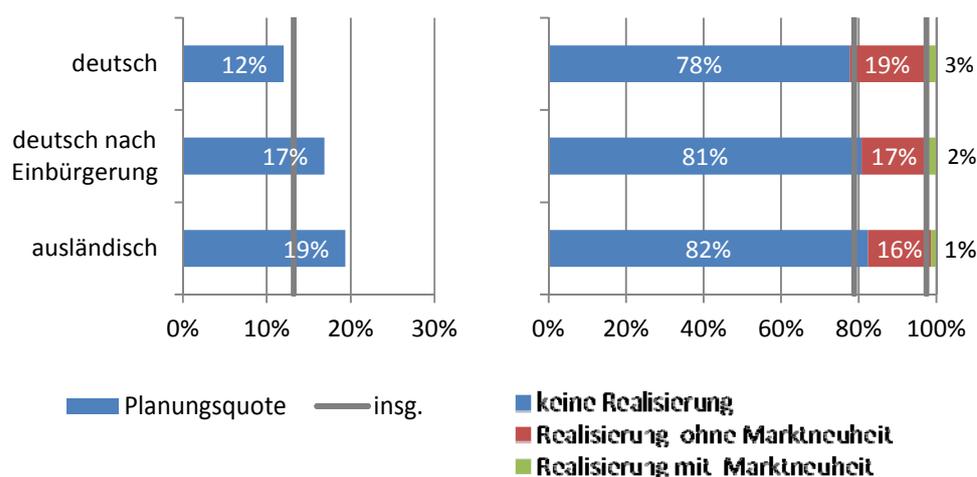


Anmerkung: Gründungsaktivitäten 2004-2006

Quelle: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Adult Population Survey 2004-2006 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Eine Unterscheidung der Planungs- und Realisierungsquoten nach nationaler Herkunft macht deutlich, dass für Deutschland die Planungsquote am geringsten unter schon als Deutsche geborenen Personen ist (12 %, siehe Abb. 2-5). Personen, die mit einer anderen Nationalität geboren wurden, aber mittlerweile die deutsche Staatsbürgerschaft angenommen haben, weisen mit 17 % einen deutlich höheren Anteil von Planern in ihren Reihen auf. Der höchste Anteil an Planern ist unter Personen mit anderer Staatsangehörigkeit festzustellen (19 %). Hinsichtlich der Realisierung dieser Vorhaben sind keine wesentlichen Unterschiede nach der nationalen Herkunft der Personen festzustellen. Es zeigt sich somit, dass die Ursachen der schon in zahlreichen Studien festgestellten geringeren Gründungsaktivität von Frauen (vgl. Kohn und Furdas, 2010) und der höheren Gründungsaktivität von Ausländern (vgl. Brixey et al., 2011) bereits auf der Planungsstufe zu suchen sind, während für die Realisierungschancen zwischen den Gruppen keine Unterschiede festzustellen sind.

Abb. 2-5: Planung und Realisierung nach nationaler Herkunft



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2010 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Berufsabschluss

Hinsichtlich der sozioökonomischen Faktoren der Selbstständigkeitsplanung und deren Realisierung werden die Faktoren Berufsabschluss, Arbeitsmarktstatus, eine vorherige Selbstständigkeitserfahrung und die eigenen Finanzierungsressourcen betrachtet. Der Berufsabschluss dient hierbei als Operationalisierungsmaß des allgemeinen Humankapitals. Der Zusammenhang zwischen dem

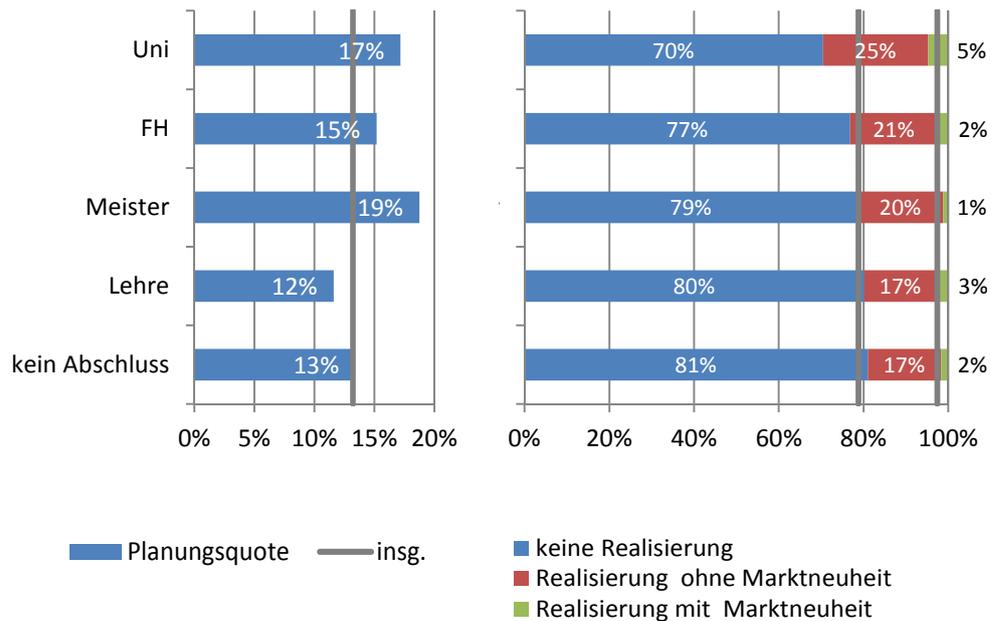
Bildungsniveau und der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit ist bislang sowohl theoretisch als auch empirisch nicht eindeutig festgestellt. Personen mit höherem Bildungsniveau haben aufgrund besserer Beschäftigungschancen in abhängiger Beschäftigung höhere Opportunitätskosten der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit als weniger qualifizierte Personen. Die Gründungsaktivität sollte also mit dem Bildungsstand sinken. Andererseits verfügen Personen mit einem höheren Bildungsniveau in der Regel über mehr verwertbares Wissen und auch größere finanzielle Ressourcen als weniger qualifizierte Personen, was die Realisierungschancen von Selbstständigkeitsprojekten ansteigen lassen sollte. Da diese Effekte entgegengesetzt wirken, ergibt sich in der bisherigen empirischen Literatur kein einheitliches Bild (Parker, 2004).

Auf Basis des KfW-Gründungsmonitors zeigt sich, dass sich unter Personen, die eine Meister- oder Technikerschule besucht haben, der höchste Anteil an Planern findet (19 %). Trotz Abschaffung des Meisterzwangs in einigen Handwerksberufen und der Einführung der Altgesellenregelung in den immer noch zulassungspflichtigen Handwerken, ist damit der Erwerb eines Meistertitels noch eng mit dem Wunsch nach eigener Selbstständigkeit verbunden. Zudem sendet der Meistertitel, auch wenn er nicht mehr zwangsläufig Voraussetzung zur Selbstständigkeit in verschiedenen Handwerken ist, ein Qualitätssignal an die Kunden des Unternehmens. Auch der Anteil der Personen, die in den letzten 36 Monaten intensiv über eine selbstständige Tätigkeit nachgedacht haben, ist unter Universitäts- (17 %) und Fachhochschulabsolventen (15 %) höher als im Durchschnitt. Die Realisierung von Selbstständigkeitsvorhaben ist unter Hochschulabsolventen am höchsten (30 %). Insbesondere fällt bei Betrachtung von Abb. 2-6 auf, dass Hochschulabsolventen häufiger Produkte und Dienstleistungen anbieten, die zumindest eine regionale Marktneuheit darstellen (5 %).

Für einen internationalen Vergleich der Gründungsaktivitäten nach Ausbildungsabschluss ist es erforderlich, die sehr unterschiedlichen Bildungsabschlüsse der einzelnen Länder in einheitliche Kategorien zusammenzufassen. Den niedrigsten Bildungsgrad stellt in der Klassifikation des GEM die Kategorie „Sekundärausbildung ohne Abschluss“ („some secondary“ in der englischen Terminologie) dar. Zu dieser Kategorie gehören auch alle Personen, die nur eine Grundbildung (Grundschule in Deutschland) oder weniger absolviert haben. Zur nächsten Kategorie zählen alle Personen, die ihre Schulausbildung mit einem Sekundärabschluss beendet haben, gefolgt von Personen mit einer postsekundären Ausbildung, wozu insbesondere auch eine abgeschlossene Lehre

gerechnet wird (Abschluss an einer Fachschule, Meister- oder Technikerschule, Berufs- oder Fachakademie). Die höchste Ausbildungskategorie umfasst Personen mit tertiärer Bildung (Fachhochschul- oder Hochschulabschluss in Deutschland).

Abb. 2-6: Planung und Realisierung nach Berufsabschluss

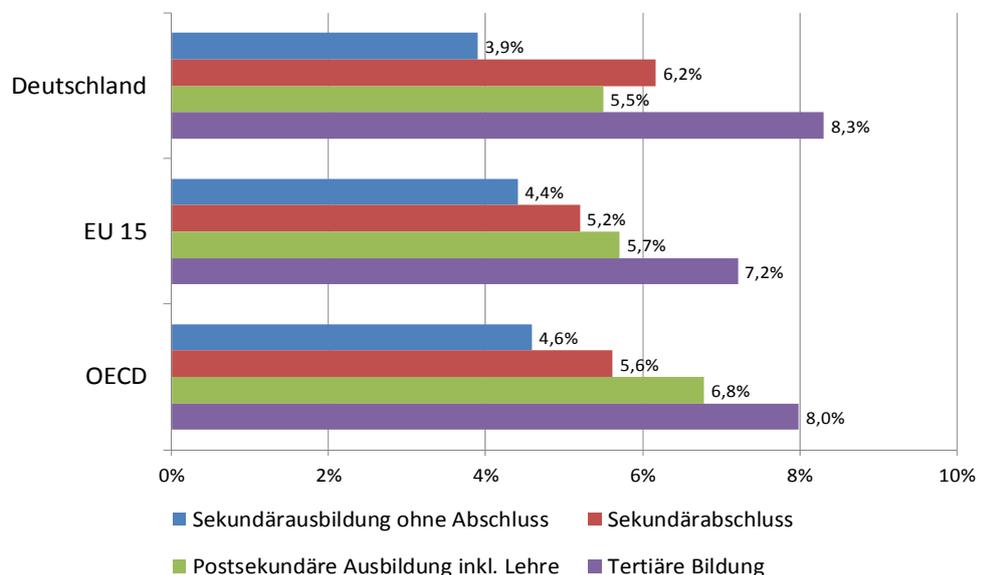


Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2010 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Personen ohne Schulabschluss sind in Deutschland, wie auch in anderen innovationsbasierten Volkswirtschaften, unterdurchschnittlich häufig in Gründungsaktivitäten involviert (Abb. 2-7). Grundsätzlich steigt die TEA-Quote mit dem Ausbildungsgrad. Einzige Ausnahme von dieser Regel sind Gründer mit Sekundärabschluss in Deutschland, die häufiger mit der Gründung eines Unternehmens befasst sind als Deutsche mit einer postsekundären Ausbildung. Dies könnte daran liegen, dass aufgrund der vergleichsweise hohen Qualität der postsekundären Ausbildung in Deutschland Personen aus dieser Ausbildungskategorie verhältnismäßig gute Chancen haben, eine abhängige Beschäftigung zu finden, sodass sich in dieser Gruppe vergleichsweise wenige Personen mangels Alternativen entschließen müssen, ein Unternehmen zu gründen. Die höchsten Gründungsquoten haben Personen mit Hochschulabschluss. In dieser Ausbildungskategorie ist Deutschland sowohl gegenüber den EU-15-Ländern

als auch den OECD-Staaten im Vorteil: Der TEA-Wert von Hochschulabsolventen liegt in Deutschland mit 8,3 % deutlich über dem Vergleichswert der EU-15-Länder (7,2 %) und leicht über dem Durchschnitt der OECD (8,0 %). Allerdings verfügt Deutschland auch über einen im internationalen Vergleich unterdurchschnittlichen Anteil an Hochschulabsolventen an der Gesamtbevölkerung (OECD, 2011). Trotz reger Gründungsaktivitäten von Hochschulabsolventen ist daher die gesamte TEA-Quote für Deutschland im internationalen Vergleich niedriger als im EU15- oder OECD-Durchschnitt.

Abb. 2-7: Gründungsaktivitäten nach Ausbildungsabschluss im internationalen Vergleich



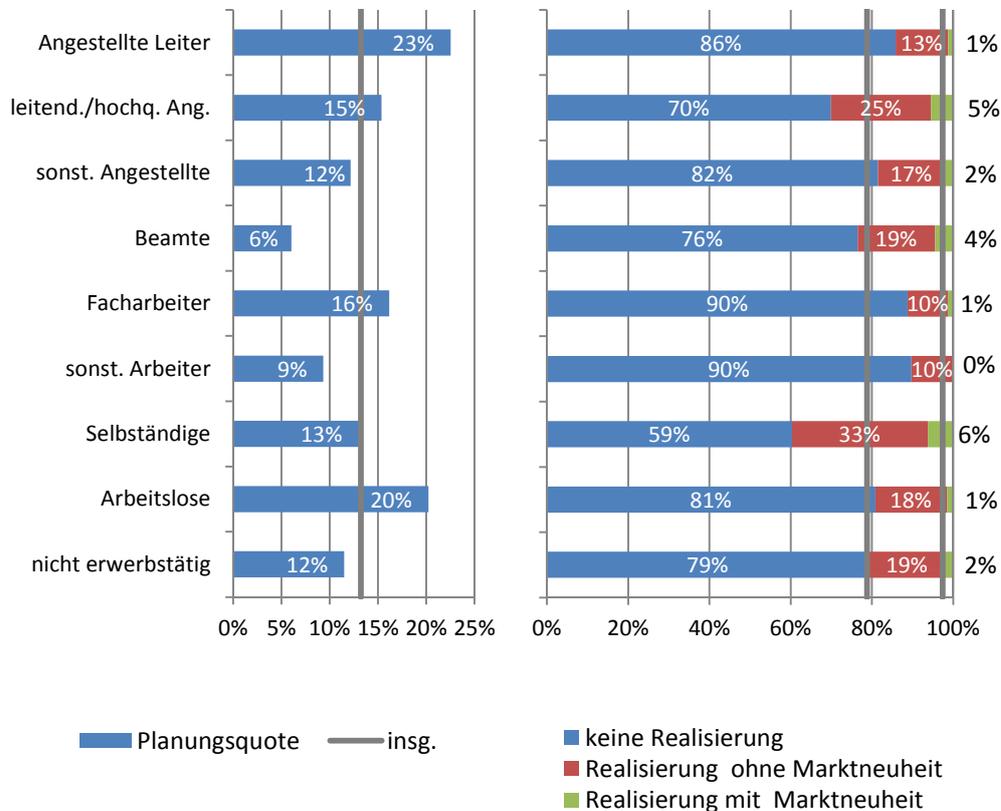
Anmerkung: Total Early-stage Entrepreneurial Activity 2004-2006

Quelle: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Adult Population Survey 2004-2006 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Arbeitsmarktstatus und Selbstständigkeitserfahrung

Als Indikator für das Vorhandensein spezifischen Humankapitals wird zum einen der Arbeitsmarktstatus als auch eine möglicherweise vorhandene vorherige Selbstständigkeitserfahrungen herangezogen. Aus Abb. 2-8 ist zu erkennen, dass unter angestellten Leitern bzw. Geschäftsführern auf der einen Seite (23 %) und Arbeitslosen auf der anderen Seite (20 %) die höchsten Planungsquoten zu beobachten sind. Dabei ist zu vermuten, dass dieser Umstand darauf

Abb. 2-8: Planung und Realisierung nach Arbeitsmarktstatus



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2010 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

zurückzuführen ist, dass sich angestellten Leitern von Unternehmen und Geschäftsführern, aufgrund ihres hohen spezifischen Humankapitals im Sinne von Managementenerfahrung und ihrer Vernetzung innerhalb der Geschäftswelt, häufiger konkrete Möglichkeiten und Geschäftsideen eröffnen als Personen mit niedrigerem Arbeitsmarktstatus (z.B. Abteilungsleitern oder sonst. Angestellten). Arbeitslose setzten sich wohl häufiger mit der Idee der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit auseinander als der Durchschnitt, da sie zum einen geringere Opportunitätskosten haben, ihnen womöglich die konkrete Perspektive einer Tätigkeit in abhängiger Beschäftigung fehlt, und ihnen durch verschie-

dene staatliche Förderprogramme⁶ der Eintritt in die Selbstständigkeit als Entwicklungsperspektive konkret aufgezeigt wird. In diesem Zusammenhang spricht man, wenn der Eintritt in die Selbstständigkeit vorwiegend durch die eigene Perspektivlosigkeit auf dem Arbeitsmarkt und nicht durch eine spezifische Geschäftsidee motiviert ist, bei der Realisierung von Gründungsvorhaben durch Arbeitslose auch häufig von „Notgründungen“.

Leicht überdurchschnittliche Planungsquoten sind ebenfalls noch in der Gruppe der leitenden und hochqualifizierten Angestellten (15 %) und in der Gruppe der Facharbeiter (16 %) zu beobachten. Nicht überraschenderweise beobachtet man bei der Personengruppe, bei der man die höchsten Opportunitätskosten des Übertritts in die Selbstständigkeit vermutet, d.h. den Beamten, die niedrigste Planungsquote (6 %).

Hinsichtlich der Realisierungen ergibt sich ein durchaus differenziertes Bild. Während über alle Personengruppen hinweg durchschnittlich 21 % der Planer den Eintritt in die Selbstständigkeit bis zum Befragungszeitpunkt realisieren konnten, ist die höchste Realisierungsquote (39 %) unter den bereits Selbstständigen zu beobachten. Insbesondere realisieren sie häufiger Geschäftsvorhaben mit Marktneuheiten (6 %). Es ist zu vermuten, dass die Einstiegskosten in ein weiteres Projekt für bereits Selbstständige relativ gering sind. Sie konnten bereits hinreichend gründungsspezifisches Humankapital sammeln und sollten wissen was sie bei der Realisierung eines neuen Selbstständigkeitsprojektes beachten müssen. Dadurch sinkt die Unsicherheit über die Richtigkeit des Schrittes in die Selbstständigkeit⁷, der bei diesen Personen ja bereits zu einem früheren Zeitpunkt stattgefunden hat. Da die Selbstständigkeit zum Zeitpunkt der Umsetzung des neuen Selbstständigkeitsvorhabens ja noch bestand, ist

⁶ Das bedeutendste staatliche Instrument für Arbeitslose zur Förderung der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit ist der Gründungszuschuss. In Phase 1 (z.Zt. 9 Monate) erhalten Personen, die durch den Beginn einer hauptberuflichen, selbstständigen Tätigkeit ihre Arbeitslosigkeit beenden, einen Zuschuss in der Höhe ihres individuellen Arbeitslosengeldanspruchs. In Phase 2 (z.Zt. 6 Monate) kann zur sozialen Absicherung noch eine Pauschale von 300 EUR gewährt werden. Ab dem 28.12.2011 greifen neue Regelungen zum Gründungszuschuss, die insbesondere den bislang geltenden Rechtsanspruch in Phase 1 in eine Ermessensleistung umwandeln, die Fördervoraussetzungen verschärfen und Phase 1 auf einen 6-Monatszeitraum verkürzen. Für Bezieher von Arbeitslosengeld II gibt es als Ermessensleistung das Instrument des Einstiegsgelds.

⁷ Auf die Rolle von Bedenken im Vorgründungsprozess wird an anderer Stelle noch detaillierter eingegangen werden.

ebenfalls davon auszugehen, dass diese Personen in ihrer Selbstständigkeit hinreichend erfolgreich waren und weniger stark als erstmals in die Selbstständigkeit eintretende Personen von finanziellen Restriktionen betroffen sind.

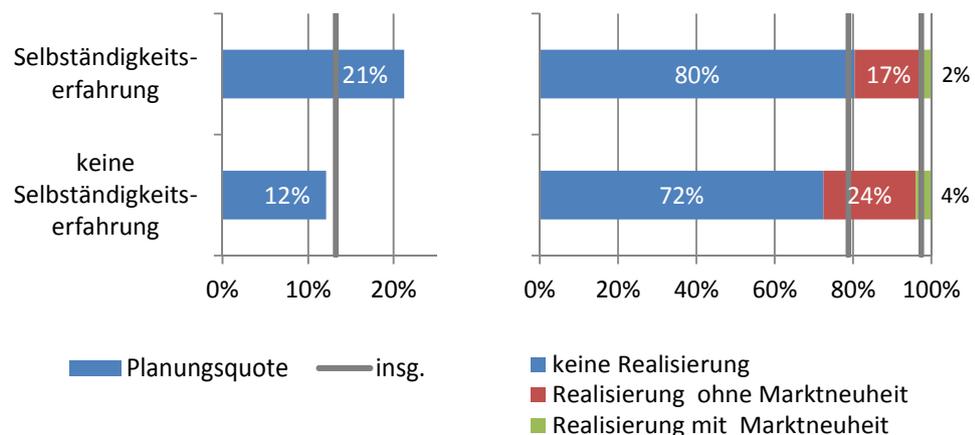
Ebenso liegt die Realisierungsquote von leitenden und hochqualifizierten Angestellten deutlich oberhalb des Durchschnitts (30 %). Auch Eintritte in die Selbstständigkeit mit Marktneuheiten kommen in dieser Gruppe fast genauso häufig vor (5 %) wie unter bereits Selbstständigen. Bei dieser Personengruppe kann man davon ausgehen, dass sie hinreichend berufliche Erfahrung und finanzielle Ressourcen angesammelt haben, um sich zum einen eine erfolgreiche Realisierung ihres Projektes zuzutrauen und zum anderen diese auch trotz eventuell auftretender externer Finanzierungsrestriktionen umsetzen zu können. Gleichzeitig ermöglichen spezielle Kenntnisse über das Branchenumfeld möglicherweise den Eintritt in die Selbstständigkeit mit einem innovativeren Geschäftskonzept. Im Gegensatz zu Geschäftsführern und angestellten Leitern von Unternehmen, die eine relativ geringe Realisierungsquote von 14 % aufweisen, ist es dieser Personengruppe noch möglich durch eine Selbstständigkeit eine höhere Karrierestufe zu erreichen. Angestellte Leiter und Geschäftsführer jedoch haben aufgrund ihrer Stellung im Unternehmen einen hohen Gestaltungsraum und Freiheit in ihrer Tätigkeit bei gleichzeitig vergleichsweise geringem eigenem finanziellem Risiko. Dieser Umstand lässt vermuten, dass gerade bei angestellten Leitern und Geschäftsführern in abhängiger Beschäftigung die Opportunitätskosten einer selbstständigen Tätigkeit sehr hoch sind. Noch niedrigere Realisierungsquoten lassen sich nur bei Facharbeitern und sonstigen Arbeitern feststellen (11 % resp. 10 %). Diese Gruppen von Personen haben zwar nicht so hohe Opportunitätskosten wie angestellte Leiter, jedoch mangelt es ihnen eher an Managementenerfahrung und evtl. eigenen finanziellen Ressourcen um das Existenzgründungsvorhaben auch tatsächlich umzusetzen. Der Eintritt in die Selbstständigkeit mit einem innovativen Konzept, d.h. einer Marktneuheit, kommt in diesen Gruppen so gut wie gar nicht vor. Andere nach ihrem Arbeitsmarktstatus unterschiedene Personen, wie sonstige Angestellte, Beamte, Arbeitslose oder nicht Erwerbstätige, haben Realisierungsraten, die sich nicht wesentlich vom Durchschnitt unterscheiden. Unterschiede in der Gründungsaktivität zwischen diesen Personengruppen sind damit im Wesentlichen auf Unterschiede in deren Planungsquoten zurückzuführen.

Neben dem aktuellen Arbeitsmarktstatus bzw. dem Arbeitsmarktstatus vor Beginn der Selbstständigkeit hat eine frühere Selbstständigkeitserfahrung Einfluss

auf die Gründungsneigung (siehe Abb. 2-9). Personen, die zu einem früheren Zeitpunkt schon einmal selbstständig waren, dies aber heute nicht mehr zwangsläufig sind, haben in den letzten 36 Monaten häufiger ernsthaft über den Beginn einer erneuten Selbstständigkeit nachgedacht (21 %) als Personen, die noch keine Selbstständigkeitserfahrung aufweisen (12 %). Allerdings sind deren Realisierungsquoten etwas geringer (19 %) als die der Personengruppe ohne Selbstständigkeitserfahrung (28 %).

Dies kann darauf zurückzuführen sein, dass in der Gruppe der Personen mit Selbstständigkeitserfahrung nicht nur erfolgreiche Unternehmer enthalten sind, sondern auch Personen, die ihre Selbstständigkeit aufgrund des Scheiterns ihres Projekts wieder aufgeben mussten. Diese Personen können wiederum sowohl stärkeren Finanzierungsrestriktionen unterliegen als auch nicht über das notwendige Vertrauen in die eigenen unternehmerischen Fähigkeiten verfügen als Personen, die noch nie selbstständig waren.

Abb. 2-9: Planung und Realisierung nach Selbstständigkeitserfahrung

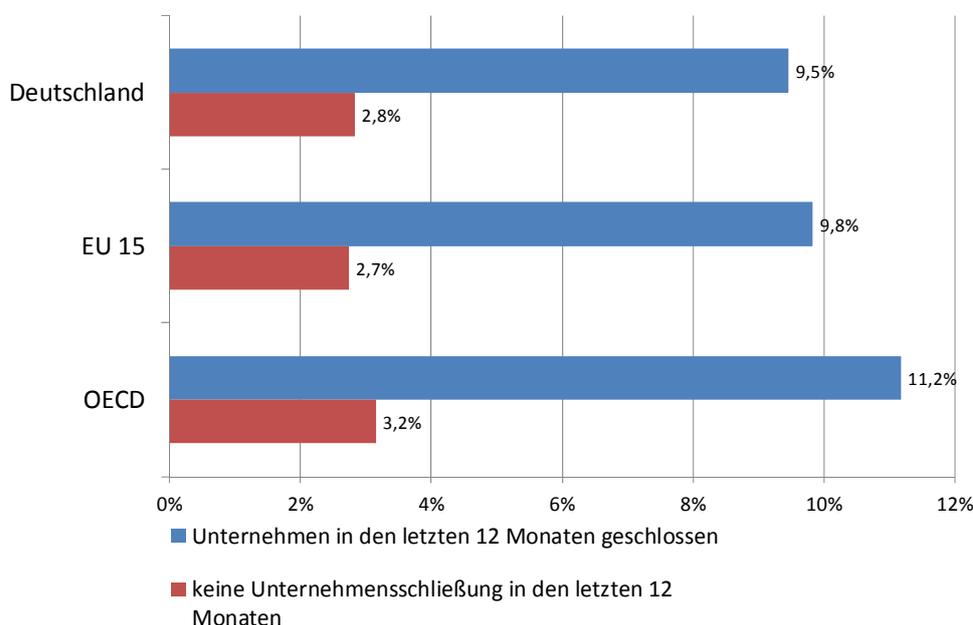


Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2010 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Informationen zu einer früheren selbstständigen Tätigkeit liegen auch im GEM vor. Konkret sollten die Befragungsteilnehmer angeben, ob sie in den 12 Monaten vor dem Befragungszeitpunkt ein Unternehmen, das ihnen gehörte oder von ihnen geleitet wurde, aufgegeben oder geschlossen haben. Hierzu zählt die Aufgabe jeder Art von selbstständiger Tätigkeit. Nicht eingeschlossen werden sollten die Unternehmen, die die befragte Person möglicherweise verkauft hat. Wurde das frühere Unternehmen jedoch aufgegeben, dürfte es sich in der Regel

um eine negative Selbstständigkeitserfahrung der befragten Person handeln, da das Unternehmen im Zuge einer Insolvenz aus dem Markt ausscheiden musste oder vom Unternehmer aufgrund unzureichenden Erfolgs geschlossen wurde. In Abb. 2-10 ist der Anteil der Personen dargestellt, die sich trotz negativer Selbstständigkeitserfahrung bereits im ersten Jahr nach Schließung ihres früheren Unternehmens in der Vorbereitung der Gründung eines neuen Unternehmens befanden, also zum Befragungszeitpunkt zur Gruppe der Nascent Entrepreneurs gehörten. Sowohl in Deutschland als auch im Durchschnitt der EU-15-Länder lag der Anteil der Nascent Entrepreneurs unter den Personen mit negativer Selbstständigkeitserfahrung bei knapp 10 %, in den OECD-Staaten war dieser Anteil mit gut 11 % kaum höher. Damit sind in allen Ländergruppen Personen, die erst vor kurzem eine negative Selbstständigkeitserfahrung gemacht haben, deutlich häufiger mit Planung und Vorbereitung einer Gründung befasst als Personen ohne diese Erfahrung, bei denen die Quote der Nascent Entrepreneurs bei lediglich rund 3 % liegt. Ein Grund dafür könnte sein, dass

Abb. 2-10: Gründungsplanung von Personen mit negativer Selbstständigkeitserfahrung im internationalen Vergleich



Anmerkung: Nascent Entrepreneurs 2004-2006

Quelle: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Adult Population Survey 2004-2006 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

sich unmittelbar nach Aufgabe einer selbstständigen Tätigkeit noch keine geeignete Möglichkeit in abhängiger Beschäftigung aufgetan hat. Die Zahlen sagen auch nichts darüber aus, wie hoch unter den Personen mit negativer Selbstständigkeitserfahrung der Anteil derjenigen ist, die ihre Planungen realisieren und tatsächlich ein Unternehmen gründen. Für den internationalen Vergleich lässt sich jedoch gleichwohl festhalten, dass Deutschland sein Gründungspotenzial in der Gruppe ehemals Selbstständiger ähnlich gut ausschöpft wie andere Länder und dass es keinen Hinweis darauf gibt, dass gescheiterte Gründer in Deutschland häufiger von einer Neugründung abgehalten werden als in anderen innovationsbasierten Ökonomien.

Finanzierungsressourcen

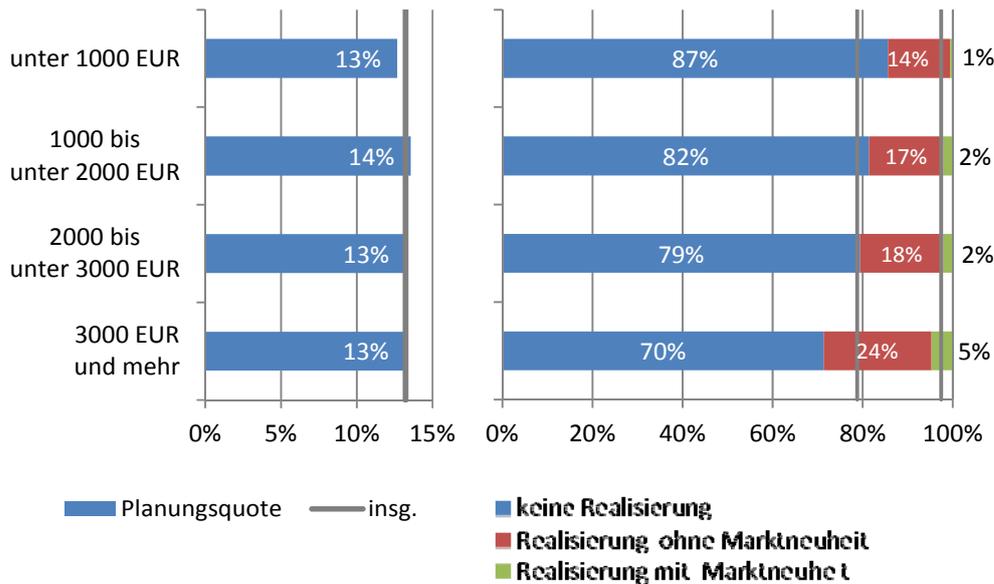
Nachdem nun schon mehrfach bei der Betrachtung der deutschen Situation über etwaige Finanzierungsrestriktionen, denen einzelne Personengruppen ausgesetzt sein mögen, spekuliert wurde, soll nun herausgearbeitet werden, ob und inwieweit bessere Finanzierungsmöglichkeiten Planungs- und Realisierungschancen positiv beeinflussen. Da der Großteil der Mittel für Investitionen und laufende Kosten eines Gründungsprojektes über eigene Mittel der Gründer und Inhaber finanziert werden (siehe Fryges et al., 2010; Hagen et al. 2011), sollte das Vermögen einer Person zumindest die Realisierungschancen eines Selbstständigkeitsvorhabens ansteigen lassen (Evans und Jovanovic, 1989; Bruce et al., 2000).

Im KfW-Gründungsmonitor liegen zwar keine Angaben zu den Vermögensverhältnissen der Personen vor, Angaben zum Haushaltsnettoeinkommen sind jedoch vorhanden. Da Haushaltseinkommen und Vermögen positiv miteinander korreliert sind, wird als Maß für die Vermögenslage ersatzweise das aktuelle monatliche Haushaltsnettoeinkommen herangezogen.

Abb. 2-11 stellt diese Ergebnisse grafisch dar. Während sich die Planungsquoten zwischen den einzelnen Einkommensgruppen nicht unterscheiden, lässt sich ein leicht positiver Zusammenhang zwischen Haushaltsnettoeinkommen und der Realisierungsquote feststellen. Die geringste Realisierungsquote (15 %) ist in der unteren Einkommensklasse von bis zu 1.000 EUR zu beobachten, die höchste Realisierungsquote (29 %) ist in der höchsten Einkommensklasse von einem Haushaltsnettoeinkommen über 3.000 EUR zu verzeichnen. Nicht nur zwischen dem Haushaltsnettoeinkommen und der Realisierungsquote insgesamt ist ein positiver Zusammenhang festzustellen, auch die Realisierung einer Selbstständigkeit mit gleichzeitiger Einführung einer Marktneuheit ist positiv

mit der Höhe des Haushaltsnettoeinkommens korreliert. So liegt für Selbstständigkeitsplaner mit einem Haushaltneueinkommen über 3.000 EUR die Realisierungsquote für Eintritte mit Marktneuheit bei immerhin 5 %.

Abb. 2-11: Planung und Realisierung nach Haushaltsnettoeinkommen



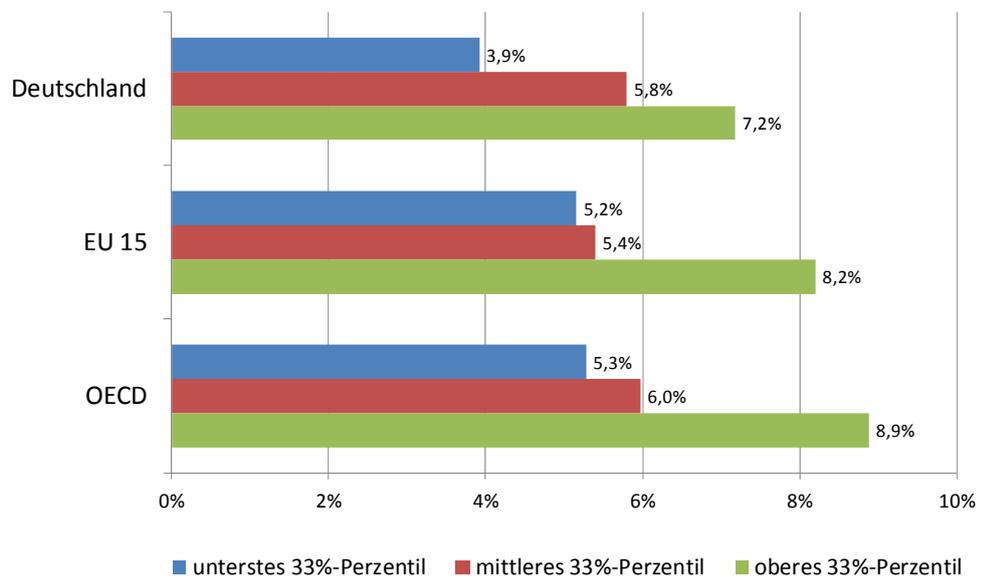
Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2010 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Auch die Befragungsteilnehmer des GEM werden nach ihrem Haushaltsnettoeinkommen gefragt. Da das durchschnittliche Haushaltsnettoeinkommen in den einzelnen Teilnehmerländern des GEM sehr unterschiedlich ist, werden die Einkommensangaben aus den nationalen Befragungen in Bezug zur Einkommensverteilung des jeweiligen Landes gesetzt. Auf Basis der nationalen Einkommensverteilung werden drei Einkommensklassen gebildet, die das untere, mittlere und obere 33-Prozent-Perzentil der Einkommensverteilung widerspiegeln. Das Haushaltsnettoeinkommen der befragten Personen wird anschließend in eine der drei Einkommensklassen eingeordnet.

Der TEA-Wert in den drei Einkommensklassen ist in Abb. 2-12 dargestellt. Grundsätzlich steigt in Deutschland sowie im Mittel der EU-15-Staaten und der OECD-Mitgliedsländer mit zunehmenden Haushaltseinkommen auch der Anteil der Personen, die in Gründungsaktivitäten involviert sind. So beträgt beispielsweise in Deutschland der TEA-Wert unter Personen, die in Haushalten der untersten Einkommensklasse leben, nur 3,9 %. Bei Personen aus der ober-

ten Einkommensklasse liegt die TEA-Quote in Deutschland bei immerhin 7,2 %.⁸ Sowohl in der untersten als auch in der obersten Einkommensklasse fällt der TEA-Wert für Deutschland niedriger aus als der Durchschnittswert der EU 15 oder der OECD. Nur in der mittleren Einkommensklasse liegt der TEA-Wert in Deutschland ähnlich hoch wie in den Vergleichsländern. Dies bedeutet, dass die im internationalen Vergleich eher unterdurchschnittlichen Gründungsaktivitäten Deutschlands ihre Ursache im Gründungsverhalten sowohl der ärmeren als auch der wohlhabenderen Bevölkerung haben.

Abb. 2-12: Gründungsaktivitäten (TEA) nach Haushaltsnettoeinkommen im internationalen Vergleich



Anmerkung: Total Early-stage Entrepreneurial Activity 2004-2006

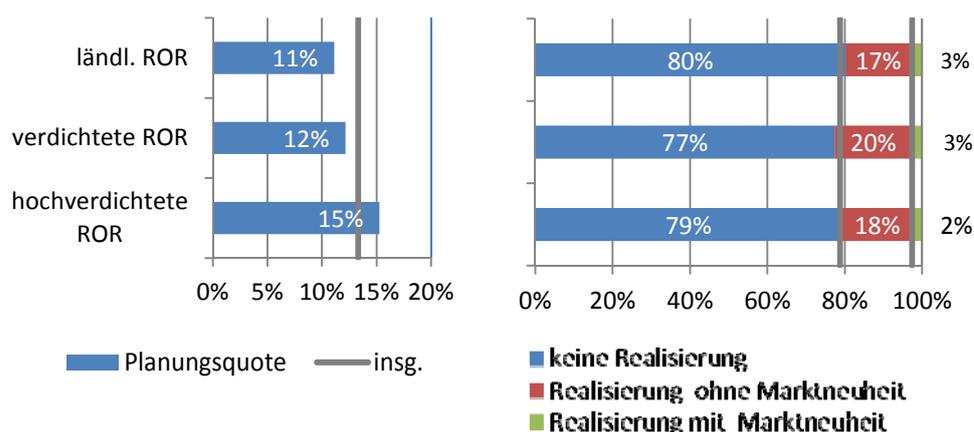
Quelle: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Adult Population Survey 2004-2006 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

⁸ In der TEA-Quote sind sowohl Gründungsplaner als auch Unternehmer enthalten, die ihr Unternehmen in den letzten 3,5 Jahren gegründet haben. In das Haushaltseinkommen dieser Young Entrepreneurs fließt auch das Einkommen aus der unternehmerischen Tätigkeit ein. Wenn keine weiteren Einkünfte erzielt werden, wird das gesamte Haushaltseinkommen im Unternehmen erwirtschaftet. Das Haushaltseinkommen der Young Entrepreneurs verteilt sich gleichmäßig auf die drei Einkommensklassen: In Deutschland erzielen 31 % der Young Entrepreneurs ein Haushaltseinkommen der untersten Einkommensklasse, 37 % fallen in die mittlere Einkommenskategorie, zur obersten Einkommensklasse zählen 32 %.

Gründungsumfeld

Nicht nur die spezifische Person betreffende Charakteristika können die Selbstständigkeitsplanung und -realisierung beeinflussen, auch umfeldbezogene Variablen mögen einen Einfluss auf die Gründungsaktivität einer Person ausüben. Schon verschiedene Studien haben den Zusammenhang von Urbanisierung und Gründungstätigkeit in einer Region untersucht (Love, 1995; Berer und Nerlinger, 1997). In der Regel werden dabei in hochverdichteten Regionen auch relativ mehr Gründungen beobachtet. Abb. 2-13 stellt die Planungs- und Realisierungsquoten in ländlichen Regionen (bis 150 Einwohner/qkm) den Planungs- und Realisierungsquoten in verdichteten (zwischen 150 und 300 Einwohnern/qkm) und hochverdichteten (mehr als 300 Einwohner/qkm) Raumordnungsregionen gegenüber.

Abb. 2-13: Planung und Realisierung nach Raumordnungsregionstyp

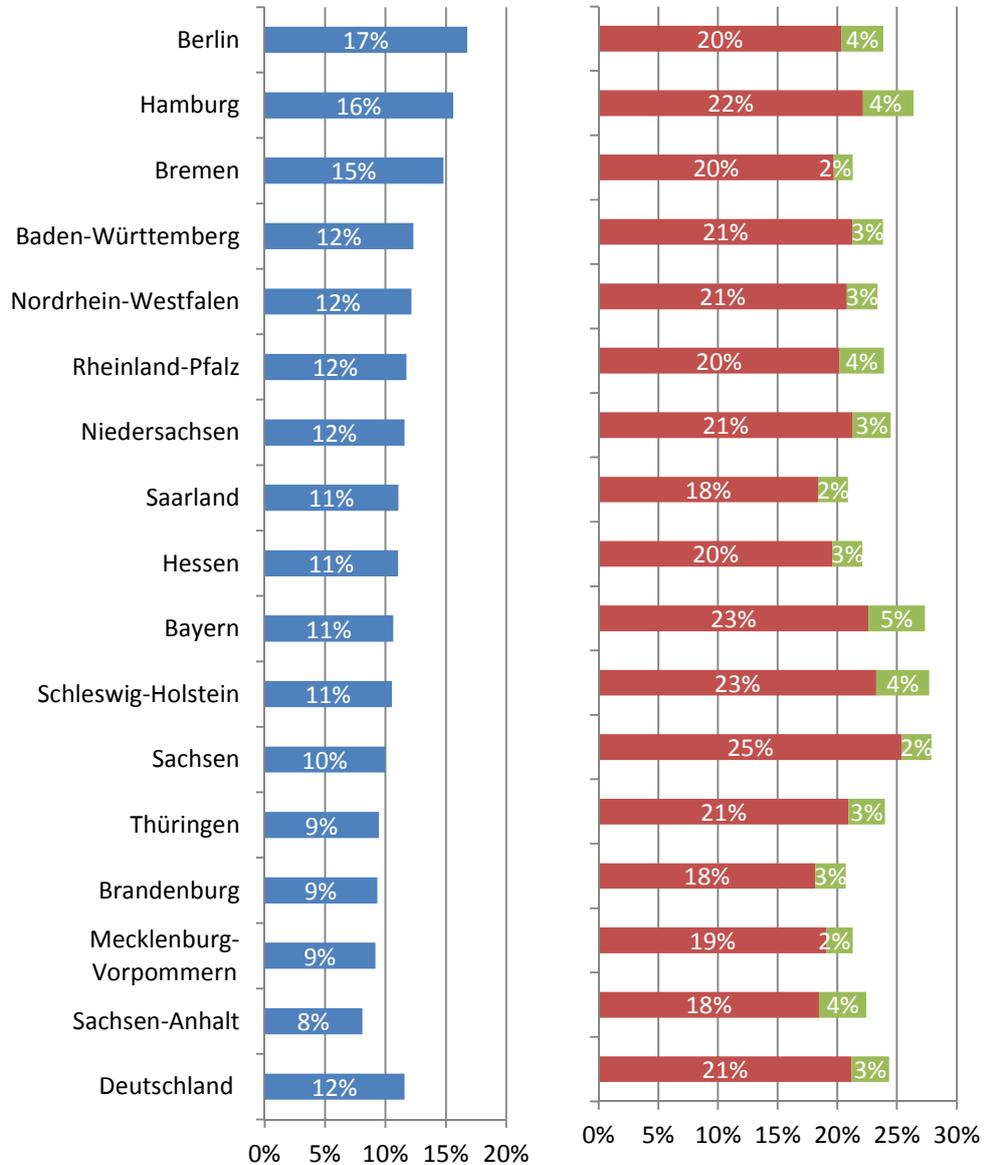


Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2010 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Während sich die Realisierungsquoten kaum unterscheiden, ist in hochverdichteten Regionen ein höherer Anteil an Planern zu beobachten als in ländlichen oder verdichteten Regionen.

Regionale Unterschiede in Planungs- und Realisierungsquoten lassen sich auch im Ranking der Bundesländer erkennen (siehe Abb. 2-14). Um hinreichende Beobachtungen pro Bundesland, insbesondere in den Stadtstaaten, zur Verfügung zu haben, wurden für diese Analyse die Gründungsmonitor-Befragungen der Jahre 2008 bis 2010 verwendet. Überdurchschnittliche Planungsquoten sind

Abb. 2-14: Planung und Realisierung nach Bundesland



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008-2010 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

insbesondere in den Stadtstaaten Berlin, Hamburg und Bremen zu beobachten, was die Ergebnisse hinsichtlich der Urbanisierungseffekte bestätigt. Hinsichtlich der strukturellen Probleme in den neuen Bundesländern überrascht es auch nicht, dass dort die Planungsquoten unterdurchschnittlich sind und auch die

Realisierungsquoten, insbesondere in Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen-Anhalt, unter dem Bundesdurchschnitt liegen. Die höchsten Realisierungsquoten sind im wirtschaftsstarke Bayern und in Schleswig-Holstein zu beobachten. In Schleswig-Holstein dürfte die hohe Realisierungsquote neben Gründungsprojekten im Bereich Windenergie auch stark vom Hamburger „Speckgürtel“ getragen sein. Diese starken Unterschiede zwischen den Bundesländern sind vermutlich vornehmlich auf Nebenerwerbsgründungen zurückzuführen. Hinsichtlich der Gründerquoten im Vollerwerb stellen Hagen et al. 2011 (im 12-Monatszeitraum) geringere Unterschiede zwischen den Bundesländern fest.

2.1.2 Multivariate Analysen zu den Determinanten von Selbstständigkeitsplänen und deren Realisierung

Im Rahmen von univariaten deskriptiven Analysen ist nicht auszuschließen, dass ein gefundener Zusammenhang auf sich überlagernde Einflüsse verschiedener Faktoren zurückzuführen ist. So könnte es z.B. sein, dass der oben festgestellte positive Effekt eines Hochschulabschlusses nicht allein auf das Bildungsniveau zurückzuführen ist, sondern Hochschulabsolventen gerade deswegen häufiger ihre Pläne auch realisieren, weil sie aufgrund eines höheren Einkommens auch finanzielle Restriktionen überwinden können. Wenn jede Variable im Rahmen der univariaten Analyse also nur einzeln betrachtet wird, läuft man Gefahr einen Zusammenhang zu identifizieren, der nur eine sogenannte „Scheinkorrelation“ ist. Anhand multivariater Analysen, wie z.B. der Regressionsanalyse, kann unter gleichzeitiger Berücksichtigung mehrerer Variablen der sogenannte „ceteris paribus“-Effekt untersucht werden, d.h. der Einfluss einer Variablen auf die Planungs- oder Realisierungswahrscheinlichkeit gegeben die anderen Variablen verändern sich nicht.

Den Regressionsanalysen liegt ebenfalls ein mehrstufiges Modell zu Grunde. Im ersten Schritt wurde mit Hilfe eines Logit-Modells die Wahrscheinlichkeit geschätzt, dass eine Person in den letzten 36 Monaten ernsthaft mit dem Gedanken gespielt hat sich selbstständig zu machen (Stufe 1). Im zweiten Schritt wurde dann für alle Planer die Wahrscheinlichkeit geschätzt, dass diese ihr Selbstständigkeitsprojekt auch umgesetzt haben (Stufe 2). Dies wurde sowohl mit Hilfe eines Logit-Modells ohne Unterscheidung nach dem Innovationsgehalt des Selbstständigkeitsvorhabens analysiert als auch mit Hilfe eines multivariaten Logit-Modells nach dem Innovationsgehalt unterschieden. Als Bestimmungsfaktoren wurden die soziodemographischen Variablen Geschlecht, Alter

und Nationalität aufgenommen. Hinsichtlich des Alters wurde auch die Möglichkeit eines nicht-linearen Zusammenhangs untersucht, indem auch der quadratische Term des Alters in die Schätzung aufgenommen wurde. Als sozioökonomische Variablen werden der Berufsabschluss, der Arbeitsmarktstatus und das Haushaltseinkommen aufgenommen. Als regionale Einflussfaktoren werden ein Ostdeutschland-Dummy, der Urbanisierungsgrad der Raumordnungsregion und die Arbeitslosenquote des Kreises sowie das Bruttoinlandsprodukt des Kreises aufgenommen.

Soziodemographische Faktoren

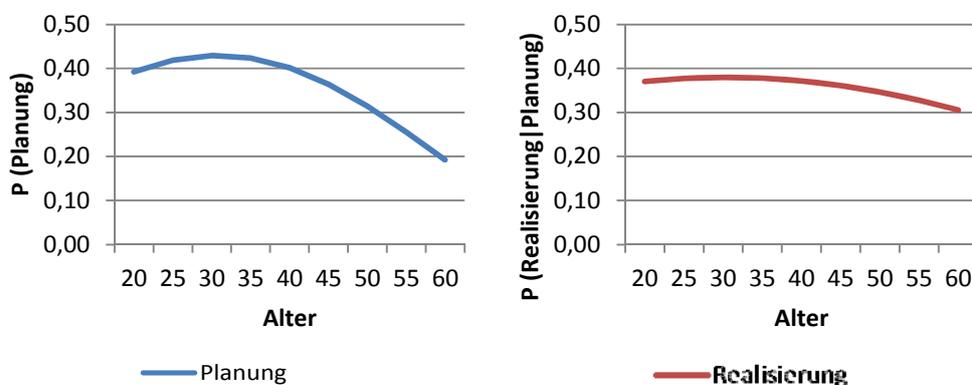
Die Ergebnisse der Regressionsanalysen sind Tab. 2-1 und Tab. 2-2 zu entnehmen. Für die Wahrscheinlichkeit eine Selbstständigkeit zu planen wird auch in der multivariaten Analyse ein deutlicher Effekt der soziodemographischen Variablen festgestellt. Die Wahrscheinlichkeit eine Selbstständigkeit zu planen ist im Durchschnitt für Frauen um 6,6 Prozentpunkte geringer als für Männer. Auf die Wahrscheinlichkeit der Realisierung hat das Geschlecht hingegen weder im einfachen noch im multinominalen Logit-Modell einen Einfluss. Dies bedeutet, dass auch bei gleicher Ausprägung der anderen gründungsrelevanten Faktoren, wie insbesondere der Humankapitalausstattung und des Einkommens, Frauen weniger häufig eine Selbstständigkeit planen als Männer. Dies könnte auf Persönlichkeitsunterschiede zwischen Männern und Frauen zurückzuführen sein. Insbesondere konnte in anderen Studien festgestellt werden, dass Frauen zu einer höheren Risikoaversion tendieren und häufig ein geringeres Selbstvertrauen in die eigenen Fähigkeiten aufweisen (Wilson et al., 2007; Caliendo et al., 2009). Diese Persönlichkeitsausprägungen wirken eher hemmend hinsichtlich eines Eintritts in die Selbstständigkeit (Caliendo et al., 2009; Cramerer und Lovallo, 1999). Hinsichtlich der Gründungswahrscheinlichkeit insgesamt konnte mit Hilfe von regressionsbasierten Zerlegungen des Unterschieds in der Gründungswahrscheinlichkeit zwischen Männern und Frauen gezeigt werden, dass Persönlichkeitsunterschiede fast ein Drittel dieses Unterschieds erklären (Furdas und Kohn, 2010).

Für den Zusammenhang zwischen Alter und Planungs- bzw. deren Realisierungswahrscheinlichkeit wurde durch Einbeziehung des quadratischen Terms die Möglichkeit eines nicht-linearen Zusammenhangs überprüft. In der Tat kann festgestellt werden, dass in der ersten Stufe des Modells der Koeffizient des Alters signifikant positiv und der des quadratischen Terms signifikant negativ ist. Dadurch ergibt sich ein umgekehrt u-förmiger Verlauf des Zusammen-

hangs zwischen Lebensalter und Planungswahrscheinlichkeit (siehe linke Grafik in Abb. 2-15). Unter Festhalten der anderen Faktoren prognostiziert das Modell eine maximale durchschnittliche Planungswahrscheinlichkeit im Alter von 31 Jahren.

Der mittlere marginale Effekt (siehe Tab. 2-1) liegt auf dem abfallenden Teil des in Abb. 2-15 dargestellten Zusammenhangs, d.h. im Mittel sinkt die Wahrscheinlichkeit eine Selbstständigkeit zu planen um 0,6 Prozentpunkte, wenn das Lebensalter um 1 Jahr zunimmt.

Abb. 2-15: Effekt des Alters auf die Wahrscheinlichkeit von Selbstständigkeitsplänen und deren Realisierung



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008-2010 (Berechnungen des ZEW).

Für die Realisierung eines Vorhabens insgesamt wird auch ein umgekehrt u-förmiger Zusammenhang zwischen Lebensalter und Realisierungswahrscheinlichkeit (rechte Grafik in Abb. 2-15) gefunden. Ebenso erreicht die Realisierungswahrscheinlichkeit ihr Maximum bei einem Alter von etwa 30 Jahren. Allerdings wird ein weniger starker Abfall nach Erreichen des Maximums beobachtet, was sich in einem mittleren marginalen Effekt von $-0,002$ widerspiegelt, d.h. ein Lebensjahr verringert die Realisierungswahrscheinlichkeit im Durchschnitt um 0,2 Prozentpunkte. Unterscheidet man mittels Anwendung eines multinominalen Logit-Modells in der zweiten Stufe die 3 Zustände „keine Realisierung“, „Realisierung ohne Marktneuheit“ und „Realisierung mit Marktneuheit“, wird für die Realisierung ohne Marktneuheit ebenfalls ein umgekehrt u-förmiger Verlauf festgestellt (Abb. 2-16). Auf die Wahrscheinlichkeit eine Selbstständigkeit mit dem Anbieten von Marktneuheiten zu realisieren, hat das Alter jedoch keinen Einfluss.

Tab. 2-1: Logit Modelle der Planung und Realisierung des Eintritts in die Selbstständigkeit

	Stufe 1: Planung		Stufe 2: Realisierung	
	marginaler Effekt	Std.f.	marginaler Effekt	Std.f.
Weiblich	-0,066***	(0,005)	-0,012	(0,009)
Alter	-0,006***	(0,000)	-0,002***	(0,000)
<i>Nationalität¹⁾</i>				
deutsch durch Einbürgerung	0,046***	(0,011)	-0,040**	(0,018)
ausländisch	0,096***	(0,012)	-0,028	(0,018)
<i>Berufsabschluss²⁾</i>				
Uni/Promotion	0,050***	(0,008)	0,091***	(0,013)
FH	0,018**	(0,008)	0,044**	(0,014)
Meister/Fachschule	0,014	(0,013)	0,039*	(0,023)
Kein Abschluss	-0,066***	(0,008)	-0,019	(0,015)
<i>Arbeitsmarktstatus³⁾</i>				
Ang. Leiter / Geschäftsführer leitende / hochq. Angestellte	0,214***	(0,017)	0,090***	(0,024)
Beamte	0,069***	(0,008)	-0,008	(0,013)
Facharbeiter	-0,148***	(0,010)	0,057*	(0,032)
sonst. Arbeiter	-0,019*	(0,010)	-0,075***	(0,019)
Selbstständig	0,000	(0,014)	-0,089***	(0,025)
Arbeitslos	0,057***	(0,010)	0,156***	(0,018)
nicht erwerbstätig	0,244***	(0,010)	0,141***	(0,015)
<i>Haushaltsnettoeinkommen⁴⁾</i>				
unter 1000 EUR	0,022**	(0,008)	0,099***	(0,015)
1000 EUR bis unter 2000 EUR	-0,007	(0,010)	-0,163***	(0,022)
2000 EUR bis unter 3000 EUR	0,005	(0,008)	-0,080***	(0,017)
Ostdeutschland	-0,012	(0,008)	-0,041**	(0,018)
<i>Raumordnungsregion⁵⁾</i>				
verdichtete ROR	-0,028**	(0,009)	0,018	(0,017)
hochverdichtete ROR	0,002	(0,007)	0,000	(0,013)
<i>Kreisvariablen</i>				
Arbeitslosenquote	0,021**	(0,009)	-0,006	(0,017)
ln (BIP)	0,000	(0,001)	-0,005**	(0,002)
	0,009**	(0,003)	0,007	(0,005)
Beobachtungen		32.376		11.268
Pseudo R ²		0,143		0,055

Referenzkategorien: 1) deutsch, 2) Lehre, 3) sonstige Angestellte, 4) 3000 EUR und mehr, 5) ländliche ROR; weitere Kontrollvariablen: fehlende Angabe HH-Einkommen, fehlende Angabe ALQ , fehlende Angabe BIP, sekundärstatistisches Interview, Befragungsjahr.

Quelle: KFW-Gründungsmonitor 2008-2010 (Berechnungen des ZEW).

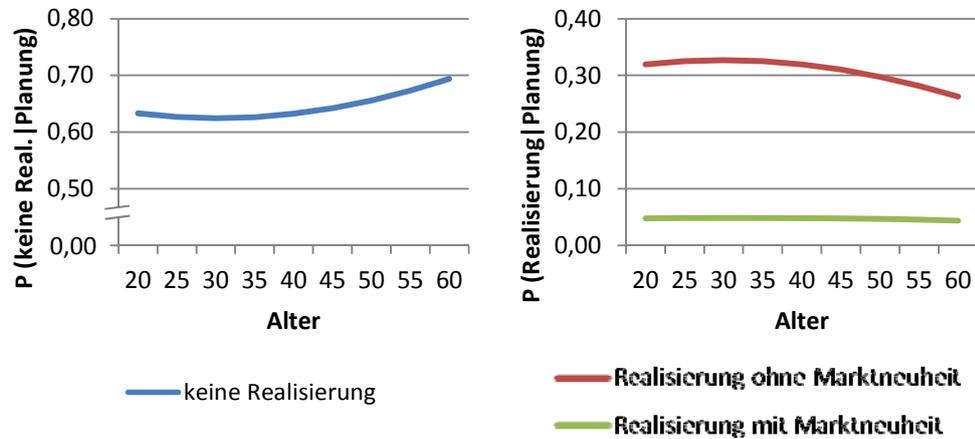
Tab. 2-2: Multinomiales Logit in Stufe 2 (Realisierung mit oder ohne Marktneuheit)

	keine Realisierung		Realisierung ohne Marktneuheit		Realisierung mit Marktneuheit	
	marg. Effekt	Std.f.	marg. Effekt	Std.f.	marg. Ef-	Std.f.
Weiblich	0,012	(0,009)	-0,012	(0,009)	0,001	(0,004)
Alter	0,002***	(0,000)	-0,001***	(0,000)	0,000	(0,000)
<i>Nationalität¹⁾</i>						
deutsch durch Einbürgerung	0,043**	(0,018)	-0,045**	(0,017)	0,002	(0,009)
ausländisch	0,026	(0,018)	-0,025	(0,018)	-0,001	(0,008)
<i>Berufsabschluss²⁾</i>						
Uni/Promotion	-0,091***	(0,013)	0,072***	(0,013)	0,019**	(0,006)
FH	-0,043**	(0,014)	0,037**	(0,014)	0,006	(0,006)
Meister/Fachschule	-0,036	(0,024)	0,039*	(0,023)	-0,002	(0,010)
Kein Abschluss	0,020	(0,015)	-0,017	(0,014)	-0,003	(0,006)
<i>Arbeitsmarktstatus³⁾</i>						
Ang. Leiter / Geschäftsführer	-0,087***	(0,024)	0,061**	(0,023)	0,026**	(0,012)
leitende / hochq. Angestellte	0,008	(0,013)	-0,016	(0,013)	0,009	(0,006)
Beamte	-0,055*	(0,032)	0,049	(0,031)	0,006	(0,013)
Facharbeiter	0,074***	(0,019)	-0,067***	(0,018)	-0,007	(0,008)
sonst. Arbeiter	0,093***	(0,025)	-0,101***	(0,023)	0,008	(0,012)
Selbstständig	-0,152***	(0,018)	0,116***	(0,018)	0,036***	(0,009)
Arbeitslos	-0,140***	(0,015)	0,122***	(0,015)	0,018**	(0,007)
nicht erwerbstätig	-0,097***	(0,015)	0,076***	(0,014)	0,021**	(0,007)
<i>Haushaltsnettoeinkommen⁴⁾</i>						
unter 1000 EUR	0,169***	(0,022)	-0,142***	(0,022)	-0,027**	(0,012)
1000 EUR bis unter 2000	0,081***	(0,017)	-0,066***	(0,018)	-0,015	(0,010)
2000 EUR bis unter 3000	0,042**	(0,018)	-0,021	(0,018)	-0,021**	(0,010)
Östdeutschland	-0,018	(0,017)	0,015	(0,017)	0,004	(0,008)
<i>Raumordnungsregion⁵⁾</i>						
verdichtete ROR	0,000	(0,013)	0,008	(0,013)	-0,008	(0,007)
hochverdichtete ROR	0,007	(0,017)	0,009	(0,016)	-0,017**	(0,008)
<i>Kreisvariablen</i>						
Arbeitslosenquote	0,005**	(0,002)	-0,004**	(0,002)	-0,002**	(0,001)
ln (BIP)	-0,007	(0,005)	0,004	(0,005)	0,003	(0,003)
Beobachtungen			11.212			
Pseudo R ²			0.047			

Referenzkategorien: 1) deutsch, 2) Lehre, 3) sonstige Angestellte, 4) 3000 EUR und mehr, 5) ländliche ROR; weitere Kontrollvariablen: fehlende Angabe HH-Einkommen, fehlende Angabe ALQ, fehlende Angabe BIP, sekundärstatistisches Interview, Befragungsjahr.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008-2010 (Berechnungen des ZEW).

Abb. 2-16: Effekt des Alters auf die Wahrscheinlichkeit der Realisierung von Selbstständigkeitsplänen



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008-2010 (Berechnungen des ZEW).

Hinsichtlich des soziodemographischen Faktors „Nationalität“ können die deskriptiven Ergebnisse bestätigt werden. Migranten mit deutschem Pass haben ceteris paribus eine um 4,6 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit eine Selbstständigkeit zu planen als Deutsche ohne Migrationshintergrund. Migranten ohne deutschen Pass haben sogar eine um 9,4 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit in den letzten 36 Monaten Gründungspläne gehegt zu haben. Diese, nach Kontrolle anderer planungsrelevanter Faktoren wie Humankapital, Arbeitsmarktstatus und Finanzierungsressourcen, höhere Neigung von Migranten eine selbstständige Tätigkeit ernsthaft in Erwägung zu ziehen kann ihre Ursache unter anderem in kulturellen Unterschieden haben. Die Verbreitung von selbstständiger Tätigkeit in einem Land, die in anderen Nationen in der Regel höher ist als in Deutschland, kann auch noch nach einigen Jahren der Ansässigkeit in Deutschland durch die Pflege des eigenen kulturellen Hintergrunds und der Vermittlung von Rollenbildern durch Verwandte und Peers die individuelle Selbstständigkeitsneigung einer Person beeinflussen. Brixy et al. (2011) stellen z.B. fest, dass Migranten häufiger Personen kennen, die sich in den letzten zwei Jahren selbstständig gemacht haben. Diese Peer-Effekte gelten in der Literatur der Gründungsforschung als wichtige Treiber des Wunsches nach einer selbstständigen Tätigkeit (Davidsson, 1995). Ferner kann angenommen werden, dass sich für Migranten in bestimmten Nischen zusätzliche Möglichkeiten einer selbstständigen Tätigkeit ergeben. Bei hinreichender Größe der Minderheitengruppe entsteht im Allgemeinen eine kulturspezifische Nachfrage

z.B. nach Nahrungsmitteln, Übersetzungs-, Beratungs- oder Vermittlungsdienstleistungen oder auch kulturellen Angeboten (Brixy et al., 2011). Ebenso ist zu vermuten, dass, auch bei gleichem Bildungsstand und Arbeitsmarktstatus, die Opportunitätskosten einer selbstständigen Tätigkeit bei Migranten geringer als bei Einheimischen sind. Aufgrund von möglichen Sprachdefiziten, Anerkennung ausländischer Bildungsabschlüsse oder auch Diskriminierung sind die Perspektiven von Migranten auf dem Arbeitsmarkt selbst bei gleicher Qualifikation in der Regel schlechter als für Einheimische. So stellt z.B. eine Studie der OECD fest, dass selbst bei Korrektur für Bildungsunterschiede auch Kinder von Migranten signifikant schlechtere Chancen auf dem Arbeitsmarkt haben, insbesondere wenn diese aus Ländern wie der Türkei oder Marokko kommen (Liebig und Widmaier, 2009).

Berufsabschluss

In der Logit-Regression ist ein eindeutig positiver Zusammenhang zwischen Bildungsniveau und Planungswahrscheinlichkeit zu erkennen. Gegenüber der Referenzkategorie „Lehre“ haben Hochschulabsolventen eine um 5 Prozentpunkte höhere Planungswahrscheinlichkeit, Fachhochschulabsolventen eine um 1,8 Prozentpunkte höhere Planungswahrscheinlichkeit. Interessanterweise unterscheiden sich Personen mit Meistertitel nicht von Personen mit einfacher betrieblicher Ausbildung, während in den deskriptiven Analysen unter Personen mit Meistertitel die höchste Planungsquote festzustellen war. Dies zeigt den Nutzen der zusätzlichen multivariaten Analyse. Ursächlich für eine erhöhte Planungsquote unter Meistern ist nicht der Meistertitel per se, sondern Charakteristika, die mit dem Meistertitel positiv korreliert sind, z.B. das Alter, das Geschlecht oder der Arbeitsmarktstatus. Während in der deskriptiven Analyse keine geringe Planungsquote unter Personen ohne Berufsausbildung festzustellen war, sehen wir in der multivariaten Analyse einen deutlich negativen ceteris paribus Effekt. Verglichen mit der Kategorie „Lehre“ haben Personen ohne Berufsausbildung im Mittel eine um 6,6 Prozentpunkte geringere Wahrscheinlichkeit eine selbstständige Tätigkeit in den letzten 36 Monaten in Erwägung gezogen zu haben. Dieser im Vergleich zu den deskriptiven Analysen deutlich negative Effekt ist dadurch zu erklären, dass Personen ohne Berufsausbildung auch mit größerer Wahrscheinlichkeit arbeitslos sind. Von der Arbeitslosigkeit geht aber ein eindeutig positiver Effekt auf die Planungswahrscheinlichkeit aus, so dass sich in einer univariaten Analyse diese Effekte gegenseitig aufheben können.

Hinsichtlich der Realisierung eines Vorhabens stellen wir einen eindeutig positiven Zusammenhang zwischen Bildungsniveau und Realisierungswahrscheinlichkeit fest, der so deutlich in den deskriptiven Auswertungen nicht erkennbar war. So liegt die Wahrscheinlichkeit ein Vorhaben ohne Marktneuheit zu realisieren für Hochschulabsolventen um 7,2 Prozentpunkte höher als bei Personen mit betrieblicher Ausbildung, die Wahrscheinlichkeit ein Vorhaben mit Marktneuheit zu realisieren steigt um 1,9 Prozentpunkte (siehe Tab. 2-2). Auch der Meistertitel lässt die Wahrscheinlichkeit einer Realisierung ohne Marktneuheit leicht ansteigen (3,9 Prozentpunkte).

Der im multivariaten Modell gefundene positive Zusammenhang zwischen formalem Bildungsabschluss und Planungswahrscheinlichkeit auf der einen und Realisierungswahrscheinlichkeit auf der anderen Seite lässt erkennen, dass nicht allein die mit höherem Bildungsstand einhergehende bessere Finanzierungssituation (diese wurden im multivariaten Modell separat berücksichtigt), sondern insbesondere das umfangreichere Wissen in stärkerem Maße Ideen für Produkte und Dienstleistungen generiert. Des Weiteren haben Planer mit höherem Bildungsstand auch die Fähigkeiten diese Ideen in die Tat umzusetzen und damit höhere Realisierungswahrscheinlichkeiten als Planer mit niedrigem formalem Bildungsstand. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels und einer dadurch langfristig zu erwartenden Verringerung der Gründungsaktivitäten ist damit die Bildungspolitik auch im Rahmen der Erneuerung des Unternehmensbestands und Durchsetzung von technologischen Innovationen durch Unternehmensgründungen ein wichtiges Handlungsfeld. So konnte bereits eine Simulationsstudie von Gottschalk und Theuer (2008) zeigen, dass ein Anstieg des Akademikeranteils auf 26 % der Erwerbspersonen bis zum Jahr 2050 die prognostizierten Gründungszahlen für das Jahr 2050 im Vergleich zum Ausgangsszenario signifikant erhöht.

Arbeitsmarktstatus

Der Arbeitsmarktstatus einer Person hat einen sehr deutlichen Effekt sowohl auf deren Planungs- als auch deren Realisierungswahrscheinlichkeit. Verglichen mit sonstigen Angestellten haben Arbeitslose eine um 24,4 Prozentpunkte höhere Planungswahrscheinlichkeit. Der Effekt bei Betrachtung von angestellten Leitern bzw. Geschäftsführern liegt mit 21,4 Prozentpunkten in einer ähnlichen Größenordnung. Am anderen Ende des Spektrums ist die Planungswahrscheinlichkeit bei Beamten um 14,8 Prozentpunkte niedriger als bei sonstigen Angestellten. Die Realisierungswahrscheinlichkeit, insbesondere der Realisie-

zung mit Marktneuheit, ist bei Selbstständigen am höchsten (+ 11,6 bzw. 3,6 Prozentpunkte). Interessanterweise bedeutet eine Selbstständigkeit, die aus der Arbeitslosigkeit gestartet wurde, nicht zwangsläufig, dass es sich nicht um ein innovatives Geschäftskonzept handeln kann. Arbeitslose haben einen um 12,2 Prozentpunkte höhere Realisierungswahrscheinlichkeit ohne Marktneuheit als sonstige Angestellte, aber gleichzeitig auch eine um 1,8 Prozentpunkte höhere Realisierungswahrscheinlichkeit mit Marktneuheit. Ähnliches ist für nicht Erwerbstätige zu beobachten. Auch die Chance einer Realisierung mit und ohne Marktneuheit liegt für angestellte Geschäftsführer höher als für sonstige Angestellte. Leitende Angestellte und Beamte unterscheiden sich in ihrer Realisierungswahrscheinlichkeit im multinominalen Modell, das die Realisierung nach ihrem Innovationsgehalt unterscheidet, nicht von sonstigen Angestellten. Facharbeiter und sonstige Arbeiter weisen hingegen signifikant geringere Realisierungswahrscheinlichkeiten auf.

Finanzierungsressourcen

Auf die Planungswahrscheinlichkeit hat das Nettohaushaltseinkommen keinen statistisch signifikanten Einfluss, wohl aber auf die Realisierungswahrscheinlichkeit. Personen mit einem Haushaltsnettoeinkommen von mehr als 3000 EUR haben die größten Chancen, ihre Pläne auch zu realisieren. Die Realisierungswahrscheinlichkeit für die Einkommenskategorie „2000 EUR – unter 3000 EUR“ liegt bereits 4,1 Prozentpunkte niedriger, die der Einkommenskategorie „1000 EUR bis unter 2000 EUR“ liegt 8 Prozentpunkte niedriger und die der Einkommensklasse „unter 1000 EUR“ liegt 16,3 Prozentpunkte niedriger. Da innovative Markteintritte meist auch höhere finanzielle Investitionen implizieren, ist es auch nicht überraschend, dass, verglichen mit der höchsten Einkommensklasse, die Wahrscheinlichkeit einer Realisierung mit Marktneuheit in der niedrigsten Einkommenskategorie um 2,7 Prozentpunkte geringer ist. Dieser Umstand ist insbesondere vor dem Hintergrund interessant, dass im multivariaten Modell durch die Einbeziehung des Bildungsstands in gewissem Maß die Qualität der Geschäftsidee berücksichtigt wurde. Ähnlich erfolgsversprechende Projekte haben demnach geringere Realisierungschancen, wenn die potenziellen Gründer einen geringeren eigenen Finanzierungsspielraum haben. Dies stützt die These, dass bei der Umsetzung eines Selbstständigkeitsvorhabens häufig finanzielle Restriktionen auftreten, die, wenn eine Person sie nicht durch eigenes Vermögen lockern kann, die tatsächliche Umsetzung eines Gründungsvorhabens unter Umständen stark behindern.

Gründungsumfeld

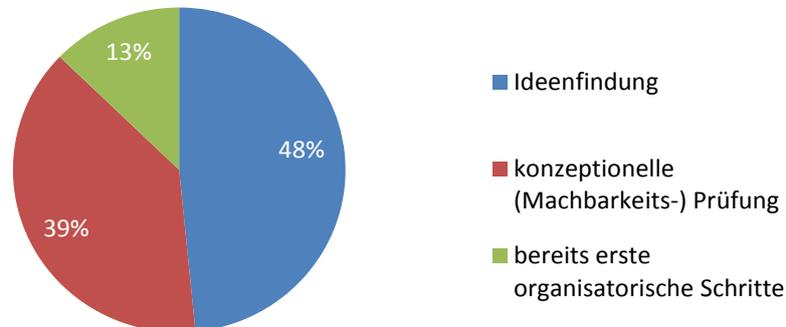
Für die regionalen Kontrollvariablen wird festgestellt, dass selbst nach Kontrolle für soziodemographische und sozioökonomische Faktoren, regionale Arbeitslosenquote, Bruttoinlandsprodukt und Urbanisierung, die Planungsquote in Ostdeutschland geringer ist (-2,8 Prozentpunkte). Auf die Realisierungswahrscheinlichkeit wirkt sich ein Wohnsitz in Ostdeutschland jedoch nicht aus. Die Planungswahrscheinlichkeit ist in hochverdichteten Raumordnungsregionen und wirtschaftsstarken Regionen leicht höher, die Realisierungswahrscheinlichkeit ist davon kaum betroffen. Jedoch lässt eine höhere regionale Arbeitslosenquote die Realisierungswahrscheinlichkeit sinken. Das deutet darauf hin, dass viele Vorhaben ein eher regionales Geschäftskonzept verfolgen. Gibt es dann Zweifel an der Absatzbarkeit der Produkte, weil die Arbeitslosigkeit in der Region hoch ist, wird ein Vorhaben möglicherweise verschoben oder ganz abgebrochen.

2.1.3 Schwierigkeiten und Bedenken im Gründungsprozess

Mit den deskriptiven und multivariaten Analysen des KfW-Gründungsmonitors wurde gezeigt, dass ein großer Anteil derjenigen, die ernsthaft mit dem Gedanken gespielt haben sich in Deutschland selbstständig zu machen, ein derartiges Vorhaben nicht umsetzt. In dieser Gruppe haben 37 % ihr Vorhaben bereits abgebrochen. Diese Personengruppe wird im Folgenden als „verhinderte“ Gründer bezeichnet. Häufig wurde der Plan, eine selbstständige Tätigkeit aufzunehmen schon in der Phase der Ideenfindung wieder aufgegeben (siehe Abb. 2-17). 48 % haben ihr Vorhaben bereits in dieser Phase wieder aufgegeben. Rund 39 % der verhinderten Gründer gaben das Vorhaben während bzw. nach der Durchführung einer konzeptionellen (Machbarkeits-)Prüfung auf. Nur 13 % der verhinderten Gründer hatten bereits erste organisatorische Schritte unternommen.

Die verhinderten Gründer und die Personen, die in den vergangenen 36 Monaten eine selbstständige Tätigkeit aufgenommen haben wurden im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors auch zu den Schwierigkeiten und ihren Bedenken befragt, die im Laufe des Gründungsprozesses aufgetreten sind.

Abb. 2-17: Phase der Planaufgabe



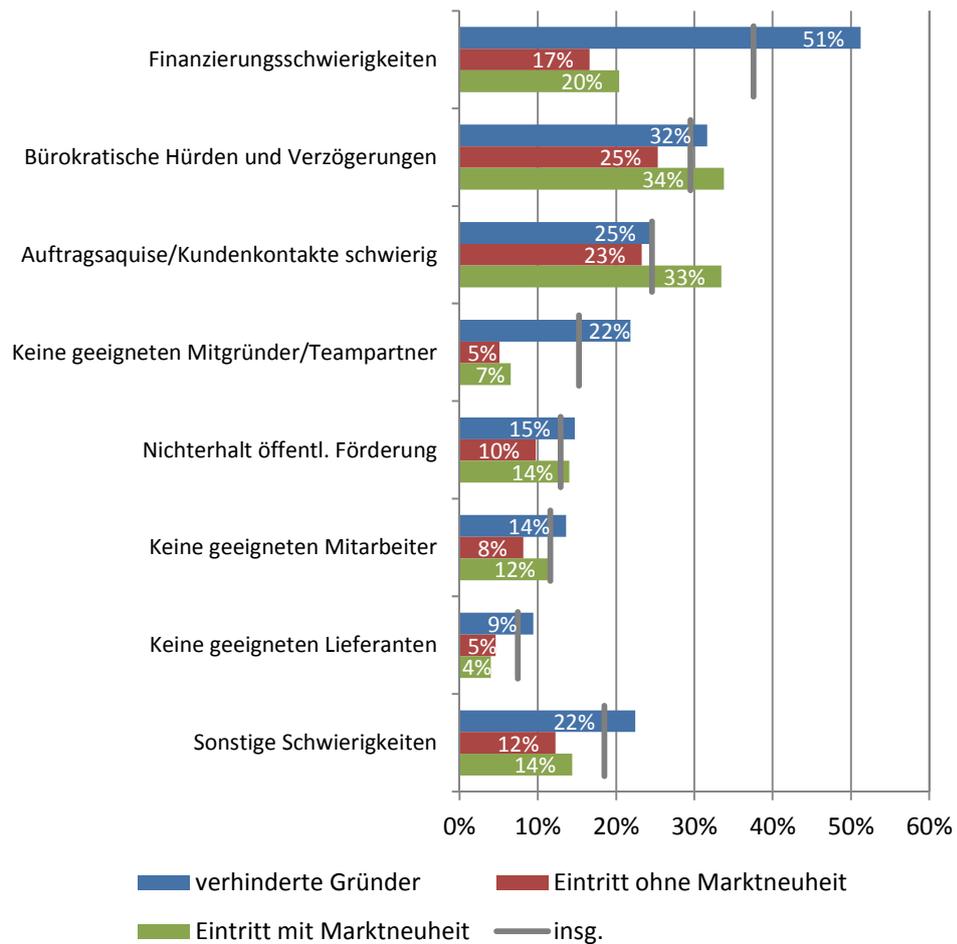
Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008-2010 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Aufgetretene Schwierigkeiten

Unter den Schwierigkeiten, denen Neuselbstständige und verhinderte Gründer im Gründungsprozess begegneten, waren Finanzierungsschwierigkeiten mit 38 % am häufigsten vertreten. Deutlich ist der Unterschied zwischen denen zu sehen, die ihr Vorhaben realisiert haben und denen, die ihre Selbstständigkeitspläne wieder aufgegeben haben. Während 51 % der verhinderten Gründer auf Finanzierungsschwierigkeiten gestoßen sind, hatten nur 20 % der Personen, die mit einer Marktneuheit ihre Selbstständigkeit begonnen haben, und 17 % derjenigen, die ohne Marktneuheit eine selbstständige Tätigkeit aufgenommen haben, Finanzierungsschwierigkeiten im Gründungsprozess. Ähnlich starke Unterschiede zwischen verhinderten Gründern und denen, die ihre Selbstständigkeitspläne realisiert haben, traten bei der Suche nach geeigneten Mitgründern bzw. Teampartnern auf. Für Personen, die mit oder ohne Marktneuheit den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben, stellte die Suche nach geeigneten Mitgründern oder Teampartnern keine wesentliche Schwierigkeit dar (7 % resp. 5 %). Fast ein Viertel der verhinderten Gründer (22 %) sind jedoch auf Schwierigkeiten bei der Suche nach geeigneten Mitgründern gestoßen. Ähnlich starke Unterschiede zwischen verhinderten Gründern und tatsächlich in die Selbstständigkeit eingetretenen Personen lassen sich hinsichtlich bürokratischer Hürden und Verzögerungen, des Nichterhalts öffentlicher Förderung oder des Findens geeigneter Mitarbeiter nicht feststellen. Es sticht jedoch insgesamt der hohe Anteil derer ins Auge, die über bürokratische Hürden und Verzögerungen klagen (29 %). Insgesamt spiegelt dies die Wertung des aktuellen Doing-Business-Berichts der Weltbank (Weltbank, 2010) wider. Hinsichtlich gesetzli-

cher Bedingung zur Eröffnung eines Unternehmens rangiert Deutschland nur auf dem 88. von 183 Plätzen⁹.

Abb. 2-18: Auftreten von Schwierigkeiten im Gründungsprozess



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008-2010 (Berechnungen des ZEW, Mehrfachnennungen möglich, hochgerechnete Werte).

Der Doing-Business-Bericht hebt aber auch die Verbesserungen in den Genehmigungsprozessen der letzten Jahre, wie die Einführung der Rechtsform der

⁹ Hinsichtlich des Doing-Business-Rangs insgesamt, der neben dem Start eines Unternehmens noch 8 weitere Kategorien, wie z.B. die Durchsetzbarkeit von Verträgen (Rang 6) und die Versorgung mit Fremdkapital (Rang 15), umfasst, nimmt Deutschland erfreulicherweise immerhin Platz 22 ein.

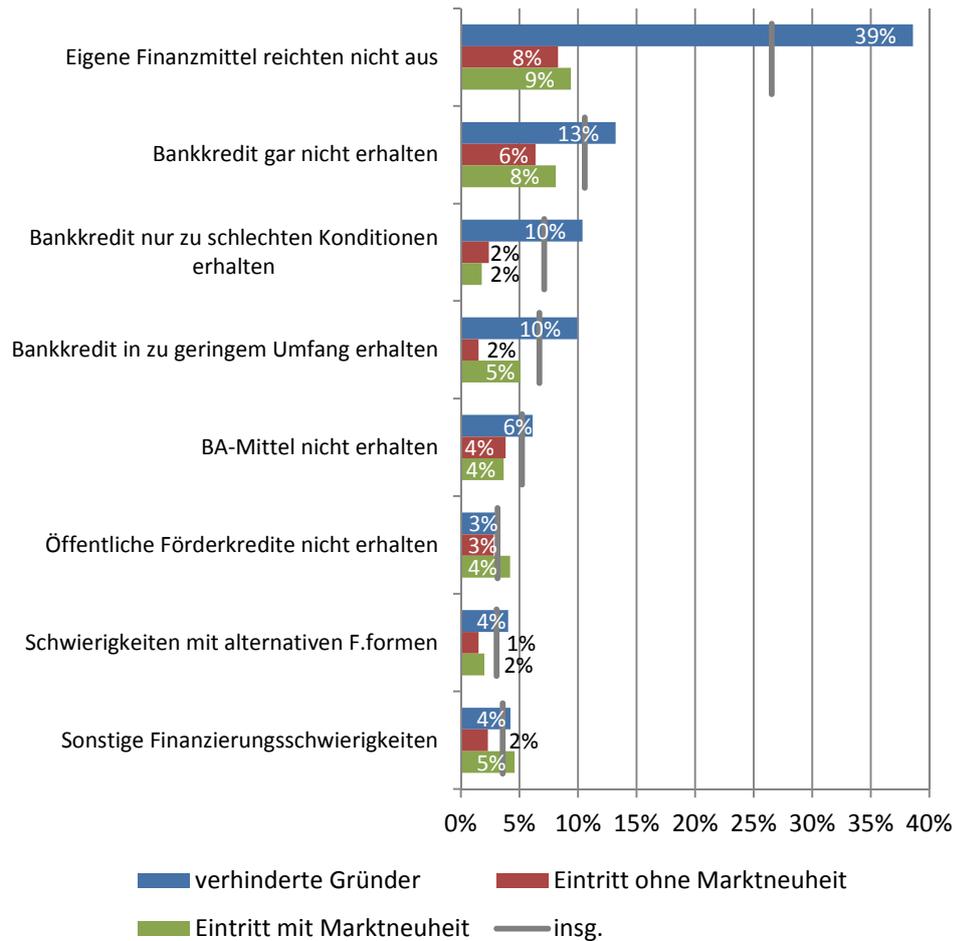
Unternehmergesellschaft oder die Verbesserungen hinsichtlich der Verwendung von Online-Verfahren, hervor. Insbesondere Neuselbstständige, die mit einer Marktneuheit eingetreten sind, waren überdurchschnittlich häufig von Problemen hinsichtlich der Auftragsakquise und des Kundenkontakts betroffen (33 %).

Dieser Umstand ist auch nicht weiter verwunderlich, da die Einführung echter Marktneuheiten nicht zwangsläufig mit einem Verkaufserfolg verbunden sein muss. Gerade bei neuen Produkten und Dienstleistungen mag die vorherige Abschätzung der Marktnachfrage und Kundenakzeptanz schwierig sein, so dass diese Gründer im Durchschnitt häufiger auf Probleme bei der Auftragsakquise stoßen. Auch andere Studien stellten wiederholt bei neu gegründeten Unternehmen Probleme bei der Akzeptanz auf Absatzmärkten fest (Block et al., 2008; Mellewig et al., 2006; Klandt und Daniels, 2001). Von Problemen auf Beschaffungsmärkten war nur ein geringer Anteil von Neuselbstständigen betroffen (5 % resp. 4 %). Wenn auch 9 % der verhinderten Gründer anführten, keine geeigneten Lieferanten gefunden zu haben, sind Probleme auf Beschaffungsmärkten insgesamt von den hier aufgeführten Schwierigkeiten diejenigen mit der geringsten Bedeutung. Auch das IfM-Gründungspanel konnte bereits feststellen, dass während der Gründungsvorbereitung Probleme auf der Lieferantenseite von geringerer Bedeutung waren (Kay et al., 2007).

Abb. 2-19 stellt die Relevanz von Finanzierungsschwierigkeiten noch einmal im Detail dar. Die genauere Betrachtung der einzelnen Arten von Finanzierungsschwierigkeiten unterstützt die schon in den vorhergehenden Abschnitten festgestellte Bedeutung eigener finanzieller Ressourcen im Gründungsprozess. Insgesamt führten 39 % aller verhinderten Gründer an, dass die eigenen Finanzmittel nicht für eine Gründung ausreichten. Unter den Neuselbstständigen mit und ohne Marktneuheiten führten diese Art der Finanzierungsschwierigkeiten nur 9 % resp. 8 % an. Auch hatten, verglichen mit den Neuselbstständigen, die verhinderten Gründer häufiger Probleme bei der Fremdkapitalfinanzierung, sei es, dass sie einen Bankkredit gar nicht, in zu geringem Umfang oder nur zu schlechten Konditionen erhalten haben. Von den Neuselbstständigen waren innovative Gründer etwas häufiger auf Finanzierungsrestriktionen durch Fremdkapitalgeber gestoßen als Selbstständige, die ohne Marktneuheit eingetreten sind. So hatten 8 % der innovativen Gründer einen Bankkredit gar nicht erhalten und nur 6 % der Gründer ohne Marktneuheit. 5 % der innovativen Gründer stießen auf das Problem einen Bankkredit nur in zu geringem Umfang angeboten bekommen zu haben, während nur 2 % der Gründer ohne Marktneu-

heit von diesem Problem betroffen waren. Andere Arten von Finanzierungsschwierigkeiten, wie Problemen mit Fördermitteln oder alternativen Finanzierungsformen, spielen eine eher untergeordnete Rolle.

Abb. 2-19: Finanzierungsschwierigkeiten im Detail



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2008-2010 (Berechnungen des ZEW, Mehrfachnennungen möglich, hochgerechnete Werte).

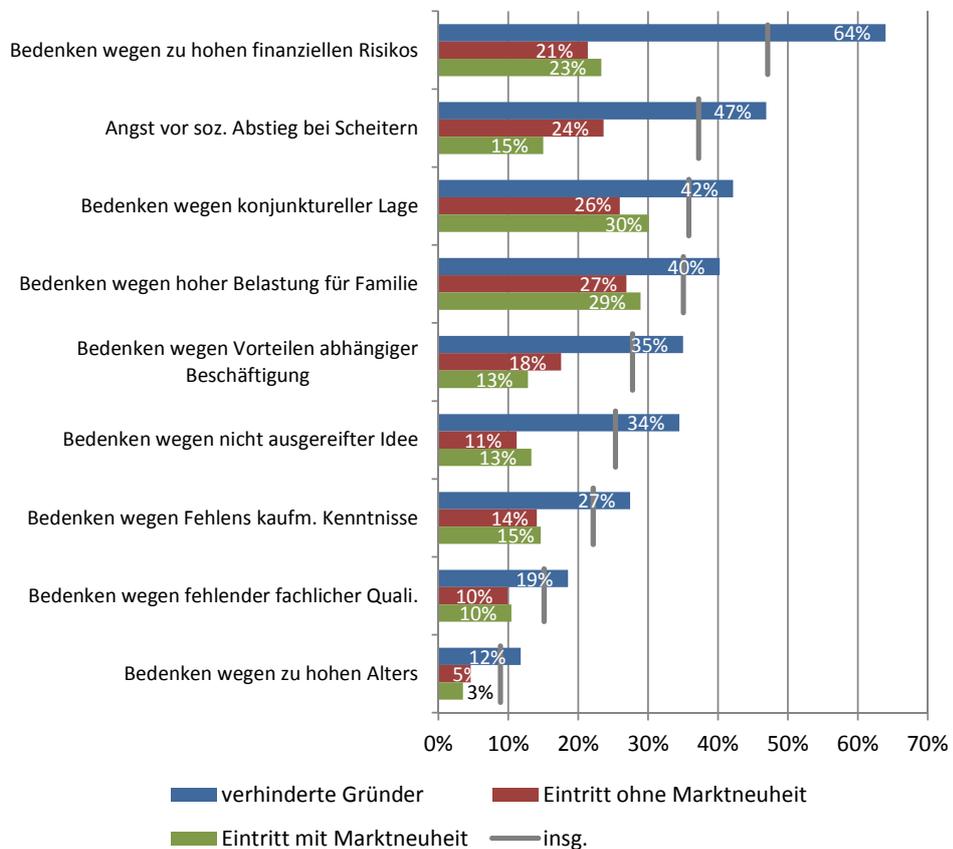
Die Rolle von Bedenken im Gründungsprozess

Neben konkreten Schwierigkeiten können auch subjektive Wahrnehmungen ein wesentlicher Faktor bei der Gründungsentscheidung sein (Köllinger et al., 2007). Eigene Bedenken über die Erfolgsaussichten des Projekts und die Angst zu scheitern wirken dabei häufig gründungshemmend (Wagner, 2005). Dass

insbesondere die Bedenken bei verhinderten Gründern sehr stark ausgeprägt sind, zeigt Abb. 2-20. Jede Art von Bedenken trat bei den verhinderten Gründern häufiger auf als bei denen, die ihr Vorhaben auch realisiert haben. Dies ist aufgrund des ex-post bias beim Bericht über Schwierigkeiten auch zu erwarten. Interessant sind hier vor allem die Unterschiede in der Differenz zum Anteil der Nennung der jeweiligen Schwierigkeiten von Personen, die ihr Vorhaben realisiert haben. Insbesondere scheinen Bedenken wegen eines zu hohen finanziellen Risikos Personen mit Gründungsplänen von einer Realisierung abzuhalten. Rund 64 % aller verhinderten Gründer gab an, dass diese Bedenken dazu geführt haben, die geplante Gründung zu verwerfen. Im Vergleich dazu hatten nur 21 % der Neuselbstständigen ohne Marktneuheiten und 23 % der Neuselbstständigen mit Marktneuheiten solche Bedenken im Verlauf des Gründungsprozesses. An zweiter Stelle rangiert die Angst vor einem sozialen Abstieg im Falle des Scheiterns. 47 % der verhinderten Gründer benannten dies als einen Grund für die Planaufgabe. Unter Gründern ohne Marktneuheit war diese Angst noch bei 24 % Thema, während nur 15 % der Gründer mit Marktneuheit dieses Problem benannten. Eine ausgeprägte Risikoaversion ist demzufolge eindeutig in der Gruppe der verhinderten Gründer auszumachen. Inwiefern die tatsächliche Gefahr des möglichen sozialen Abstiegs mit den subjektiven Empfinden dieser Personen übereinstimmt, lässt sich auf Basis dieser Auswertungen nicht feststellen. Während die Angst vor einem sozialen Abstieg eine starke subjektive Komponente enthält, hängen Bedenken aufgrund fehlender fachlicher Qualifikationen, fehlender kaufmännischer Kenntnisse, wegen zu hohen Alters oder einer nicht ausgereiften Idee zwar von der Einschätzung der Befragten ab, sind aber auch auf objektive Tatbestände wie Inhalt und Art der Ausbildung oder das Alter zurückzuführen. Wenn schon die Person selbst Bedenken hinsichtlich der eigenen Qualifikation oder Gründungsidee hat, dann sind diese Bedenken ernsthaft vor dem Hintergrund der objektiven Gegebenheiten zu prüfen. Rund 35 % der verhinderten Gründer hatte (auch) Bedenken wegen der Vorteile einer abhängigen Beschäftigung. Hier kommt die Bedeutung der Opportunitätskosten der selbstständigen Tätigkeit wieder zum Tragen. Der Start einer selbstständigen Tätigkeit bedeutet für Personen, die sich bislang in abhängiger Beschäftigung befunden haben, nämlich auch die Aufgabe der sich erarbeiteten Karrierechancen im bisherigen Job. Zumal könnten sich während der Selbstständigkeitsplanung Möglichkeiten ergeben haben, die attraktiver als die (unsichere) selbstständige Beschäftigung sind.

Nicht nur verhinderte Gründer auch Personen, die eine selbstständige Tätigkeit mit oder ohne Marktneuheit begonnen haben, hatten Bedenken, dass eine Selbstständigkeit Partnerschaft oder Familie stark belasten könnte. Wie bei allen Bedenken, die im Gründungsprozess auftreten können, ist diese Art von Bedenken hier auch bei den verhinderten Gründern am stärksten ausgeprägt (40 % vs. knapp 30 %). Ebenso betreffen konjunkturelle Sorgen in Zeiten der Wirtschaftskrise zwar die verhinderten Gründer am stärksten (42 %), sind aber auch deutlich unter Neuselbstständigen mit und ohne Marktneuheiten verbreitet (30 % resp. 26 %).

Abb. 2-20: Bedenken im Gründungsprozess



Quelle: KfW-Gründungsmonitor (Berechnungen des ZEW).

Subjektiv empfundene Schwierigkeiten im Gründungsprozess lassen sich mit Hilfe der Daten des GEM auch im internationalen Vergleich betrachten. Zwei potenzielle Hemmnisfaktoren werden im Rahmen der Bevölkerungsbefragun-

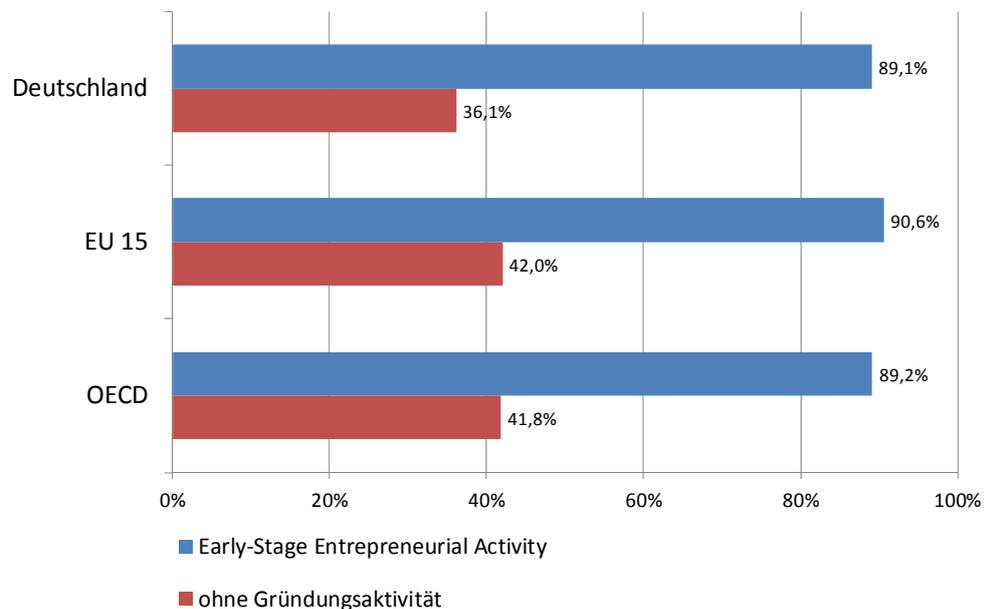
gen des GEM erhoben: Fähigkeiten und Erfahrungen, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu gründen, und die Angst zu scheitern. Abb. 2-21 zeigt für die hier untersuchten Länder den Anteil der Personen, die nach eigenen Angaben über die notwendigen Fähigkeiten und Erfahrungen zur Unternehmensgründung verfügen. In der Gruppe der Personen, die mit Gründungsaktivitäten befasst sind (Nascent Entrepreneurs und Young Entrepreneurs), glauben rund 90 %, die zu einer Gründung notwendigen Fähigkeiten und Erfahrungen zu besitzen. Dieser Anteil unterscheidet sich nicht zwischen der Gruppe der werdenden Gründern (Nascent Entrepreneurs) und der Gruppe der jungen Unternehmer (Young Entrepreneurs).¹⁰

In Deutschland liegt der Anteil der Personen mit Gründungsaktivitäten, die über die zur Gründung notwendigen Fähigkeiten verfügen, auf einem vergleichbaren Niveau wie in den EU-15-Staaten und in der OECD. In Bezug auf die Fähigkeiten der Personen, die den Schritt in die Selbstständigkeit in jüngster Zeit gewagt haben oder die zumindest planen, sich selbstständig zu machen, ist Deutschland im Vergleich zu anderen innovationsbasierten Ländern folglich nicht schlechter gestellt. Ein etwas anderes Bild ergibt sich bei einem Blick auf die Fähigkeiten der Personen ohne aktuelle Gründungsaktivitäten. In der EU 15 und der OECD liegt der Anteil der Personen, die zwar aktuell nicht mit Grün-

¹⁰ Das auf Basis des KfW-Gründungsmonitors erzielte Ergebnis, dass verhinderte Gründer deutlich häufiger mangelnde Qualifikationen oder Fähigkeiten als Gründungshemmnis angeben als Personen, die ihre Gründungspläne auch realisieren, lässt sich mit den Daten des GEM nicht bestätigen. Zwar umfasst die Gruppe der Nascent Entrepreneurs auch Personen, die eine Gründung planen, sie aber anschließend nicht umsetzen. Allerdings ist zu bedenken, dass das GEM Gründungsplaner zum Zeitpunkt der jeweiligen Befragung identifiziert, der KfW-Gründungsmonitor dagegen die Planungsaktivitäten in den drei Jahren vor der Befragung abdeckt. Viele Gründungsplaner, die ihr Gründungsvorhaben schon nach relativ kurzer Zeit in der Phase der Ideenfindung aufgegeben haben, würden bei einer zeitpunktbezogenen Betrachtung nicht als Planer klassifiziert (die Wahrscheinlichkeit, an einem Stichtag zu den Gründungsplanern zu gehören ist umso geringer, je kürzer der Planungszeitraum ist). Dies könnte eine Ursache dafür sein, dass im GEM keine Unterschiede in den (subjektiv empfundenen) Gründungsfähigkeiten zwischen werdenden Gründern und jungen Unternehmern zu beobachten sind. Darüber hinaus werden im KfW-Gründungsmonitor die verhinderten Gründer nach den Faktoren gefragt, die explizit zu einem Abbruch geführt haben. Die Planer im GEM befinden sich jedoch noch im Prozess der Gründungsplanung und werden daher (noch) überzeugt sein, über die notwendigen Fähigkeiten zu verfügen, den Gründungsprozess erfolgreich abzuschließen. Diese Selbsteinschätzung kann sich erst im weiteren Verlauf der Gründungsplanung als falsch erweisen, sodass es zum Abbruch der Planung kommt. Die tatsächlichen Gründungsfähigkeiten der Nascent Entrepreneurs werden dadurch im GEM vermutlich überschätzt.

dungsaktivitäten befasst sind, die aber nach eigener Einschätzung dennoch über die für eine Gründung notwendigen Fähigkeiten verfügen, bei 42 %. In Deutschland fällt dieser Wert mit 36 % um immerhin 6 Prozentpunkte niedriger aus. Die (subjektiv empfundenen) unzureichenden Fähigkeiten unter den potenziellen Gründern könnten ein Grund für die im GEM zu beobachtenden unterdurchschnittlichen Gründungsaktivitäten in Deutschland sein.

Abb. 2-21: Gründungsfähigkeiten im internationalen Vergleich



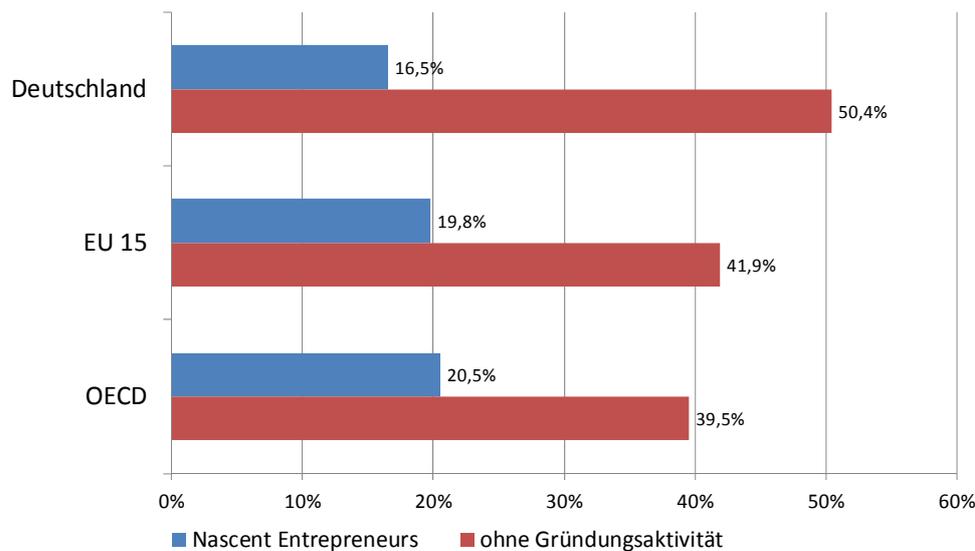
Anmerkung: Gründungsaktivitäten 2004-2006

Quelle: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Adult Population Survey 2004-2006 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Der zweite Hemmnisfaktor, für den im GEM internationale Vergleichsdaten vorliegen, ist die subjektiv empfundene Angst zu scheitern, die eine Person abhalten kann, ein Unternehmen zu gründen. Bei der Analyse der Angst zu scheitern wird differenziert zwischen den Gründungsplanern (Nascent Entrepreneurs) und den Personen, die zum Befragungszeitpunkt nicht in Gründungsaktivitäten involviert waren. Die Gruppe der jungen Unternehmer (Young Entrepreneurs) wird nicht in diese Untersuchung einbezogen, da selbst eine möglicherweise vorhandene Angst zu scheitern die jungen Unternehmer nicht davon abgehalten hat, ihr Unternehmen zu gründen, d.h. die Angst zu scheitern stellte für diese Gruppe keine bindende Restriktion dar.

Unter den Nascent Entrepreneurs in Deutschland stimmen 16,5 % der Aussage zu, dass die Angst zu scheitern sie abhalten würde, ein Unternehmen zu gründen.¹¹ Im Vergleich dazu würden in der EU 15 und in der OECD durchschnittlich rund 20 % der Nascent Entrepreneurs aus Angst zu scheitern ein Unternehmen nicht gründen. Für die werdenden Gründer in Deutschland ist die Angst zu scheitern offenbar ein weniger relevantes Gründungshemmnis als für die werdenden Gründer in anderen Ländern. Ganz anders ist die Situation unter Personen ohne Gründungsaktivitäten. Gut 50 % der Personen die Deutschland, die nicht in Gründungsaktivitäten eingebunden sind, sehen in der Angst zu scheitern ein für sie relevantes Gründungshemmnis. Konkret dürfte das für diese Gruppe bedeuten, dass sie aus Angst zu scheitern nicht mit der Planung einer Gründung beginnt oder diese wegen ihrer Angst überhaupt nicht in Erwägung zieht. Im Gegensatz dazu empfinden in den EU-15-Ländern sowie in den OECD-Staaten nur rund 40 % der Personen ohne aktuelle Gründungspläne die

Abb. 2-22: Angst zu scheitern im internationalen Vergleich



Anmerkung: Gründungsaktivitäten 2004-2006

Quelle: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Adult Population Survey 2004-2006 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

¹¹ Im Gegensatz zum KfW-Gründungsmonitor bezieht sich die Frage im GEM auf die Angst zu scheitern an sich und nicht auf die Angst vor sozialem Abstieg im Falle des Scheiterns.

Angst zu scheitern als Gründungshemmnis. Wie schon beim Hemmnisfaktor unzureichender Gründungsfähigkeiten sind in Deutschland die potenziellen Gründer (sprich Personen ohne aktuelle Gründungsaktivitäten) von der Angst zu scheitern stärker betroffen als die potenziellen Gründer in anderen Ländern. Wenn die Entscheidung zur Gründung aber erst einmal getroffen wurde und Planungen zur Gründung aufgenommen wurden, sind unzureichende Fähigkeiten und die Angst zu scheitern kein größeres Gründungshemmnis als in anderen innovationsbasierten Ökonomien.

2.1.4 Rahmenbedingungen für Gründungen im internationalen Vergleich

In den vorangegangenen Abschnitten wurden ausführlich personenbezogene Einflussfaktoren auf die Selbstständigkeitsentscheidung betrachtet wie Geschlecht, Einkommen, unternehmerische Erfahrung oder subjektive Empfindungen wie die Angst zu scheitern. Ob sich eine Person tatsächlich entschließt, ein Unternehmen zu gründen, hängt jedoch zusätzlich von den politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen ab. Hierzu zählen beispielsweise die Finanzierungsmöglichkeiten für Gründer, die öffentliche Infrastruktur oder das Vorhandensein öffentlicher Förderprogramme. Zur Beurteilung der nationalen Rahmenbedingungen für Gründungen wurden in jedem Teilnehmerland des GEM mindestens 36 Expertenbefragungen durchgeführt (National Expert Survey, NES). Die Experten stammen aus den Bereichen Wirtschaft, Wissenschaft und Politik und wurden anhand eines international standardisierten Fragebogens gebeten, Aussagen zu gründungsspezifischen Rahmenbedingungen auf einer Likert-Skala von 1 (vollkommen falsch) bis 5 (vollkommen wahr) zu beurteilen. Die Daten der Expertenbefragungen wurden zu Indexzahlen für jedes Land aggregiert, die es ermöglichen, ein Profil der Stärken und Schwächen des jeweiligen Landes als Standort neu gegründeter Unternehmen aufzustellen und darüber hinaus die Profile verschiedener Länder zu vergleichen. Im Länderbericht Deutschland 2010 dokumentieren die Autoren der Studie die Ergebnisse der deutschen Expertenbefragung und vergleichen die gründungsspezifischen Rahmenbedingungen in Deutschland mit denen in anderen innovationsbasierten Ökonomien (Brixy et al., 2011). Im Folgenden wird die Analyse der Rahmenbedingungen aus dem Länderbericht Deutschland 2010 zusammenfassend wiedergegeben. Der Schwerpunkt der Darstellung liegt dabei auf dem internationalen Vergleich der Rahmenbedingungen.

Aus Sicht der deutschen Gründungsexperten liegen die Stärken des Gründungsstandorts Deutschland im Jahr 2010 in den Faktoren physische Infrastruktur, öffentliche Förderprogramme, Schutz des geistigen Eigentums und Verfügbarkeit von Beratern und Zulieferern für neue Unternehmen. Ein weiterer Standortvorteil ist aus Sicht der Experten, dass Nachfrager aus dem Unternehmenssektor in Deutschland Innovationen (neuen Produkten und Dienstleistungen) eine hohe Wertschätzung entgegenbringen und dass das Thema Gründungen in der Politik eine hohe Priorität besitzt. Als Schwächen des Gründungsstandorts Deutschland identifizieren die Experten die schulische Vorbereitung auf unternehmerische Selbstständigkeit, die gesellschaftlichen Werte und Normen (Kultur), das Arbeitsangebot für neue und wachsende Unternehmen, Regulierungen und Steuern, den Wissens- und Technologietransfer sowie die Finanzierungsmöglichkeiten. Die beiden schwerwiegendsten Gründungshemmnisse sind nach Expertenmeinung die gründungsbezogene schulische Ausbildung und die durch Werte und Normen geprägte Gründungskultur.

Neben der Beurteilung der Rahmenbedingungen wurden die Gründungsexperten auch nach ihrer Einschätzung verschiedener Dimensionen des Gründungsklimas gefragt. Während auf der einen Seite die Experten gute Chancen für Unternehmensgründungen in Deutschland sehen, wird die Gründungsmotivation eher mittelmäßig beurteilt. Eine eindeutige Schwäche Deutschlands sehen die Experten in den Gründungsfähigkeiten der Bevölkerung, die sehr negativ bewertet werden. Dieses Ergebnis korrespondiert mit der Einstufung der schulischen Gründungsausbildung als schwerwiegendes Gründungshemmnis.

Das Profil der Stärken und Schwächen des Standorts Deutschland ist über die letzten Jahre betrachtet sehr stabil (Brixy et al., 2011). Daher können die oben genannten negativen Rahmenbedingungen als die Bereiche angesehen werden, bei denen politischer Handlungsbedarf zur Abschwächung dieser Gründungshemmnisse besteht.

Für den internationalen Vergleich der gründungsspezifischen Rahmenbedingungen wird das von den deutschen Experten erstellte Profil der Stärken und Schwächen des Gründungsstandorts Deutschland in Relation zum Profil der übrigen innovationsbasierten Länder des GEM-Konsortiums gesetzt. Vereinfacht gesagt ist Deutschland bei einer spezifischen Rahmenbedingung dann überdurchschnittlich gut positioniert, wenn der Indexwert, der die Beurteilung dieser Rahmenbedingung durch die deutschen Experten widerspiegelt, über

dem Mittelwert der Indizes aus den Expertenbefragungen der übrigen innovationsbasierten Länder liegt.

Im internationalen Vergleich der Rahmenbedingungen ergibt sich für Deutschland ein positives Bild: Bei 13 von 15 Rahmenbedingungen ist Deutschland international überdurchschnittlich positioniert. Insbesondere bei öffentlichen Förderprogrammen und bei Priorität und Engagement der Politik in Bezug auf das Gründungsgeschehen liegt der deutsche Indexwert signifikant über den Indexwerten verschiedener anderer Länder, einschließlich der USA und dem Vereinigten Königreich. Bei allen Rahmenbedingungen, die die deutschen Experten als Stärken des Gründungsstandorts Deutschland identifiziert haben, ist Deutschland im Jahr 2010 überdurchschnittlich gut positioniert. Allerdings übertrifft der deutsche Indexwert auch in einigen der Politikbereiche den Durchschnitt der Referenzländer, welche von den deutschen Experten als Schwächen des Standorts Deutschland klassifiziert wurden. Hierzu zählen der Wissens- und Technologietransfer, die schulische und außerschulische Gründungsausbildung oder die Finanzierungsmöglichkeiten. In Bezug auf die Rahmenbedingung Finanzierung muss einschränkend gesagt werden, dass der Indexwert für Deutschland die Indizes gerade der Länder signifikant übersteigt, die von der Finanzkrise besonders hart betroffen sind (namentlich Island, Irland, Griechenland und Spanien). Gleichwohl bleibt festzuhalten, dass nach Meinung der Gründungsexperten die Finanzierungssituation für Gründungen im Jahr 2010 in keinem Land statistisch signifikant besser war als in Deutschland.

Einen unterdurchschnittlichen Indexwert weist Deutschland im Hinblick auf die gesellschaftlichen Werte und Normen (Kultur) sowie bei der Wertschätzung neuer Produkte und Dienstleistungen aus Konsumentensicht auf. Auch die Gründungsmotivation und die Gründungsfähigkeiten als zwei Dimensionen des Gründungsklimas wurden von den deutschen Experten nicht nur als Schwächen des Standorts Deutschland charakterisiert, ihre Indizes nehmen auch im internationalen Vergleich Werte unterhalb des Durchschnitts der innovationsbasierten Volkswirtschaften ein.

Insgesamt machen die Ergebnisse deutlich, dass Deutschland im internationalen Vergleich über relativ gute Rahmenbedingungen verfügt. Trotzdem sind in Deutschland seit vielen Jahren nur unterdurchschnittliche Gründungsaktivitäten zu beobachten (vgl. Abb. 2-2). Das deutet darauf hin, dass die in Deutschland durchaus gegebenen Chancen nicht genutzt und die für (potenzielle) Gründer

vorhandenen Ressourcen nicht hinreichend erschlossen werden. Ein weiteres Ergebnis des internationalen Vergleichs lässt erkennen, dass die von den deutschen Experten betonten Schwächen in den Bereichen Finanzierung und Gründungsausbildung kein spezifisch deutsches Problem sind, sondern in vielen innovationbasierten Ökonomien auftreten. Doch auch wenn Deutschland beispielsweise bei der Rahmenbedingung Gründungsausbildung besser positioniert ist als andere Länder, sollte „dieser Umstand [...] nicht über den Handlungsbedarf zur Verbesserung der gründungsbezogenen Ausbildung hinwegtäuschen. So birgt eine fundierte und praxisorientierte Gründungsausbildung das Potenzial zur langfristigen Aufwertung der als Schwächen identifizierten Gründungsfähigkeiten und -motivationen der Bevölkerung sowie zur nachhaltigen Entfaltung einer Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit“ (Brixy et al., 2011, S.26). Analog lässt sich für die Rahmenbedingungen Finanzierung oder Wissens- und Technologietransfer argumentieren, wo zumindest aus Sicht der deutschen Experten Handlungsbedarf besteht.

3 Entwicklung und Wachstum junger Unternehmen: Hightech-Branchen, Spinoffs

Im vorherigen Kapitel wurden die Faktoren analysiert, die die Gründungsentscheidung von Personen beeinflussen, d.h., es wurde der Zeitraum von den ersten Überlegungen bis zur tatsächlichen Umsetzung der Gründungspläne betrachtet. In diesem Kapitel soll es nun um die Analyse der Wachstumsbedingungen von bereits gegründeten Unternehmen in ihren ersten Lebensjahren gehen. Wachstum wird dabei als Veränderung der Anzahl Beschäftigter (inklusive der Gründer) zwischen zwei verschiedenen Jahren gemessen. Alternativ käme noch die Veränderung des Umsatzes in Betracht. Die Erfahrung hat allerdings gezeigt, dass Unternehmen in Befragungen, die Anzahl Beschäftigter häufiger und zuverlässiger angeben als die Höhe des Umsatzes. Umsatzwachstum und Beschäftigungswachstum sind jedoch korreliert, so dass sich die Einflussfaktoren qualitativ nicht stark unterscheiden sollten.

Für die Analysen dieses Kapitels wird das KfW/ZEW-Gründungspanel verwendet. Das KfW/ZEW-Gründungspanel ist eine repräsentative Befragung von jungen Unternehmen mit der Zielsetzung neu gegründete Unternehmen über einen Zeitraum von mehreren Jahren nachzuerfolgen und ihre Entwicklung aufzuzeichnen. Es werden umfangreiche Informationen zum Unternehmen selbst und zu den Gründerpersonen erhoben. Mit diesen Informationen lässt sich – auch unter Ausnutzung der Struktur des Datensatzes als Panel – bestimmen, welche Faktoren sich positiv oder negativ auf das Wachstum von jungen Unternehmen auswirken.

Es werden sowohl deskriptive Analysen als auch Schätzungen von Wachstumsgleichungen durchgeführt. Mit den deskriptiven Analysen werden in erster Linie die Charakteristika der Unternehmen und die Verteilung der Wachstumsraten herausgearbeitet. Bei den Wachstumsschätzungen geht es vor allem darum, aufzuzeigen, welche Faktoren sich positiv und welche sich negativ auf die Beschäftigungsentwicklung von jungen Unternehmen auswirken. Beide Analyseansätze werden aber auch kombiniert, um zu einer Einschätzung zu kommen, was die Ursachen für ein geringes Wachstum sein könnten.

Die Analysen werden für verschiedene Gruppen von Gründungen durchgeführt, um herauszufinden, ob die Wachstumsfaktoren gleichermaßen für alle Gründungen wirken oder ob verschiedene Teilgruppen von Gründungen unterschiedlich von einzelnen Faktoren betroffen sind. Im ersten Teil dieses Kapitels

(Abschnitt 3.1) werden die Gründungen der Jahrgänge 2005 bis 2008 insgesamt und aufgeteilt nach Hightech-Gründungen, Nicht-Hightech-Gründungen und Unternehmen, die wachsen wollen betrachtet. Im zweiten Teil des Kapitels (Abschnitt 3.2) geht es um Corporate Spinoffs, die akademischen Spinoffs und Nicht-Spinoffs gegenüber gestellt werden.

3.1 Wachstumsbedingungen: alle Gründungen insgesamt, Hightech-Gründungen und Gründungen, die wachsen wollen

3.1.1 Deskriptive Analysen

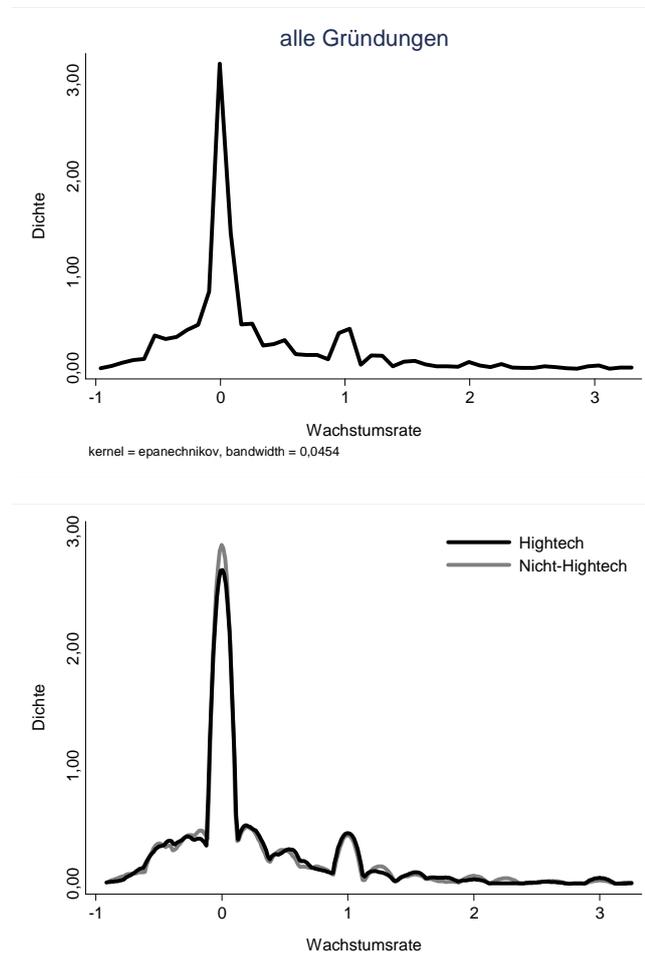
In diesem Abschnitt wird zunächst die Verteilung der jährlichen Wachstumsraten für alle Gründungen und für Hightech- und Nicht-Hightech-Unternehmen beschrieben. Danach werden die Unternehmen, die wachsen wollen, charakterisiert.

Berechnet man die Verteilung der jährlichen Wachstumsraten, ergibt sich ein Bild wie in Abb. 3-1 dargestellt. Die jährlichen Wachstumsraten sind definiert als die prozentuale Veränderung der Anzahl der Beschäftigten (inklusive Gründer) zwischen zwei verschiedenen Jahren: $(\text{Beschäftigte}_t - \text{Beschäftigte}_{t-1}) / \text{Beschäftigte}_{t-1}$. Diese Abbildung zeigt Kerndichteschätzungen der Wachstumsraten für alle Gründungen (obere Hälfte) und aufgespalten für Gründungen in Hightech-Sektoren und Nicht-Hightech-Sektoren (untere Hälfte).¹² Es zeigt sich, dass die Mehrzahl aller Unternehmen entweder überhaupt nicht wächst oder allenfalls einen geringen Beschäftigungszuwachs verzeichnet.¹³ Interessanterweise gilt dies auch für Gründungen in Hightech-Sektoren. Bei diesen Gründungen besteht die Vermutung, dass sie ein besonderes Wachstumspotenzial haben, und dass ihre Gründer sie auch mit Wachstumsambitionen errichten. Wie sich aber zeigt, wächst auch die Mehrzahl der Gründungen in diesen Sektoren in den ersten Lebensjahren nicht oder nur wenig. Die geschätzte Dichte von Gründungen in Hightech-Sektoren liegt fast deckungsgleich auf der geschätzten Dichte von Gründungen in Nicht-Hightech-Sektoren.

¹² Die Abgrenzung des Hightech-Sektors findet sich in Tab. 9-8 im Anhang.

¹³ Der zweite Ausschlag bei „1“ (=100%) erklärt sich dadurch, dass viele Unternehmen sehr klein, d.h., als Einzelunternehmer, starten. Wenn diese Unternehmen einen Mitarbeiter einstellen, resultiert daraus gleich eine Wachstumsrate von 100%.

Abb. 3-1: Verteilung der jährlichen Wachstumsraten



Anmerkung: oberes Perzentil jeweils nicht berücksichtigt.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Hinter dieser Beobachtung können zwei Gründe liegen. Auf der einen Seite kann es sein, dass die Unternehmen ihr Wachstumspotenzial nicht ausschöpfen können, weil sie bestimmte Faktoren am Wachstum hindern. Auf der anderen Seite ist es möglich, dass die Unternehmen gar nicht wachsen wollen. Aus Gesprächen, die im Rahmen dieses Projektes mit Mitarbeitern von Venture Capital-Fonds stattgefunden haben, hat sich das Meinungsbild ergeben, dass in Deutschland, im Gegensatz zu den USA, Unternehmen tendenziell eher nicht mit dem Gedanken gegründet werden, großes Wachstum zu erzielen und das Unternehmen an die Börse zu bringen. Stattdessen ist das Ziel, selbständig ar-

beiten und möglichst lange (unter Umständen bis zur Rente) den eigenen Lebensunterhalt verdienen zu können. Mitarbeiter werden unter diesen Umständen teilweise als Belastung empfunden, da sie es erforderlich machen, die Akquisetätigkeiten auszudehnen, um die Finanzierung der Mitarbeiter sicher zu stellen. Dies wird nicht gewünscht, da dadurch Zeit von der eigentlichen Bearbeitung des Projektes abgeht, was der eigentliche Grund ist, warum sich die jeweiligen Personen selbständig gemacht haben. Gleiches gilt für die Abwicklung der bürokratischen Vorgänge, die mit der Beschäftigung eines Mitarbeiters verbunden sind.

Im KfW/ZEW-Gründungspanel wird nicht explizit danach gefragt, ob die Unternehmen wachsen wollen oder nicht. Es lässt sich jedoch eine Variable bilden, mit der sich ein Wachstumswunsch approximieren lässt. Diese Variable ist eine Kombination aus der Tatsache, ob ein Unternehmen tatsächlich gewachsen ist, ob es Mitarbeiter entlassen hat oder nicht und ob es Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen hatte. Ein Unternehmen wird zu der Gruppe der Gründungen ohne Wachstumsambitionen gerechnet, wenn es a) nicht gewachsen ist, kein Mitarbeiter das Unternehmen verlassen hat und es keine Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen hatte oder wenn es b) Beschäftigung abgebaut hat und keine Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen hatte. Alle anderen Unternehmen wurden als Unternehmen, die wachsen wollen, klassifiziert. Dies schließt natürlich alle Unternehmen mit ein, die wachsen müssen, weil sie unterhalb der minimal erforderlichen Betriebsgröße starten, um am Markt bestehen zu können. Wenn im Folgenden von Unternehmen, die wachsen wollen oder von Unternehmen mit Wachstumswunsch gesprochen wird, dann sind damit sowohl Unternehmen gemeint, die freiwillig wachsen wollen als auch Unternehmen, die gezwungen sind zu wachsen.

Nach der obigen Definition hatten 67 % der Unternehmen in mindestens einem Jahr ihres Bestehen einen Wachstumswunsch.¹⁴ Es sieht also so aus, als ob die Mehrzahl der Unternehmen zumindest ein wenig wachsen und nicht komplett auf Mitarbeiter verzichten möchte. Gleichzeitig scheint ein bedeutender Teil der Unternehmen in ihrem Wachstum aber auch gehemmt zu sein. 54 % der Unternehmen, die wachsen wollen, berichten von Problemen bei der Umset-

¹⁴ Die Variable „Unternehmen will wachsen“ wurde für jedes Jahr bestimmt. Es wird also auch abgebildet, dass ein Unternehmen in einem Jahr wachsen will, im Folgejahr aber nicht.

zung von Personalplänen in mindestens einem der Jahre, in dem sie wachsen wollten.

Im Hinblick auf mögliche Wachstumshemmnisse sind natürlich die Unternehmen, die tatsächlich wachsen wollen, besonders relevant. Ein nicht vorhandener Wachstumswunsch lässt sich nur schwerlich durch politische Maßnahmen oder Veränderungen der Rahmenbedingungen beeinflussen. Im Folgenden werden deswegen die Unternehmen mit Wachstumswunsch den Unternehmen ohne Wachstumswunsch gegenübergestellt, um die Charakteristika der Unternehmen, die wachsen wollen, im Vergleich zu denen, die nicht wachsen wollen, herauszuarbeiten.

In Tab. 3-1 ist die Verteilung der beiden Gruppen von Unternehmen über die Branchen dargestellt. Es zeigt sich, dass es keine signifikanten Unterschiede gibt. Die Unternehmen mit Wachstumswunsch verteilen sich fast genauso über die Branchen wie die Unternehmen ohne Wachstumswunsch.

Tab. 3-1: Verteilung über die Branchen

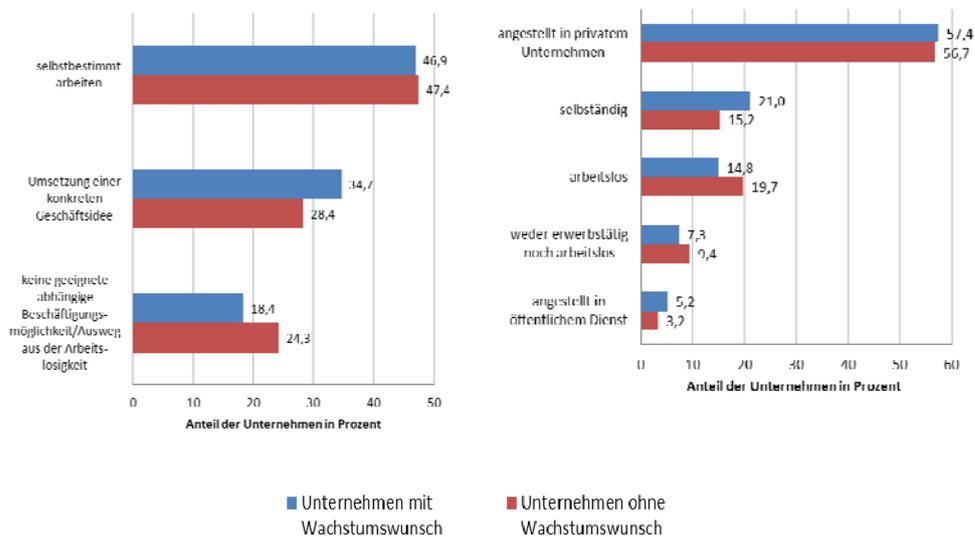
	STW/HTW	TDL	WDL	NTW	SDL	Handel	Bau	
Unternehmen mit Wachstumswunsch	1,4	5,5	6,3	4,4	47,1	21,3	14,0	100,0
Unternehmen ohne Wachstumswunsch	1,0	6,0	6,1	3,6	49,3	22,0	12,1	100,0

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Unternehmen ohne Wachstumswunsch werden jedoch häufiger als Ausweg aus der Arbeitslosigkeit gegründet oder weil es keine geeignete abhängige Beschäftigungsmöglichkeit gibt (Abb. 3-2). Knapp ein Viertel (24 %) der Unternehmen ohne Wachstumswunsch geben an, dass sie keine Alternative zur Gründung gehabt haben. Dabei wurden 20 % der Unternehmen direkt aus der Arbeitslosigkeit gegründet. Bei den Unternehmen mit Wachstumswunsch betragen die entsprechenden Anteile 18 % und 15 %.

Unternehmen mit Wachstumswunsch verfolgen mit der Gründung häufiger die Umsetzung einer konkreten Geschäftsidee als Unternehmen ohne Wachstumswunsch (35 % gegenüber 28 %). Beiden Gruppen ist jedoch gemein, dass ihre Gründer in erster Linie selbständig arbeiten wollen, und dass die Gründer aus einer abhängigen Beschäftigung heraus gründen. Das primäre Motiv einer Unternehmensgründung ist also das Bestreben sein eigener Chef zu sein unabhängig davon, ob das Unternehmen nachher wächst oder nicht.

Abb. 3-2: Gründungsmotiv und Beschäftigungssituation unmittelbar vor der Gründung

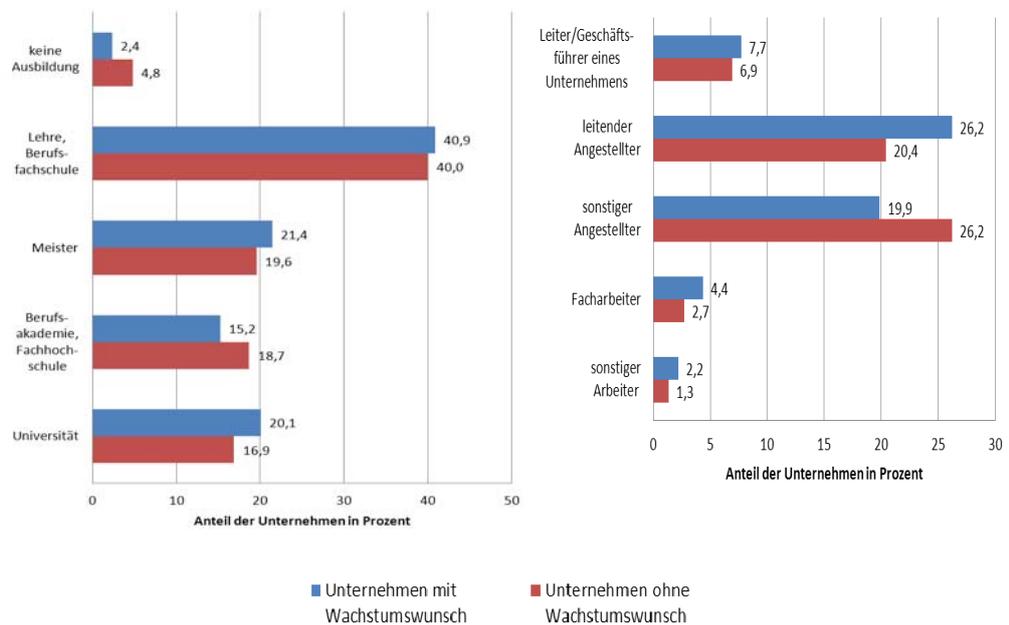


Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Unternehmen mit Wachstumswunsch werden seltener von Personen gegründet, die keine Ausbildung haben als Unternehmen ohne Wachstumswunsch, ansonsten unterscheidet sich das formale Humankapital der Gründer nicht zwischen den beiden Gruppen von Unternehmen (Abb. 3-3. Die Kategorien in der linken Hälfte von Abb. 3-3 sind der höchste Ausbildungsabschluss unter den Gründern.). Dass der höchste Ausbildungsabschluss unter den Gründern keine Ausbildung ist, kommt jedoch insgesamt nur relativ selten vor. Der Anteil der Unternehmen ohne Wachstumswunsch, deren Gründer keine Ausbildung haben beträgt dann auch nur 5 % und der von Unternehmen mit Wachstumswunsch 2 %. Am häufigsten haben die Gründer beider Gruppen als höchsten Ausbildungsabschluss eine Lehre gemacht oder die Berufsfachschule absolviert. Bei den hochqualifizierenden Abschlüssen kann jedoch kein Unterschied festgestellt werden. Die Gründer von Unternehmen mit Wachstumswunsch haben zwar häufiger einen Universitätsabschluss (20 % gegenüber 17 %). Sie haben aber seltener einen Abschluss von der Berufsakademie oder der Fachhochschule (15 % gegenüber 19 %), so dass es insgesamt keinen Unterschied hinsichtlich der Hochqualifizierten (Uni- und FH-Absolventen) in beiden Gruppen gibt.

Die Gründer von Unternehmen mit Wachstumswunsch haben aber signifikant häufiger Führungserfahrung. Sie waren vor der Gründung häufiger leitende Angestellte als die Gründer von Unternehmen ohne Wachstumswunsch (26 % gegenüber 20 %). Die Gründer von Unternehmen ohne Wachstumswunsch waren dagegen häufiger sonstige Angestellte (26 % gegenüber 19,9 %). Die Gründer von Unternehmen mit Wachstumswunsch haben auch häufiger Erfahrung als Unternehmer (34 % gegenüber 28 %). Hinsichtlich der Branchenerfahrung unterscheiden sich die beiden Gruppen jedoch nicht (nicht dargestellt).

Abb. 3-3: Humankapital

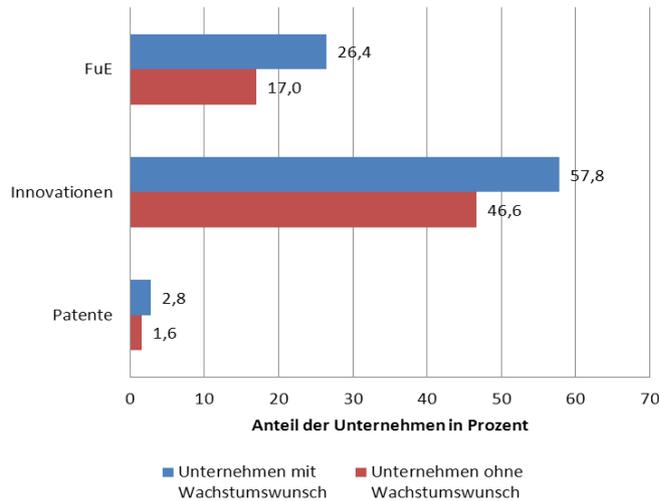


Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Unternehmen die wachsen wollen investieren mehr in Forschung und Entwicklung (FuE) und sind auch innovativer (Abb. 3-4). 26 % der Unternehmen mit Wachstumswunsch betreiben FuE, während es bei den Unternehmen ohne Wachstumswunsch nur 17 % sind. Über die Hälfte der Unternehmen mit Wachstumswunsch (58 %) hat eine Produkt- oder Prozessinnovation eingeführt, von den Unternehmen ohne Wachstumswunsch war es weniger als jedes zweite Unternehmen (47 %). Auch bei den Patenten liegen die Unternehmen mit Wachstumswunsch vor den Unternehmen ohne Wachstumswunsch (3 %

gegenüber 2 %). Der Unterschied in dieser Hinsicht ist zwar nicht sehr groß, jedoch signifikant.

Abb. 3-4: Innovationsinput und Innovationsoutput



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

3.1.2 Einflussfaktoren des Beschäftigungswachstums

Im Folgenden werden Wachstumsgleichungen geschätzt, um die Faktoren zu bestimmen, die sich negativ oder positiv auf das Wachstum von jungen Unternehmen auswirken.

Bis zum Zeitpunkt des Berichts waren drei Wellen des KfW/ZEW-Gründungspanels verfügbar. Die Zeitdimension des Panels ist damit zwar noch relativ kurz. Gleichwohl reicht sie aus, um Analysen durchzuführen, die die Panelstruktur des Datensatzes ausnutzen. Dies hat den Vorteil, dass sich dadurch Eigenschaften der jungen Unternehmen eliminieren lassen, die nicht beobachtet werden können. Insbesondere bei jungen Unternehmen kann davon ausgegangen werden, dass sie durch idiosynkratische Charakteristika sowohl auf Unternehmens- als auch auf Gründerseite gekennzeichnet sind, die sich im Rahmen von Umfragen nicht erfassen lassen. Diese Eigenschaften können aber sowohl mit den beobachteten Faktoren als auch mit dem Wachstum zusammenhängen. Dies kann dazu führen, dass die Effekte der beobachteten Faktoren, die für diesen Bericht relevant sind, verzerrt geschätzt werden. Durch die Anwendung von Panelschätzverfahren können diese verzerrenden Effekte zumindest zum Teil herausgerechnet werden. Allerdings sind die Ergebnisse den-

noch eher deskriptiv als kausal zu verstehen, da es Anzeichen dafür gibt, dass auch mit dem angewendeten Verfahren nicht alle Korrelationen zwischen den unbeobachteten Faktoren und den erklärenden Variablen herausgefiltert werden konnten.

Folgendes Verfahren liegt den Wachstumsschätzungen zugrunde:

1. Eine Panel Fixed-Effects-Schätzung mit den zeitvarianten Variablen.
2. Berechnung der Residuen aus der Fixed Effects-Schätzung.
3. Regression der Residuen auf die zeitinvarianten Variablen mit OLS.

Dieses Verfahren wurde gewählt, weil viele der Faktoren, die einen Einfluss auf das Wachstum von jungen Unternehmen haben können, nur als zeitinvariante Variablen vorliegen. Dies sind insbesondere Variablen, die die Charakteristika der Unternehmen zum Gründungszeitpunkt beschreiben. Bei einer reinen Fixed-Effects-Schätzung würden diese Faktoren herausfallen.¹⁵ Es wurde jeweils sowohl die Wachstumsrate als auch das absolute Beschäftigungswachstum geschätzt. Diese Herangehensweise wurde gewählt, weil viele Unternehmen sehr klein sind. Eine Einstellung von nur wenigen Mitarbeitern kann in so einem Fall zu sehr hohen Wachstumsraten führen. Die Betrachtung des absoluten Beschäftigungswachstums neben dem relativen Beschäftigungswachstum gibt Aufschluss darüber, um wie viele Mitarbeiter es sich tatsächlich handelt, wenn der Koeffizient eine Veränderung der Wachstumsrate von X Prozent angibt.

In den Tabellen Tab. 3-32 und Tab. 3-3 sind Ergebnisse der Schätzung zur Erklärung der Wachstumsrate und des absoluten Beschäftigungswachstums zusammengestellt. In diesen Tabellen sind nur diejenigen Faktoren dargestellt, die einen Einfluss auf die Wachstumsrate haben. Im oberen Teil der Tabellen befinden sich die Faktoren, die sich negativ auswirken, im unteren Teil die Faktoren, die sich positiv auswirken. Neben diesen Faktoren sind noch weitere Variablen in die jeweilige Schätzung eingegangen, für die sich jedoch kein signifikanter Effekt gezeigt hat. Die Tabellen mit allen Variablen befinden sich im Anhang.

¹⁵ Eine Random Effects-Schätzung bot sich nicht an, da die Nullhypothese, dass die unbeobachteten Faktoren unkorreliert mit den beobachteten Faktoren sind, durch den Hausman-Test abgelehnt wurde.

Grundsätzlich gilt für alle Gründungen, dass diejenigen Unternehmen langsamer wachsen, die größer beginnen. Die Anzahl der Beschäftigten zu Beginn der jeweiligen Periode hat für alle Gruppen einen negativen Effekt sowohl auf die Wachstumsrate als auch auf das Beschäftigungswachstum (siehe Tabellen im Anhang). Weiterhin unterscheidet sich die Menge der Faktoren, die sich jeweils negativ und positiv auf das Wachstum auswirken nicht sehr stark zwischen den Gruppen. Eher gibt es Unterschiede zwischen den Faktoren, die auf die Wachstumsrate wirken und Faktoren, die das absolute Beschäftigungswachstum beeinflussen. Schwierigkeiten externe Finanzierung zu erhalten, zu hohe Personalkosten und das Vorhandensein von Hochqualifizierten haben einen Einfluss auf die Wachstumsrate, aber nicht auf das absolute Beschäftigungswachstum. Umgekehrt hat hoher Wettbewerbsdruck im Handel nur einen Einfluss auf das absolute Beschäftigungswachstum. Schließlich gibt es auch keinen Unterschied in der Stärke der Effekte. Die Hypothese, dass sich die geschätzten Koeffizienten nicht unterscheiden, kann in den meisten Fällen nicht abgelehnt werden.

Tab. 3-2: Panelschätzung des absoluten Beschäftigungswachstums

	alle Gründungen	Hightech-Gründungen	Nicht-Hightech-Gründungen	Gründungen, die wachsen wollen
Faktoren, die sich negativ auswirken				
Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen ¹⁾				
Unternehmen will nicht wachsen	-0,581 **	-0,618 ***	-0,544 ***	-0,576 ***
PP: keine geeigneten Bewerber	-0,191 ***	-0,156 *	-0,234 ***	-0,185 ***
PP: zu hohe Personalkosten	-0,186 ***	n.s.	-0,238 ***	-0,186 **
PP: unzureichende Finanzierung	-0,158 **	n.s.	-0,200 ***	-0,156 **
PP: Verschlechterung der Auftragslage	-0,127 ***	-0,219 ***	n.s.	-0,130 *
mehr als 20 Konkurrenten (HT_DL)	-0,172 ***	-0,200 ***	n.s.	-0,291 ***
Gründung aus der Arbeitslosigkeit	-0,130 **	n.s.	-0,149 ***	-0,120 ***
Finanzierungsschwierigkeiten	n.s.	-0,157 *	n.s.	n.s.
Faktoren, die sich positiv auswirken				
Team	0,390 ***	0,417 **	0,370 ***	0,381 ***
Branchenerfahrung	0,006 *	0,007 *	n.s.	0,008 *
Hochqualifizierte	n.s.	n.s.	0,185 *	n.s.
Führungserfahrung	0,175 ***	0,168 **	0,181 **	0,169 **
Innovator	0,146 ***	0,193 ***	n.s.	0,154 **

Referenzkategorie: 1) Unternehmen, die wachsen wollen ohne Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen. PP bedeutet Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen.

***, **, * gibt an, dass der entsprechende Koeffizient auf dem 1%-/5%-/10%-Niveau signifikant ist. n.s. bedeutet nicht signifikant.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel (Berechnungen des ZEW).

Tab. 3-3: Panelschätzung des absoluten Beschäftigungswachstums

	alle Grün- dungen	Hightech- Gründungen	Nicht- Hightech- Gründungen	Gründungen, die wachsen wollen
Faktoren, die sich negativ auswirken				
Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen ¹⁾				
Unternehmen will nicht wachsen	-1,433 ***	-0,896 ***	-1,702 ***	-1,411 ***
PP: keine geeigneten Bewer- ber	-0,430 **	-0,372 *	-0,558 *	-0,397 *
PP: unzureichende Finanzie- rung	-0,421 *	n.s.	0,659 *	n.s.
PP: Verschlechterung der Auftragslage	-0,633 ***	-0,610 ***	-0,602 *	-0,653 ***
mehr als 20 Konkurrenten (HT_DL)	-0,758 ***	-1,211 ***	—	-0,948 **
mehr als 20 Konkurrenten (Handel)	-0,698 *	—	n.s.	-0,899 *
Gründung aus der Arbeitslo- sigkeit	-0,640 ***	n.s.	-0,614 **	-0,651 **
Faktoren, die sich positiv auswirken				
Team	2,515 ***	3,488 ***	1,988 ***	2,646 ***
Branchenerfahrung	0,032 *	0,047 *	n.s.	0,042 *
Führungserfahrung	0,655 **	0,876 *	n.s.	0,616 *
Innovator	0,552 *	1,191 ***	n.s.	n.s.
Beteiligungskapital	1,275 ***	1,227 ***	n.s.	1,461 **

Referenzkategorie: 1) Unternehmen, die wachsen wollen ohne Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen. PP bedeutet Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen.

***, **, * gibt an, dass der entsprechende Koeffizient auf dem 1%/-5%/-10%-Niveau signifikant ist. n.s. bedeutet nicht signifikant.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel (Berechnungen des ZEW).

Wie sich zeigt, ist der Hauptgrund, warum junge Unternehmen nicht wachsen, dass sie nicht wachsen wollen. Der Effekt der anderen Einflussfaktoren, die sich negativ auf das Wachstum auswirken, ist deutlich geringer. Dies gilt sowohl für Hightech-Gründungen als auch für Nicht-Hightech-Gründungen. Und es gilt auch für Unternehmen mit Wachstumswunsch. Dieses auf den ersten Blick widersprüchliche Ergebnis lässt sich damit erklären, dass mit dem Modell die *jährliche* Wachstumsrate geschätzt wird, die Gruppe der Unternehmen mit Wachstumswunsch aber aus den Unternehmen besteht, die in mindestens einem Jahr ihres Bestehens wachsen wollten. D.h., die Unternehmen mit Wachstumswunsch wollten irgendwann einmal seit ihrer Gründung wachsen, aber nicht notwendigerweise in jedem Jahr. Und der fehlende Wachstumswunsch war dann auch für diese Unternehmen der Hauptgrund, warum sie im jeweiligen Jahr weniger gewachsen sind.

Aus Gründen der Übersichtlichkeit werden im Folgenden zunächst die Wachstumsfaktoren für alle Unternehmen beschrieben und die Wachstumsfaktoren von Hightech-Gründungen denen von Nicht-Hightech-Gründungen gegenübergestellt. Im Anschluss daran werden die Wachstumsfaktoren für Unternehmen mit Wachstumswunsch dargestellt.

Bezogen auf alle Unternehmen haben die Unternehmen, die nicht wachsen wollen, eine um 58 Prozentpunkte niedrigere Wachstumsrate als Unternehmen, die wachsen wollen, und keine Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen haben. Dies entspricht 1,4 Mitarbeitern pro Jahr, die weniger eingestellt werden.

Der zweitwichtigste Grund für geringeres Wachstum ist die Tatsache, dass die Unternehmen keine geeigneten Bewerber finden, gefolgt von der Tatsache, dass die Unternehmen die Personalkosten als zu hoch empfinden. Gegenüber Unternehmen, die wachsen wollen und keine Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen haben, wachsen Unternehmen, mit Schwierigkeiten, geeignetes Personal zu finden oder die die Personalkosten als zu hoch empfinden, um 19 Prozentpunkte weniger. Diese Probleme scheinen jedoch eher für Nicht-Hightech-Gründungen relevant zu sein. Für diese Gruppe sind die Effekte deutlich höher als für Hightech-Gründungen, bei denen die relevanten Koeffizienten entweder nur schwach oder gar nicht signifikant sind. Allerdings sind die Koeffizienten zwischen den Unternehmensgruppen nicht signifikant unterschiedlich.

Weitere Faktoren, die sich nur negativ auf das Wachstum von Nicht-Hightech-Gründungen auswirken, sind unzureichende Finanzierungsmöglichkeiten des Personals aus der laufenden Geschäftstätigkeit und Gründung aus der Arbeitslosigkeit. Nicht-Hightech-Gründungen mit Problemen, Personal aus der laufenden Geschäftstätigkeit zu finanzieren, haben im Vergleich zu Nicht-Hightech-Unternehmen, die wachsen wollen und keine Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen haben, ein um 20 Prozentpunkte niedrigere Wachstumsrate. Nicht-Hightech-Unternehmen, die aus der Arbeitslosigkeit gegründet werden, wachsen um 15 Prozentpunkte weniger als Nicht-Hightech-Unternehmen, die nicht aus der Arbeitslosigkeit gegründet werden. Für die Hightech-Unternehmen ist der jeweilige Koeffizient insignifikant.

Für Hightech-Unternehmen sind dagegen die Verschlechterung der Auftragslage und hoher Wettbewerbsdruck Faktoren, die sich negativ auf das Wachstum auswirken. Für Nicht-Hightech-Unternehmen sind die Koeffizienten dieser beiden Faktoren insignifikant. Hightech-Unternehmen, die sich einer ver-

schlechterten Auftragslage gegenüber sehen, wachsen im Vergleich zu Hightech-Unternehmen, die wachsen wollen und keine Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen haben, um 22 Prozentpunkte weniger. Hightech-Unternehmen, die sich mehr als 20 Konkurrenten ausgesetzt sehen, haben eine um 20 Prozentpunkte geringere Wachstumsrate als Hightech-Unternehmen mit weniger Konkurrenz. Allerdings zeigt sich dieser Effekt nur für die Dienstleistungsbranche des Hightech-Sektors. Für das verarbeitende Gewerbe des Hightech-Sektors ist der entsprechende Koeffizient insignifikant. Dies liegt daran, dass die Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes im Hightech-Sektor deutlich seltener einem Wettbewerbsdruck von mehr als 20 Konkurrenten ausgesetzt sind.

Für die Unternehmen des Hightech-Sektors scheinen sich auch Schwierigkeiten bei der externen Finanzierung negativ auf das Wachstum auszuwirken. Allerdings zeigt sich dieser Effekt nur bei der Wachstumsrate und ist dort auch nur schwach signifikant.

Bei den Faktoren, die sich positiv auswirken, hat eindeutig die Tatsache, dass ein Unternehmen im Team gegründet wurde, den stärksten Effekt. Unternehmen mit mehreren Gründern wachsen um 39 Prozentpunkte stärker als Unternehmen von Einzelgründern. Relevant sind weiterhin Führungserfahrung, die Tatsache, ob ein Unternehmen innoviert und Branchenerfahrung der Gründer. Unternehmen, bei denen die Gründer bereits Führungserfahrung gesammelt haben, wachsen um 18 Prozentpunkte und Innovatoren um 15 Prozentpunkte stärker als die Unternehmen der jeweiligen Referenzkategorie. Ein Jahr mehr Branchenerfahrung führt zu 0,6 Prozentpunkten mehr Wachstum. Der Effekt von Branchenerfahrung ist allerdings nur schwach signifikant.

Die Relevanz der positiven Effekte unterscheidet sich zwischen Hightech-Gründungen und Nicht-Hightech-Gründungen etwas. Für Nicht-Hightech-Gründungen ist es unbedeutend, ob die Unternehmen innovieren oder nicht. Auch die Branchenerfahrung hat keinen Effekt. Stattdessen scheint es für diese Unternehmen relevant zu sein, ob sie Hochqualifizierte unter den Gründern haben. Für die Hightech-Gründungen ist es vergleichsweise wichtig für das Wachstum, dass sie innovieren. Nach der Tatsache, ob sie im Team gegründet werden, hat diese Variable den zweitstärksten positiven Effekt.

Betrachtet man das absolute Beschäftigungswachstum, zeigt sich, dass der Erhalt von Beteiligungskapital einen positiven Effekt auf das Wachstum hat. Dies scheint aber nur für Hightech-Gründungen relevant zu sein. Hightech-

Gründungen, die Beteiligungskapital erhalten, wachsen um 1,2 Mitarbeiter mehr als Hightech-Unternehmen, die kein Beteiligungskapital erhalten. Für Nicht-Hightech-Unternehmen hat der Erhalt von Beteiligungskapital keinen Effekt auf das Wachstum.

Wie oben schon erwähnt, ist auch für Unternehmen mit Wachstumswunsch die fehlende Motivation zu wachsen, der Hauptgrund, warum diese Unternehmen in einem bestimmten Jahr nicht wachsen. Den zweitstärksten negativen Effekt auf das Wachstum von diesen Unternehmen hat ein hoher Wettbewerbsdruck. Unternehmen mit Wachstumswunsch, die mehr als 20 Konkurrenten haben, wachsen um 29 Prozentpunkte weniger als Unternehmen mit geringerer Konkurrenz. Dieser Effekt gilt aber wiederum nur für die Unternehmen mit Wachstumswunsch im Dienstleistungsbereich des Hightech-Sektors. Für die Unternehmen anderer Sektoren scheint ein hoher Wettbewerbsdruck keine Rolle zu spielen. Den dritt- und viertstärksten negativen Effekt auf das Wachstum von Unternehmen mit Wachstumswunsch haben zu hohe Personalkosten und Schwierigkeiten geeignete Bewerber zu finden. Unternehmen mit Wachstumswunsch, die diese Fragen mit „ja“ beantwortet haben, haben ein um 19 Prozentpunkte niedrigeres Wachstum als Unternehmen, die wachsen wollen, aber keine Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen haben. Unzureichende Finanzierungsmöglichkeiten aus der laufenden Geschäftstätigkeit und die Verschlechterung der Auftragslage führen im Vergleich zu Unternehmen, die wachsen wollen, aber keine Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen haben, zu 16 und 13 Prozentpunkten weniger Wachstum. Im Vergleich zu den anderen Faktoren, hat die Gründung aus der Arbeitslosigkeit den schwächsten negativen Effekt für Unternehmen mit Wachstumswunsch. Mit 12 Prozentpunkten ist dieser Effekt aber fast genauso hoch wie für alle Gründungen.

Wie bei allen Unternehmen, hat die Tatsache, ob ein Unternehmen im Team gegründet wurde, auch für Unternehmen mit Wachstumswunsch den stärksten positiven Effekt. Der Effekt ist auch fast genauso stark wie für alle Unternehmen. Unternehmen mit Wachstumswunsch, die im Team gegründet werden, wachsen um 38 Prozentpunkte stärker als Unternehmen mit Wachstumswunsch, die von Einzelpersonen gegründet werden. Weitere Faktoren, die das Wachstum von Unternehmen mit Wachstumswunsch positiv beeinflussen, sind Führungserfahrung, die Tatsache, ob ein Unternehmen innoviert und Branchenerfahrung. Die Stärke dieser Effekte ist vergleichbar mit der Stärke der Effekte für alle Unternehmen. Weiterhin führt der Erhalt von Beteiligungskapi-

tal auch für Unternehmen mit Wachstumswunsch zu einem höheren absoluten Beschäftigungswachstum.

3.1.3 Ein Vergleich zwischen Unternehmen, die wachsen und ihnen ähnlichen Unternehmen

Wie in Abschnitt 3.1.1 gezeigt, haben junge Unternehmen in den meisten Jahren eine Wachstumsrate von null. In Abschnitt 3.1.2 wurde dann analysiert, welche Faktoren sich negativ oder positiv auf das Wachstum auswirken. Die Analysen bislang waren aber bisher eher deskriptiver Natur. Um weiter an die Ursachen heranzukommen, warum junge Unternehmen in der Regel nicht wachsen, wird in diesem Abschnitt ein Vergleich angestellt zwischen den Unternehmen, die tatsächlich wachsen und den Unternehmen, die aufgrund ihrer Charakteristika den wachsenden Unternehmen ähnlich sind und deswegen wachsen könnten. Im Folgenden werden drei Gruppen von Unternehmen unterschieden:

1. Unternehmen, die tatsächlich wachsen (eine Wachstumsrate von größer null haben),
2. Unternehmen, die aufgrund ihrer Charakteristika wachsen könnten, es aber nicht tun,
3. Unternehmen, die nicht wachsen, und die aufgrund ihrer Charakteristika auch keine Wachstumskandidaten sind (sonstige Unternehmen).

Um zu bestimmen, welche Unternehmen potenzielle Wachstumskandidaten sind, wird ein Logit-Modell mit der abhängigen Variablen „Unternehmen wächst ja/nein“ geschätzt und die vorhergesagte Wahrscheinlichkeit bestimmt, dass ein Unternehmen wächst. Unternehmen, deren Wachstumswahrscheinlichkeit bei 50 % oder mehr liegt, die aber nicht wachsen, werden der Gruppe der Unternehmen, die wachsen könnten, zugewiesen.

Tab. 3-4 zeigt die Ergebnisse des Logit-Modells zur Schätzung der Wahrscheinlichkeit, zu wachsen. Die Ergebnisse sind äquivalent zu denen aus Abschnitt 3.1.2. Auf Gründerseite haben Teamgründung, Branchenerfahrung, Führungserfahrung, Hochqualifizierte und Erfahrung als Unternehmer einen positiven Effekt und die Gründung aus der Arbeitslosigkeit einen negativen Effekt auf die Wahrscheinlichkeit zu wachsen. Auf Unternehmensseite erhöht sich die Wahrscheinlichkeit zu wachsen, wenn das Unternehmen innoviert. Berechnet

man die vorhergesagte Wachstumswahrscheinlichkeit und bestimmt die potenziellen Wachstumskandidaten wie oben beschrieben, dann zeigt sich, dass 15 % der Unternehmen wachsen könnten, es aber nicht tun.

Tab. 3-4: Logit Modell für die Wahrscheinlichkeit zu wachsen

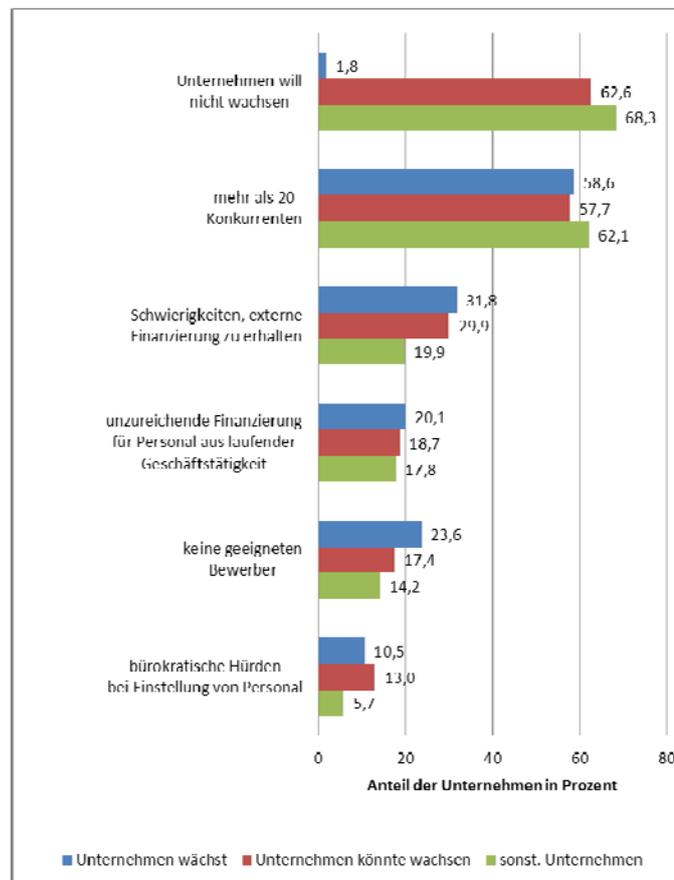
Variable	P (Wachstum)	
	marg. Effekt	(Std.f.)
<i>Gründer</i>		
Teamgründung (D)	0,104 ***	(0,017)
Branchenerfahrung	0,001 *	(0,001)
Führungserfahrung (D)	0,022	(0,015)
Hochschulabschluss (D)	0,082 ***	(0,015)
Erfahrung als Unternehmer (D)	0,030 **	(0,015)
Gründung aus der Arbeitslosigkeit	-0,074 ***	(0,019)
<i>Unternehmen</i>		
Innovator	0,122 ***	(0,013)
Anz. MA zur Gründung	0,004 *	(0,002)
Gründung 2006 ²⁾	-0,041 ***	(0,016)
Gründung 2007 ²⁾	0,006	(0,019)
Gründung 2008 ²⁾	-0,096 ***	(0,021)
HT VG ¹⁾	0,087 ***	(0,033)
wiss. DL ¹⁾	-0,086 ***	(0,021)
sonst. VG ¹⁾	0,108 ***	(0,025)
sonst. DL ¹⁾	0,014	(0,023)
Bau ³⁾	0,084 ***	(0,026)
Beobachtungen	5471	
Pseudo R ²	0,056	
Log likelihood	-3574	

***, **, * kennzeichnen einen von Null verschiedenen mittleren Effekt auf dem 1%-; 5%-; 10%-Niveau, Standardfehler in Klammern. D: Dummyvariable; Referenzkategorie: 1) Handel
Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel 2007-2009 (Berechnungen des ZEW).

In Abb. 3-5 sind mögliche Wachstumshemmnisse nach den drei Gruppen von Unternehmen aufgeführt. Durch Vergleich des Antwortverhaltens der Unternehmen, die gewachsen sind und der Unternehmen, die wachsen könnten, lässt sich abschätzen, welche Faktoren dafür verantwortlich sind, dass Unternehmen nicht wachsen, obwohl sie es könnten. Z.B. zeigt sich, dass von den Unternehmen, die wachsen könnten, 58 % angeben, dass sie starkem Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind (mehr als 20 Konkurrenten haben). Gleichzeitig sagen aber auch 59 % der Unternehmen, die gewachsen sind, dass sie mindestens 20 Kon-

kurrenten haben. Der hohe Wettbewerbsdruck ist deswegen vermutlich nicht dafür verantwortlich, dass Unternehmen nicht wachsen. Die Unternehmen, die gewachsen sind, müssten sonst deutlich seltener angeben, dass sie mehr als 20 Konkurrenten haben als die Unternehmen, die wachsen könnten, es aber nicht tun.

Abb. 3-5: Mögliche Wachstumshemmnisse nach Unternehmenstyp



Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel 2007-2009 (Berechnungen des ZEW).

Wie sich aus Abb. 3-5 ergibt, ist der vorherrschende Grund, warum junge Unternehmen, die wachsen könnten, nicht wachsen, dass sie schlichtweg nicht wachsen wollen. 63 % der potenziellen Wachstumskandidaten kann bei der

Variablen „Unternehmen will nicht wachsen“ ein „ja“ zugeordnet werden. Bei den Unternehmen, die tatsächlich gewachsen sind, sind es nur knapp 2 %.¹⁶

Alle anderen Faktoren scheinen als Wachstumshemmnis nicht in Frage zu kommen. Für die Schwierigkeiten, externe Finanzierung zu erhalten und unzureichende Finanzierungsmöglichkeiten für Personal aus der laufenden Geschäftstätigkeit gilt dasselbe wie für den hohen Wettbewerbsdruck. Auch in diesen beiden Fällen ist der Anteil der tatsächlich wachsenden Unternehmen und der potenziellen Wachstumskandidaten, die die Frage mit „ja“ beantworten ungefähr gleich groß. Von den Unternehmen, die wachsen könnten, geben 30 % an, dass sie Schwierigkeiten hatten, externe Finanzierung zu bekommen, von den Unternehmen, die tatsächlich gewachsen sind, sind es 32 %. 19 % der Unternehmen, die wachsen könnten, haben Probleme, Personal aus der laufenden Geschäftstätigkeit zu finanzieren, bei den Unternehmen, die tatsächlich gewachsen sind, sind es 20 %.

Noch deutlicher ist die Situation beim Problem, geeignete Mitarbeiter zu finden. Bei dieser Frage sind die Unternehmen, die tatsächlich wachsen, anscheinend sogar stärker restringiert als die Unternehmen, die wachsen könnten. 24 % der wachsenden Unternehmen geben an, dass sie Personalpläne nicht umsetzen konnten, weil sie keine geeigneten Mitarbeiter gefunden haben. Bei den Unternehmen, die wachsen könnten, es aber nicht tun, waren es nur 17 %. Dieser Unterschied ist auch statistisch signifikant. Allerdings ist nicht auszuschließen, dass die Unternehmen, die wachsen könnten, es aber nicht tun, deswegen weniger von Schwierigkeiten berichten, geeignete Mitarbeiter zu finden, weil sie seltener nach neuen Mitarbeitern gesucht haben. Unternehmen, die tatsächlich gewachsen sind, haben auf jeden Fall, Mitarbeiter gesucht, bei den potenziellen Wachstumskandidaten muss das nicht unbedingt der Fall gewesen sein. Die potenziellen Wachstumskandidaten können deswegen in dieser Hinsicht seltener auf Schwierigkeiten gestoßen sein.

Ein Faktor, der als Wachstumshemmnis in Frage kommt, ist die Bürokratie bei der Einstellung von Mitarbeitern. Bei dieser Frage geben die potenziellen Wachstumskandidaten häufiger an, dass dies für sie ein Problem darstellt als

¹⁶ Dass dieser Anteil nicht null ist, kann zwei Gründe haben. Erstens kann es daran liegen, dass die Variable „Unternehmen will wachsen“ konstruiert ist und nicht direkt erfragt wurde. Die 2 % spiegeln dann die Ungenauigkeit in der Variablenkonstruktion wider. Zweitens ist es möglich, dass Unternehmen, die nicht wachsen wollten, doch gewachsen sind, weil es die Situation erfordert hat.

die Unternehmen, die tatsächlich wachsen (13 % gegenüber 11 %). Dieser Unterschied ist ebenfalls statistisch signifikant. Allerdings spielt dieses Problem für nur einen geringen Anteil der Unternehmen überhaupt eine Rolle.

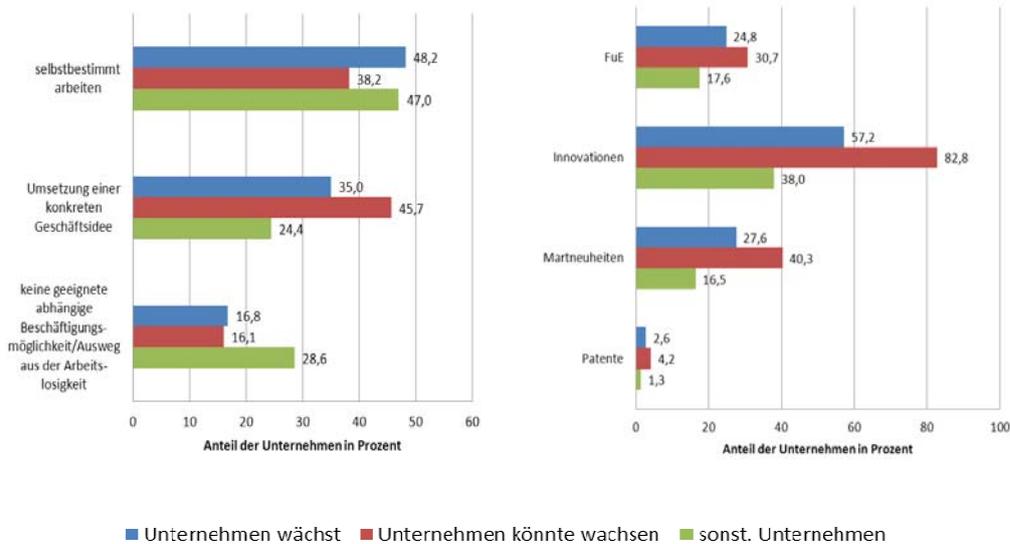
Das Ergebnis, dass Unternehmen, die nicht wachsen, obwohl sie es aufgrund ihrer Charakteristika könnten, in der Mehrzahl nicht wachsen wollen, bedeutet jedoch nicht zwangsläufig, dass in diesen Unternehmen kein Wachstumspotenzial steckt. Es ist denkbar, dass die Unternehmen in ihren ersten Jahren von Wachstumsambitionen Abstand nehmen, um ein Wachstum in späteren Jahren vorzubereiten. Es gibt Anzeichen dafür, dass dies tatsächlich so ist. In Abb. 3-6 und Tab. 3-5 sind deskriptive Statistiken zu einigen Kennzeichen, die auf ein späteres Wachstum schließen lassen können, nach den einzelnen Unternehmenstypen (Unternehmen wächst, Unternehmen könnte wachsen, sonstige Unternehmen) zusammengestellt. Es zeigt sich, dass die Gründer von Unternehmen, die wachsen könnten, es aber nicht tun, ihr Unternehmen in erster Linie errichten, um eine konkrete Geschäftsidee umzusetzen. 46 % geben diesen Grund als Gründungsmotiv an. Der Wunsch nach selbstbestimmter Arbeit ist mit 38 % deutlich weniger stark ausgeprägt. Dies steht im Gegensatz zu der Reihenfolge der Gründungsmotive, die die Gründer der beiden anderen Unternehmenstypen (Unternehmen die wachsen und sonstige Unternehmen) angeben und die auch für alle Gründungen insgesamt zu beobachten ist. Insgesamt geben die Gründer von fast der Hälfte aller Gründungen an (46 %), dass sie ihr Unternehmen deswegen gegründet haben, weil sie selbstbestimmt arbeiten wollen und nur 32 % verfolgen eine bestimmte Geschäftsidee.

Die Unternehmen, die wachsen könnten, es aber nicht tun, haben auch höhere Innovationsaktivitäten als die beiden anderen Gruppen (rechte Seite von Abb. 3-6). Das trifft sowohl auf den Innovationsinput als auch auf den Innovationsoutput zu. 31 % der potenziellen Wachstumskandidaten betreiben FuE. Bei den Unternehmen, die tatsächlich wachsen, sind es ein Viertel und bei den sonstigen Unternehmen 18 %. Von den Unternehmen, die wachsen könnten, es aber nicht tun, haben mehr als vier Fünftel (83 %) eine Prozessinnovation durch- oder eine Produktinnovation eingeführt und 40 % haben seit ihrer Gründung eine Marktneuheit herausgebracht.¹⁷ Bei den Unternehmen, die tatsächlich

¹⁷ Eine Marktneuheit ist ein Produkt oder eine Dienstleistung, die das Unternehmen als *erster* Anbieter entweder in der Region, in Deutschland oder auf dem Weltmarkt eingeführt hat. Im Gegensatz dazu ist eine Produktinnovation ein Produkt oder eine Dienstleistung, die es im Leistungsspektrum des betreffenden Unternehmens noch nicht gab. Andere Unter-

gewachsen sind und den sonstigen Unternehmen liegen die entsprechenden Anteile bei 57 % und 38 % (Innovationen) und bei 28 % und 17 % (Marktneuheiten). Potenzielle Wachstumskandidaten haben mit 4 % gegenüber 3 % bei den tatsächlich wachsenden und 1 % bei den sonstigen Unternehmen auch häufiger Patente. Die Unterschiede sind in allen Fällen signifikant. Und schließlich investieren die Unternehmen, die wachsen könnten, pro Jahr mehr als die Unternehmen, die tatsächlich gewachsen sind und die sonstigen Unternehmen (Tab. 3-5). Dies gilt zwar nur für den Mittelwert und nicht für den Median. Aber da der Mittelwert über dem Median liegt, bedeutet das, dass die Investitionen am oberen Rand der Gesamtverteilung der Investitionen von den Unternehmen getätigt werden, die wachsen könnten, es aber nicht tun. Zusammen genommen legt dies die Vermutung nahe, dass die nicht-wachsenden Unternehmen, die potenziell wachsen können, in der kurzen Frist zwar nicht wachsen wollen, dennoch aber langfristig ein hohes Wachstumspotenzial haben.

Abb. 3-6: Gründungsmotiv und Innovationsaktivitäten nach Unternehmenstyp



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

nehmen können das entsprechende Produkt oder die entsprechende Dienstleistung bereits anbieten.

Tab. 3-5: Investitionen nach Unternehmenstyp

	Investitionen pro Jahr (Mittelwert)	Investitionen pro Jahr (Median)
Unternehmen wächst	28.500	13.000
Unternehmen könnte wachsen	36.400	9.750
sonstige Unternehmen	17.300	7.000
insgesamt	25.500	10.000

Anmerkung: Werte gerundet. Oberes Perzentil jeweils nicht berücksichtigt.

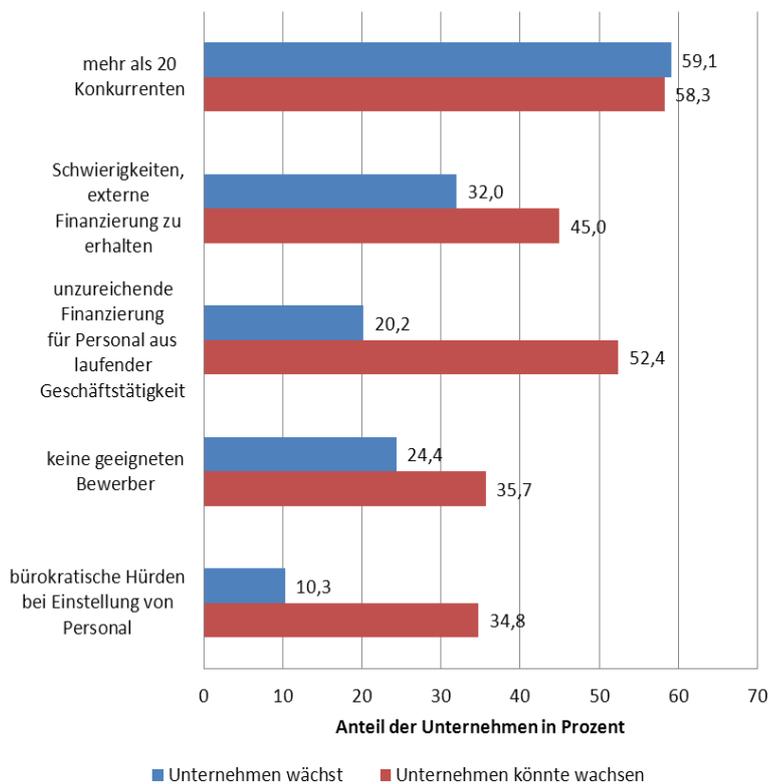
Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Wie wir gesehen haben, wollen junge Unternehmen, die wachsen könnten, in der Mehrzahl nicht wachsen. Zumindest nicht kurzfristig. Es gibt aber auch noch die Gruppe von Unternehmen, die wachsen könnten und es tatsächlich auch wollen. Wenn man für diese Gruppe mögliche Wachstumshemmnisse untersucht, ergibt sich das in Abb. 3-7 dargestellte Bild. Die potenziellen Wachstumskandidaten geben im Vergleich zu den Gründungen, die tatsächlich gewachsen sind, überdurchschnittlich häufig an, dass sie Schwierigkeiten haben, externe Finanzierung zu bekommen, ihr Personal aus der laufenden Geschäftstätigkeit zu finanzieren, geeignete Bewerber zu finden oder dass sie sich bürokratischen Hürden bei der Einstellung von Personal gegenüber sehen. Am stärksten ist der Unterschied bei der Finanzierung aus der laufenden Geschäftstätigkeit. Über die Hälfte der Unternehmen (53 %), die wachsen wollen und könnten, geben an, dass ihr Umsatz nicht ausreicht, um Mitarbeiter einzustellen. Betrachtet man die Unternehmen, die gewachsen sind, ist es gerade mal ein Fünftel (20 %). Die Unternehmen, die wachsen könnten, es aber nicht tun, wachsen also in erster Linie deswegen nicht, weil offenbar ihre Geschäfte (noch) nicht so laufen, dass sie es sich leisten können. Daneben scheinen sie aber auch den bürokratischen Aufwand zu scheuen, der mit der Einstellung von Personal verbunden ist. Das kann davon beeinflusst sein, dass sie keine Kapazitäten haben, diesen Aufwand zu betreiben. 35 % der potenziellen Wachstumskandidaten geben an, dass sie aufgrund der Bürokratie keine Mitarbeiter eingestellt haben, bei den Unternehmen, die gewachsen sind, sind es nur 10 %. An dieser Stelle bleibt allerdings offen, ob es sich um tatsächliche bürokratische Hindernisse handelt oder nur um wahrgenommene. Die Gruppe der potenziellen Wachstumskandidaten wurde ja so gebildet, dass sie der Gruppe der tatsächlich wachsenden Unternehmen ähnelt. Es ist also zu vermuten, dass sich

die beiden Gruppen ähnlichen bürokratischen Anforderungen gegenüber sehen. Hinzu kommt, dass die Mehrzahl der Arbeitsmarktregeln alle Unternehmen in gleichem Maße betreffen. Diese Regeln haben die wachsenden Unternehmen aber offenbar nicht davon abgehalten, neue Mitarbeiter einzustellen.

Die Unterschiede bei den Schwierigkeiten, externe Finanzierung zu erhalten und geeignete Bewerber zu finden, sind nicht so stark wie bei den beiden Faktoren zuvor, aber dennoch signifikant. 45 % der potenziellen Wachstumskandidaten haben Schwierigkeiten externe Finanzierung zu bekommen gegenüber 32 % bei den Unternehmen, die tatsächlich gewachsen sind. 36 % der potenziellen Wachstumskandidaten finden keine geeigneten Bewerber, bei den wachsenden Unternehmen sind es 24 %. Finanzierungsschwierigkeiten und Fachkräftemangel scheinen also Faktoren zu sein, die junge Unternehmen in ihrem Wachstum hemmen können.

Abb. 3-7: Mögliche Wachstumshemmnisse für Unternehmen, die wachsen wollen



Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

3.2 Wachstumsbedingungen: Spinoffs

Eine besondere Gruppe unter den Unternehmensgründungen sind Spinoffs. Spinoffs sind Ausgründungen aus etablierten Unternehmen oder aus wissenschaftlichen Einrichtungen. Im ersten Fall spricht man von Corporate Spinoffs, im zweiten Fall von akademischen Spinoffs.¹⁸ Spinoffs sind dadurch gekennzeichnet, dass ein Transfer von materiellen oder immateriellen Gütern aus der Inkubatoreinrichtung (etabliertes Unternehmen oder Wissenschaftseinrichtung), in der die Gründer vorher beschäftigt waren, in ein eigenes neues Unternehmen stattfindet. Diese Güter können konkrete Erfindungen sein, auf die die Gründer als abhängig Beschäftigte gestoßen sind oder an einer Wissenschaftseinrichtung entwickelt haben, aber auch allgemeines Wissen, Erfahrungen und Fähigkeiten, die die Gründer als abhängig Beschäftigte oder in ihrer Zeit an einer Wissenschaftseinrichtung erworben haben. Spinoffs können daher ein Vehikel sein, um Technologien und Wissen in marktfähige Produkte zu transferieren, neue Geschäftsfelder zu erschließen und damit die Voraussetzung zu schaffen, dass zukunftsfähige Arbeitsplätze entstehen.

Im Folgenden werden deswegen die Wachstumsbedingungen von Spinoffs untersucht. Im Zentrum stehen dabei die Corporate Spinoffs. Diese Gruppe von Gründungen wird zunächst den akademischen Spinoffs gegenüber gestellt und dann den Nicht-Spinoffs. Als Datensätze werden das KfW/ZEW-Gründungspanel und die ZEW-Unternehmensbefragung „Gründung-Wissenschaft“ aus dem Jahr 2008 verwendet.

Ein Schwerpunktthema der dritten Welle des KfW/ZEW-Gründungspanels waren Ausgründungen aus etablierten Unternehmen. Entsprechend wurden Fragen gestellt, mit denen sich Corporate Spinoffs identifizieren lassen. Es wurden jedoch keine äquivalenten Fragen gestellt, um auch akademische Spinoffs zu identifizieren. Die Informationen zu den akademischen Spinoffs mussten deswegen der ZEW-Unternehmensbefragung „Gründung-Wissenschaft“ 2008 entnommen werden. Dies stellt den Vergleich der Corporate Spinoffs mit den akademischen Spinoffs unter andere Bedingungen als den Vergleich der Corporate Spinoffs mit den Nicht-Spinoffs. Der Vergleich zwischen Corporate Spinoffs und akademischen Spinoffs kann nur anhand der Variablen vorge-

¹⁸ Andere Bezeichnungen für Corporate Spinoffs sind „employee spinoffs“, „employee start-ups“ oder „entrepreneurial spinoffs“ (Klepper 2001, Klepper und Sleeper 2005, Hirakawa et al. 2010).

nommen werden, die in den beiden Datensätzen zumindest ähnlich sind. Weiterhin muss berücksichtigt werden, dass sich die Befragungen auf unterschiedliche Zeiträume beziehen und sich die Branchenabgrenzung für die Stichprobenziehung unterscheidet. Auf die Unterschiede in den Datensätzen wird im Verlauf der Darstellung der Ergebnisse näher eingegangen.

Für die Definition von Spinoffs gibt es in der Literatur keine einheitlichen Kriterien. Es ist aber deutlich, dass „Gründer hat vorher als abhängig Beschäftigter in einem etablierten Unternehmen gearbeitet“ oder „Gründer hat studiert oder war Wissenschaftler an einer Wissenschaftseinrichtung“ nicht ausreicht, um das was man mit Spinoffs verbindet – nämlich den Wissens- und Technologietransfer – , zu erfassen. Ein Unternehmen wird deswegen im Folgenden als Spinoff klassifiziert, wenn folgende Kriterien erfüllt sind:

Corporate Spinoff: Mindestens ein Gründer hat vor der Gründung als abhängig Beschäftigter in einem etablierten Unternehmen gearbeitet und neue Ideen, die dort im Rahmen der Tätigkeit entstanden sind, waren unverzichtbar für die Gründung.

Akademisches Spinoff: Mindestens ein Gründer hat an einer Wissenschaftseinrichtung studiert oder war an einer Wissenschaftseinrichtung beschäftigt und neue Forschungsergebnisse oder wissenschaftliche Methoden, an deren Erarbeitung mindestens ein Gründer beteiligt war, waren unverzichtbar für die Gründung.

3.2.1 Coporate Spinoffs versus akademische Spinoffs

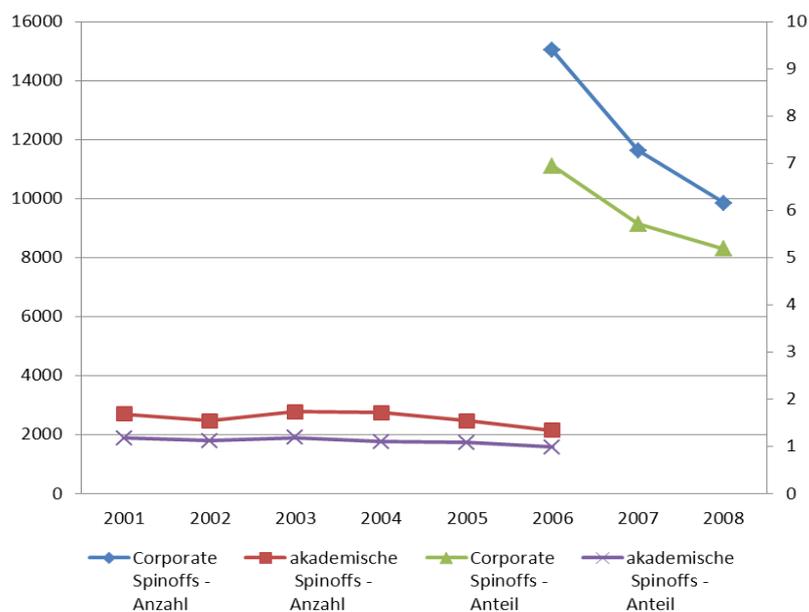
3.2.1.1 Deskriptive Analysen

Zunächst werden die Corporate Spinoffs den akademischen Spinoffs gegenüber gestellt, um ihre Gemeinsamkeiten und Unterschiede herauszuarbeiten. In Abb. 3-8 ist die Entwicklung der Anzahl der beiden Spinofftypen und ihr jeweiliger Anteil an allen Gründungen dargestellt. Für die akademischen Spinoffs sind Informationen von 2001 bis 2006 verfügbar, für die Corporate Spinoffs von 2006 bis 2008. Es zeigt sich, dass es deutlich mehr Corporate Spinoffs gibt als akademische Spinoffs. Im Durchschnitt werden ungefähr 12.100 Corporate Spinoffs pro Jahr in Deutschland gegründet, aber nur 2.500 akademische Spinoffs. Allerdings ist die Ausnutzung des Potenzials bei den akademischen Spinoffs höher: Es gibt zwar fünf Mal mehr Corporate Spinoffs als akademische Spinoffs, aber 130 Mal mehr potenzielle Inkubatoren für Corporate Spinoffs als

für akademische Spinoffs. Als potenzieller Inkubator für Corporate Spinoffs wurden dabei alle Unternehmen mit mindestens 50 Beschäftigten angesehen.

Die Anzahl der Gründungen von akademischen Spinoffs ist über die Zeit, in der sie beobachtet werden können, relativ konstant geblieben. Die Anzahl der Gründungen von Corporate Spinoffs ist dagegen im Beobachtungszeitraum (2006 bis 2008) deutlich gesunken. Ein möglicher Grund dafür ist, dass sich die konjunkturelle Lage bis zum Ausbruch der Finanzkrise im Herbst 2008 kontinuierlich verbessert hat, so dass das Aufgeben einer Stelle als abhängig Beschäftigter zunehmend unattraktiv wurde. Dieser Effekt scheint für die potenziellen Gründer von Corporate Spinoffs sogar noch ausgeprägter gewesen zu sein als für die Gründer anderer Unternehmen, da auch der Anteil der Corporate Spinoffs an allen Gründungen im selben Zeitraum zurück gegangen ist.

Abb. 3-8: Anzahl Spinoffs und Anteil an allen Gründungen



Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel, ZEW-Unternehmensbefragung „Gründung-Wissenschaft“ 2008 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Betrachtet man die Verteilung über die Branchen, dann zeigt sich, dass akademische Spinoffs vor allem in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen gründen (Tab. 3-6). Dies ist zum einen intuitiv plausibel, da akademische Spinoffs definitionsgemäß neue Forschungsergebnisse und neue wissenschaftliche Methoden verwerten. Die Branchenverteilung kann zum an-

deren aber auch vom Stichprobendesign für die ZEW-Unternehmensbefragung „Gründung-Wissenschaft“ 2008 beeinflusst sein. Die Zielsetzung dieser Befragung war es, Gründungen aus der Wissenschaft zu analysieren. Dafür wurde die Überlegung angestellt, dass Ausgründungen aus Hochschulen und Wissenschaftseinrichtungen in erster Linie in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen erfolgen. Um die zur Verfügung stehenden Ressourcen bestmöglich zu nutzen, wurde die Stichprobe auf Unternehmen aus forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen beschränkt. Gleichwohl ist anzunehmen, dass dieses Vorgehen keine oder allenfalls eine zu vernachlässigende Einschränkung für Gründungen aus Hochschulen mit Technologietransfer (akademische Spinoffs) darstellt. Auch wenn es vorstellbar ist, dass Akademiker in nichtforschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen gründen, ist es plausibel anzunehmen, dass der Technologietransfer in diesem Fall nicht besonders groß ist, d.h., dass es sich nicht um akademische Spinoffs wie oben definiert handelt. Die Anzahlen der akademischen Spinoffs, die für Abb. 3-8 errechnet wurden, gelten deswegen für alle Branche (für ganz Deutschland) und nicht nur für die forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige.

Dass dennoch gemäß Tab. 3-6 ein signifikanter Anteil von akademischen Spinoffs in nichtforschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen gegründet wird, ist auf die unterschiedlichen Abgrenzungen der forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige in der ZEW-Unternehmensbefragung „Gründung-Wissenschaft“ 2008 und dem KfW/ZEW-Gründungspanel zurückzuführen. Insbesondere für die forschungsintensive Industrie (STW/HTW) und die wissensintensiven Dienstleistungen unterscheiden sich die Abgrenzungen. Um Vergleichbarkeit herzustellen, wurde für Tab. 3-6 die Abgrenzung des KfW/ZEW-Gründungspanels verwendet. Die Details der Unterschiede in den Branchenabgrenzungen können Tab. 9-8 und Tab. 9-9 des Anhangs entnommen werden.

Im Vergleich zu den Nicht-Spinoffs werden auch die Corporate Spinoffs häufiger in den forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen gegründet. 19 % der Corporate Spinoffs gründen in der forschungsintensiven Industrie oder in den technologieorientierten oder wissensintensiven Dienstleistungen. Bei den Nicht-Spinoffs sind es 12 %. Der größte Anteil der Corporate Spinoffs wird in den sonstigen unternehmensnahen Dienstleistungssektoren gegründet. Annähernd die Hälfte (47 %) der Corporate Spinoffs wird in diesen Bereichen ausgegründet. Das ist fast derselbe Anteil wie bei den Nicht-Spinoffs, von de-

nen 48 % in den sonstigen unternehmensnahen Dienstleistungen gegründet werden.

Tab. 3-6: Spinoffs: Verteilung über die Branchen

	STW/HTW	TDL	WDL	NTW	SDL	Handel	Bau	
Corporate Spinoffs	2,1	7,2	9,6	5,4	46,7	14,9	14,0	100,0
akademische Spinoffs	3,51	42,1	28,11	2,63	13,15	9,46	1,04	100,0
Nicht-Spinoffs	1,1	5,3	5,7	3,9	48,2	22,6	13,2	100,0

Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel, ZEW-Unternehmensbefragung „Gründung-Wissenschaft“ 2008 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

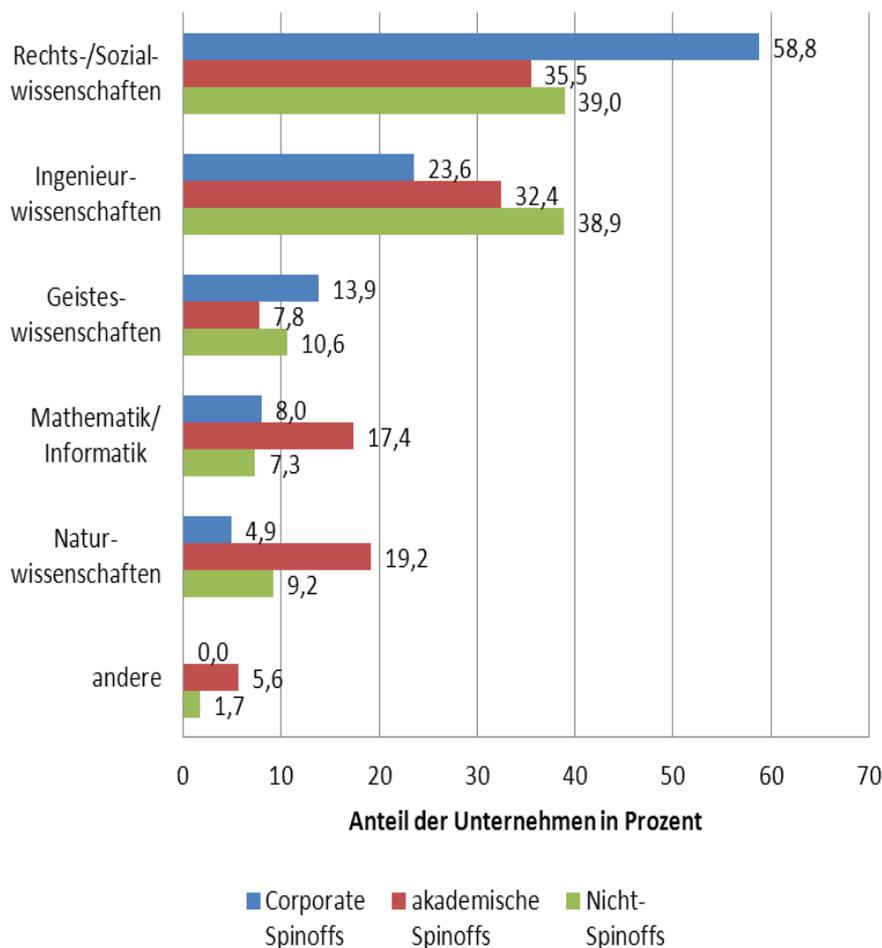
Unter den Gründern von akademischen Spinoffs sind deutlich mehr Studierende als unter den Gründern von Corporate Spinoffs. 89 % der akademischen Spinoffs haben Gründer von denen mindestens einer studiert hat, bei den Corporate Spinoffs sind es nur 37 %.¹⁹ Der Anteil von Corporate Spinoffs mit Studierenden ist dabei nicht wesentlich höher als bei den Nicht-Spinoffs, von denen 32 % der Unternehmen Gründer mit einem Studienabschluss aufweisen.

In Abb. 3-9 sind die Studienfächer der Unternehmensgründer dargestellt. Gründer von Corporate Spinoffs studieren in erster Linie Rechts- und Sozialwissenschaften. 59 % der Corporate Spinoffs weisen Gründer mit dieser Fachrichtung auf. Rechts- und Sozialwissenschaften sind zwar bei den akademischen Spinoffs auch die häufigste Fachrichtung, die Gründer von akademischen Spinoffs studieren aber deutlich häufiger die MINT-Fächer Mathematik, Ingenieurwissenschaften, Naturwissenschaften, Technik als die Gründer von Corporate Spinoffs. Der Anteil von Gründern mit MINT-Hintergründen ist bei akademischen Spinoffs beinahe doppelt so hoch wie bei Corporate Spinoffs. Weist mindestens ein Gründer einen Studienabschluss auf, dann ist bei einem Drittel

¹⁹ Dass der Anteil mit Studierenden bei den akademischen Spinoffs nicht bei 100 % liegt, lässt sich darauf zurückführen, dass auch technische Angestellte ohne Studium ein akademisches Spinoff gründen können. Ein Studium von mindestens einem der Gründer ist keine notwendige Bedingung, damit ein Unternehmen als akademisches Spinoff klassifiziert wird. Es ist auch möglich, dass die Gründer „nur“ an einer Wissenschaftseinrichtung angestellt waren. Das Entscheidende ist, dass mit der Gründung auch ein Technologietransfer verbunden ist, also dass neue Forschungsergebnisse oder neue wissenschaftliche Methoden unverzichtbar für die Gründung waren.

(34 %) der Corporate Spinoffs ein Abschluss in einem MINT-Fach vertreten, bei den akademischen Spinoffs sind es 65 %.

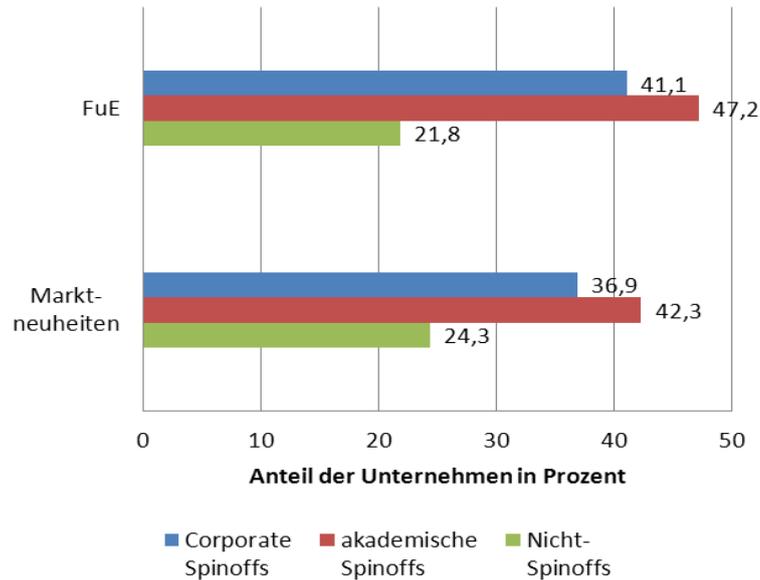
Abb. 3-9: Studienfächer



Anmerkung: Bezogen auf die Unternehmen, von deren Gründern mindestens einer studiert hat. Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel, ZEW-Unternehmensbefragung „Gründung-Wissenschaft“ 2008 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Trotzdem sind die Unterschiede bei der FuE und bei den Marktneuheiten nicht übermäßig groß (Abb. 3-10). 47 % der akademischen Spinoffs betreiben FuE, von den Corporate Spinoffs sind es 41 %. Marktneuheiten haben 42 % der akademischen Spinoffs im Vergleich zu 37 % bei den Corporate Spinoffs. Beide Gruppen von Spinoffs sind aber deutlich innovativer als Nicht-Spinoffs.

Abb. 3-10: FuE und Marktneuheiten

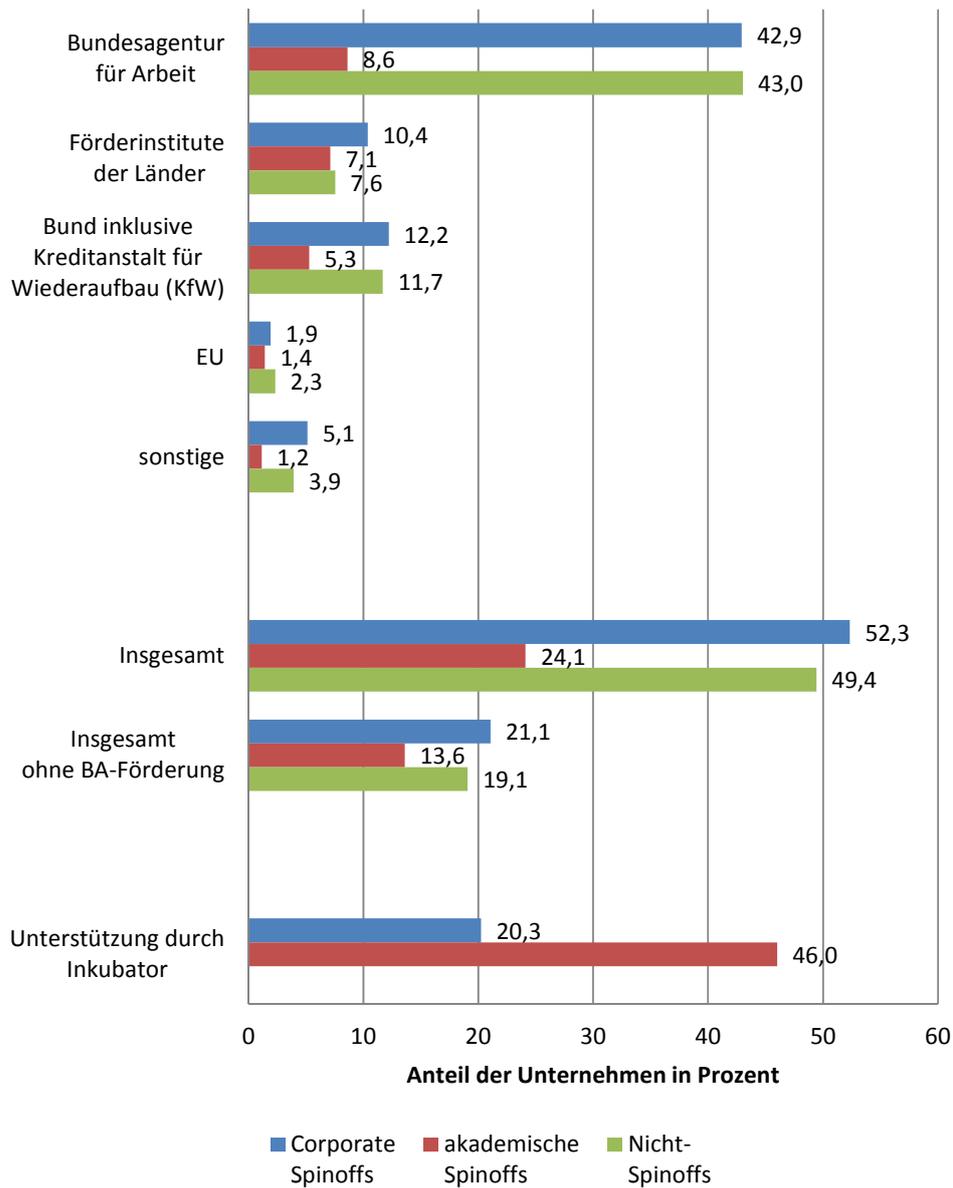


Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel, ZEW-Unternehmensbefragung „Gründung-Wissenschaft“ 2008 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Ein Punkt, der im Zusammenhang mit Spinoffs immer wieder diskutiert wird, ist die unterschiedliche Förderung von Corporate Spinoffs und akademischen Spinoffs. Für Gründungen aus Hochschulen gibt es eine Reihe von speziellen Förderprogrammen, z.B. EXIST, für Corporate Spinoffs dagegen nicht. Die naheliegende Schlussfolgerung, dass Corporate Spinoffs deswegen kaum öffentliche Förderung bekommen, ist dagegen nicht zutreffend (Abb. 3-11). Insgesamt bekommt über die Hälfte der Corporate Spinoffs (52 %) öffentliche Förderung. Dieser Anteil ist mehr als doppelt so hoch wie bei den akademischen Spinoffs, von denen nur 24 % öffentliche Förderung erhalten. Der hohe Anteil an geförderten Unternehmen unter den Corporate Spinoffs ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass viele der Gründer von Corporate Spinoffs Fördermittel der Bundesagentur für Arbeit (BA) in Anspruch nehmen. Ein erstaunlich hoher Anteil – über ein Fünftel (21 %) – der Corporate Spinoffs wird auch direkt aus der Arbeitslosigkeit gestartet. Wenn man die BA-Förderung unberücksichtigt lässt, erhalten Corporate Spinoffs immer noch mehr öffentliche Förderung als akademische Spinoffs. Der Unterschied ist aber nicht mehr so stark (21 % bei den Corporate Spinoffs und 14 % bei den akademischen Spinoffs). Akademische Spinoffs erhalten aber deutlich häufiger Un-

terstützung durch ihren jeweiligen Inkubator (46 % gegenüber 20 % bei den Corporate Spinoffs).

Abb. 3-11: Finanzielle und ideelle Unterstützung



Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel, ZEW-Unternehmensbefragung „Gründung-Wissenschaft“ 2008 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

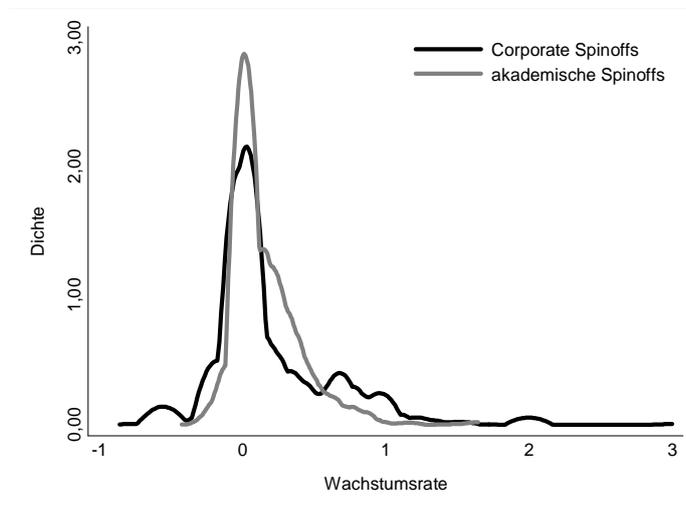
3.2.1.2 Einflussfaktoren des Beschäftigungswachstums

Im Folgenden werden die Faktoren betrachtet, die das Wachstum von Corporate Spinoffs im Vergleich zu akademischen Spinoffs beeinflussen. Für diese Analyse kann der Panelansatz aus Abschnitt 3.1.2 nicht verwendet werden, weil für die akademischen Spinoffs keine jährlichen Informationen zu den Beschäftigten zur Verfügung stehen. Die ZEW-Unternehmensbefragung „Gründungswissenschaft“ 2008 war als Querschnittsbefragung angelegt, in deren Rahmen nur die Anzahl der Beschäftigten zum Gründungszeitpunkt und zum Zeitpunkt der Befragung ermittelt wurde. Im Folgenden wird deswegen auf einen Ansatz von Evans (1987a,b) zurückgegriffen. In diesem Modell wird der durchschnittliche Wachstumsfaktor über die Jahre des Bestehens durch das Alter und die Gründungsgröße, die in einer logarithmischen Erweiterung zweiter Ordnung kombiniert werden, erklärt.²⁰ Für die Analyse in diesem Abschnitt wird dieses Modell um Faktoren wie Größe des Gründungsteams, Studienfächer, Innovativität, Beziehung zum Inkubator und öffentliche Förderung erweitert. Für die Corporate Spinoffs wird äquivalent zu den akademischen Spinoffs der durchschnittliche Wachstumsfaktor zwischen dem Gründungszeitpunkt und dem „Zeitpunkt der Befragung“ bestimmt und das Modell dann getrennt für die Corporate Spinoffs und die akademischen Spinoffs geschätzt. Der „Zeitpunkt der Befragung“ entspricht bei den Corporate Spinoffs dem Jahr 2009.

Abb. 3-12 zeigt die Verteilung der Wachstumsrate. Auch in diesem Fall erscheint qualitativ dasselbe Bild wie wir es auch schon für alle Unternehmen insgesamt und für die Hightech-Gründungen gesehen haben: Der Modus der Verteilung liegt bei null, d.h., auch Corporate Spinoffs und akademische Spinoffs wachsen in der Mehrzahl nicht oder nur kaum. Dieses Ergebnis sollte allerdings nicht überinterpretiert werden. Insbesondere ist bei dem Vergleich der Verteilungen Vorsicht angebracht, da die Unternehmen unterschiedlich alt sind und sich die Berechnung des jeweiligen Wachstumsfaktors auf Perioden bezieht, in denen kein vergleichbares makroökonomisches Umfeld herrschte. Zwischen den Jahren 2001 und 2008, in denen die akademischen Spinoffs beobachtet werden, herrschte eine tendenziell positive konjunkturelle Lage. Der Beobachtungszeitraum der Corporate Spinoffs umfasst dagegen auch das Krisenjahr 2009.

²⁰ Der Wachstumsfaktor ist die Wachstumsrate plus eins.

Abb. 3-12: Verteilung der Wachstumsrate



Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel, ZEW-Unternehmensbefragung „Gründung-Wissenschaft“ 2008, hochgerechnete Werte

In Tab. 3-7 sind die Ergebnisse der Schätzung dargestellt. Für das Wachstum von akademischen Spinoffs ist es vorteilhaft, wenn das Unternehmen im Team gegründet wird, wenn es eine Marktneuheit einführt und wenn es Kontakte zum Inkubator pflegt. Allerdings kommt es auf die Art der Kontakte an. Gemeinsame Projekte mit dem Inkubator und die Vergabe von Aufträgen an den Inkubator scheinen das Wachstum zu erhöhen, der Erhalt von Aufträgen vom Inkubator dagegen zu senken. Weiterhin haben akademische Spinoffs mit Naturwissenschaftlern ein geringeres Wachstum als akademische Spinoffs ohne Naturwissenschaftler. Öffentliche Förderung und die Unterstützung durch den Inkubator haben keinen Einfluss auf das Wachstum von akademischen Spinoffs.

Bei den Corporate Spinoffs scheint keiner der berücksichtigten Faktoren außer der Anzahl der Beschäftigten zum Zeitpunkt der Gründungen einen Einfluss auf das Wachstum zu haben.

Tab. 3-7: Wachstumsfaktoren Corporate Spinoffs und akademische Spinoffs

abh. Variable: Wachstumsfaktor (ln)				
	Corporate Spinoffs		akademische Spinoffs	
Anz. Beschäftigte zum Zeitpunkt der Gründung (ln)	-0,362	***	-0,196	***
Alter (ln)	(0,115)		(0,072)	
	-0,275		0,002	
	(0,179)		(0,216)	
Anz. Beschäftigte zum Zeitpunkt der Gründung*Alter (ln)	0,215	***	0,073	**
	(0,062)		(0,038)	
Anz. Beschäftigte zum Zeitpunkt der Gründung (ln ²)	0,024		0,003	
Alter (ln ²)	(0,033)		(0,010)	
	0,010		-0,058	
	(0,111)		(0,070)	
Team	-0,020		0,085	***
	(0,052)		(0,027)	
kein Studium	0,036		-0,004	
	(0,087)		(0,045)	
Naturwiss.	0,074		-0,105	***
	(0,079)		(0,033)	
Ingenieurwiss.	0,105		-0,031	
	(0,078)		(0,029)	
Mathematik/Informatik	0,095		0,024	
	(0,078)		(0,042)	
Rechts-/Sozialwiss.	0,085		-0,002	
	(0,085)		(0,032)	
Geisteswiss.	0,103		-0,054	
	(0,181)		(0,043)	
andere			-0,145	***
			(0,044)	
FuE	0,008		0,022	
	(0,049)		(0,026)	
Marktneuheit	-0,026		0,064	***
	(0,043)		(0,025)	
Kontakt zum Inkubator	0,015		0,071	***
	(0,057)		(0,027)	
gem. Projekte mit Inkubator	0,016		0,063	**
	(0,056)		(0,029)	
Aufträge an Inkubator	0,037		0,072	**
	(0,072)		(0,030)	
Aufträge vom Inkubator	-0,016		-0,060	**
	(0,056)		(0,028)	
Unterstützung durch Inkubator	-0,008		-0,020	
	(0,055)		(0,022)	
öffentl. Förderung	0,052		-0,014	
	(0,045)		(0,022)	
Sektordummies	ja		ja	
Konstante	0,371	***	-0,021	
	(0,142)		(0,175)	
R ²	0,163		0,250	
Anz. Beob.	296		378	

Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel, ZEW-Unternehmensbefragung „Gründung-Wissenschaft“ 2008 (Berechnungen des ZEW).

3.2.2 Corporate Spinoffs versus Nicht-Spinoffs

In diesem Abschnitt werden die Corporate Spinoffs mit Nicht-Spinoffs verglichen, um weitere Eigenschaften von Corporate Spinoffs herauszuarbeiten. Die Analysen werden für beide Gruppen mit dem KfW/ZEW-Gründungspanel durchgeführt. Die Probleme aus der Verwendung von zwei verschiedenen Datensätzen, wie beim Vergleich der Corporate Spinoffs mit den akademischen Spinoffs, stellen sich für die Analysen dieses Abschnitts nicht. Allerdings können die akademischen Spinoffs bei diesen Analysen nicht explizit berücksichtigt werden. Es ist möglich, dass sich unter den Nicht-Spinoffs auch akademische Spinoffs befinden. Zunächst werden wieder deskriptive Analysen durchgeführt und dann die Einflussfaktoren des Wachstums bestimmt.

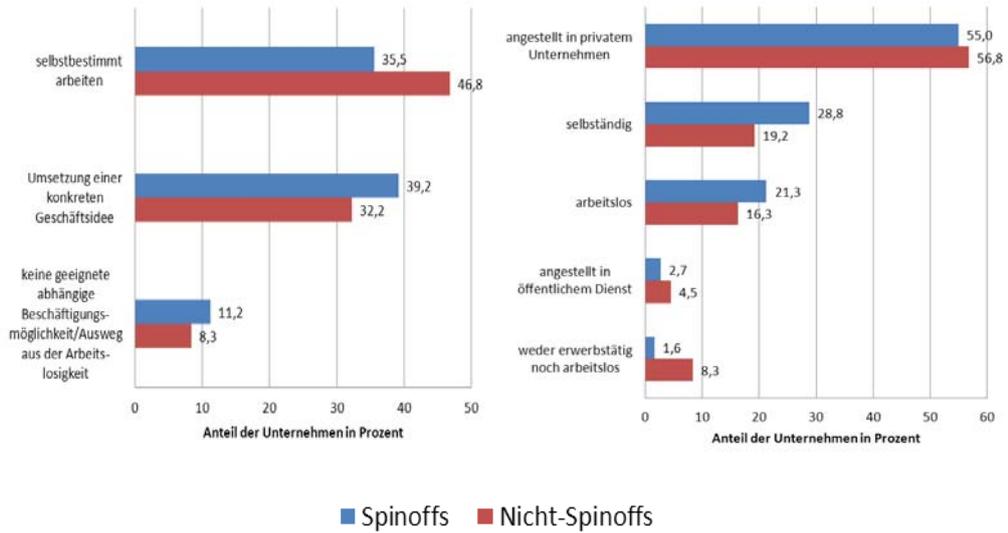
3.2.2.1 Deskriptive Analysen

Wie zu erwarten, sind die meisten Gründer von Corporate Spinoffs unmittelbar vor der Gründung in einem privaten Unternehmen als Mitarbeiter angestellt (Abb. 3-13, rechte Hälfte). In dieser Hinsicht unterscheiden sie sich nicht von Gründern von Nicht-Spinoffs. Ein bedeutender Teil gründet aber auch aus einer anderen Selbständigkeit heraus oder aus der Arbeitslosigkeit. Dies kommt häufiger vor als bei den Nicht-Spinoffs. 29 % der Gründer von Corporate Spinoffs waren unmittelbar vor der Gründung des Spinoffs bereits selbständig, bei den Gründern von Nicht-Spinoff waren es 19 %. Ein gutes Fünftel der Gründer von Corporate Spinoffs gründet aus der Arbeitslosigkeit. Von den Gründern von Nicht-Spinoffs waren 16 % arbeitslos. Corporate Spinoffs werden aber nicht signifikant häufiger als Ausweg aus der Arbeitslosigkeit oder weil es keine alternative Beschäftigungsmöglichkeit gibt gegründet als Nicht-Spinoffs.

Konsistent mit der Tatsache, dass die Gründer von Corporate Spinoffs häufiger bereits selbständig sind als die Gründer von Nicht-Spinoffs geben sie auch weniger häufig „selbstbestimmt arbeiten“ als Gründungsmotiv an (36 % gegenüber 47 % bei den Nicht-Spinoffs). Den Gründern von Corporate Spinoffs geht es in erster Linie um die Umsetzung einer konkreten Geschäftsidee.

Die Gründer von Corporate Spinoffs haben als höchsten Abschluss hauptsächlich eine Lehre oder einen Abschluss von einer Berufsfachschule (Abb. 3-14, linke Hälfte). Fast die Hälfte (49 %) der Corporate Spinoffs haben Gründer mit einem derartigen Abschluss. Dieser Anteil ist signifikant höher als bei den Nicht-Spinoffs, von denen 40 % Gründer mit Lehre oder Abschluss von einer

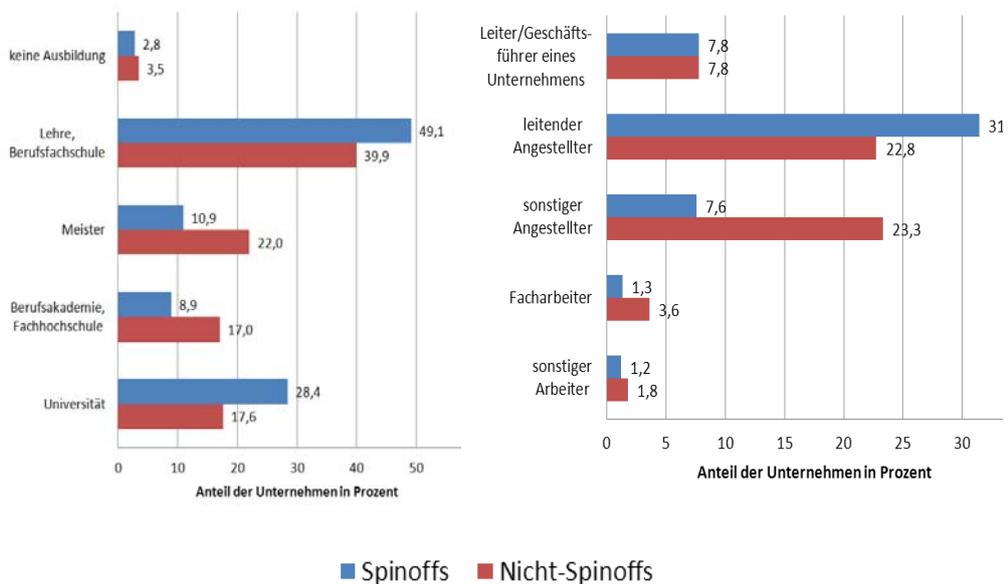
Abb. 3-13: Gründungsmotiv und Beschäftigungssituation unmittelbar vor der Gründung



Quelle: KfW/ZEW-Grün

dungspanel (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte)..

Abb. 3-14: Humankapital



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Berufsfachschule als höchsten Bildungsabschluss haben. Corporate Spinoffs werden aber auch häufiger von Universitätsabsolventen gegründet als Nicht-Spinoffs (28 % gegenüber 18 %). Insgesamt sind die Gründer von Corporate Spinoffs jedoch nicht häufiger hochqualifiziert, also mit FH- oder Uniabschluss als die Gründer von Nicht-Spinoffs. Dies liegt daran, dass die Gründer von Nicht-Spinoffs signifikant häufiger einen FH-Abschluss haben als Gründer von Corporate Spinoffs (17 % gegenüber 9 %).

Die Gründer von Corporate Spinoffs haben aber höheres informelles Humankapital als die Gründer von Nicht-Spinoffs. Sie haben signifikant mehr Führungserfahrung (Abb. 3-14, rechte Hälfte) und häufiger Erfahrung als Unternehmer. Bei der Branchenerfahrung unterscheiden sich die beiden Gruppen von Unternehmen allerdings wieder nicht. Im Schnitt haben die Gründer sowohl von Corporate Spinoffs als auch von Nicht-Spinoffs zum Zeitpunkt der Gründung ungefähr 15 Jahre Berufserfahrung (nicht dargestellt).

Corporate Spinoffs investieren im Mittel mehr (Tab. 3-8). Dies gilt sowohl für den Gründungszeitpunkt als auch für Investitionen pro Jahr seit Gründung. Im Durchschnitt investieren Corporate Spinoffs 57.900 Euro zum Gründungszeitpunkt und 37.900 Euro pro Jahr in der Folgezeit. Bei den Nicht-Spinoffs sind es 36.300 Euro zum Gründungszeitpunkt und 24.400 Euro pro Jahr über die Zeit. Der Unterschied besteht aber in erster Linie nur für den Mittelwert. Die Investitionen im Median unterscheiden sich zum Gründungszeitpunkt überhaupt nicht und über die Zeit nur wenig. Der Unterschied bei den Investitionen pro Jahr ist auch nur knapp signifikant auf dem 10 %-Niveau.

Corporate Spinoffs haben aber nicht häufiger Finanzierungsschwierigkeiten als Nicht-Spinoffs. Der Anteil der Corporate Spinoffs, die angeben Finanzierungsschwierigkeiten zu haben ist zwar mit 20 % etwas höher als bei den Nicht-Spinoffs (17 %). Dieser Unterschied ist aber nicht signifikant.

Corporate Spinoffs haben häufiger Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen als Nicht-Spinoffs. 48 % der Corporate Spinoffs geben, dass sie im Laufe ihres Bestehens schon in mindestens einem Jahr mehr Personal einstellen wollten, dies aber aus verschiedenen Gründen nicht umsetzen konnten. Bei den Nicht-Spinoffs waren es nur 39 %. Die Hauptgründe für nicht umgesetzte Personalpläne sind bei den Corporate Spinoffs die Verschlechterung der Auftragslage (30 %), die vergebliche Suche nach geeigneten Bewerbern (28 %) und unzureichende Finanzierung für Personal aus der laufenden Geschäftstätigkeit (25 %, Abb. 3-15).

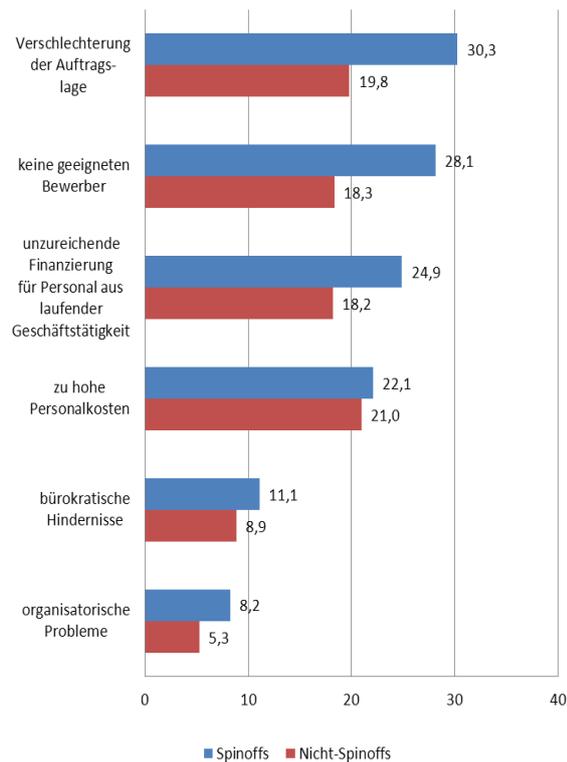
Tab. 3-8: Investitionen und Finanzierungsschwierigkeiten

	Corporate Spinoffs	Nicht-Spinoffs	insgesamt
Investitionen zum Gründungszeitpunkt:			
Mittelwert	57.900	36.300	37.700
Median	15.000	15.000	15.000
Investitionen pro Jahr			
Mittelwert	37.900	24.400	25.200
Median	13.000	10.000	10.000
Finanzierungsschwierigkeiten (%)	20,3	16,7	16,9

Anmerkung: Werte gerundet. Oberes Perzentil jeweils nicht berücksichtigt.

Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Abb. 3-15: Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen



Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

3.2.2.2 Einflussfaktoren des Beschäftigungswachstums

In diesem Abschnitt werden die Ergebnisse präsentiert, die sich aus den Wachstumsschätzungen für die Corporate Spinoffs ergeben haben. Für die Wachstumsschätzungen wurde das gleiche Verfahren angewendet wie für die Bestimmung der Wachstumsfaktoren für alle Gründungen, Gründungen im Hightech-Sektor und Gründungen mit Wachstumswunsch im Abschnitt 3.1.2. Es wurden getrennte Schätzungen für Corporate Spinoffs und Nicht-Spinoffs durchgeführt und die Ergebnisse der beiden Gruppen gegenübergestellt, um die Unterschiede in den Einflussfaktoren zu bestimmen.

Tab. 3-9 enthält die Ergebnisse für die Corporate Spinoffs im Vergleich zu den Nicht-Spinoffs. Es sind wieder nur die Ergebnisse dargestellt, die für mindestens eine Gruppe einen signifikanten Einfluss auf das Wachstum haben. Die ausführlichen Ergebnistabellen finden sich im Anhang.

Für Nicht-Spinoffs sind die Faktoren, die das Wachstum beeinflussen im Großen und Ganzen dieselben wie für alle Unternehmen. Generell sind die Effekte aber etwas stärker als für alle Unternehmen. Den stärksten negativen Einfluss hat wieder die Motivation (nicht) zu wachsen. Nicht-Spinoffs, die nicht wachsen wollen, haben ein um 60 Prozentpunkte niedrigeres Wachstum als Nicht-Spinoffs, die wachsen wollen und keine Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen haben. Den stärksten positiven Einfluss hat wieder die Tatsache, ob ein Unternehmen im Team gegründet wurde oder nicht. Nicht-Spinoffs, die im Team gegründet wurden, haben ein um 39 Prozentpunkte höheres Wachstum als Nicht-Spinoffs, die von Einzelgründern gegründet wurden.

Bei den Corporate Spinoffs zeigt sich ein ähnliches Phänomen wie schon bei der Wachstumsschätzung, mit der die Wachstumsfaktoren der Corporate Spinoffs mit denen der akademischen Spinoffs verglichen wurden (Tab. 3-7). Auf die Wachstumsrate hat nur die Anzahl der Beschäftigten zu Beginn der Periode einen Einfluss (siehe Tab. 9-4 im Anhang). Für das absolute Beschäftigungswachstum zeigt sich darüber hinaus nur ein Einfluss der beiden Faktoren, die sonst den jeweils stärksten Einfluss auf das Wachstum in negativer und positiver Richtung haben: die Tatsache, ob das Unternehmen wachsen will und ob es im Team gegründet wurde. Dieses Ergebnis kann zwei Ursachen haben: Zum einen ist es möglich, dass für Corporate Spinoffs die meisten Faktoren, die das Wachstum von anderen Unternehmen beeinflussen, nicht relevant sind. Zum anderen kann es sein, dass mit den vorliegenden Daten keine guten Schätzergebnisse erzielt werden können. Es gibt Anlass zur Vermutung, dass der zweite

Grund zumindest zum Teil für das Ergebnis verantwortlich ist. Die geschätzten Koeffizienten für die Corporate Spinoffs haben im Vergleich zu den Koeffizienten für die Nicht-Spinoffs (und auch im Vergleich zu den akademischen Spinoffs) sehr hohe Standardfehler. Zum Teil sind sie sogar fast doppelt so hoch. Die Koeffizienten können also nur sehr ungenau geschätzt werden.

Tab. 3-9: Panelschätzung des Beschäftigungswachstums

	Wachstumsrate		abs. Beschäftigungswachstum	
	Corporate Spinoffs	Nicht-Spinoffs	Corporate Spinoffs	Nicht-Spinoffs
Faktoren, die sich negativ auswirken				
Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen ¹⁾				
Unternehmen will nicht wachsen	n.s.	-0,600 ***	-1,344 ***	-1,457 ***
PP: zu hohe Personalkosten	n.s.	-0,232 ***	n.s.	-0,377 ***
PP: keine geeigneten Bewerber	n.s.	-0,220 ***	n.s.	-0,518 ***
PP: unzureichende Finanzierung	n.s.	-0,166 ***	n.s.	n.s.
PP: Verschlechterung der Auftragslage	n.s.	-0,125 **	n.s.	-0,589 ***
mehr als 20 Konkurrenten (HT_DL)	n.s.	-0,207 ***	n.s.	-0,994 ***
Gründung aus der Arbeitslosigkeit	n.s.	-0,112 **	n.s.	-0,597 ***
Faktoren, die sich positiv auswirken				
Team	n.s.	0,393 ***	4,703 ***	2,318 ***
Führungserfahrung	n.s.	0,211 ***	n.s.	0,782 ***
Erfahrung als Unternehmer	n.s.	0,118 **	n.s.	0,614 **
Hochqualifizierte	n.s.	n.s.	n.s.	0,467 *
Innovator	n.s.	0,110 ***	n.s.	n.s.

Referenzkategorie: 1) Unternehmen, die wachsen wollen ohne Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen

***, **, * gibt an, dass der entsprechende Koeffizient auf dem 1%/-5%/-10%-Niveau signifikant ist. n.s. bedeutet nicht signifikant.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel

4 Beteiligungsfinanzierung für junge Unternehmen: Akzeptanz, Bedingungen, Attraktivität für Venture Capital Fonds

Beteiligungskapital wird bei der Finanzierung von Unternehmen mit großem Wachstumspotenzial eine hohe Bedeutung beigemessen. Junge Unternehmen mit einer innovativen Geschäftsidee haben häufig Probleme, Fremdkapital für die Finanzierung ihres Vorhabens zu gewinnen. Da es die Produkte oder die Dienstleistungen, auf denen die Geschäftsideen basieren, in dieser Form oder überhaupt noch gar nicht gibt, ist es für Investoren schwierig, die Erfolgswahrscheinlichkeiten und das Marktpotenzial abzuschätzen. Außerdem existieren Informationsasymmetrien. Der Kreditgeber kann in der Regel schlecht beobachten und nur schwer beurteilen, ob der Kreditnehmer das zur Verfügung gestellte Geld so einsetzt, dass er den Kredit inklusive der Zinsen in der vereinbarten Zeit zurückzahlen kann (Moral Hazard). Bei innovativen Unternehmen wird dieser Effekt noch verstärkt, da bei der Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen, die im Extremfall sogar eine weltweite Marktneuheit darstellen, noch schwerer einzuschätzen ist, welche Entwicklungen ihren Ursprung im Verhalten des Unternehmers haben oder welche einfach auf glückliche oder unglückliche Fügungen zurückzuführen sind. Bei Gründungen kommt hinzu, dass sie keine Historie aufweisen, so dass ein potenzieller Investor sich kein Bild von der Zahlungsmoral machen kann, indem er das Verhalten des Kreditnehmers in der Vergangenheit betrachtet. Außerdem haben Gründer häufig nicht genug Sicherheiten für eine herkömmliche Kreditfinanzierung anzubieten.

Einen Ausweg stellt die Finanzierung über Beteiligungskapital dar. Beteiligungskapitalgeber sichern sich als Gegenleistung für ihr Engagement umfangreiche Informations-, Kontroll- und Mitspracherechte, um das Moral Hazard-Problem klein zu halten. Außerdem stellen sie oft auch betriebswirtschaftliches Know-How zur Verfügung, was die Chancen erhöhen soll, dass das junge Unternehmen am Markt besteht.

In Deutschland nutzen zwischen 2 und 3 % der Gründungen Beteiligungskapital (siehe dazu auch Abschnitt 4.1). Wird nur formales Beteiligungskapital (Venture Capital (VC)) betrachtet, ist die Anzahl der Unternehmen, die Beteiligungskapital erhalten sogar noch geringer. Laut dem Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) wurden im Jahr 2009 in Deutschland 201 Unternehmen in der Seed-Phase und 404 Unternehmen in der Start-Up-

Phase von VC-Fonds finanziert. Die Unternehmen in der Seed-Phase erhielten insgesamt 40,9 Mio. Euro und die Unternehmen in der Start-Up-Phase 325,6 Mio. Euro (BVK, 2011). Trotz der geringen Anzahl wird diesen Unternehmen eine große Bedeutung für die Schaffung von Arbeitsplätzen und zur Diffusion von Innovationen beigemessen. Kortum und Lerner (2000) zeigen, dass die etwa 3 % von Venture Capital finanzierten und FuE treibenden Unternehmen in dem Zeitraum von 1983 bis 1992 für etwa 8 % der Innovationen in der U.S. amerikanischen Industrie verantwortlich waren. Ein derartiger Zusammenhang wurde in verschiedenen Studien auch für europäische Länder gezeigt (Colombo und Grilli (2009) für Italien, NESTA (2009) für Großbritannien und Langeland (2007) oder Erikson (2005) für Norwegen). Für Deutschland weist Rammer (2009) für VC-finanzierte Unternehmen positive Effekte auf Effizienz und Qualitätssteigerungen, sowie auf den Innovationserfolg nach.

In diesem Kapitel wird untersucht, welche Faktoren dazu führen, dass junge Unternehmen Beteiligungskapital erhalten. Dabei wird die Fragestellung aus zwei verschiedenen Perspektiven angegangen. Im ersten Schritt werden die Charakteristika der Unternehmen analysiert, die dazu führen, dass sie Beteiligungskapital nutzen (Abschnitt 4.1). Im zweiten Schritt werden die Kriterien untersucht, anhand derer VC-Fonds ihre Investments tätigen (Abschnitt 0).

4.1 Die Unternehmensperspektive – Welche Unternehmen nutzen Beteiligungskapital zur Finanzierung ihres Kapitalbedarfs?

Im Rahmen dieses Kapitels soll untersucht werden, welche Faktoren dazu führen, dass junge Unternehmen erfolgreich Beteiligungskapital akquirieren konnten.

Hierbei spielen zwei Gruppen von Faktoren eine Rolle: Zum einen muss das junge Unternehmen selbst Beteiligungskapital im Vergleich zu anderen Finanzierungsalternativen, wie z.B. der Fremdkapitalfinanzierung, attraktiv finden und diese Finanzierungsform nachfragen (nachfrageseitige Faktoren). Auf der anderen Seite muss das Unternehmen die Kriterien erfüllen, die der Beteiligungskapitalgeber an das jeweilige Investment stellt (angebotsseitige Faktoren).

Um den Markt der Beteiligungskapitalfinanzierung aus der Unternehmensperspektive näher zu untersuchen, werden Daten aus den ersten drei Befragungswellen des KfW/ZEW-Gründungspanels herangezogen. Für die Analysen stehen zu Unternehmen der Gründungsjahre 2005 bis 2009 detaillierte Angaben

sowohl über die Gründerpersonen als auch über das Unternehmen zur Verfügung.

In einem ersten Schritt werden mit Hilfe von Regressionsanalysen die Faktoren identifiziert, die dazu führen, dass ein Unternehmen im Zeitraum von 2007 bis 2009 Beteiligungskapital genutzt hat, um Investitionen oder im Geschäftsbetrieb anfallende Kosten, wie Personal- oder Materialkosten, zu finanzieren.

In einem zweiten Schritt werden auf Basis der Regressionsergebnisse junge Unternehmen identifiziert, die den Unternehmen, die Beteiligungskapital genutzt haben, sehr ähnlich sind, ihren Finanzierungsbedarf aber ausschließlich über andere Finanzierungsquellen gedeckt haben. Es können dann drei Gruppen von Unternehmen unterschieden werden:

1. Unternehmen, die Beteiligungskapital aktiv nutzen (Nutzer von Beteiligungskapital).
2. Unternehmen, die sich aufgrund ihrer Charakteristika zur Nutzung von Beteiligungskapital qualifizieren würden, es aber nicht nutzen (potenzielle Nutzer von Beteiligungskapital).
3. Unternehmen, die aufgrund ihrer Charakteristika geringe Chancen auf Beteiligungskapitalfinanzierung haben (sonstige Unternehmen).

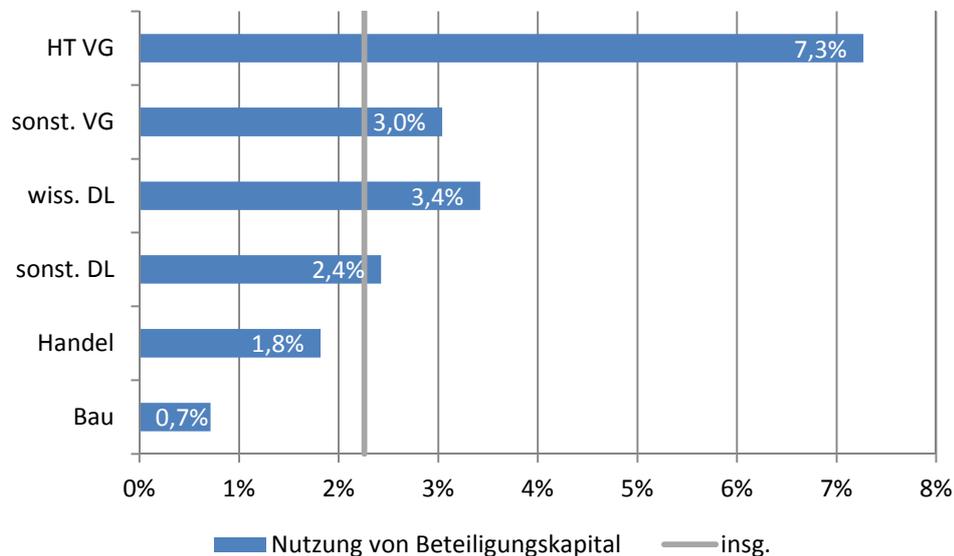
Diese Unternehmen werden dann hinsichtlich ihrer Finanzierungsstruktur, ihrer Investitionstätigkeit und ihres Unternehmenserfolgs verglichen.

4.1.1 Determinanten der Nutzung von Beteiligungskapital

Junge Unternehmen in Deutschland nutzen nur relativ selten Beteiligungskapital zur Finanzierung ihrer Investitionen und Betriebsausgaben. Zum einen finanzieren schon viele junge Unternehmen Investitionen und Betriebskosten ausschließlich aus Umsatzerlösen und Gewinnrücklagen der Vorjahre. Der Anteil an jungen Unternehmen ohne Außenfinanzierungsbedarf ist hoch. So zeigen Untersuchungen mit Daten des KfW/ZEW-Gründungspanels für das Jahr 2009, dass selbst im Gründungsjahr etwa 20% der Unternehmen keinen Außenfinanzierungsbedarf hatten. In den etwas älteren Kohorten 2006 bis 2008 hatte sogar rund die Hälfte der jungen Unternehmen keinen Außenfinanzierungsbedarf. Wenn Außenfinanzierung nötig ist, wird sowohl anteilmäßig als auch volumenbezogen am häufigsten auf eigene Mittel der Gründer und Inhaber und Bankdarlehen inklusive Kontokorrentkredite zurückgegriffen. Beteiligungskapital spielt nur eine untergeordnete Rolle (Fryges et al., 2009, 2010).

Insgesamt nutzten nur gut 2 % der Unternehmen der Gründungskohorten 2005 bis 2009 in den Jahren 2007 bis 2009 zumindest einmal Beteiligungskapital, um Investitionen oder Betriebskosten zu finanzieren (siehe Abb. 4-1). Eine etwas größere Bedeutung hat Beteiligungskapital in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes (HT VG). In diesen forschungsintensiven Industrien haben 7% der jungen Unternehmen Beteiligungskapital genutzt. Auch unter den wissensintensiven Dienstleistern (wiss. DL) und im sonstigen Verarbeitenden Gewerbe (sonst. VG) ist die Nutzung von Beteiligungskapital stärker ausgeprägt als etwa im Handel oder Baugewerbe.

Abb. 4-1: Nutzung von Beteiligungskapital nach Branchen (kumuliert 2007-2009)

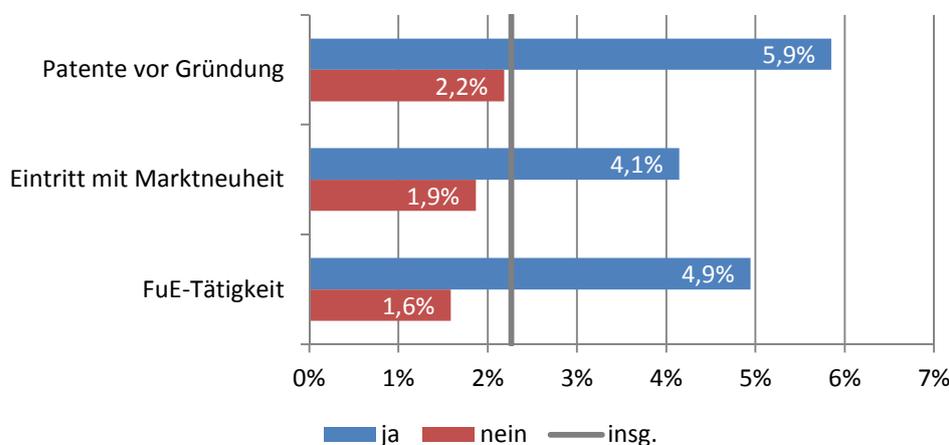


Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel 2007-2009 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Die stärkere Nutzung von Beteiligungskapital durch innovative Unternehmen lässt sich nicht nur anhand einer Aufschlüsselung nach Branchen feststellen, sondern auch, wenn die jungen Unternehmen hinsichtlich verschiedener Innovationsindikatoren unterschieden werden. Unter jungen Unternehmen, die schon vor Unternehmensgründung neuartige Ideen zum Patent anmelden konnten, nutzten knapp 6 % zwischen 2007 und 2009 Beteiligungskapital, während nur 2 % der Unternehmen, die zum Gründungszeitpunkt keine Patente hielten, Beteiligungskapital nutzten. Ein ähnliches Bild ergibt sich, wenn man die Unternehmen hinsichtlich anderer Innovationsindikatoren unterscheidet. Von den

Unternehmen, die mit einer (regionalen, nationalen oder weltweiten) Marktneuheit in den Markt eingetreten sind, nutzten 4 % Beteiligungskapital. Unternehmen, die ohne neuartige Produkte oder Dienstleistungen starteten, nutzten diese Finanzierungsform nur zu einem Anteil von 2 %. Forschung und Entwicklung treibende junge Unternehmen machen ebenso deutlich häufiger Gebrauch von Beteiligungskapital (5 %) als andere Unternehmen.

Abb. 4-2: Nutzung von Beteiligungskapital nach Innovationstätigkeit (kumuliert 2007-2009)



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel 2007-2009 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Die seltene Nutzung von Beteiligungskapital ist vor dem Hintergrund der „Pecking Order Theorie“, die die Finanzierungsstruktur von Investitionsprojekten zu beschreiben versucht, nicht überraschend. Bei asymmetrischer Information zwischen Finanzgebern und Unternehmen über den Wert des Unternehmens kommen Modelle der Pecking Order Theorie zu dem Schluss, dass Unternehmen, die nach dem Prinzip des geringsten Aufwands handeln, zuerst die Innenfinanzierung (Umsatzerlöse und Gewinnthesaurierungen) ausschöpfen, bevor sie im Rahmen der Außenfinanzierung zuerst auf Fremdkapital zurückgreifen und die zusätzliche Aufnahme von Eigenkapital als Ultima Ratio gesehen wird (siehe Donaldson, 1961; Stewart, Myers und Majluf, 1984).

Während die Pecking Order Theorie das allgemein niedrige Niveau der Nutzung von Beteiligungskapital in jungen Unternehmen erklären kann, lässt sich der Unterschied zwischen innovativen und weniger innovativen Unternehmensgründungen (sei es gemessen durch Branchenzugehörigkeit oder Innovati-

onsindikatoren auf Unternehmensebene) im Wesentlichen dadurch erklären, dass Banken sich nicht bereit erklären diese innovativen, aber hochriskanten Projekte zu finanzieren. Zum einen besitzen insbesondere institutionelle Beteiligungskapitalgeber aufgrund ihrer Spezialisierung auf Hochrisikoprojekte in der Regel gegenüber Banken einen Informationsvorteil bezüglich der Erfolgsaussichten des zu finanzierenden Projektes. Deshalb sollten innovative Projekte (da hochriskant) eher von Beteiligungskapitalgebern als Banken finanziert werden (vgl. Ueda, 2004). Zum anderen ist es den Gründern im Falle hochriskanter Projekte häufig nicht möglich hinreichend Sicherheiten zu stellen, so dass ihnen der Zugang zu Fremdkapital verwehrt bleibt (Schäfer et al., 2004).²¹

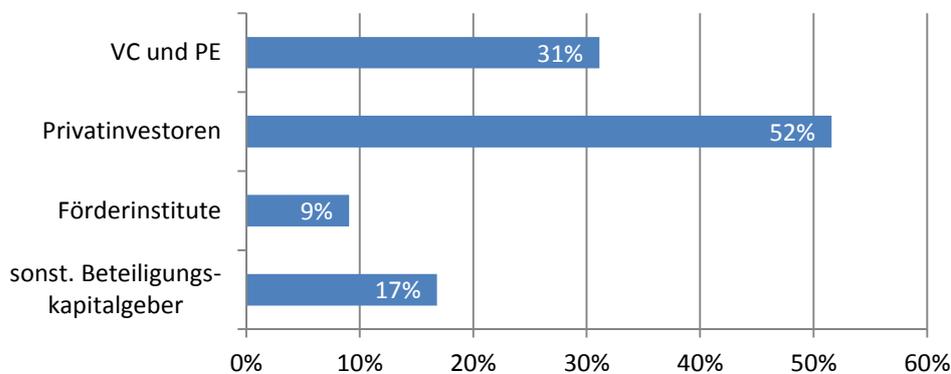
In diesem Rahmen ist hervorzuheben, dass die in diesem Teil dieser Studie betrachteten Beteiligungskapitalgeber hinsichtlich ihrer Ziele und Vergabekriterien eine durchaus heterogene Gruppe darstellen. Als Beteiligungskapitalgeber können Venture Capital und Private Equity Fonds, Privatinvestoren (wie z.B. Business Angel), Förderinstitute und sonstige Beteiligungsgeber (wie z.B. andere Unternehmen) unterschieden werden. Venture Capital und Private Equity Gesellschaften haben ihr Engagement in der Seed-Phase nach dem Ende des New Economy Booms reduziert und haben ihren Fokus stärker auf Unternehmensbeteiligungen in Wachstumsphasen gelegt (siehe BVK, 2011). Privatinvestoren, insbesondere Business Angel, engagieren sich hingegen wesentlich stärker bereits in sehr frühen Unternehmensphasen (siehe Brettel, 2004; Stedler und Peters, 2002). Beteiligungskapitalprogramme öffentlicher Förderinstitute wiederum haben ein klar definiertes Aufgabenspektrum, das sich in der Regel aus der Identifizierung von Marktversagen auf dem Markt für Beteiligungskapital in der Frühphasenfinanzierung ableitet und sich dementsprechend in ihrem Investitionsfokus von privaten Beteiligungskapitalgesellschaften unterscheiden sollte. Ganz unterschiedlich können die Motive anderer Unternehmen sein, sich an jungen Unternehmen zu beteiligen. In der Regel lassen sich strategische Motive hinsichtlich des eigenen Produktportfolios und der Wettbewerbsposition des kapitalgebenden Unternehmens vermuten.

Auf Basis der ersten Welle des KfW/ZEW-Gründungspanels kann abgeschätzt werden, welche Bedeutung die einzelnen Typen der Beteiligungskapitalgeber

²¹ An dieser Stelle sind natürlich auch die Theorien zu erwähnen, die zeigen, dass Unternehmer hochriskanter Unternehmen, Fremdkapitalfinanzierung vorziehen, da sie ihre zu erwartenden hohen Erträge nicht mit weiteren Eigenkapitalgebern teilen möchten (siehe Hellmann und Stiglitz, 2000).

im Rahmen der Beteiligungskapitalfinanzierung junger Unternehmen haben. Bei etwa 31% der jungen Unternehmen, die im Jahr 2007 zur Finanzierung ihrer Investitionen und Betriebsausgaben Beteiligungskapital nutzen, fungierten Venture Capital und Private Equity Gesellschaften als Beteiligungskapitalgeber (siehe Abb. 4-3). Bei mehr als der Hälfte der Unternehmen, die Beteiligungskapital nutzen, stammte das Kapital von Privatinvestoren. Eine zahlenmäßig geringere Bedeutung hat Beteiligungskapital von Förderinstituten und sonstigen Beteiligungskapitalgebern.

Abb. 4-3: Art des Beteiligungskapitalgebers 2007



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel 2007 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte, Mehrfachnennungen möglich).

Die in diesem Kapitel folgenden Analysen betrachten die Gruppe der Beteiligungskapitalgeber insgesamt und differenzieren nicht weiter nach der Art des Beteiligungskapitalgebers. Dies ist notwendig, da zwischen den Gruppen der verschiedenen Beteiligungskapitalgeber nur in der ersten Welle des KfW/ZEW-Gründungspanels unterschieden werden kann. Um hinreichende Fallzahlen für belastbare Ergebnisse zu erhalten, müssen für detailliertere Analysen jedoch alle bisher erhobenen Befragungswellen zusammengefasst werden. Eine alleinige Betrachtung von Venture Capital oder Privatinvestoren ist daher nicht möglich.

4.1.2 Regressionsanalyse

Die Analysen des vorhergehenden Abschnitts ließen im Rahmen einer deskriptiven Auswertung schon mögliche Unterschiede in der Verbreitung der Nutzung von Beteiligungskapital erkennen. Bei dieser einfachen Analyse gibt es Anzeichen dafür, dass Beteiligungskapital häufiger von jungen Unternehmen genutzt wird, denen man aufgrund ihrer Branchenzugehörigkeit oder unternehmensspezifischer Eigenschaften ein höheres Innovationspotenzial zuschreibt. Regressionsanalysen sollen nun überprüfen, ob mit der Innovationstätigkeit eines Unternehmens auch im multivariaten Kontext eine verstärkte Nutzung von Beteiligungskapital einhergeht. Des Weiteren gilt es mit Hilfe der Regressionsanalysen weitere Einflussfaktoren zu identifizieren, die eine Beteiligungskapitalfinanzierung wahrscheinlicher werden lassen.

Dabei werden zwei Gruppen von Variablen untersucht: gründerbezogene Faktoren und unternehmensbezogene Faktoren. Der Einfluss dieser Variablen auf die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen in den Jahren 2007 bis 2009 Beteiligungskapital genutzt hat, wird sowohl in einem zweistufigen Ansatz als auch in einem einstufigen Modell analysiert. Der zweistufige Ansatz untersucht mit Hilfe eines Logit-Modells zuerst den Einfluss der verschiedenen Gründer- und Unternehmenscharakteristika auf die Wahrscheinlichkeit überhaupt externe Finanzierung²² zu nutzen. Darauf folgend untersucht ein weiteres Logit-Modell im zweiten Schritt die Wahrscheinlichkeit Beteiligungskapital zu nutzen, vorausgesetzt das Unternehmen nutzt überhaupt externe Finanzierungsmittel. Der einstufige Ansatz bestimmt direkt den Einfluss der verschiedenen gründer- und unternehmensbezogenen Variablen auf die unbedingte Wahrscheinlichkeit zwischen 2007 und 2009 Beteiligungskapital genutzt zu haben.

Für die Schätzungen stehen Beobachtungen von 7.669 jungen Unternehmen zur Verfügung. Davon haben 3.312 Unternehmen externe Finanzierungsquellen genutzt, 271 davon (auch) Beteiligungskapital. Im Befragungsdesign des KfW/ZEW-Gründungspanels sind, um hinreichende Fallzahlen für explizite Untersuchungen der Hochtechnologiebranchen zur Verfügung zu haben, Grün-

²² Externe Finanzierungsmittel umfassen Kontokorrentkredite; längerfristige Bankdarlehen; Förderdarlehen öffentlicher Institutionen; Mittel der Bundesagentur für Arbeit; Darlehen und geschenktes Geld von Verwandten, Freunden, etc.; Beteiligungskapital (Private Equity, Venture Capital, Kapital von Business Angels, Aktienzeichnung durch Dritte); Mezzanine-Kapital (Nachrangdarlehen, Genussrechte, stille Beteiligungen); sonstige Mittel.

dungen in den Hochtechnologiebranchen (Spitzentechnologie und hochwertige Technologie im Verarbeitenden Gewerbe sowie technologieintensive Dienstleistungen), gemessen an ihrem gesamtwirtschaftlichen Anteil, stark überrepräsentiert. Ein weiteres Schichtungskriterium in der Erhebung des KfW/ZEW-Gründungspanels ist das Gründungsjahr (Gleichverteilung über die Jahre). In den deskriptiven Analysen wird diesem Umstand über Gewichtungsfaktoren Rechnung getragen, d.h. die ausgewiesenen Anteile beziehen sich auf die Zahl der Gründungen insgesamt. Um diesem Stichprobendesign auch in der multivariaten Analyse Rechnung zu tragen, werden die Schichtungskriterien in der Schätzung berücksichtigt, können aber nicht inhaltlich interpretiert werden.

Gründerbezogene Einflussfaktoren

Ergebnisse aus der Literatur über Kriterien von Venture Capital-Fondmanagern im Investitionsscreening deuten darauf hin, dass die Fähigkeiten des Gründers beziehungsweise die Fähigkeiten des Gründungs- und Geschäftsführungsteams im besonderen Fokus der Beteiligungskapitalgeber stehen. Die Schätzungen enthalten deshalb eine Dummy-Variable, die kennzeichnet, ob das Unternehmen in einem Team gegründet wurde (*Teamgründung*). Dies trifft im Schätzdatensatz auf 28 % der Unternehmen zu. Zusätzlich werden das Alter des Gründers²³ und – zur Überprüfung eines nichtlinearen Zusammenhangs – dessen quadratischer Term aufgenommen (*Alter (ältester) Gründer*). Auch die Anzahl der Jahre, die der Gründer (mit der längsten Branchenerfahrung) bereits in der Branche der Unternehmung gearbeitet hat, geht in die Schätzungen mit ein (*Branchenerfahrung*). Weitere Dummy-Variablen messen, ob der Gründer bereits schon einmal vorher ein Unternehmen gegründet hat (*Unternehmererf.*) und ob (einer) der Gründer einen *Hochschulabschluss* oder eine *Promotion* vorweisen kann. Hinsichtlich der fachlichen Ausrichtung werden die Effekte eines *kaufmännischen Studiums*, eines *technischen Studiums* und eines *naturwissenschaftlichen Studiums* untersucht.

Unternehmensbezogene Einflussfaktoren

Hinsichtlich der unternehmensbezogenen Einflussfaktoren ist insbesondere der Einfluss der Innovationsausrichtung eines jungen Unternehmens auf die Wahrscheinlichkeit Beteiligungskapital zu nutzen interessant. Um diese Ausrichtung möglichst breit zu messen, werden neben der Branchenzugehörigkeit verschie-

²³ Im Falle einer Teamgründung wird das Alter des ältesten Gründers verwendet.

dene Innovationsindikatoren aufgenommen. Zum einen wird unterschieden, ob das junge Unternehmen ohne oder mit einer *regionalen, nationalen* oder *weltweiten Marktneuheit* in den Markt eingetreten ist. Während 82 % der Unternehmen im Schätzdatensatz ohne Marktneuheit ihre Geschäfte starteten, konnten knapp 7 % ihren Kunden eine regionale, weitere 7 % eine nationale und immerhin knapp 5 % eine weltweiten Marktneuheit präsentieren. Diese Variable trägt aber nicht allen innovativen Geschäftskonzepten Rechnung, da möglicherweise das innovative Produkt oder die neuartige Dienstleistung zum Gründungszeitpunkt noch nicht vollständig entwickelt wurde und das Geschäftskonzept die Weiterentwicklung einer bestimmten Idee beinhaltet. Aus diesem Grund wird eine Dummy-Variable aufgenommen, die abbildet, ob das Unternehmen eigene Forschung und Entwicklung betreibt (*FuE*). Aufgrund der Übergewichtung der Hochtechnologiebranchen ist ein Anteil von 30 % Forschung und Entwicklung treibenden Unternehmen im Schätzdatensatz zu beobachten. Für Beteiligungskapitalgeber kann es eine Rolle spielen, ob neue Produkte in Form von Patenten vor der Nachahmung durch Konkurrenten formell geschützt sind. Inwiefern dies tatsächlich die Wahrscheinlichkeit beeinflusst Beteiligungskapital zu nutzen, soll durch die Aufnahme der Dummy-Variablen *Patente* geklärt werden, die den Wert eins annimmt, wenn das Unternehmen schon zum Gründungszeitpunkt gültige Patente hielt.

Neben diesen Variablen, die die Innovationsausrichtung des jungen Unternehmens messen, dient die Aufnahme einer Dummy-Variablen, die anzeigt, ob ein Unternehmen (auch) langfristige Bankdarlehen genutzt hat (*langfr. Darlehen*), Anzeichen komplementärer oder substitutiver Beziehungen zwischen der Fremdkapitalfinanzierung und der Eigenkapitalfinanzierung junger Unternehmen feststellen zu können. Die Finanzierung über langfristige Bankdarlehen ist unter jungen Unternehmen mit einem Anteil von 18 % Nutzern deutlich stärker verbreitet als die Finanzierung über Beteiligungskapital (3 %).

Die Finanzierungsstruktur kann insbesondere mit der Wahl der Rechtsform eines jungen Unternehmens korreliert sein. Durch die Entscheidung, die Unternehmung in Form einer Kapitalgesellschaft zu gründen, beschränken die Gründer und Unternehmensinhaber ihre persönliche Haftung und erleichtern zudem Eigenkapitalbeteiligungen am Unternehmen durch die Herausgabe von Geschäftsanteilen oder Aktien. Gleichzeitig erfordert die Gründung einer Kapitalgesellschaft (mit Ausnahme der relativ neuen Rechtsform der Unternehmerge-

sellschaft) einen Mindestbetrag an Stamm- bzw. Grundkapital.²⁴ Durch Aufnahme der Variable *Kapitalgesellschaft* werden die durch die Wahl der Rechtsform möglicherweise resultierenden Unterschiede in der Finanzierungsstruktur junger Unternehmen berücksichtigt.

4.1.3 Ergebnisse der Regressionsanalysen

Tab. 4-1 stellt die Ergebnisse der Regressionsanalysen zusammenfassend dar. Abgetragen ist in der ersten Spalte der mittlere marginale Effekt der jeweiligen Variable auf die Wahrscheinlichkeit überhaupt externe Finanzierung zu nutzen (1. Stufe im zweistufigen Modell). Der zweiten Spalte sind dementsprechend die mittleren marginalen Effekte der 2. Stufe des zweistufigen Modells zu entnehmen, die bei einer Dummy-Variable angeben, wie stark - gegeben ein Unternehmen nutzt überhaupt externe Finanzierung - die Wahrscheinlichkeit steigt bzw. fällt Beteiligungskapital zu nutzen, wenn die Variable von 0 auf 1 springt. Für die metrischen Variablen Alter und Branchenerfahrung gibt der marginale Effekt an, wie stark sich bei einer marginalen (=minimalen) Änderung der Variable diese Wahrscheinlichkeit verändert. Der Gesamteffekt des einstufigen Modells ist in der dritten Spalte der Tabelle abgetragen.

Zunächst werden die gründer-spezifischen Variablen betrachtet: Unternehmen, die im Team gegründet werden, haben eine höhere Wahrscheinlichkeit externe Finanzierung zu nutzen (+4,4 Prozentpunkte). Gegeben ein Unternehmen verwendet externe Finanzierungsquellen, nutzen Teamgründungen zusätzlich mit einer größeren Wahrscheinlichkeit Beteiligungskapital (+3,5 Prozentpunkte). Insgesamt haben Teamgründungen *ceteris paribus* durchschnittlich eine um 2 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit Beteiligungskapital zu nutzen. Bezüglich des Alters des (ältesten) Gründers ist der mittlere marginale Effekt nicht signifikant von Null verschieden. Hervorzuheben ist allerdings an dieser Stelle, dass das Alter des (ältesten) Gründers nicht linear in die Schätzung eingegangen ist, sondern zusätzlich quadriert aufgenommen wurde. Die einzelnen Koeffizienten sind jeweils signifikant von Null verschieden. Der marginale Effekt des Alters ist also nicht konstant sondern variiert mit zunehmendem Alter. Der Einfluss des Alters des (ältesten) Gründers auf die Wahrscheinlichkeit

²⁴ Die Rechtsform der Unternehmungsgesellschaft, die Ende 2008 im Rahmen des MoMiG eingeführt wurde, muss gesetzlich bei Gründung nur ein Stammkapital von mindestens 1 EUR haben. Solange das Stammkapital einer UG weniger als 25.000 EUR beträgt, müssen allerdings 25 % des Jahresüberschusses als Rücklagen eingestellt werden.

externe Finanzierung zu nutzen (Stufe 1), Beteiligungskapital zu nutzen gegeben externe Finanzierung ist vorhanden (Stufe 2) und auf die Wahrscheinlich-

Tab. 4-1: Logit Modelle zur Nutzung von Beteiligungskapital

Variable	P (ext. Finanzierung)		P (Beteiligungskapital ext. Finanzierung)		P (Beteiligungskapital)	
	marg. Effekt	(Std.f.)	marg. Effekt	(Std.f.)	marg. Effekt	(Std.f.)
<i>Gründer</i>						
Teamgründung (D)	0,044***	(0,014)	0,035***	(0,011)	0,020***	(0,005)
Alter (ältest.) Gründer	-0,001*	(0,001)	0,000	(0,001)	0,000	(0,000)
Branchenerfahrung	0,000	(0,001)	-0,001**	(0,001)	-0,001**	(0,000)
Unternehmererf. (D)	-0,021*	(0,012)	0,012	(0,010)	0,004	(0,004)
Hochschulabschluss (D)	-0,022	(0,016)	0,003	(0,011)	-0,001	(0,005)
Promotion (D)	0,012	(0,030)	0,027	(0,019)	0,015*	(0,009)
kaufm. Studium (D)	0,006	(0,019)	0,004	(0,013)	0,002	(0,006)
techn. Studium (D)	0,009	(0,015)	-0,006	(0,011)	-0,001	(0,005)
naturw. Studium (D)	0,087***	(0,030)	0,030	(0,020)	0,027**	(0,011)
<i>Unternehmen</i>						
reg. Marktneuheit ¹⁾	0,027	(0,022)	-0,013	(0,017)	-0,005	(0,008)
nat. Marktneuheit ¹⁾	0,023	(0,022)	0,002	(0,014)	0,005	(0,007)
weltw. Marktneuheit ¹⁾	0,004	(0,027)	0,061***	(0,022)	0,021**	(0,009)
FuE (D)	0,045***	(0,013)	0,041***	(0,011)	0,023***	(0,005)
Patente (D)	-0,014	(0,034)	-0,030**	(0,015)	-0,012*	(0,007)
MA zur Gründung (D)	0,062***	(0,012)	0,021**	(0,009)	0,012***	(0,005)
Umsatz im Gr.jahr (D)	-0,053***	(0,019)	-0,042***	(0,015)	-0,028***	(0,008)
langfr. Darlehen (D)			-0,029***	(0,009)	0,031***	(0,007)
Kapitalgesellschaft (D)	-0,060***	(0,014)	0,103***	(0,013)	0,038***	(0,005)
Gründung 2006 ²⁾	0,067***	(0,017)	-0,028*	(0,017)	-0,003	(0,007)
Gründung 2007 ²⁾	0,123***	(0,016)	-0,009	(0,017)	0,007	(0,007)
Gründung 2008 ²⁾	0,153***	(0,017)	-0,024	(0,017)	0,005	(0,007)
Gründung 2009 ²⁾	0,151***	(0,018)	-0,036**	(0,017)	-0,002	(0,007)
HT VG ³⁾	-0,017	(0,025)	0,010	(0,015)	0,009	(0,007)
wiss. DL ³⁾	-0,115***	(0,018)	0,034**	(0,014)	0,010	(0,006)
sonst. DL ³⁾	0,007	(0,020)	0,018	(0,016)	0,009	(0,008)
Handel ³⁾	-0,005	(0,021)	-0,013	(0,015)	-0,004	(0,007)
Bau ³⁾	-0,017	(0,022)	0,016	(0,020)	0,007	(0,010)
Beobachtungen	7669		3312		7669	
Pseudo R ²	0,050		0,224		0,175	
Log likelihood	-4984		-728		-967	

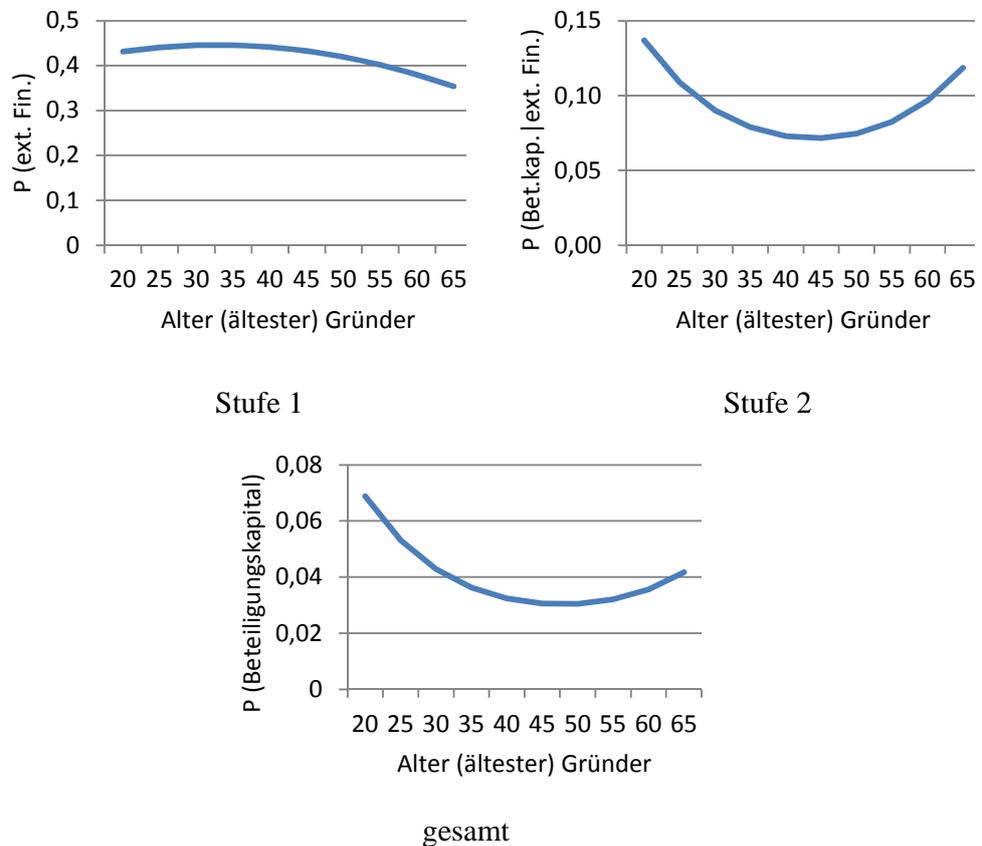
***, **, * kennzeichnen einen von Null verschiedenen mittleren Effekt auf dem 1%-; 5%-; 10%-Niveau, Standardfehler in Klammern. D: Dummy-Variable; Referenzkategorien: 1) keine Marktneuheit, 2) Gründung 2005, 3) sonstiges Verarbeitendes Gewerbe. Nicht dargestellt: Effekt der Schichtungsvariable KfW.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel 2007-2009 (Berechnungen des ZEW).

keit generell Beteiligungskapital zu nutzen (einstufiges Modell) ist in Abb. 4-4 grafisch dargestellt. Die Wahrscheinlichkeit externen Finanzierungsbedarfs steigt mit zunehmendem Alter erst an, um dann wieder abzunehmen. Am wahrscheinlichsten ist die Nutzung externer Finanzierung ceteris paribus, wenn der (älteste) Gründer 35 Jahre alt ist. Für die bedingte Wahrscheinlichkeit Beteiligungskapital zu nutzen in Stufe 2 ist der Effekt genau umgekehrt. Die Wahrscheinlichkeit sinkt mit zunehmendem Alter um dann wieder anzusteigen. Die geringste bedingte Wahrscheinlichkeit Beteiligungskapital zu nutzen haben Unternehmen, deren (ältester) Gründer 45 Jahre alt ist. Insgesamt überwiegt der Effekt der zweiten Stufe, so dass sich auch für die unbedingte Wahrscheinlichkeit der Beteiligungskapitalfinanzierung ein u-förmiger Zusammenhang zwischen Alter und der Wahrscheinlichkeit einer Beteiligungskapitalfinanzierung ergibt. Die minimale Wahrscheinlichkeit liegt bei einem Alter von etwa 50 Jahren. Da das mittlere Alter der Gründer im Datensatz bei etwa 40 Jahren liegt, ist es nicht verwunderlich, dass der mittlere marginale Effekt nicht von Null verschieden ist. Bei diesem Alter ist die Funktion des Zusammenhangs zwischen Alter und der Wahrscheinlichkeit einer Beteiligungskapitalfinanzierung sehr flach, so dass ein zusätzliches Lebensjahr die Wahrscheinlichkeit einer Beteiligungskapitalfinanzierung kaum erhöht (siehe Abb. 4-4).

Für die Branchenerfahrung ergibt sich überraschenderweise ein signifikant negativer Effekt. Allerdings ist die Höhe dieses Effektes verschwindend gering. Nach den Schätzungen verringert ein zusätzliches Jahr an Branchenerfahrung die Wahrscheinlichkeit der Beteiligungskapitalfinanzierung im Mittel um 0,1 Prozentpunkte. Bei einem mittleren Wert von 14 Jahren Branchenerfahrung ist das ein ökonomisch nur wenig relevanter Effekt. Für die Variablen unternehmerische Erfahrung und Hochschulabschluss kann kein statistisch signifikanter Effekt auf die Wahrscheinlichkeit Beteiligungskapital zu nutzen festgestellt werden. Lediglich eine abgeschlossene Promotion erhöht die Wahrscheinlichkeit der Nutzung von Beteiligungskapital um 1,5 Prozentpunkte. Dieser Effekt ist jedoch nur schwach signifikant von Null verschieden. Bezüglich der fachlichen Ausrichtung der Gründer lässt sich feststellen, dass Unternehmen, die von Naturwissenschaftlern gegründet werden, eine im Mittel um 2,7 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit aufweisen Beteiligungskapital zu nutzen.

Abb. 4-4: Der Einfluss des Alters des (ältesten) Gründers auf die abhängige Variable in den Logit-Modellen



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel 2007-2009 (Berechnungen des ZEW).

Betrachtet werden nun die unternehmensspezifischen Variablen. Bei Unterscheidung des Markteintritts mit neuen Produkten nach der Art der Marktneuheit ist festzustellen, dass Unternehmen, die mit einer regionalen oder nationalen Marktneuheit in den Markt eintreten, sich hinsichtlich der Nutzung von Beteiligungskapital nicht signifikant von Unternehmen unterscheiden, die ohne Marktneuheit in den Markt eintreten. Hat das Unternehmen allerdings ein Produkt oder eine Dienstleistung eingeführt, die man als weltweite Marktneuheit bezeichnen kann, ist dies mit einer um 6 Prozentpunkte höheren bedingten Wahrscheinlichkeit der Nutzung von Beteiligungskapital verbunden. Die unbedingte Wahrscheinlichkeit liegt dann um 2 Prozentpunkte höher. Ein ähnlich starker Effekt ist für Unternehmen zu sehen, die Forschung und Entwicklung betreiben. Sie sind stärker auf eine externe Finanzierung angewiesen (+ 4,5

Prozentpunkte), nutzen dabei insbesondere Beteiligungskapital (+ 4,1 Prozentpunkte), so dass insgesamt die Wahrscheinlichkeit, Beteiligungskapital zu nutzen für Forschung und Entwicklung treibende Unternehmen im Mittel um 2,3 Prozentpunkte über der der nicht Forschung und Entwicklung treibender Unternehmen liegt. Dies bestätigt die Ergebnisse von Studien bezüglich der Innovationsausrichtung etablierter Unternehmen und deren Kapitalstruktur, die einen geringen Verschuldungsgrad bei Forschung und Entwicklung treibenden Firmen feststellten (O'Brien, 2003; Vincente-Lorente, 2001; Jordan, Lowe und Taylor, 1998). Bezüglich des Innovationsindikators „Patente“ ist ein überraschendes Ergebnis festzustellen. Während die deskriptive Analyse unter Patentinhabern einen größeren Anteil von Beteiligungskapitalnutzern feststellt (siehe Abb. 4-2), ist die Wahrscheinlichkeit Beteiligungskapital zu nutzen für junge Unternehmen mit Patenten im Mittel um etwa 1 Prozentpunkt geringer. Dies ist nur dadurch zu erklären, dass Unternehmen mit patentierten Erfindungen in der Regel auch Forschung und Entwicklung betreiben oder innovative Produkte auf dem Markt anbieten.²⁵ Im multivariaten Modell wird dieser Effekt aber schon über die oben besprochenen Variablen aufgefangen. So ist zu sehen, dass unter Berücksichtigung der anderen Innovationsindikatoren, der (*ceteris paribus*) Effekt des Haltens von Patenten auf die Wahrscheinlichkeit Beteiligungskapital zu nutzen negativ ist. Eine mögliche Erklärung hierfür ist, dass aufgrund der schon gewährten Schutzrechte für die Erfindung das Produkt schon hinreichend entwickelt ist, um Fremdkapitalgeber (von denen man ausgeht, dass sie als Finanzgeber Beteiligungskapitalgebern vorgezogen werden) von dem Projekt und dessen Erfolgsaussichten zu überzeugen, so dass eine Beteiligungsfinanzierung nicht mehr nötig ist.

Die Nutzung von Beteiligungskapital ist deutlich damit korreliert, ob das Unternehmen zum Gründungszeitpunkt außer den Gründern angestellte Mitarbeiter beschäftigte (+ 1,2 Prozentpunkte) und ob das Unternehmen im Gründungsjahr schon Umsätze erzielte (- 2,8 Prozentpunkte). Dies ist dadurch zu erklären, dass beim Vorhandensein von angestellten Mitarbeitern mehr finanzielle Mittel benötigt werden, die - gerade wenn ein Unternehmen noch keine Umsätze erzielt - zwangsläufig von außen zugeführt werden müssen. Banken sind in der Regel zögerlich in der Kreditvergabe, wenn ein Unternehmen noch keine Um-

²⁵ Im Schätzdatensample betreiben 81 % der Unternehmen mit Patenten vor Gründung auch Forschung und Entwicklung, 44 % sind zumindest mit einer regionalen Marktneuheit in den Markt eingetreten.

sätze vorweisen kann. Gleichzeitig nimmt eine Finanzierung durch Beteiligungskapital dem jungen Unternehmen den Druck, ein noch nicht hinreichend fertig entwickeltes Produkt dem Markt präsentieren zu müssen und gibt dem Unternehmen Spielraum weitere Zeit in die Entwicklung seines Produkts zu investieren.

Für die Dummy-Variable „Nutzung von langfristigen Bankdarlehen“ kann insgesamt ein positiver Zusammenhang zwischen der Nutzung von Bankdarlehen und der Nutzung von Beteiligungskapital beobachtet werden (+ 3 Prozentpunkte). Dies ist aber eindeutig auf den Bedarf dieser Unternehmen an externen Mitteln für Investitionen und Betriebskosten zurückzuführen, worauf der negative Koeffizient in der zweiten Stufe des zweistufigen Modells hindeutet (- 3 Prozentpunkte). Haben Unternehmen die Möglichkeit sich über Bankdarlehen zu finanzieren und nutzen dies auch, sinkt (gegeben der Nutzung externer Finanzierung) die Notwendigkeit sich über Beteiligungskapital zu finanzieren. Für Kapitalgesellschaften ist zu sehen, dass sie zwar seltener externe Finanzierungsquellen nutzen (- 6 Prozentpunkte), bei Inanspruchnahme externer Finanzierungsquellen die Wahrscheinlichkeit Beteiligungskapital zu nutzen aber deutlich steigt (+ 10 Prozentpunkte). Insgesamt weisen Kapitalgesellschaften eine um knapp 4 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit auf Beteiligungskapital zu nutzen als Unternehmen mit nicht haftungsbeschränkter Rechtsform. Dieses Ergebnis überrascht nicht, da man aufgrund der relativ hohen Stammkapitalanforderungen bei traditionellen Kapitalgesellschaften einerseits davon ausgehen muss, dass schon hinreichend internes Kapital vorliegt, andererseits die Rechtsform einer Kapitalgesellschaft die Aufnahme von Beteiligungskapital wesentlich erleichtert und von vielen Beteiligungskapitalgesellschaften als eine notwendige Voraussetzung gesehen wird.

Die Branchenzugehörigkeit hat im multivariaten Modell keinen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit Beteiligungskapital zu nutzen. Eine wesentliche Ursache hierfür könnte sein, dass der Einfluss der Innovationstätigkeit eines jungen Unternehmens nun im Rahmen der Schätzung direkt gemessen wird und nicht mehr (wie sonst üblich) über den Umweg der Branchenzugehörigkeit abgebildet wird. Einen wesentlichen Einfluss auf die Nutzung von Beteiligungskapital hat also nicht die Branchenzugehörigkeit, sondern die eigene strategische Ausrichtung der Unternehmen und der Innovationsgehalt der auf dem Markt angebotenen Produkte und Dienstleistungen.

4.1.4 Ein Vergleich zwischen Nutzern von Beteiligungskapital und ihnen ähnlichen Unternehmen

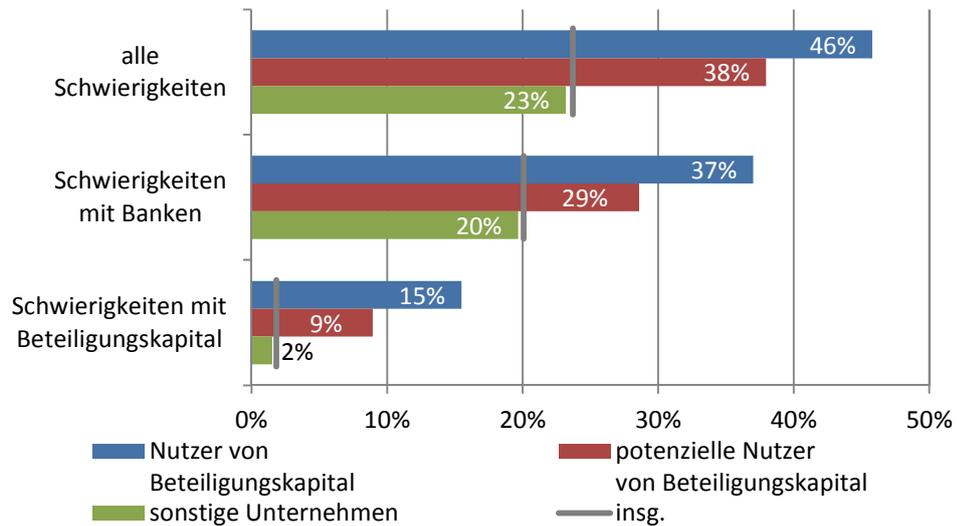
Die Ergebnisse der vorherigen Abschnitte haben gezeigt, dass nur verhältnismäßig wenige junge Unternehmen Beteiligungskapital nutzen. Aber auch in Märkten, in denen Beteiligungskapital als wesentlich stärker verbreitet gilt, wie z.B. den USA, sind Bankdarlehen und kurzfristige Kredite die primäre Finanzierungsquelle junger Unternehmen. Externes Beteiligungskapital wird zwar nur selten genutzt, wenn es genutzt wird, dann jedoch meist in hohen Volumina (Robb und Robinson, 2008). Um einen besseren Eindruck darüber zu bekommen, welche Ursachen hinter der geringen Nutzung von Beteiligungskapital stecken, werden die Ergebnisse der Regressionsanalyse genutzt um eine Gruppe von Unternehmen zu definieren, die sich nach ihren Charakteristika zum Gründungszeitpunkt grundsätzlich für Beteiligungskapital qualifizieren würden, dies aber nicht nutzen. Als „potenzielle Nutzer“ von Beteiligungskapital werden daher diejenigen Unternehmen bezeichnet, die kein Beteiligungskapital genutzt haben, auf Basis des einstufigen Regressionsmodells jedoch eine Nutzungswahrscheinlichkeit von mehr als 20 % erreichen. Nach diesem Ansatz ist neben den 2,3 % Nutzern von Beteiligungskapital ein nur geringer Anteil von weiteren 0,4 % als potenzielle Nutzer von Beteiligungskapital auszumachen.

Es werden im Folgenden also drei Gruppen von jungen Unternehmen unterschieden.

1. Unternehmen, die Beteiligungskapital aktiv nutzen (Nutzer von Beteiligungskapital).
2. Unternehmen, die sich aufgrund ihrer Charakteristika zur Nutzung von Beteiligungskapital qualifizieren würden, es aber nicht nutzen (potenzielle Nutzer von Beteiligungskapital).
3. Unternehmen, die aufgrund ihrer Charakteristika geringe Chancen der Beteiligungskapitalfinanzierung haben (sonstige Unternehmen).

Um Hinweise darauf zu bekommen, ob angebots- oder nachfrageseitige Restriktionen für die geringe Nutzung verantwortlich sind, ist Abb. 4-5 der Anteil an jungen Unternehmen zu entnehmen, die zwischen 2007 und 2009 mindestens einmal Schwierigkeiten bei der Finanzierung durch externe Kapitalgeber erfahren haben.

Abb. 4-5: Finanzierungsschwierigkeiten nach Unternehmenstyp



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel 2007-2009 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

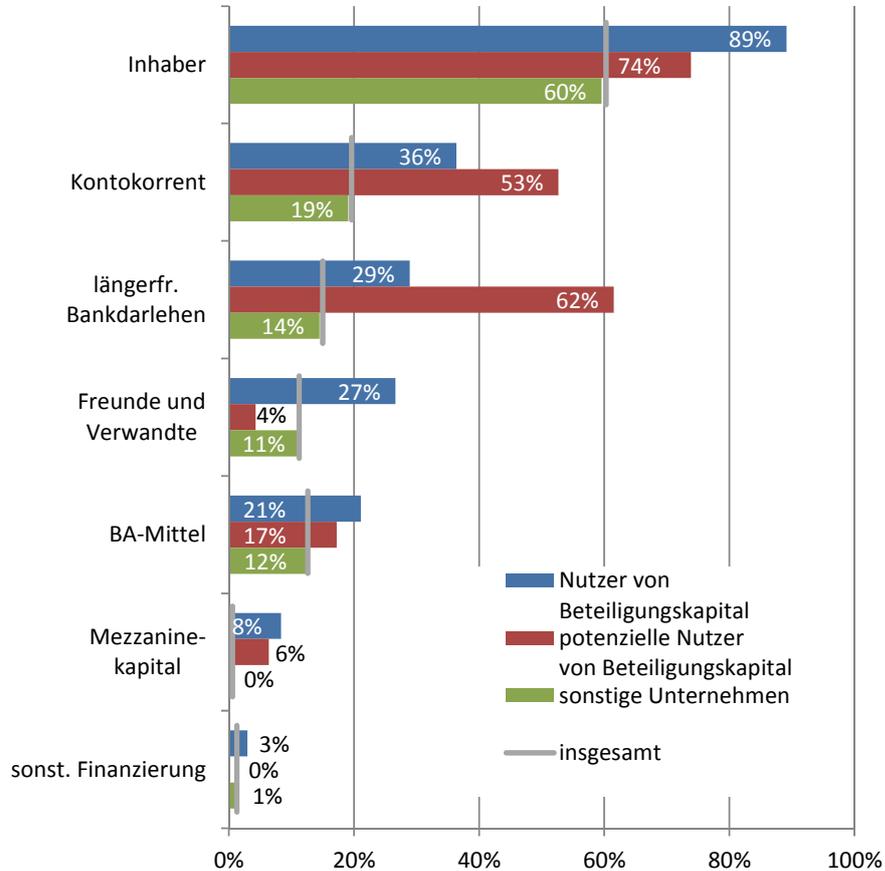
Hierbei fällt auf, dass insbesondere junge Unternehmen, die letztendlich Beteiligungskapital auch genutzt haben, am stärksten von Finanzierungsschwierigkeiten betroffen waren. Knapp 46 % der Nutzer von Beteiligungskapital sind auf Schwierigkeiten bei der Finanzierung durch externe Kapitalgeber gestoßen, von den potenziellen Nutzern waren dies nur 38 %, sonstige Unternehmen hatten zu 23 % zwischen 2007 und 2009 schon einmal Schwierigkeiten mit externen Kapitalgebern. Am häufigsten sind junge Unternehmen von Schwierigkeiten mit Banken betroffen. Insgesamt klagten 37 % der Nutzer von Beteiligungskapital über Schwierigkeiten mit privaten Banken und Sparkassen. Die potenziellen Nutzer waren mit knapp 29 % etwas weniger stark von Schwierigkeiten mit Banken betroffen. Hinsichtlich der Schwierigkeiten mit Beteiligungskapital fällt auf, dass derartige Schwierigkeiten insbesondere bei der Gruppe von Unternehmen auftraten, die diese Finanzierungsform auch genutzt haben (16 %). Nur ein geringer Anteil von Unternehmen in der Gruppe der potenziellen Nutzer von Beteiligungskapital hatte Schwierigkeiten mit Beteiligungskapitalgebern (9 %). Dies deutet nicht auf starke angebotsseitige Restriktionen bezüglich der Beteiligungskapitalfinanzierung hin. Insgesamt scheint diese Finanzierungsform weniger gewünscht und somit die Nachfrage nach externem Eigenkapital vergleichsweise gering zu sein. Gleichwohl scheint die kleine Gruppe der Nutzer von Beteiligungskapital in ihren Finanzierungsmög-

lichkeiten vergleichsweise stark restringiert zu sein. Möglicherweise hätten die Nutzer von Beteiligungskapital, die (wie in Abschnitt 4.1.3 zu sehen war) tendenziell innovativere und damit risikoreichere Projekte verfolgen, noch zusätzliche Mittel akquirieren wollen und waren damit insbesondere bei Fremdkapitalanbietern wenig erfolgreich.

Dies spiegelt sich auch in der Finanzierungsstruktur der drei Gruppen von jungen Unternehmen wider (siehe Abb. 4-6). Nutzer von Beteiligungskapital greifen in stärkerem Umfang als potenzielle Nutzer oder andere Unternehmen auf eigene Mittel der Gründer und Inhaber (89 %) und Mittel von Freunden und Verwandten (27 %) zurück. Auch potenzielle Nutzer von Beteiligungskapital finanzieren sich häufiger über eigene Mittel der Gründer und Inhaber (74 %) als der Durchschnitt (60 %). Es fällt jedoch auf, dass sie Banken wesentlich häufiger von einer Finanzierung ihres Projekts überzeugen können. 62 % der als potenzielle Nutzer von Beteiligungskapital identifizierten Unternehmen nutzen längerfristige Bankdarlehen und 53 % (auch) kurzfristige Finanzierungslinien wie Kontokorrent oder Überziehungskredite. Unter den Nutzern von Beteiligungskapital verwenden nur 29 % respektive 36 % diese Finanzierungsform.

Es stellt sich nun die Frage, ob die potenziellen Nutzer von Beteiligungskapital in ihren Entwicklungsmöglichkeiten stärker beschränkt sind als die Nutzer von Beteiligungskapital. Hierfür werden die insgesamt zwischen 2007 und 2009 getätigten Investitionen der jungen Unternehmen herangezogen und überprüft, ob die jungen Unternehmen 2008 oder 2009 Investitionsvorhaben geplant, aber nicht wie beabsichtigt umgesetzt haben. Bezüglich der Investitionssumme über die Jahre 2007 bis 2009 ist kein Unterschied zwischen Nutzern von Beteiligungskapital und potenziellen Nutzern von Beteiligungskapital festzustellen. Unternehmen beider Gruppen haben im Mittel zwischen 2007 und 2009 insgesamt knapp 300.000 EUR investiert (siehe Tab. 4-2). Der Unterschied von gut 11.000 EUR zwischen diesen beiden Gruppen ist statistisch nicht signifikant von Null verschieden. Auch der etwas größere Unterschied im Median zwischen den beiden Gruppen ist statistisch nicht signifikant von Null verschieden. Deutlich ist jedoch der Unterschied in der Investitionstätigkeit zu den übrigen Unternehmen, die zwischen 2007 und 2009 durchschnittlich nur 45.000 EUR investiert haben. Die mittlere Investitionssumme lag bei 15.000 EUR.

Abb. 4-6: Finanzierungsquellen nach Unternehmenstyp



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel 2007-2009 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Tab. 4-2: Investitionen 2007-2009 nach Unternehmenstyp

	Investitionssumme 2007-2009 (Mittelw.)	Investitionssumme 2007-2009 (Median)
Nutzer von Beteiligungskapital	268.700	80.000
potenzielle Nutzer von Beteiligungskapital	280.100	135.000
sonstige Unternehmen	45.300	15.000
insgesamt	51.300	15.000

Auf die Gesamtzahl der Unternehmensgründungen hochgerechnete und gerundete Werte, berechnet ohne das obere 1%-Perzentil.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel 2007-2009 (Berechnungen des ZEW).

Vergleichsweise häufig waren Nutzer von Beteiligungskapital davon betroffen ein geplantes Investitionsvorhaben nicht wie geplant umsetzen zu können²⁶. Knapp 60 % der jungen Unternehmen mit Beteiligungskapitalfinanzierung konnten 2008 oder 2009 ihre Investitionen nicht wie geplant umsetzen. Potenzielle Nutzer von Beteiligungskapital und sonstige Unternehmen betraf dies nur zu 40 % respektive 36 %. Neben Gründen wie verschlechterten Geschäftsaussichten, zu hohen Investitionskosten, organisatorischen Problemen innerhalb des Unternehmens, Mangel an Fachpersonal sowie bürokratischen Hindernissen interessiert insbesondere der Anteil an jungen Unternehmen, die wegen unzureichender Finanzierung ihre Investitionsprojekte nicht wie geplant umsetzen konnten. Betrachtet man nur diese Art der Schwierigkeiten, mussten auch hier vor allem die Nutzer von Beteiligungskapital ihre Investitionspläne revidieren (47 %). Potenzielle Nutzer von Beteiligungskapital waren zwar weniger häufig gezwungen aufgrund von unzureichender Finanzierung ihre Investitionspläne zu ändern (36 %) als Nutzer von Beteiligungskapital, aber häufiger als sonstige Unternehmen (22 %).

Tab. 4-3: Nicht umgesetzte Investitionen 2008 und 2009 nach Unternehmenstyp

	nicht umgesetzte Investitionen (alle Gründe) in %	nicht umgesetzte Investitionen (unzureichende Finanzierung) in %
Nutzer von Beteiligungskapital	59,8	46,9
potenzielle Nutzer von Beteiligungskapital	39,9	35,7
sonstige Unternehmen	35,5	22,2
insgesamt	36,2	22,8

Auf die Gesamtzahl der Unternehmensgründungen hochgerechnete Werte.
Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel 2007-2009 (Berechnungen des ZEW).

²⁶ Darunter sind nicht begonnene Investitionsvorhaben, verspätet gestartete Investitionsvorhaben, abgebrochene Investitionsvorhaben, Investitionsvorhaben, die nur kleiner als geplant umgesetzt werden konnten und Projekte, deren Laufzeit sich wesentlich verlängert hat, zu verstehen.

Der hohe Anteil an nicht umgesetzten Investitionsplänen verdichtet die Anzeichen dafür, dass gerade die kleine Gruppe der Nutzer von Beteiligungskapital in ihren Finanzierungsmöglichkeiten am stärksten restringiert ist. Bei Problemen in der Akquise von Fremdkapital bekommen sie anscheinend auch von Beteiligungskapitalgebern nicht hinreichend Finanzmittel um ihre Investitionen im geplanten Umfang umsetzen zu können. Diese Investitionslücke belief sich bei den Nutzern von Beteiligungskapital im Jahr 2008 im Mittel auf 105.000 EUR und im Jahr 2009 noch auf durchschnittlich 65.000 EUR.

Während die potenziellen Nutzer von Beteiligungskapital kaum in ihrer Investitionstätigkeit restringiert sind, sind Unterschiede bezüglich des kurzfristigen Unternehmenserfolgs zu erwarten. Unternehmen, die sich stärker über Fremdkapital finanzieren, haben die Verpflichtung regelmäßig Zins- und Tilgungszahlungen an ihre Bank zu leisten. Beteiligungskapitalgeber sind dagegen „geduldigere“ Finanzgeber. Entlohnt werden sie für die Zurverfügungstellung ihres Kapitals entweder über eine Gewinnbeteiligung am Ende eines Geschäftsjahres (falls das junge Unternehmen überhaupt schon Gewinne erzielen konnte) oder, bei Steigerung des Unternehmenswertes, durch einen Verkauf ihrer Anteile. Unterschiede im Unternehmenserfolg können deshalb auch allein daraus resultieren, dass Unternehmen, die Beteiligungskapital nutzen, bei Problemen weniger schnell liquidiert werden als Unternehmen, die sich stärker durch Fremdkapital finanzieren. Wie aus Tab. 4-4 zu entnehmen, ist in der Überlebenswahrscheinlichkeit bis 2009 zwar ein Unterschied zwischen Nutzern von Beteiligungskapital und sonstigen Unternehmen festzustellen, nicht aber zwischen tatsächlichen und potenziellen Nutzern von Beteiligungskapital. Für Überlebensraten bis 2010 können keine relevanten Unterschiede zwischen den Gruppen identifiziert werden.

Die in der ersten Spalte der in Tab. 4-4 festgestellten Unterschiede in der Überlebensquote bis 2009 sind dabei wohl weniger auf Unterschiede in der Gewichtung zwischen Fremd- und Eigenkapital zurückzuführen, sondern auf Unterschiede in den Erfolgsaussichten der dahintersteckenden Geschäftskonzepte. Deutlich ist in Tab. 4-4 aber zu erkennen, dass Unternehmen mit Beteiligungskapital ein höheres jahresdurchschnittliches Beschäftigungswachstum erzielen konnten als potenzielle Nutzer von Beteiligungskapital oder sonstige Unternehmen. Wenn die oben geäußerte Vermutung zutrifft, dass die Nutzer von Beteiligungskapital in ihren Finanzierungsmöglichkeiten restringiert sind, wäre von diesen Unternehmen allerdings ein noch stärkeres Wachstum zu erwarten.

Tab. 4-4: Unternehmenserfolg nach Unternehmenstyp

	Anteil Marktaustritte bis 2009 (in %)	Anteil Marktaustritte bis 2010 (in %)	jahresdurchs. Wachstum (in %)
Nutzer von Beteiligungskapital	2,7	12,7	54,3
potenzielle Nutzer von Beteiligungskapital	2,9	10,9	39,1
sonstige Unternehmen	8,4	13,4	23,5
insgesamt	8,3	13,4	24,2

Auf die Gesamtzahl der Unternehmensgründungen hochgerechnete Werte; jahresdurchschnittliches Wachstum (Gründung bis Ende 2009) berechnet nur für Unternehmen, die 2010 noch aktiv waren. Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel 2007-2009 (Berechnungen des ZEW).

4.2 Die Perspektive der Beteiligungskapitalgeber – Welche Faktoren beeinflussen die Entscheidung für oder gegen eine Investition?

VC-Geber müssen aus den wachstumsorientierten Unternehmen diejenigen auswählen, die ihrer Einschätzung nach tatsächlich Potenzial haben und auch dem Renditeziel des Fonds gerecht werden können. Die Frage ist: Nach welchen Kriterien suchen VC-Geber die Unternehmen aus, in die sie investieren? Zur Beantwortung dieser Frage wird das German Private Equity Barometer (GPEB) heran gezogen. Das GPEB ist eine vierteljährliche Befragung unter in Deutschland aktiven Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Durchgeführt wird die Befragung von der KfW-Bankengruppe und dem Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK). Das Ziel ist, das Geschäftsklima auf dem deutschen Markt für Beteiligungskapital zu erfassen. Im Rahmen dieser Studie war es möglich, den Fragebogen des ersten und zweiten Quartals 2011 jeweils um Fragen zu den Entscheidungskriterien für eine Investition zu ergänzen. Im ersten Quartal 2011 wurde erfragt, wie wichtig bestimmte Faktoren für eine Investitionsentscheidung sind. Im zweiten Quartal wurde danach gefragt, wie häufig bestimmte Faktoren zu einer Ablehnung eines Investitionsgesuchs führen. Die Fragen des ersten Quartals wurden an alle Beteiligungsgesellschaften gestellt. Dadurch ist es möglich, zu analysieren, ob sich die Kriterien zwischen Beteiligungskapitalgesellschaften, die in die Frühphasen investieren von denen, die nur Spätphasenfinanzierung betreiben, unterscheiden. Unter Frühphasenfinanzierung wird dabei die Finanzierung in der Seed- und Start-

Up-Phase verstanden, unter Spätphasenfinanzierung alle Finanzierungsanlässe nach der Start-Up-Phase (Wachstum, Replacement, Turnaround, IPO, Buy-Outs). Allerdings erlaubt es die Fragegestaltung nicht, festzustellen, ob die Antworten sich auch auf die jeweilige Finanzierungsphase beziehen. Es ist zu vermuten, dass Beteiligungskapitalgesellschaften, die sowohl Früh- als auch Spätphasenfinanzierung betreiben, eine Mischantwort gegeben haben, bei der die Gesamtbedeutung des jeweiligen Kriteriums eine Art gewichtetes Mittel aus der Bedeutung für die Frühphasenfinanzierung und der Bedeutung für die Spätphasenfinanzierung ist. Um dieser Zweideutigkeit aus dem Weg zu gehen, wurden die Beteiligungskapitalgesellschaften in der Befragung vom zweiten Quartal 2011 zuerst danach selektiert, ob sie überhaupt in der Frühphase investieren und dann explizit gebeten, die Antworten nur auf ihre Engagements in der Frühphase zu beziehen.

In Tab. 4-5 sind die Ergebnisse der Befragung aus dem ersten Quartal 2011 zusammengefasst. Die Frage dazu lautete „Geben Sie bitte an, wie wichtig aus Ihrer Sicht die folgenden Faktoren dafür sind, ob Sie eine Beteiligung an einem Unternehmen in Betracht ziehen.“ Für die Antworten war eine vierstufige Likert-Skala vorgesehen mit den Stufen „unwichtig“, „weniger wichtig“, „wichtig“ und „sehr wichtig“. Für die Auswertung wurde eine Dummy(0/1)-Variable gebildet, für die jeweils zwei Stufen der Likert-Skala zusammengefasst wurden: Die Dummy-Variable hat den Wert eins, wenn „wichtig“ oder „sehr wichtig“ angegeben wurde, und den Wert null, wenn „unwichtig“ oder „weniger wichtig“ angekreuzt wurde.

Es zeigt sich, dass das Humankapital der Gründer der wichtigste Faktor ist, nachdem die Beteiligungskapitalgesellschaften entscheiden, ob sie investieren oder nicht. Dabei ist das informelle Humankapital deutlich wichtiger als das formelle Humankapital. So gut wie alle Beteiligungskapitalgesellschaften (95 %) halten Branchenerfahrung und eine überzeugende Unternehmerpersönlichkeit für wichtig bis sehr wichtig. Für 90 % ist die Kombination von kaufmännischer und technischer Kompetenz bedeutend. Ob eine Person mit Hochschulabschluss unter den Gründern ist oder ob das Unternehmen im Team gegründet wurde, spielt noch nicht mal für zwei Fünftel der Beteiligungskapitalgesellschaften eine ausschlaggebende Rolle.

Von mittlerer Bedeutung sind die Innovationsaktivitäten und die Wettbewerbssituation der jungen Unternehmen. Hinsichtlich der Innovationsaktivitäten scheint die zukünftige Innovationskraft bedeutender zu sein als die zur An-

tragsstellung bereits erreichte. 70 % der Beteiligungskapitalgesellschaften geben an, dass es für sie mindestens wichtig ist, dass das anfragende Unternehmen FuE betreibt. Das Vorhandensein von Patenten oder anderer Schutzrechte ist nur für ungefähr 40 % der Beteiligungskapitalgesellschaften relevant. Eine vorteilhafte Wettbewerbssituation (geringe Anzahl von Konkurrenten) steht ziemlich genau in der Mitte des Bedeutungsspektrums. Für 55 % ist sie wichtig oder sehr wichtig, für 45 % weniger wichtig oder unwichtig.

Tab. 4-5: Entscheidungskriterien für eine Investition

	Alle Beteiligungs- gesellschaften	Frühphasen- finanzierer	Spätphasen- finanzierer
Vorhandensein von Branchenerfahrung im Management	95,6	94,6	96,6
überzeugende Unternehmerpersönlichkeit im Management	95,0	93,4	96,6
Kombination kaufmännischer und technischer Kompetenz im Management	89,8	89,4	90,1
Unternehmen betreibt FuE	69,2	76,4	62,5
Geringe Anzahl von Konkurrenten für das Unternehmen	55,2	58,1	52,4
Vorhandensein von Patenten	41,8	52,3	31,8
Vorhandensein anderer Schutzrechte (Copyrights, Trademarks)	39,1	49,7	29,0
Produkt/Dienstleistung ist mind. deutschlandweite Marktneuheit	38,4	66,9	11,5
Person mit Hochschulabschluss im Management	38,1	50,0	26,7
Unternehmen hat mehr als eine Person als Gesellschafter	26,8	38,8	15,9

Lesehilfe: 95,6% der VC-Fonds halten Branchenerfahrung für wichtig oder sehr wichtig.
Quelle: German Private Equity Barometer, 1. Quartal 2011 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

Wenn man die Antworten der Frühphasen- und der Spätphasenfinanzierer vergleicht, stellt sich heraus, dass die Rangfolge der Entscheidungskriterien zwischen den beiden Gruppen von Beteiligungskapitalgesellschaften relativ ähnlich ist, zumindest was die Einschätzung der Bedeutung des informellen Humankapital betrifft. In einigen Dimensionen gibt es allerdings signifikante Abweichungen. Frühphasenfinanzierer gewichten den Neuheitsgrad des Produktes oder der Dienstleistung, das Vorhandensein von Patenten, die Beteiligung eines Hochschulabsolventen an der Gründung und die Tatsache, dass das Unternehmen im Team gegründet wurde, deutlich höher als die Spätphasenfinanzierer. Dies zeigt, dass Beteiligungskapitalgesellschaften sich insbesondere in der

Frühphase an leicht beobachtbaren und verifizierbaren Kriterien, sozusagen an den harten Fakten, orientieren, um zu entscheiden, ob sie investieren oder nicht.

Tab. 4-6 zeigt die Ergebnisse aus der Befragung des zweiten Quartals 2011. Hier war die Frage: „Bitte geben Sie an, wie häufig Sie Anfragen von Unternehmen, die sich in der Seed- oder Start-Up-Phase befinden, aus folgenden Gründen ablehnen.“ Die Antwortmöglichkeiten wurden wieder in einer vierstufigen Likert-Skala vorgegeben. Die einzelnen Kategorien waren „nie“, „selten“, „häufig“, „sehr häufig“. Auch hier wurde für die Auswertung wieder eine Dummy-Variable gebildet. Diese Variable nimmt den Wert eins an, wenn die Beteiligungskapitalgesellschaften bei dem entsprechenden Kriterium „häufig“ oder „sehr häufig“ angegeben“ haben.

Es zeigt sich, dass die Investitionsanfragen in erster Linie abgelehnt werden, weil der Wettbewerbsvorteil nicht gegeben oder nicht nachhaltig ist, die Finanzplanung nicht realistisch ist oder die Geschäftsidee nicht ins Portfolio der Beteiligungskapitalgesellschaft passt. Dies lässt vermuten, dass die Gründer, die nach Venture Capital nachfragen, zum einen nicht gut in der Lage sind, das Potenzial ihres Produktes oder ihrer Dienstleistung einzuschätzen und zum anderen sich nicht optimal vorbereiten. Dies kann durchaus auf ein Informationsdefizit auf Seiten der Gründer zurückzuführen sein. In den Gesprächen, die im Rahmen dieses Projektes mit Beteiligungskapitalgesellschaften geführt wurden, hat sich heraus gestellt, dass viele Investoren intensive Aufklärungsarbeit darüber leisten müssen, wie Beteiligungskapitalgesellschaften arbeiten, welche Schwerpunkte sie haben, und welche Anforderungen sie an Finanzierungsanfragen stellen.

Ein weiteres Ergebnis der Analysen ist, dass Humankapital zwar einer der wichtigsten Faktoren *für* eine Investitionsentscheidung ist, aber nicht an erster Stelle steht, wenn es um die Ablehnung von Investitionsanfragen geht. Die Faktoren, die das Humankapital erfassen, rangieren eher im Mittelfeld der Ablehnungsgründe. Die Abwesenheit eines Hochschulabsolventen führt sogar nur sehr selten zu einer Ablehnung der Investitionsanfrage. Gerade einmal 5 % der Beteiligungskapitalgesellschaften geben an, dass sie häufig oder sehr häufig Investitionsanfragen ablehnen, weil kein Hochschulabsolvent unter den Gründern ist. Auch die Frage, ob das Unternehmen im Team gegründet worden ist, scheint eine eher untergeordnete Rolle zu spielen. Lediglich bei einem Viertel der Beteiligungskapitalgesellschaften werden Einzelgründer häufig oder sehr häufig abgelehnt. Ähnliches gilt für die FuE. 69 % der VC-Fonds geben an,

dass sie es für wichtig oder sehr wichtig halten, dass ein Unternehmen eigene FuE betreibt, aber nur 10 % lehnt Investitionsanfragen häufig oder sehr häufig ab, weil das anfragende Unternehmen keine FuE betreibt. Diese Diskrepanz kann auf zwei Gründe zurückzuführen sein. Zum einen ist es möglich, dass das Humankapital und das Betreiben von FuE zwar für eine Investitionsentscheidung als sehr bedeutend eingeschätzt wird, aber fehlendes Humankapital oder fehlende FuE nicht als ausreichender Grund angesehen wird, eine Investitionsanfrage abzulehnen. Durch die Art wie sich Beteiligungskapitalgesellschaften in jungen Unternehmen engagieren ist es möglich, dass sie sich in der Lage sehen, fehlendes Humankapital auszugleichen, sei es dass sie selber mit in die Geschäftsführung einsteigen, intensive Beratungen des Managements durchführen oder Kontakte zu Personen herstellen, die fehlendes Humankapital ausgleichen können. Zum anderen kann es sein, dass in der Mehrzahl sowieso nur Gründer oder Gründerteams eine Investitionsanfrage bei Beteiligungskapitalgesellschaften stellen, die über das nötige Humankapital verfügen und die FuE betreiben.

Die Ausnahme unter den Humankapitalvariablen stellt die Unternehmerpersönlichkeit dar. 78 % der Beteiligungskapitalgesellschaften müssen offenbar häufig oder sehr häufig Investitionsanfragen ablehnen, weil sie von der Persönlichkeit des Unternehmers nicht überzeugt sind. Dies ist auch der Teil des Humankapitals, der sich so gut wie nicht ersetzen und auch nicht durch Beratung oder Training aufbauen lässt. Die Fähigkeit zum Unternehmersein müssen die Nachfrager von VC selbst mitbringen.

Ein Punkt, der immer wieder in der öffentlichen Diskussion steht, wenn es um die Schwierigkeiten von jungen Unternehmen geht, VC zu erhalten, ist, dass Beteiligungskapitalgesellschaften nur große Summen investieren wollen und kleinere Anfragen gleich ablehnen. Wie sich aus der Befragung für diese Studie ergibt, scheint dies im Allgemeinen nicht zuzutreffen. Nur 14 % der Beteiligungskapitalgesellschaften geben an, dass sie häufig oder sehr häufig Investitionsanfragen ablehnen, weil der Kapitalbedarf der anfragenden Unternehmen unter der Mindestinvestitionssumme des Fonds liegt. Es scheint im Gegenteil sogar eher der Fall zu sein, dass die jungen Unternehmen zu viel Kapital nachfragen. 42 % der Beteiligungskapitalgesellschaften geben an, dass sie Investitionsanfragen oft ablehnen, weil der Kapitalbedarf der anfragenden Unternehmen über die Höchstinvestitionssumme der Beteiligungskapitalgesellschaften hinausgeht.

Tab. 4-6: Entscheidungskriterien gegen eine Investition - Frühphasenfinanzierer

Wettbewerbsvorteil nicht gegeben/nicht nachhaltig	98,7
Finanzplanung unrealistisch	81,1
Geschäftsidee passt nicht ins Portfolio	79,3
Keine überzeugende Unternehmerpersönlichkeit im Management	77,6
Marktpotenzial zu gering	70,2
Unternehmen hat zu viele Konkurrenten	57,5
Unzureichende Kundenorientierung	57,1
Komb von kaufm. und techn. Kompetenz im Management unzureichend	54,3
Branchenerfahrung im Management unzureichend	53,5
Exitperspektive nicht gegeben	51,8
Management ist beratungsresistent	43,7
Kapitalbedarf liegt über Höchstinvestitionssumme des VC-Fonds	42,4
zu erwartende Rendite zu gering	40,4
geistiges Eigentum ist unzureichend gesichert	36,2
zu hoher Einstiegspreis	34,5
unzureichende Möglichkeit der Einflussnahme auf das Management	33,3
Produkt/Dienstleistung hat zu geringen Innovationsgrad	31,1
Machbarkeitsnachweis ist nicht erbracht	29,2
Unternehmen wird nur von einer Person geführt	25,4
Kapitalbedarf liegt unter Mindestinvestitionssumme des VC-Fonds	14,1
Unternehmen betreibt keine eigene FuE	10,2
Keine der Personen im Management hat einen Hochschulabschluss	5,3

Lesehilfe: 98,7% der VC-Fonds geben an, dass sie häufig oder sehr häufig eine Investitionsanfrage ablehnen, wenn der Wettbewerbsvorteil nicht gegeben oder nicht nachhaltig ist. Quelle: German Private Equity Barometer, 2. Quartal 2011 (Berechnungen des ZEW, hochgerechnete Werte).

5 Schließung junger Unternehmen: Hightech-Branchen

5.1 Determinanten des Marktaustritts

Als Determinanten des Marktaustritts werden Charakteristika der Gründerperson und des Unternehmens zum Gründungszeitpunkt untersucht. Der Analyse liegen die Daten des KfW/ZEW Gründungspanels zugrunde. Das Kapitel ist wie folgt gegliedert. Im ersten Abschnitt werden die Datenstruktur und die darauf aufbauende Analyseverfahren beschrieben. Anschließend werden die Ergebnisse vorgestellt und interpretiert.

5.1.1 Beschreibung der Datenstruktur und Analyseverfahren

Für die Analyse der Determinanten eines Marktaustritts stehen im KfW/ZEW Gründungspanel die Befragungswellen 2008, 2009 und 2010 zur Verfügung. In Tab. 5-1 ist die Datenstruktur nach der Aufnahme ins Panel dargestellt. Im ersten Befragungsjahr 2008 wurden Gründungen aus den Gründungskohorten 2005-2007 zu jeweils etwa gleicher Anzahl ins Gründungspanel aufgenommen. In den Folgejahren 2009 und 2010 wurden weitere Unternehmen jeweils für das Vorjahr neu in das Panel aufgenommen. Die Anzahl der Beobachtungen eines Panels reduziert sich im Laufe der Zeit, beispielsweise aufgrund von Teilnehmerverweigerung oder Marktaustritt. Um auch bei älteren Kohorten für Analysen über ausreichend viele Beobachtungen zu verfügen, wurden in den Befragungsjahren 2009 und 2010 zusätzlich Unternehmen im Alter von 2 und 3 Jahren neu in das Panel aufgenommen. Insgesamt stehen somit 9.669 Unternehmen für die Analyse zur Verfügung.

Tab. 5-1: Datenstruktur des KfW/ZEW-Gründungspanels nach Jahr der Aufnahme

Gründungsjahr	Aufnahme			Gesamt
	2008	2009	2010	
2005	1.770			1.770
2006	1.931	227		2.158
2007	1.721	513	185	2.419
2008		1.429	396	1.825
2009			1.497	1.497
Gesamt	5.422	2.169	2.078	9.669

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel (Berechnungen des ZEW).

Aus dem Verfahren zur Aufnahme eines Unternehmens in das KfW/ZEW-Gründungspanel ergibt sich somit eine „verspätete“ Aufnahme. Durch den Fakt eines vollständigen Interviews ist sichergestellt, dass diese Unternehmen zur Zeit der Aufnahme in das Panel aktiv waren. In der Analyse muss jedoch berücksichtigt werden, dass die neu aufgenommenen Unternehmen im Alter von 2 bzw. 3 Jahren zum Zeitpunkt der Aufnahme dieses Alter erreicht haben, während andere Unternehmen der gleichen Kohorte bereits aus dem Markt ausgetreten sind. Tab. 5-2 gibt die Fallzahl der Unternehmen mit verspäteter Aufnahme an.

Tab. 5-2: Datenstruktur des KfW/ZEW-Gründungspanels nach Unternehmensalter bei Aufnahme

	Unternehmensalter in Jahren			Gesamt
	1	2	3	
Absolut	4.647	2.840	2.182	9.669
Anteil	48,06 %	29,37 %	22,57 %	100 %

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel (Berechnungen des ZEW).

Bei der Aufnahme ins Panel wird gefragt, in welchem Monat das Unternehmen die Geschäftstätigkeit aufgenommen hat. Die ins Panel aufgenommenen Unternehmen werden in den Folgejahren solange weiter kontaktiert, bis das Unternehmen entweder aus dem Markt ausgetreten ist oder eine weitere Teilnahme ablehnt wird.

5.1.2 Variablenbeschreibung

Abhängige Variable

Als abhängige Variable dient die Information zum Überleben bzw. Marktaustritt des Unternehmens. Dieser Status wird auf der Basis der Befragung und der Informationen des Mannheimer Unternehmenspanels (MUP)²⁷ ermittelt. Der Zeitpunkt des Marktaustritts wird ebenfalls auf Jahr- und Monatsbasis generiert. Somit lässt sich das Unternehmensalter in Monaten ermitteln. Unterneh-

²⁷ Das KfW/ZEW Gründungspanel ist eine stratifizierte Stichprobe auf der Basis des MUP. Dies ermöglicht eine direkte Verlinkung der Informationen des KfW/ZEW Gründungspanels mit Daten des MUP auf der Unternehmensebene.

men, die mehrheitlich übernommen wurden, erhalten den Status „Fusion“²⁸. Aufgrund des positiven Charakters dieser Art von Marktaustritt werden diese Unternehmen in der Analyse als „aktiv“ behandelt. Unternehmen, die für ein entsprechendes Jahr ein Interview abgegeben haben werden als „aktiv“ gekennzeichnet. Liegen für den entsprechenden Zeitraum keine Interviewinformationen vor, wird ein Unternehmen zunächst auf „unklar“ gesetzt. In Tab. 5-3 sind die Informationsquellen des Marktaustritts dargestellt.

Tab. 5-3: Informationsquellen des Marktaustritts im KfW/ZEW-Gründungspanel

Informationsquelle Marktaustritt	Aufnahme 2008	Aufnahme 2009	Aufnahme 2010	Gesamt
Befragung mit Zeitangabe	257	80	23	360
Befragung ohne Zeitangabe (Jahresmitte)	27	4	1	32
Insolvenz Creditreform-Daten (Insolvenzdatum)	159	49	12	220
Insolvenz Creditreform-Daten und Befragung (Jan, Folgejahr)	51	8	17	76
Marktaustritt Creditreform-Daten (Wellenmitte)	285	56	21	362
Marktaustritt Creditreform-Daten und Befragung (Jan, Folgejahr)	52	14	4	70
Gesamt	831	211	78	1.120

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel und Mannheimer Unternehmenspanel (Berechnungen des ZEW).

Unternehmen, die bereits aus dem Markt ausgetreten sind, aber dennoch im Rahmen der Befragung erreicht werden, geben das Jahr und den Monat des Marktaustritts an. Dies ist etwa für ein Drittel der Unternehmen der Fall, für die überhaupt ein Marktaustritt identifiziert wird. Für Unternehmen die aufgrund der Befragung als ausgetreten klassifiziert werden, für die allerdings kein genaues Austrittsdatum bekannt ist, wird ein Marktaustritt zur Mitte des Jahres angenommen.²⁹ Das MUP stellt die zweite Informationsquelle dar. Das MUP basiert auf Unternehmensdaten die durch die Kreditauskunftei Creditreform gesammelt werden und bildet die Ziehungsgrundlage für das KfW/ZEW Grün-

²⁸ Im gesamten Zeitraum (2008-2010) gaben 53 Unternehmen an, das andere Unternehmen Anteile von über 50 % übernommen haben.

²⁹ Die Jahresmitte minimiert den Fehler ohne eine spezifischere Verteilungsannahme über den Marktaustritt treffen zu müssen, bzw. aus den anderen Beobachtungen ableiten zu müssen. Dies betrifft lediglich etwa 3 % der als ausgetreten klassifizierten Unternehmen.

dungspanel. Im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit erfasst Creditreform den Marktaustritt von Unternehmen. Insolvenzen werden zum Datum des ersten Merkmals einer Insolvenz in den Daten des MUP erfasst. Dort als insolvent vermerkte Unternehmen, die allerdings für das entsprechende Jahr ein vollständiges Interview ohne einen Hinweis auf einen Marktaustritt abgegeben haben, werden erst zu Beginn des Folgejahres als ausgetreten klassifiziert. Unternehmen die nicht über eine Insolvenz den Markt verlassen haben, können durch weitere Merkmale in den halbjährlichen Wellen des MUP identifiziert werden. Das Austrittsdatum für solche Unternehmen wird auf die Mitte der Welle gesetzt, die der ersten Welle mit einem solchen Merkmal vorangeht. Das Austrittsdatum von Unternehmen die über diesen Weg als ausgetreten klassifiziert werden, jedoch wiederum ein vollständiges Interview für das entsprechende Jahr abgegeben haben, wird auf Januar des Folgejahres gesetzt.

Unabhängige Variablen

Die Variablen zur Untersuchung der Struktur determinanten des Marktaustritts beziehen sich auf den Gründungszeitpunkt und werden somit über den Zeitverlauf konstant gehalten. Die erklärenden Variablen können in drei Bereiche eingeteilt werden. Ein Bereich beschreibt die Charakteristika der Unternehmerpersönlichkeit. Ein weiterer Bereich bezieht sich auf die Merkmale des Unternehmens. Der dritte Bereich kontrolliert für das Umfeld in dem das Unternehmen gegründet wurde. In der Schätzung werden ebenfalls Merkmale des Unternehmens aufgenommen, die als Schichtungskriterium für die Stichprobe dienen (s. Fryges et al. 2010).

Charakteristika der Unternehmerpersönlichkeiten

Im KfW/ZEW-Gründungspanel wird das *Alter des Gründers* zum Gründungszeitpunkt erfragt. Bei Unternehmen die im Team gegründet werden bezieht sich diese Angabe auf das älteste Teammitglied. Die Aufnahme des quadrierten Werts der Variable Alter des Gründers erlaubt einen nicht-linearen Zusammenhang dieser Variabel auf die Wahrscheinlichkeit des Marktaustritts zu berücksichtigen. Das durchschnittliche Alter des ältesten Gründers liegt bei 40 Jahren.

Das Humankapital im Gründerteam ist über Informationen zum Bildungs- und Qualifikationshintergrund, sowie der Erfahrung abgebildet. Als Bildungscharakteristika dient in der vorliegenden Schätzung die Variable *Akademiker* und *Meister*. Die Indikatorvariable *Akademiker* nimmt den Wert 1 an, wenn mindestens ein Teammitglied ein abgeschlossenes Fachhochschulstudium (DDR:

Ingenieur- und Fachschulabschluss), einen Universitätsabschluss oder einen höheren akademischen Grad (Promotion oder Habilitation) erworben hat. Die Indikatorvariable Meister nimmt den Wert 1 an, wenn mindestens ein Mitglied des Gründerteams einen Meistertitel in einem handwerklichen Beruf erworben hat.

Die Indikatorvariable „*kaufmännische und technische Qualifikation*“ gibt an, ob sich beide Qualifikationen in der Unternehmensleitung bündeln, also die Gründerperson oder eine Person innerhalb des Gründerteams Abschlüsse in einem technischen und einem kaufmännischen Beruf oder Studium erworben haben. Im KfW/ZEW-Gründungspanel ist das bei 7 % der Unternehmen der Fall.

Neben der formalen Ausbildung und Qualifikation wird weiter untersucht, inwieweit sich die vorherige Erfahrung der Unternehmerpersönlichkeit auf die Wahrscheinlichkeit des Marktaustrittes auswirkt. Hierbei wird in Erfahrungen aus einer unternehmerischen oder selbstständigen Tätigkeit, sowie einer Leitungserfahrung in abhängiger Beschäftigung unterschieden. Die Variable „*Leitungserfahrung*“ nimmt den Wert 1 an, wenn ein Gründer des Teams zuvor eine berufliche Stellung als Geschäftsführer oder leitender Angestellter innehatte. In 59 % der Unternehmen hatte mindestens ein Teammitglied eine solche Position inne. Der Einfluss der Kenntnisse innerhalb der Branche auf die Marktaustrittswahrscheinlichkeit wird mit der Variable „*Branchenerfahrung*“ untersucht. Diese Variable umfasst die Branchenerfahrung des Gründers in Jahren. Der Durchschnitt dieser *Branchenerfahrung* liegt bei etwa 14 Jahren. Das Maximum der Branchenerfahrung liegt im Sample bei 54 Jahren. Für die Schätzung wurde die Variable Branchenerfahrung mit dem Faktor 10 normiert.

Hinweise auf das Motiv zur Unternehmensgründung werden in den Indikatorvariablen „*selbstbestimmtes Arbeiten*“ und „*Umsetzung einer konkreten Geschäftsidee*“ abgebildet. Etwa 35 % der Unternehmen gaben als Gründungsmotiv die Umsetzung einer konkreten Geschäftsidee bzw. das Besetzen einer zumindest subjektiv identifizierten Marktlücke an. Selbstbestimmtes Arbeiten ist eine noch bedeutendere Motivation und wurde von 46 % der Unternehmen angegeben. Als Referenzgruppe dienen die Motivationen „keine geeignete abhängige Beschäftigungsmöglichkeit“, „Ausweg aus der Arbeitslosigkeit“ oder „steuerliche Anreize“.

Unternehmenscharakteristika

Die Beschäftigungsgröße gibt Auskunft über die Personalkapazität der Unternehmen zum Gründungszeitpunkt. Die Personalkapazität wird dabei differen-

ziert nach der „Anzahl Gründerteam“ und „Anzahl Beschäftigte“ untersucht. Die Variable Anzahl Gründerteam gibt die Anzahl der Personen an, die das Unternehmen als Team gegründet haben und die Vollzeit im Unternehmen engagiert sind. Die durchschnittliche Anzahl der Gründer liegt bei 1,4 Personen. Mit einem Anteil von 72 % werden die meisten Unternehmen im KfW/ZEW-Gründungspanel nicht von einem Team gegründet. Wird ein Unternehmen von einem Team gegründet, liegt die durchschnittliche Teamgröße bei 2,5 Personen. Das größte Gründungsteam umfasste 12 Personen.

Die Variable *Beschäftigte zum Gründungszeitpunkt* gibt die Personenzahl der im Unternehmen Beschäftigten zum Gründungszeitpunkt in Vollzeitäquivalenten an. Zu dem Personenkreis zählen mitarbeitende Familienangehörige, sozialversicherungspflichtige Beschäftigte in Voll- und Teilzeit, geringfügig Beschäftigte, Auszubildende, freie Mitarbeiter, Praktikanten und Leiharbeitskräfte. Im Durchschnitt beschäftigen die Unternehmen des KfW/ZEW-Gründungspanels 1,3 Personen. Die Mehrheit der Unternehmen stellt zum Gründungszeitpunkt jedoch noch keine Mitarbeiter ein (61 %). Unter den Unternehmen die bereits zum Gründungszeitpunkt Mitarbeiter eingestellt haben liegt der Mittelwert der Vollzeitäquivalenten Beschäftigung bei 3,4 Mitarbeitern. Das größte Unternehmen beschäftigte zum Gründungszeitpunkt 282,5 Personen (in Vollzeitäquivalenten).

Mit der Wahl der Rechtsform können Unternehmer die persönliche Haftung formal begrenzen. Dafür müssen Unternehmen mit einer beschränkten Haftung gewisse Publizitätspflichten erfüllen und unterliegen der Insolvenzordnung. Die Rechtsform des Unternehmens wurde aus dem Mannheimer Unternehmenspanel zum KfW/ZEW-Gründungspanel hinzugespielt. Die Indikatorvariable Kapitalgesellschaft nimmt dabei den Wert 1 an, wenn das Unternehmen in der Rechtsform einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH und GmbH & Co. KG), Aktiengesellschaft (AG) oder der Rechtsformvariante Unternehmergesellschaft (UG) gegründet wurde. Die Rechtsform der GmbH und AG wird insbesondere bei Teamgründungen gewählt, um die rechtlichen Beziehungen innerhalb des Gründungsteams zu definieren.

Die Unternehmer wurden nach ihrer Innovationsleistung im Gründungsjahr befragt. In der vorliegenden Analyse wird ein Unternehmen als innovativ betrachtet, wenn Aktivitäten in Forschung und Entwicklung („FuE Aktivitäten“) vorgenommen wurden. Die Einführung einer Marktneuheit wird hier als ein weiterer Aspekt der Innovationsleistung eines Unternehmens betrachtet. Die

Unternehmer wurden dabei gefragt, ob bereits im Gründungsjahr regionale, nationale oder internationale Marktneuheiten eingeführt wurden.

Umfeld des Unternehmens

Die Information bezüglich des Standortes wurde über die Postleitzahl aufbereitet. Die Indikatorvariable „Ostdeutschland“ gibt an, ob das Unternehmen in den neuen Bundesländern angesiedelt ist.

Die Brancheneinteilung beruht auf der Frage nach dem umsatzstärksten Produkt des Unternehmens.³⁰ Entsprechend diesen Angaben wurden die Unternehmen nach der Wirtschaftszweigklassifikation des Statistischen Bundesamtes (2008) einer Branche zugeordnet. Das KfW/ZEW-Gründungspanel differenziert zwischen 10 Branchen, wobei 4 Branchen den Hightech-Sektor abgrenzen. Die Einteilung der Hightech-Branchen erfolgt auf der Basis der Einteilung nach Legler und Frietsch (2006). Die Indikatorvariable Industrie nimmt den Wert 1 an, wenn das Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe tätig ist und ist 0 für Dienstleistungen. Eine Interaktionsvariable aus „Hightech“ und „Industrie“ kontrolliert für einen zusätzlichen gemeinsamen Effekt.

5.1.3 Modellwahl

Zur Analyse des Marktaustritts von jungen Unternehmen wird ein Hazard Raten Modell verwendet. Dieses Modell beruht auf der Annahme, dass die abhängige Variable kontinuierlich beobachtet wird. Wie bereits in Abschnitt 5.1.1 beschrieben, wird der Zeitpunkt der Gründung, sowie des Marktaustritts auf Monatsbasis beobachtet. Mit einem maximalen Unternehmensalter von 72 Monaten kann die Frequenz der Beobachtungen für die Untersuchung von Marktaustritten als hinreichend hoch angesehen werden, um die Annahme einer kontinuierlichen Beobachtung zu rechtfertigen. Aufgrund der verspäteten Aufnahme „älterer“ Gründungskohorten (s. Abschnitt 5.1.1) und dem Überleben über den Betrachtungszeitraum hinaus wird unter Verwendung des Statistikprogramms Stata 12.0 das Modul survival times Analysis angewandt. Hierbei wird für jede Unternehmensbeobachtung angegeben, wann dieses Unternehmen „im Risiko“ steht aus dem Markt auszutreten, ab welchem Monat (seit Gründung) das Unternehmen beobachtet wird sowie in welchem Monat das Unternehmen aus dem Markt ausgetreten ist.

³⁰ Insofern noch keine Umsätze generiert wurden, sollten die Unternehmer angeben, welches Produkt den größten Umsatz erwarten lässt.

Hazard Raten Modelle können mit unterschiedlicher funktionaler Form geschätzt werden. Die funktionale Form, mit der die Informationskriterien AIC oder BIC minimiert werden gilt als die passendste Form. Tab. 5-4 zeigt die funktionalen Formen der geschätzten Modelle. Das Modell der log-normal Verteilung weist die geringsten Werte für AIC und BIC aus. Die zugrundeliegende Verteilungsannahme log-normal der individuellen Hazard Rate ist nicht monoton sondern steigt zunächst bis zu einem bestimmten Wendepunkt, um anschließend wieder zu sinken (Cleves et a. 2004). Somit gibt diese Verteilungsannahme auch die Form der Marktaustritte für junge Unternehmen wieder, die im Mannheimer Unternehmenspanel (MUP) für die gesamte Population von in Deutschland ansässigen jungen Unternehmen beobachtet wird. Alle weiteren Ergebnisse werden auf der Basis der log-normal Spezifikation wiedergegeben.

Tab. 5-4: Modellstatistik der Schätzungen zum Marktaustritt

Modell	Beob.	ll(null)	ll(model)	df	AIC	BIC
Exponentiell	17943	-2559,166	-2509,839	23	5065,678	5244,962
Weibull	17943	-2439,224	-2376,121	24	4800,242	4987,321
Log-logistik	17943	-2438,1	-2372,488	24	4792,976	4980,055
Log-normal	17943	-2432,008	-2362,53	24	4773,06	4960,139

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel und Mannheimer Unternehmenspanel (Berechnungen des ZEW).

5.1.4 Ergebnisse

Die log-normal Spezifikation ist ein Modell in der Form eines „accelerate failure time“. Koeffizienten > 0 geben dabei an, dass das Überleben im Vergleich zur Basis verlängert wird. Negative Koeffizienten hingegen geben an, dass der Marktaustritt im Vergleich zur Basispezifikation beschleunigt wird. Die Regressionsergebnisse sind in Tab. 5-5 dargestellt.

In der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur gelten die Charakteristika der Gründerpersönlichkeit als besonders wichtig für das Überleben der Unternehmen, da die unternehmerischen Entscheidungen von den Eigenschaften der Gründer geprägt sind. Das Alter des Gründers beeinflusst die Entscheidung des Marktaustritts zum einen über die Lebenserfahrung des Gründers, sowie über die Optionen einer abhängigen Beschäftigung. Jüngeren Gründern bieten sich vergleichsweise bessere Beschäftigungsalternativen (van Praag 2003). Zudem können jüngere Gründer eine vergleichsweise höhere Risikobereitschaft aufbringen, da auch bei einem Scheitern noch Zeit bleibt um eine adäquate Altersversorgung aufzubauen. Ein negativer Einfluss bei älteren Gründern kann mit dem Erreichen des Rentenalters und der damit erwachsenen Problematik der

Nachfolgeregelung entstehen. Die Schätzergebnisse zeigen einen inversen U-förmigen Verlauf des Effekts vom Alter des Gründers auf das Überleben. Unternehmen mit einem älteren Gründer zeigen zunächst eine längere Lebensdauer. Der quadrierte Wert der Altersvariablen ist hingegen negativ. Einen solchen inversen U-förmigen Verlauf finden ebenfalls Abdesselam et al. (2004) für den Zusammenhang zwischen dem Alter des Unternehmers und dem Marktaustritt für Unternehmen in Frankreich.

Tab. 5-5: Schätzergebnisse Hazard Raten Modell Marktaustritt (log-normal)

Unabhängige Variable	Koeffizient	Standard-Fehler
Charakteristika der Gründer		
Alter	0.038***	(0.0106)
Alter ²	-0.001***	(0.0001)
Akademiker	0.048	(0.0396)
Meister	0.064	(0.0750)
Kaufm. und technische Qualifikation	-0.031	(0.0694)
Motiv selbstbestimmtes Arbeiten	0.091**	(0.0460)
Motiv Umsetzung einer Geschäftsidee	-0.039	(0.0496)
Leitungserfahrung (abh. Besch.)	-0.049	(0.0389)
Branchenerfahrung	0.011***	(0.0022)
Unternehmerische Erfahrung	-0.132	(0.0861)
Restarter	-0.245***	(0.0640)
Charakteristika des Unternehmens		
Beschäftigte zum Gründungszeitpunkt	-0.003	(0.0027)
Anzahl Teammitglieder	-0.017	(0.0237)
Kapitalgesellschaft	0.132***	(0.0456)
FuE Aktivitäten	0.050	(0.0448)
Marktneuheiten regional	-0.219***	(0.0658)
Marktneuheiten national	-0.100	(0.0679)
Marktneuheiten weltweit	-0.031	(0.0926)
Charakteristika des Umfeldes		
Ostdeutschland	-0.018	(0.0438)
Hightech	0.161***	(0.0441)
Industrie	0.118**	(0.0464)
Hightech * Industrie	-0.105	(0.0842)
Konstante	3.869***	(0.2216)
Modellstatistik		
ln(sigma)	-0.206***	(0.0307)
sigma	0.814	(0.0251)

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel und Mannheimer Unternehmenspanel (Berechnungen des ZEW).

Headd (2005) zeigt für Unternehmen in den USA einen positiven Effekt von Bildung auf das Überleben von Unternehmen. In dem vorliegenden Modell wird zwischen der formalen Ausbildung über Hochschulen und Universitäten

und einem Handwerksmeister, sowie den erworbenen technischen und kaufmännischen Qualifikationen unterschieden. Entgegen der Erwartung zeigen diese Bildungsvariablen keinen signifikanten Einfluss auf die Überlebenswahrscheinlichkeit.

Unternehmen die mit dem Motiv gegründet wurden dem Gründer die Möglichkeit zu geben selbstbestimmt zu arbeiten weisen eine längere Lebensdauer als andere aus. Die Lebensdauer ist dabei nicht zwingend einem Erfolg, wie beispielsweise Umsatz- oder Mitarbeiterwachstum oder Steigerung des Profits gleichzusetzen. Wenn solche Unternehmer einen Nutzen aus einer selbstbestimmten Tätigkeit erzielen, sind diese bereit kostendeckende (inklusive Unternehmerlohn) und weniger risikoreiche Projekte zu übernehmen. Die Projektaquise orientiert sich somit stärker an einer langfristigen Tätigkeit als an einer risikoreicheren Wachstumsstrategie. Die Erwartung in Bezug auf die Lebensdauer von Unternehmen die gegründet werden um eine konkrete Geschäftsidee umzusetzen ist nicht eindeutig. Die konkrete Geschäftsidee könnte zum einen dazu führen, dass das Geschäftskonzept bereits stärker ausgereift ist und dies die Überlebenschancen erhöht. Allerdings steht der Praxistest erst noch bevor und es ist zu prüfen ob die Geschäftsidee am Markt auch Akzeptanz findet. Außerdem kann angenommen werden, dass solche Unternehmen eine risikoreichere Strategie wählen um das Produkt am Markt zu platzieren. Wird erkannt, dass dies nicht gelingt wird die Geschäftstätigkeit eingestellt. Die entsprechende Variable zeigt keinen signifikanten Einfluss auf die Dauer des Überlebens. Dem können die beschriebenen gegenläufigen Effekte zugrunde liegen.

Die Gründer erhalten neben einer formalen Ausbildung ihre Qualifikation auch über Ihre Erfahrungen. Diese Erfahrungen fließen als Leitungs-, Branchen- und unternehmerische Erfahrung in die Schätzung ein. Wie in anderen internationalen Studien (van Praag 2003, Bates 2005 und Abdesselam 2004) zeigt sich ein positiver Zusammenhang der Branchenerfahrung auf die Überlebenswahrscheinlichkeit. Gründer die eine große Branchenerfahrung gesammelt haben können zum einen ihre Produkte besser auf dem Markt platzieren und konnten ein Netzwerk zu potenziellen Kunden aufbauen. Eine Erfahrung aus „positiver“ unternehmerischer Tätigkeit, also von Personen die zeitgleich ein weiteres Unternehmen führen oder ein anderes Unternehmen zuvor verkauft oder übergeben haben zeigt keinen signifikanten Einfluss auf das Überleben. Personen mit einer negativen unternehmerischen Erfahrung, die also ihr Unternehmen ohne Insolvenzverfahren liquidiert haben oder deren Unternehmen im Zuge eines Insolvenzverfahrens geschlossen wurde, zeigen einen negativen Einfluss auf

das Überleben. Dieser Effekt kann drei sich verstärkende Ursachen haben. Zum einen können insbesondere die Personen erneut eine selbständige Tätigkeit aufgenommen haben, die ansonsten keine weiteren Alternativen haben. Daneben berichten Egelin et al. (2010), dass ein Großteil der Gründerpersonen im Anschluss an die Unternehmensinsolvenz eine Privatinsolvenz durchleben. Aufgrund dessen und etwaig zu verkraftenden Verlusten eines Marktaustritts aus wirtschaftlichen Gründen haben Unternehmen solcher Gründerpersonen größere Schwierigkeiten ausreichend materielle und finanzielle Ressourcen in das Unternehmen einzubringen. Zum anderen können Restarter ein Stigma haben, das zu einer Verschlechterung der Startbedingungen führt. Dieses Stigma kann gegenüber den Auftraggebern, Auftragnehmern sowie Finanzierungspartnern wirken, die diesen Unternehmen eine höhere Ausfallwahrscheinlichkeit zuweisen und entsprechend geringe Anreize für eine Zusammenarbeit haben.

Unter den Unternehmenscharakteristika wird zunächst der Einfluss der Unternehmensgröße auf das Überleben untersucht. Der Einfluss der Unternehmensgröße ist aus theoretischer Sicht ambivalent. Einerseits können Unternehmen, die zum Gründungszeitpunkt schon „groß“ sind, eine längere Lebenserwartung haben, da mehr Ressourcen als finanzielles oder Humankapital vorhanden sind (Agarwal und Audretsch 2001). Andererseits kann sich die Größe des Teams sowie der Beschäftigung negativ auf das Überleben auswirken. Mit der Unternehmensgröße steigen zum einen die laufenden Kosten. Zum anderen besteht im Team ein größeres Konfliktpotenzial, das zum Austritt von Teammitgliedern und zum Marktaustritt führen kann. Die Koeffizienten der Schätzung zeigen allerdings keinen signifikanten Einfluss auf das Überleben.

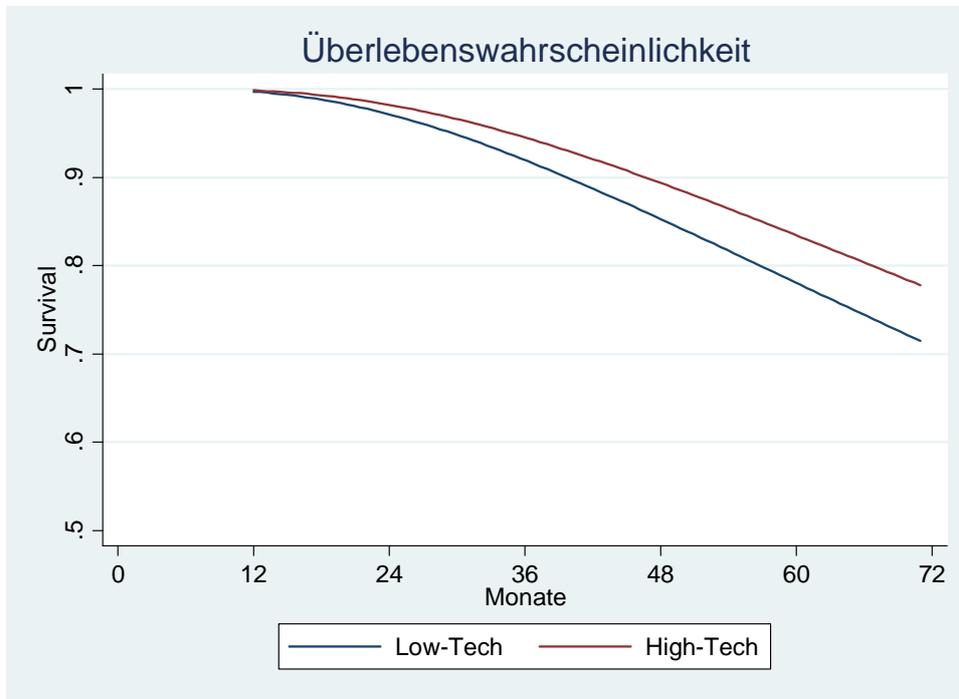
Unternehmen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft weisen einen negativen Effekt auf das Überleben des Unternehmens aus. Dies ist damit zu begründen, dass solche Unternehmen der Insolvenzordnung unterliegen. Geschäftsführer dieser Unternehmen müssen zum einen bei drohender Zahlungsunfähigkeit einen Insolvenzantrag stellen. Zum anderen sind auch Gläubiger antragsberechtigt. Die Wahrscheinlichkeit des Marktaustritts durch Insolvenz steigt somit an. Nicht antragspflichtige Unternehmen bspw. Einzelunternehmen können den Marktaustritt bei Schwierigkeiten deutlich länger hinauszögern.

Unternehmen mit Marktneuheiten sollten zumindest in der längeren Frist bessere Überlebenschancen ausweisen. Die Investitionen hierfür, z.B. in Forschung und Entwicklung, können dabei aufgrund der zu Beginn großen Unsicherheit über die Vermarktungschancen das Risiko des Marktaustritts erhö-

hen. Die Schätzung zeigt keinen signifikanten Zusammenhang zwischen der FuE-Aktivität des Unternehmens und des Marktaustritts. Unternehmen die mit einer Marktneuheit eingetreten sind sollten einen positiven Effekt auf das Überleben haben. Überraschenderweise zeigt sich lediglich ein negativer Effekt von regionalen Marktneuheiten auf das Überleben. Dieses Ergebnis kann derart gedeutet werden, dass Unternehmen, die von ihrem Produkt als einer regionalen Marktneuheit überzeugt sind, den Markt nicht richtig einschätzen konnten. Zum einen weil es sich nicht wirklich um eine regionale Marktneuheit gehandelt hat, zum anderen weil der regionale Markt das entsprechende Angebot nur unzureichend nachgefragt hat.

Als Charakteristika des Umfeldes der Unternehmen wird zum einen der Standort in West- oder Ostdeutschland unterschieden. Zum anderen wird zwischen innovativen und nicht-innovativen Branchen, sowie zwischen Gründungen im verarbeitenden Gewerbe versus dem Dienstleistungsbereich unterschieden. Der Standort des Unternehmens zeigt keine signifikanten Effekte auf die Dauer des Überlebens. Unternehmen die sich in Ostdeutschland angesiedelt haben unterscheiden sich nicht signifikant von Unternehmen in Westdeutschland. Unternehmen im Hightech-Sektor hingegen überleben eher als andere Unternehmen. Für Gründungen im verarbeitenden Gewerbe (Industrie) gilt das ebenfalls. Allerdings besteht kein multiplikativer Effekt von Industrie und Hightech-Sektor. Abb. 5-1 zeigt den Unterschied in der Überlebenswahrscheinlichkeit zwischen den Sektoren Lowtech und Hightech. Diesem Effekt liegen zwei Ursachen zugrunde. Zum einen sind Geschäftsmodelle im Hightech-Sektor anspruchsvoller als im Lowtech-Sektor und machen Drehtüreffekte, wie sie im Handel oder bei konsumnahen Dienstleistungen beobachtet werden, unwahrscheinlicher. Zum anderen haben die Unternehmen der Spitzentechnik und hochwertigen Technik als auch viele technologieorientierte Dienstleister größeren Investitionsbedarf, der sich über einen längeren Zeitraum erstreckt. So ist im Geschäftsplan bereits berücksichtigt, dass die Finanzmittel für die Entwicklung eines Produktes auch für einen längeren Zeitraum reichen müssen. Entscheidet sich eine Person oder ein Team zur Gründung eines Unternehmens im Hightech-Sektor, ist es auch wahrscheinlicher, dass dieses Unternehmen länger als andere Unternehmen im Lowtech-Sektor aktiv ist. Der Test der Überlebenstauglichkeit kommt für diese Unternehmen somit erst zu einem späteren Zeitpunkt und ist bei den jungen Unternehmen im KfW/ZEW-Gründungspanel noch nicht erkennbar.

Abb. 5-1: Geschätzte Überlebenswahrscheinlichkeit Hightech vs. Lowtech-Sektor



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel und Mannheimer Unternehmenspanel (Berechnungen des ZEW).

Die Analyse zeigt die Einflussfaktoren der Startbedingungen zum Gründungszeitpunkt auf das Überleben junger Unternehmen, die durchschnittlich etwa vier Jahre alt sind. Die Charakteristika des Unternehmers, die einen Einfluss auf das Überleben haben, beziehen sich auf das Alter und die Erfahrung des Unternehmers. Eine langjährige Branchenerfahrung wirkt sich dabei positiv aus, Restarter zeigen hingegen eine kürzere Überlebensdauer. Die Charakteristika des Unternehmens zeigen bis auf Unternehmen nach Rechtsformen noch keine signifikanten Unterschiede auf. Unternehmen in Rechtsformen mit beschränkter Haftung unterliegen dem Insolvenzrecht und werden im Fall einer Insolvenz auch von „außen“ durch die Gläubiger liquidiert. Die Größe des Unternehmens in der Anzahl der Mitarbeiter oder die Aktivitäten in Forschung und Entwicklung zeigen noch keine Unterschiede in der Lebenserwartung der Unternehmen auf. Diese Charakteristika prägen sich allerdings in den ersten Jahren des Unternehmens erst aus. So ist es vielen Unternehmen erst im Laufe der Zeit durch Quersubventionierung aus den Erträgen anderer Produkte möglich FuE Aktivitäten zu betreiben. Die Markteintrittskosten sind für Unterneh-

men im Verarbeitenden Gewerbe in der Regel deutlich höher als im Dienstleistungssektor. Wenn Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe gegründet werden haben diese somit üblicherweise eine bessere Ressourcenausstattung. High-tech-Gründungen zeigen ebenfalls einen positiven Effekt auf die Lebensdauer. Dies ist auf die Geschäftsmodelle und längerfristigen Investitionsphasen zurückzuführen.

5.2 Merkmale und Ursachen der Schließung junger Unternehmen

In den vorstehenden Kapiteln sind vielfältige Faktoren und Zusammenhänge diskutiert worden,

- welche die individuelle Entscheidung sich auf ein Gründungsprojekt einzulassen betreffen,
- die den Wachstumspfad junger Unternehmen beeinflussen,
- die markant unterschiedlich sind für unterschiedliche Unternehmensgruppen,
- die erklären können, was die Wahrscheinlichkeit Beteiligungskapital in Anspruch zu nehmen oder
- die Wirkung unterschiedlicher Startbedingungen auf die Überlebenswahrscheinlichkeit junger Unternehmen beeinflusst.

Hierbei wurden unterschiedliche Chancen für junge Unternehmen bei Markteintritt und sehr divergente Entwicklungspfade identifiziert. In diesem Abschnitt sollen die Ursachen thematisiert werden, die dazu führen, dass Unternehmen bereits nach wenigen Jahren am Markt geschlossen werden. Die hier vorgestellte Analyse basiert auf Daten und Erkenntnissen, die 2009 im Rahmen eines Forschungsprojektes des ZEW, des Zentrums für Insolvenz und Sanierung (ZIS) an der Universität Mannheim sowie des Verbandes der Vereine Creditreform (Creditreform) für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) erhoben wurden (Egeln et al., 2010). In dieser Studie wurden die verschiedenen Marktaustrittswege für junge Unternehmen sowie die wichtigsten Ursachen für Unternehmensschließungen in noch jungen Jahren identifiziert und bewertet. Eine wichtige empirische Basis der damaligen Untersuchung waren die Informationen aus einer telefonischen Befragung von etwas mehr als 3.000 ehemaligen Unternehmern oder Geschäftsführern von Unternehmen, die in den Jahren 2006 bis 2008 geschlossen wurden, ihren Sitz

in Deutschland hatten und bei der Schließung nicht älter als fünf Jahre waren. Hierbei wurden Unternehmen aus Branchen, die typischer Weise durch eine sehr hohe Fluktuation gekennzeichnet sind (wie beispielsweise Einzelhandel, Gast- oder Friseurgewerbe), nicht in die Untersuchung einbezogen. Durch eine entsprechende Schichtung der Stichprobe sind die Ergebnisse hochrechenbar und repräsentativ nach den Merkmalen Branchengruppe, Unternehmensalter sowie Marktaustrittstyp für die Gesamtheit der in den Jahren 2006, 2007 und 2008 geschlossenen Unternehmen der untersuchten Branchen mit einem Höchstalter von fünf Jahren (vgl. zu Details der Erhebung Egeln et al., 2010, Anhang 11.1).

In der Studie für das BMWi wurde in den Analysen – bedingt durch die dort bearbeitete Fragestellung – nicht nach unterschiedlichen Branchengruppen differenziert. Eine solche Differenzierung wird in der hier vorliegenden Studie vorgenommen, um zu untersuchen, inwieweit sich die Ursachen der Schließung junger Unternehmen zwischen den Hightech-Branchen von Verarbeitendem Gewerbe und Dienstleistungssektor und den anderen Wirtschaftszweigen unterscheiden. Eingeleitet werden die Überlegungen zu den Schließungsursachen durch eine Betrachtung der Schließungszahlen junger Unternehmen in den letzten Jahren.

5.2.1 Schließungen von jungen Unternehmen in Deutschland nach Branchen

In diesem Abschnitt werden verschiedene Aspekte im Zusammenhang mit der Schließung junger Unternehmen in Deutschland betrachtet, um eventuelle Unterschiede zwischen den Mustern für die Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes und die wissensintensiven Branchen des Dienstleistungssektors auf der einen Seite sowie den jeweiligen sonstigen Branchen aus Industrie und Dienstleistungsbereich auf der anderen Seite herauszuarbeiten. Hierbei werden die jeweiligen Überlebensraten, die jeweiligen zeitlichen Entwicklungen der Schließungszahlen junger Unternehmen sowie das jeweils erreichte Alter der Branchengruppen verglichen.

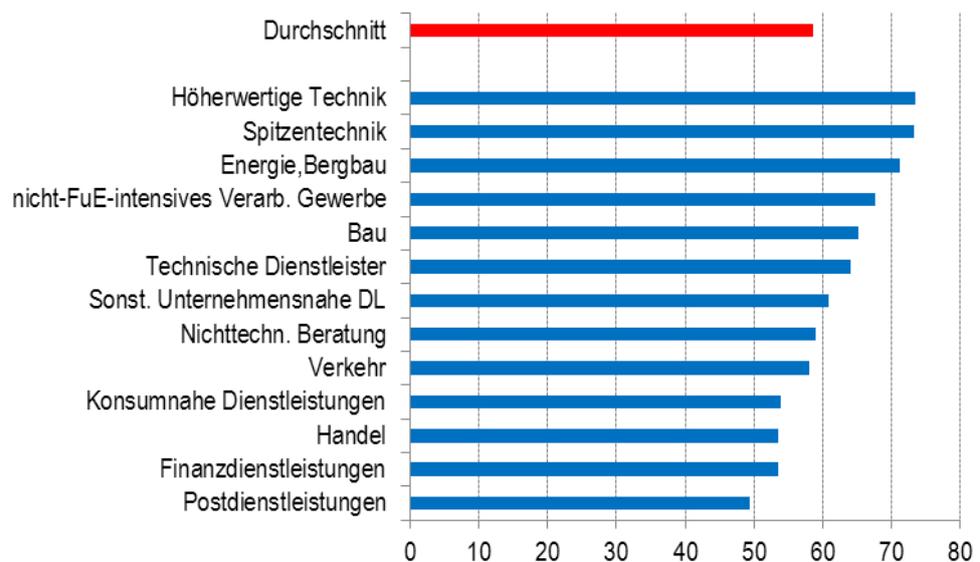
Die Betrachtungen basieren auf Auswertungen aus dem Mannheimer Unternehmenspanel (MUP) des ZEW. Hierbei werden sowohl im Rahmen von Insol-

venzverfahren geschlossene Jungunternehmen als auch sogenannte „freiwillige“ Schließungen in die Untersuchung einbezogen.³¹

Überlebensraten

Zunächst wird untersucht, welcher Anteil der Gründungen unterschiedlicher Branchen die ersten fünf Jahre am Markt überlebt. Betrachtet werden hierzu alle Gründungen der Jahre 2004 und 2005 in Deutschland und berechnet wird der Prozentsatz der nach fünf Jahren noch lebenden Unternehmen dieser Kohorten (2009 noch lebende 2004er Gründungen, 2010 noch lebende 2005er Gründungen), unabhängig davon, ob die nicht mehr aktiven Unternehmen im Rahmen eines Insolvenzverfahrens geschlossen wurden oder „freiwillig“ den Markt verlassen haben.

Abb. 5-2: Überlebensraten von jungen Unternehmen nach Branchen



Nur Unternehmen der Gründungskohorten 2004 und 2005
Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (MUP) des ZEW

Aus Abb. 5-2 wird deutlich, dass im Durchschnitt knapp 60 % der Gründungen nach fünf Jahren noch am Markt aktiv sind – etwas mehr als 40 % sind ge-

³¹ Eine genaue Darstellung des Vorgehens zur Identifizierung der unterschiedlichen Schließungsvarianten im MUP findet sich in Egeln et al. (2010), Kap. 3.

geschlossen worden. Hierbei zeigen sich aber erhebliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Branchen.

Generell ist festzustellen, dass die Überlebensraten in den Branchen des verarbeitenden Gewerbes (mit Überlebensraten zwischen 65 und 75 %) höher sind als im Dienstleistungsbereich (Überlebensraten zwischen knapp 50 und unter 65 %).

Auch innerhalb der jeweiligen Sektoren zeigen sich Unterschiede, die durchaus auf einen systematischen Effekt hinweisen. In beiden Sektoren sind es jeweils die forschungs- und wissensintensiven Branchen, die deutlich höhere Überlebensraten aufweisen als die anderen Branchen der Sektoren. So zeigen sich die Hightech-Bereiche „höherwertige Technik“ und „Spitzentechnik“ als die Branchen mit den höchsten Überlebensraten im verarbeitenden Gewerbe. Innerhalb der ersten fünf Lebensjahre werden etwas mehr als 25 % der Gründungen dieser Branchen geschlossen, während in den nicht FuE-intensiven Branchen des verarbeitenden Gewerbes immerhin über 32 % der Gründungen nicht mehr das 6. Lebensjahr erreichen. Ein vergleichbares Mustern zeigt sich im Dienstleistungssektor. Hier sind es die wissensintensiven Beratungsbranchen, die die höchsten Überlebensraten haben. Zwischen 36 (technische Dienstleister) und 41 % (nichttechnische Beratung) der Unternehmen dieser Dienstleistungsbranchen werden innerhalb der ersten fünf Jahre am Markt geschlossen. Gründungen der nicht wissensintensiven Dienstleistungsbranchen stellen zu höheren Anteilen ihre Aktivitäten innerhalb der ersten fünf Jahre ein.

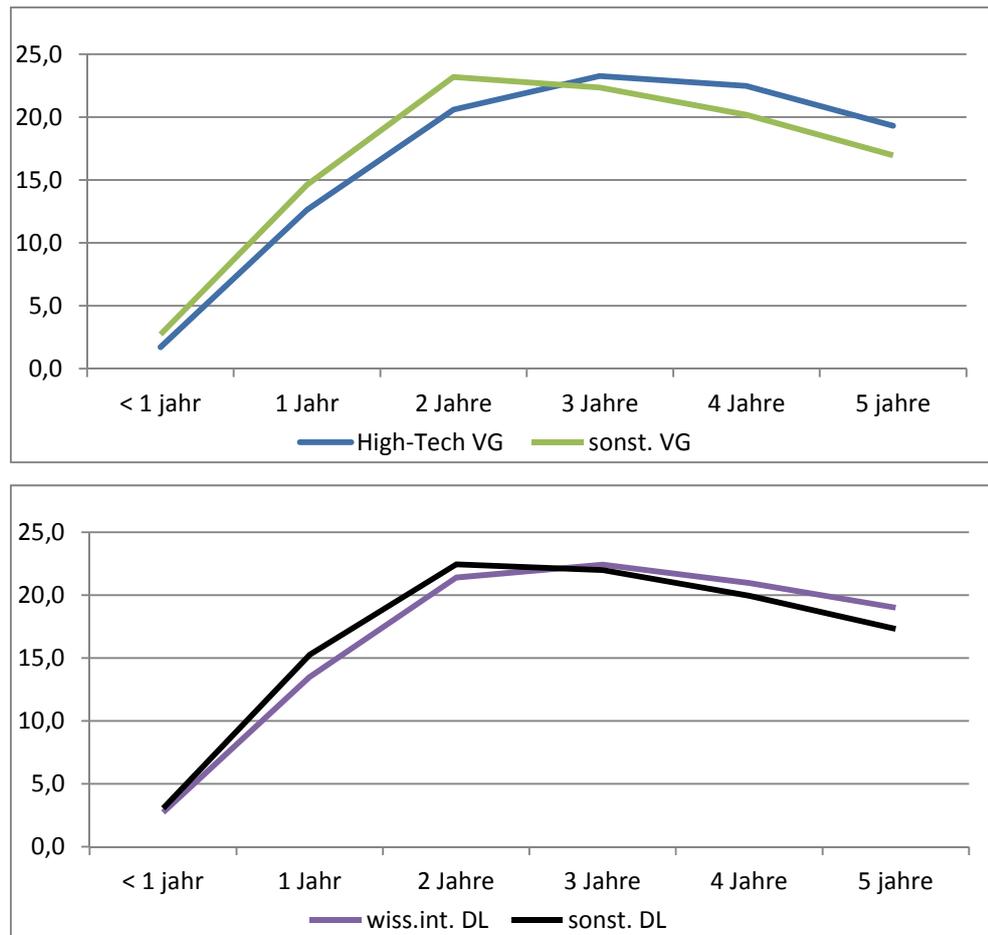
Es drängt sich der Eindruck auf, dass Gründungsprojekte, die bei Markteintritt einen höheren Kapitalbedarf haben – industrielle Gründungen, technologieorientierte Dienstleistungsgründungen – eine bessere Überlebenschance in den ersten Lebensjahren aufweisen als solche Gründungen, die ohne höhere Anfangsinvestitionen auskommen. Ob Gründer, die nennenswert investieren müssen, die Gründung besser planen oder ob die Notwendigkeit, für diese Investitionen die Finanzierung sicherzustellen, häufiger zu einer externen Prüfung der Gründungsprojekte führt und so mehr Expertise in die Beurteilung einfließt, muss hier offen bleiben.

Erreichtes Lebensalter

Einige Unterschiede zeigen sich zwischen den verschiedenen Branchengruppen auch hinsichtlich des Alters, das die Unternehmen erreicht haben bevor sie geschlossen wurden. In den folgenden Betrachtungen wird unterschieden zwi-

schen Jungunternehmen, die im Rahmen von Insolvenzverfahren geschlossen wurden (Abb. 5-3) und denen, die ohne Insolvenzverfahren aus dem Markt ausgeschieden sind (Abb. 5-4).

Abb. 5-3: Insolvenzhäufigkeit nach Lebensalter und Branchen, Unternehmen nicht älter als 5 Jahre

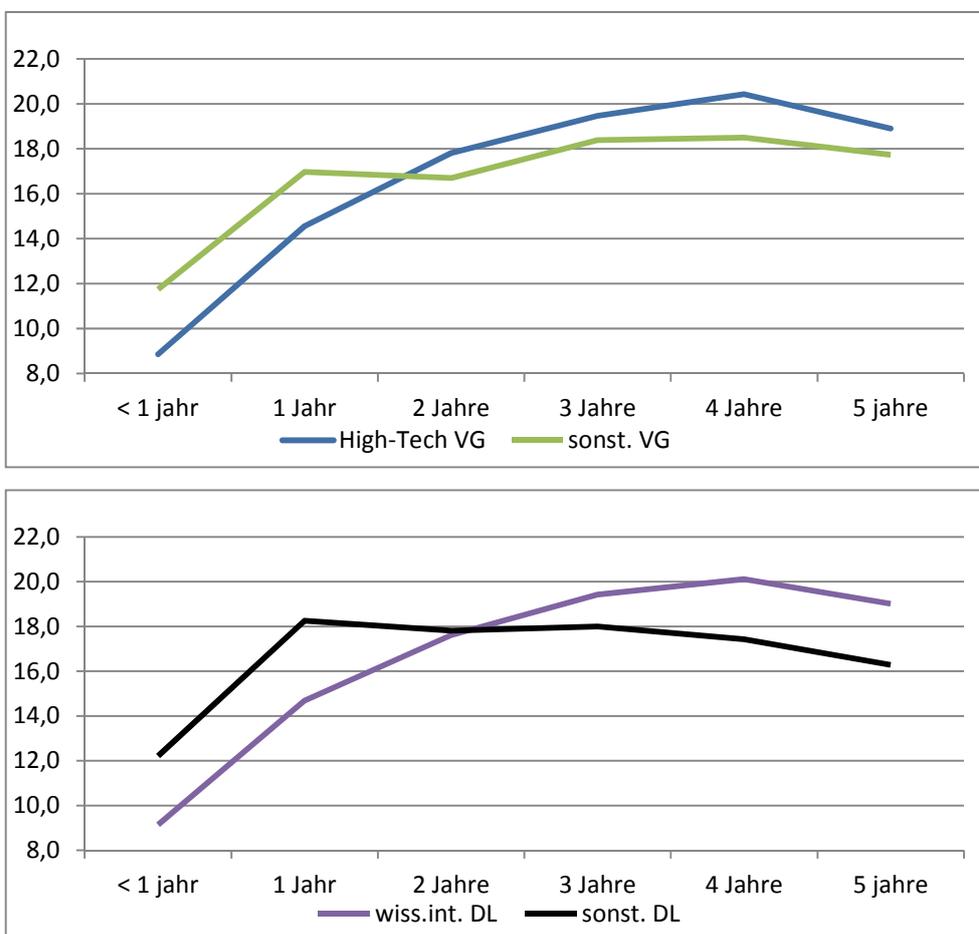


Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (MUP) des ZEW.

Die Abbildungen zeigen, differenziert nach Branchengruppen, die Verteilung der Unternehmen die in den ersten fünf Lebensjahren geschlossen wurden auf das erreichte Lebensalter. Bei der Verteilung der Insolvenzen junger Unternehmen auf die Lebensjahre (Abb. 5-3) sind kaum Unterschiede zwischen den avancierten Branchen des Verarbeitenden Gewerbes und den sonstigen Industriebranchen festzustellen (obere Grafik). Gleiches gilt für die beiden betrachte-

ten Branchengruppen des Dienstleistungsbereichs (untere Grafik von Abb. 5-3). Die etwas weiter links liegenden Kurven der jeweiligen sonstigen Branchen zeigen an, dass die jungen Unternehmen der Hightech-, bzw. wissensintensiven Branchen geringfügig länger leben als die der sonstigen Branchen. So liegt im Verarbeitenden Gewerbe der Peak der Schließungen in den ersten fünf Lebensjahren, bei den sonstigen Branchen beim Alter von 2 Jahren, während die Hightech-Branchen den Schließungspeak erst beim Alter von 3 Jahren aufweisen.

Abb. 5-4: Häufigkeit „freiwilliger“ Schließungen nach Lebensalter und Branchen, Unternehmen nicht älter als 5 Jahre



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (MUP) des ZEW

Markanter fallen die Unterschiede zwischen den Branchengruppen bei den Schließungen aus, die ohne Insolvenzverfahren stattfinden, den sogenannten

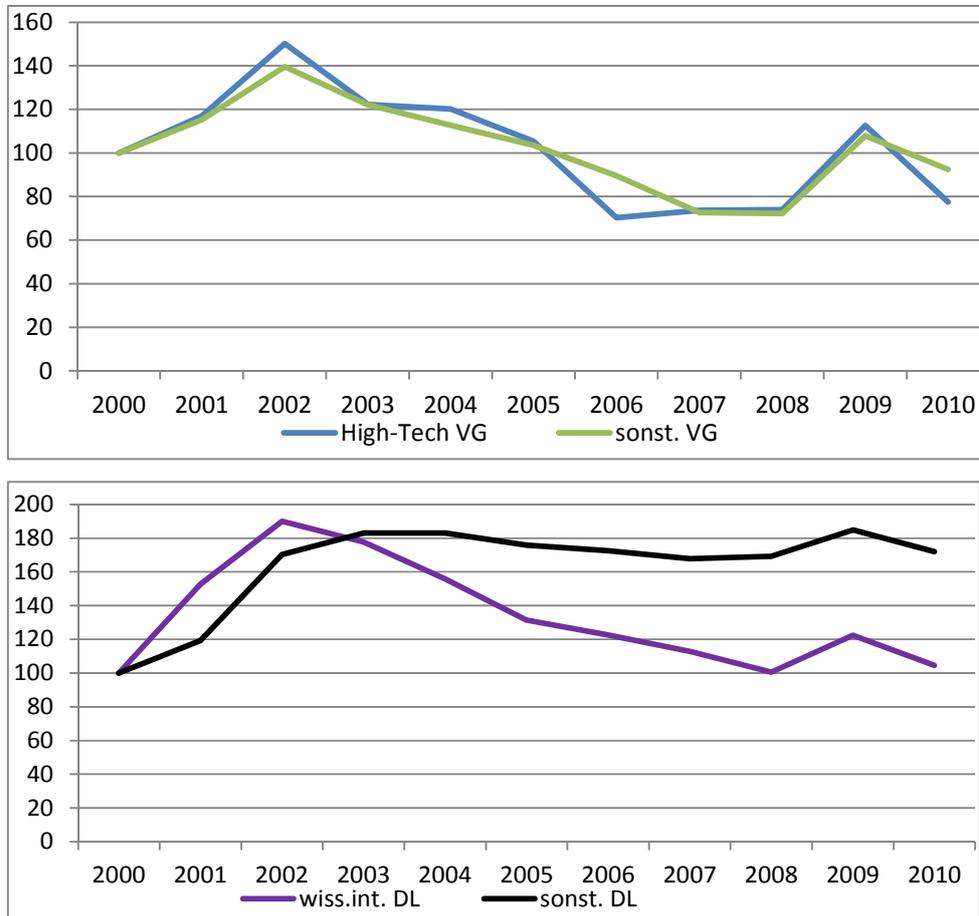
„freiwilligen“ Schließungen. Bis zum Alter von 2 Jahren treten in den jeweiligen sonstigen Branchen deutlich höhere Anteile der insgesamt in den ersten fünf Jahren geschlossenen Unternehmen aus dem Markt aus, als dies in den jeweiligen avancierten Branchen der Fall ist (Abb. 5-4). Die Unternehmen der industriellen Hightech-Branchen und der wissensintensiven Dienstleistungsbranchen überleben nicht nur mit höherer Wahrscheinlichkeit als die jungen Unternehmen der jeweiligen sonstigen Branchen der Sektoren (vgl. den vorstehenden Abschnitt), sie sterben (wenn sie denn in den ersten fünf Jahren geschlossen werden) durchschnittlich später. Besonders augenfällig werden die Unterschiede für den Dienstleistungssektor. Hier ist bei den sonstigen Dienstleistungsbranchen der Peak der Schließungen in jungen Jahren bereits im Alter von nur einem Jahr zu verzeichnen, die wissensintensiven Dienstleistungsbranchen dagegen haben den höchsten Anteil der Schließungen in den ersten fünf Jahren erst im Alter von 4 Jahren.

Zeitpfade

Neben Überlebensraten und Lebensdauer bis zum Marktaustritt können auch Vergleiche der Zeitpfade der Schließungszahlen junger Unternehmen Hinweise auf eventuelle Unterschiede zwischen den hier betrachteten Branchengruppen geben. Separiert für die beiden Schließungskategorien Insolvenz und „freiwillige“ Schließung ist die jeweilige zeitliche Entwicklung der Schließungszahlen von Unternehmen, die nach höchstens fünf Lebensjahren geschlossen wurden, in Abb. 5-5 und Abb. 5-6 dargestellt. Um trotz unterschiedlicher Niveaus der Schließungszahlen der jeweiligen Branchengruppen die Vergleichbarkeit sicherzustellen, werden in den Abbildungen Indexreihen präsentiert, für die die Schließungszahlen junger Unternehmen im Jahr 2000 für die jeweiligen Branchengruppen auf den Wert 100 gesetzt wurden. Die Indexreihen geben die relativen Veränderungen der Schließungszahlen gegenüber diesen Ausgangswerten an.

Mit einer Ausnahme sind keine grundsätzlichen Unterschiede hinsichtlich der Zeitpfade der Schließungen junger Unternehmen zwischen den avancierten Branchen der jeweiligen Sektoren und deren sonstiger Branchen festzustellen.

Abb. 5-5: Schließungen junger Unternehmen durch Insolvenz nach Branchen, 2000-2010, Indexreihen 2000=100

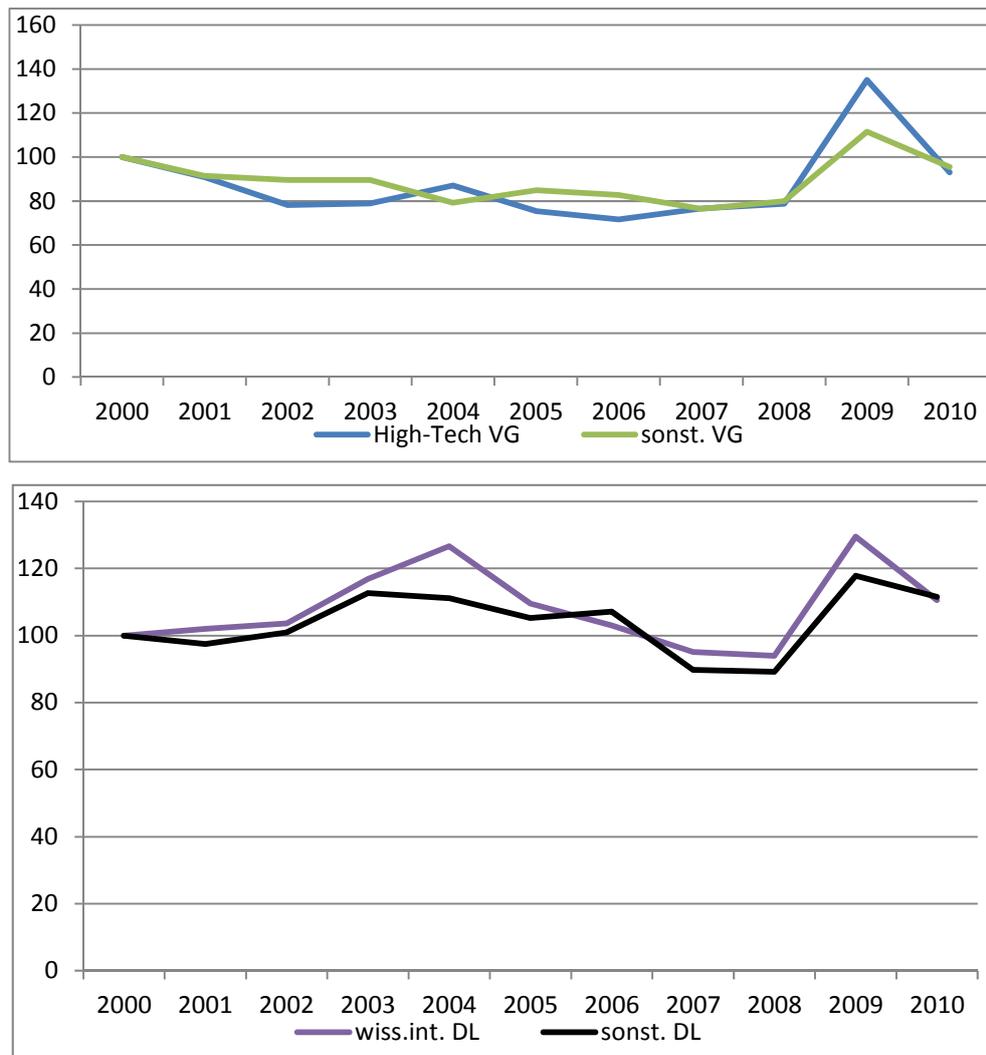


Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (MUP) des ZEW

Diese Ausnahme bilden die Schließungen durch Insolvenzverfahren im Dienstleistungssektor. Seit dem Jahr 2003 nehmen die Insolvenzzahlen für die jung geschlossenen Unternehmen aus den wissensintensiven Branchen einen deutlich anderen Verlauf als die von jung geschlossenen Unternehmen aus den sonstigen Dienstleistungsbranchen. Haben erstere Branchen seit 2002 einen stetigen Rückgang der Schließungszahlen junger Unternehmen (bis auf das Niveau des Jahres 2000) zu verzeichnen, verharren die Schließungszahlen junger Unternehmen in den sonstigen Dienstleistungsbranchen im Kern auf dem hohen Niveau von 2003. Markant sind in allen Zeitreihen die deutlichen An-

stiege der Schließungszahlen in den Rezessionsjahren 2002/2003 und 2009 zu erkennen.

Abb. 5-6: „Freiwillige“ Schließungen junger Unternehmen nach Branchen, 2000-2010, Indexreihen 2000=100



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (MUP) des ZEW

5.2.2 Ursachen der Schließung junger Unternehmen

Aus der bereits genannten Studie (Egeln et al., 2010) ist bekannt, dass in Deutschland ein nennenswerter Anteil von jungen Unternehmen geschlossen wird, ohne dass wirtschaftliche oder finanzielle Schwierigkeiten die Schließung

erzwungen hätten. So werden 42 % aller Marktaustritte junger Unternehmen aus persönlichen Gründen vollzogen. Hierbei spielen enttäuschte Erwartungen hinsichtlich der unternehmerischen Entlohnung, familiäre Belastungen durch die Unternehmertätigkeit, aber auch Stress und gesundheitliche Belastungen eine wichtige Rolle für die Schließungsentscheidungen. Es ist allerdings davon auszugehen, dass zumindest einige Geschäftsführer oder Unternehmer der aus persönlichen Gründen geschlossenen Jungunternehmen zukünftige wirtschaftliche Probleme antizipiert haben und die Unternehmen „rechtzeitig“, ohne hohe Liquidierungskosten und persönliche finanzielle Folgen für die Gründer, den Markt verlassen. Da die Schließungen rein aus persönlichen Gründen, ohne wirtschaftliche Not, anderen Kriterien unterliegen als die durch wirtschaftliche Probleme induzierten, sollen diese Schließungen in die folgende Betrachtung der Schließungsursachen nicht einbezogen werden. Bei den in den nächsten Abschnitten präsentierten, hochgerechneten Auszählungen aus der ZEW-Marktaustrittsbefragung 2009 über die Betroffenheit hinsichtlich verschiedener Schließungsursachen-Items, sind die Schließungen aus persönlichen Gründen nicht mitgezählt. Berücksichtigt werden nur die Schließungen aus wirtschaftlicher Not, ob mit oder ohne Insolvenzverfahren (mithin 58 % aller jung geschlossenen Unternehmen).

Ursachengruppen nach Wichtigkeit

Die Befunde zur Wichtigkeit und zur „Rangfolge“ einzelner Ursachenkategorien für die Schließung junger Unternehmen, die in Egelin et al. (2010) für die Gesamtheit der Schließungen in den betrachteten Branchen getroffen wurden, gelten in gleichem Maße, wenn die Bereiche Hightech-Branchen des verarbeitenden Gewerbes, sonstiges verarbeitende Gewerbe, wissensintensive Branchen des Dienstleistungssektors sowie sonstige Dienstleistungsbranchen separat betrachtet werden. Genau wie für die Gesamtheit der Schließungen gilt auch bei der getrennten Betrachtung der einzelnen Branchengruppen, dass es für die allermeisten Unternehmen nicht die singuläre Ursache für die Unternehmensschließung gibt. In aller Regel greift jeweils ein ganzes Bündel an Ursachen und Faktoren, welches in letzter Konsequenz zu nicht mehr beherrschbaren Problemen für die jungen Unternehmen führt.

Auch die trotz dieser Bündelungen identifizierbare „Rangfolge“ von Ursachengebieten für die Schließungen nach weniger als fünf Lebensjahren unterscheidet sich für jede einzelne Branchengruppe nicht von der, die für die Gesamtheit der jungen Schließungen gefunden wurde. Den bedeutendsten Problembereich

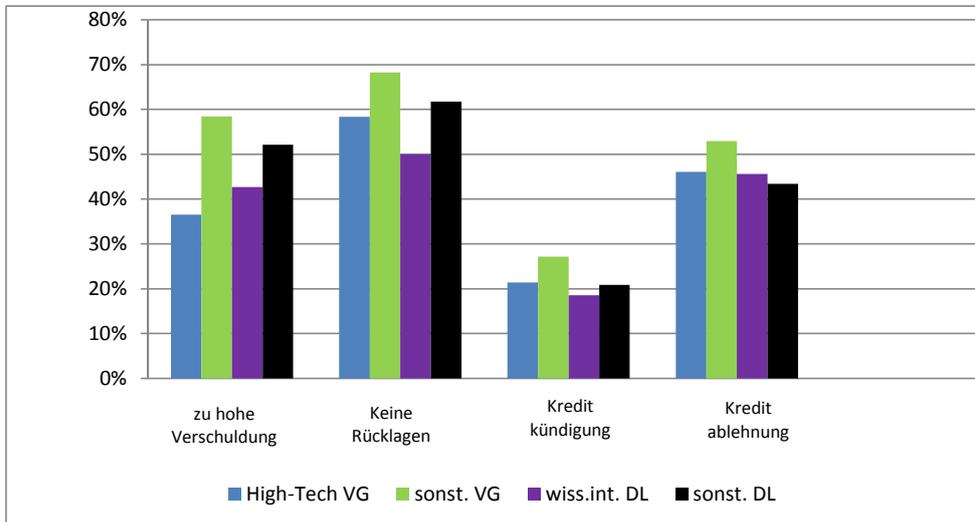
bildet die Finanzierungssituation der jungen Unternehmen. Die in Egelin et al. (2010) konstatierte Unterkapitalisierung vieler junger Unternehmen gilt für jede einzelne hier betrachtete Gruppe. Diese Knappheit der initialen Finanzierung verhindert oft die Bildung eigentlich nötiger Rücklagen, infolgedessen unvorhergesehene Probleme oder auch eigentlich nur temporär wirksame Rückschläge zum Exitus des Unternehmens führen. Den zweiten wichtigen Ursachenkomplex bildet das Auftreten exogener oder externer Ereignisse, die als unerwartete Einzelereignisse die Unternehmen in ihrer Existenz bedrohen. Weitere wichtige Bereiche aus denen die Gründe für die Schließung der jungen Unternehmen in den einzelnen hier betrachteten Branchengruppen resultieren sind strategische Fehlentscheidungen und mangelhafte unternehmerische Fähigkeiten der Geschäftsleitung. In den folgenden Abschnitten werden diese Problembereiche detaillierter betrachtet.

Finanzierungsprobleme

Finanzierungsprobleme gehören zu den verbreiteten Ursachen für die Schließung junger Unternehmen. Dies kann naturgemäß nicht verwundern. Gilt doch: „Jede unfreiwillige Schließung eines Unternehmens, unabhängig davon, ob sie im Rahmen eines Insolvenzverfahrens vollzogen wird oder ohne ein solches, muss in der einen oder anderen Weise Finanzierungsprobleme zumindest als unmittelbare Ursache haben. Dieser Problembereich Finanzierung kann dabei durchaus ein Resultat aus [unterschiedlichen] Schwierigkeiten sein. So kann der Ausfall von Forderungen gegenüber Kunden, mangelnde Selbstfinanzierungsmöglichkeiten durch Absatzprobleme, Kostensteigerungen durch Preiserhöhungen auf den Beschaffungsmärkten, ineffiziente Unternehmensführung oder auch die Notwendigkeit der Auszahlung eines Teilhabers zu unzureichenden Möglichkeiten der Rücklagenbildung, zur Notwendigkeit weiterer Kreditaufnahmen, zu Zahlungsschwierigkeiten bis hin zur Zahlungsunfähigkeit führen. Die hier zu betrachtenden Finanzierungsprobleme haben in diesem Sinne eine etwas andere „Dimension“ als [andere] Ursachenfaktoren für Marktaustritte.“ (Egelin et al., 2010, S. 58).

In Abb. 5-7 sind verschiedene Items des Bereichs Finanzierungsprobleme aufgelistet. Der Abbildung ist zu entnehmen, welcher Prozentanteil der befragten Geschäftsführer geschlossener Jungunternehmen der jeweiligen Branchengruppe in den genannten Problemen eine wichtige Ursache für die Unternehmensprobleme sah.

Abb. 5-7: Verschiedene Finanzierungsprobleme als Schließungsursachen: Häufigkeit nach Branchen



Quelle: ZEW-Marktaustrittsbefragung 2009

Es ist zu erkennen, dass die geschlossenen Unternehmen aus den avancierten Branchen tendenziell zu geringeren Anteilen wichtige Schließungsursachen in den genannten Items sahen als die sonstigen Unternehmen der jeweiligen Sektoren. So gaben 37 % der Unternehmen aus den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes an, dass eine zu hohe Verschuldung für sie eine wichtige Schließungsursache war, von den Unternehmen aus den sonstigen Branchen des Verarbeitenden Gewerbes waren es dagegen 58 %. Für die Unternehmen der wissensintensiven Dienstleistungsbranchen und die der sonstigen Dienstleistungsbranchen betragen die entsprechenden Relationen 43 % gegenüber 52 %. Dieses Gefälle gilt weniger ausgeprägt für die auf Kredite bezogenen Probleme, hinsichtlich des Problems Kreditablehnung nicht für den Dienstleistungsbereich.

Es muss betont werden, dass zwischen den einzelnen Items starke Zusammenhänge bestehen (vgl. auch Egel et al., 2010, S. 59). Die Nennung von Kreditkündigung als wichtiges Problem ist stark korreliert mit einer entsprechenden Nennung von Kreditablehnungen (Korrelationskoeffizient von 0,30). Ebenso tritt die Nennung von Kreditablehnungen häufig in Verbindung mit zu hoher Verschuldung oder fehlenden Rücklagen auf (Korrelationskoeffizient jeweils über 0,25). All dies ist ein Hinweis auf eine insgesamt unzureichende Finanzierung. Ein – durch welche Ursachen auch immer ausgelöst – Anstieg der Ver-

schuldung der jungen Unternehmen zieht die Ablehnung neuer Kredite nach sich. Es entwickelt sich eine zunehmend angespannte Liquiditätssituation der Unternehmen, mit der Folge der Kündigung bestehender Kredite, mindestens aber der Kreditlinien. Fehlende Rücklagen deuten darauf hin, dass die Unternehmen dann aus eigener Kraft der Situation nicht mehr entkommen können.

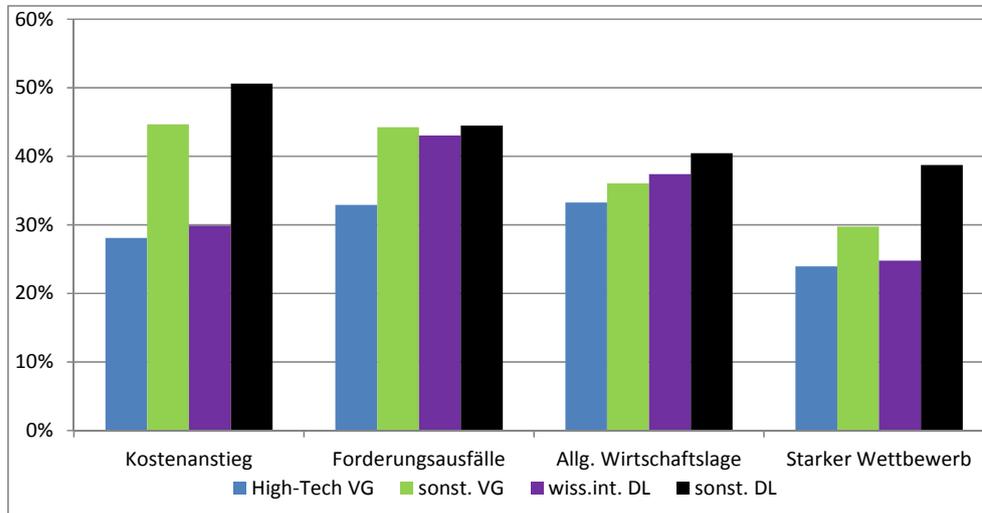
Externe Ursachen

Nach der Finanzierung der Startphase der jungen Unternehmen werden von den Geschäftsführern geschlossener Jungunternehmen externe Ereignisse oder Gegebenheiten als weitere wichtige Faktoren genannt. „Zum Teil geht es hier um unerwartete Einzelereignisse, die für sich allein schon zu existenziellen Problemen für die Unternehmen führen können. Hier sind vornehmlich Forderungsausfälle zu nennen, die [...] gerade für junge Unternehmen mit nicht diversifiziertem Kundenstamm zu einer Bedrohung werden können. Unter die Kategorie der exogenen Ereignisse zählen aber nicht nur plötzlich über die Unternehmen hereinbrechende Ereignisse, sondern auch Faktoren wie Auftragsrückgänge (beispielsweise auch durch geschlossene Kundenunternehmen oder Branchenkonjunkturen) oder nicht antizipierte Kostensteigerungen durch entsprechende Preissteigerungen auf den Faktormärkten. Solche Ereignisse sind im Prinzip für die Entwicklung auf den Märkten nichts Besonderes, sie entwickeln aber für junge Unternehmen gerade in Verbindung mit der eben diskutierten Unterkapitalisierung eine oft verheerende Wirkung. Die Unmöglichkeit „normale“ Geschäftsschwankungen finanziell überbrücken zu können, lässt dann keine Alternative zur Schließung.“ (Egeln et al, 2010, S. 79f).

Die Unterschiede in den Anteilen von Unternehmen, die in unterschiedlichen Items von externen Ereignissen wichtige Schließungsursachen sehen, werden in Abb. 5-8 gezeigt.

Wie für die unterschiedlichen Finanzierungsprobleme kann auch hier konstatiert werden, dass die Unternehmen der jeweiligen avancierten Branchen zu geringeren Anteilen in den hier aufgeführten Items wichtige Krisenursachen sehen, als dies für die Unternehmen der sonstigen Branchen der beiden Sektoren der Fall ist. Dies gilt für beide Sektoren insbesondere für unvorhergesehene Kostenanstiege, für den industriellen Bereich für überraschende Forderungsausfälle und für den Dienstleistungsbereich überraschend starken Wettbewerb.

Abb. 5-8: Externe Ursachen als Schließungsursachen: Häufigkeit nach Branchen



Quelle: ZEW-Marktaustrittsbefragung 2009

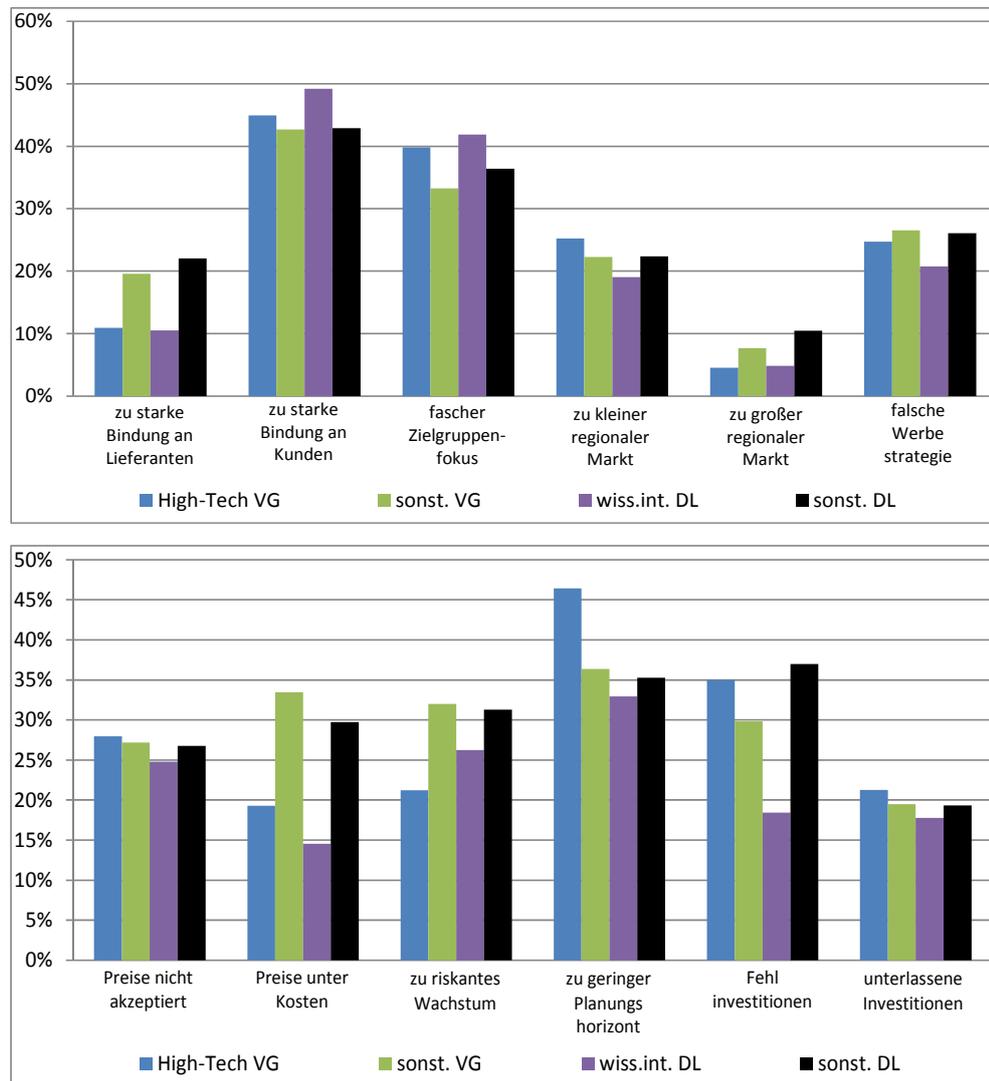
Strategische Fehler und mangelhafte Unternehmensführung

Insbesondere die Entwicklung kleiner Unternehmen hängt in hohem Maße von der Kompetenz und den Fähigkeiten des Unternehmers oder Geschäftsführers ab. Bei jungen Unternehmen handelt es sich in aller Regel um kleine Unternehmen, somit gilt dies gerade auch für sie. Gerade den strategischen Entscheidungen bei der Gründung des Unternehmens oder direkt danach kommt eine große Bedeutung für den Weg zu, den das Unternehmen dann einschlägt. Dieser Bedeutung entsprechend, haben strategische Fehlentscheidungen nicht selten erhebliche Auswirkungen auf die weitere Entwicklung der jungen Unternehmen. Aus diesem Grund kann es nicht verwundern, dass ihnen eine prominente Rolle als Ursache für letztendlich in der Schließung der Unternehmen endende Probleme zugemessen wird.

Nachdem die vorher diskutierten Bereiche „Finanzierung“ und „externe Probleme“ von den jung geschlossenen Unternehmen aus den forschungs- und wissensintensiven Branchen relativ seltener als wichtige Schließungsursache genannt wurden als von denen der sonstigen Branchen, zeigen sich im Bereich der strategische Fehlentscheidungen Beispiele, die unter den Unternehmen in den Hightech-Branchen des verarbeitenden Gewerbes und den wissensintensiven Dienstleistungsbranchen relativ häufiger vorkamen.

Die auf verschiedene Items bezogenen Anteile der jungen Unternehmen der unterschiedlichen Branchengruppen, die in diesen eine wichtige Schließungsursache sahen, sind in Abb. 5-9 abgebildet. So stellen die zu starke Bindung an Kunden und generell ein falscher Zielgruppenfokus für geschlossene junge Unternehmen aus den avancierten Branchen beider Sektoren deutlich häufiger

Abb. 5-9: Verschiedene strategische Fehlentscheidungen als Schließungsursachen: Häufigkeit nach Branchen

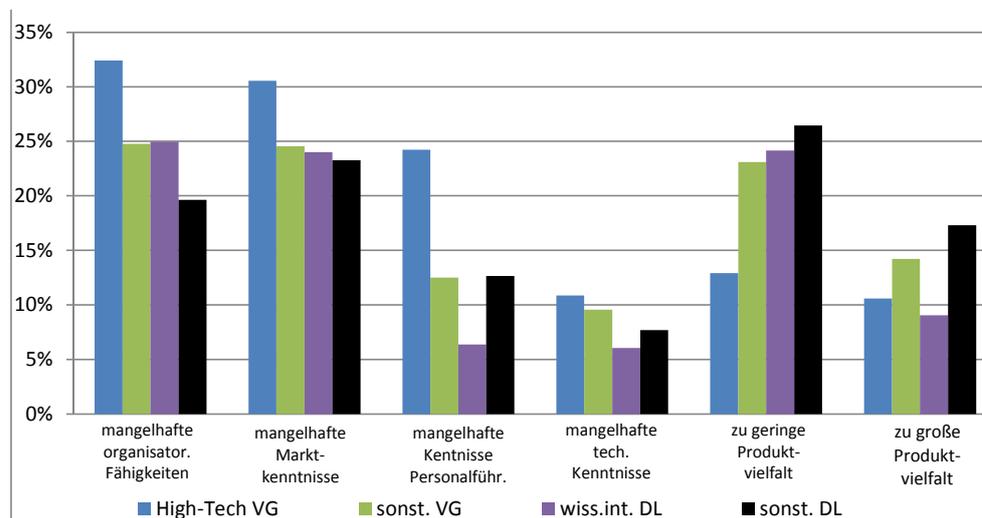


Quelle: ZEW-Marktaustrittsbefragung 2009

wichtige Schließungsgründe dar, als dies bei geschlossenen Jungunternehmen aus den sonstigen Branchen der Sektoren der Fall ist. Für die Branchen des Verarbeitenden Gewerbes ist dies zusätzlich hinsichtlich der Problembereiche eines zu geringen Planungshorizontes und eines zu geringen regionalen Marktes der Fall. Deutlich seltener als geschlossene Jungunternehmen aus den sonstigen Branchengruppen sehen diejenigen aus den Bereichen Hightech-Industrie und wissensintensive Dienstleister in den Items zu starke Lieferantenbindung, der Versuch, einen räumlich zu großen Markt zu bedienen, zu riskante Wachstumsstrategie und insbesondere in nicht kostendeckenden Preisen wichtige Ursachen für ihren Marktaustritt.

Neben den strategischen Fehlern, die von der Unternehmensführung zum oder unmittelbar nach dem Markteintritt der Unternehmen gemacht werden, können auch Defizite bei der Unternehmensführung zu existenziellen Problemen für junge Unternehmen führen. Die Angaben der Unternehmen im Rahmen der ZEW-Marktaustrittsbefragung 2010 deuten darauf hin, dass Unternehmen aus den avancierten Branchen, und hier insbesondere aus den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes, relativ häufiger wegen mangelhafter Kenntnisse hinsichtlich der Unternehmensführung (oder allgemeiner: wegen betriebswirt-

Abb. 5-10: Verschiedene Probleme bei der Unternehmensführung als Schließungsursachen: Häufigkeit nach Branchen



Quelle: ZEW-Marktaustrittsbefragung 2009

schaftlicher Defizite) schließen müssen als die Unternehmen der sonstigen Branchen.

In Abb. 5-10 sind die Anteile der Unternehmen aus den untersuchten Branchengruppen angegeben, für die die jeweiligen Items wichtige Ursachen für die Schließung waren.

Mangelhafte organisatorische Fähigkeiten waren für Unternehmen aus den avancierten Branchen der beiden Sektoren deutlich häufiger wichtige Schließungsursache als für Unternehmen der sonstigen Branchen. Für die Schließung von jungen Unternehmen aus den Hightech-Branchen des verarbeitenden Gewerbes waren weiterhin noch mangelhafte Marktkenntnisse und unzureichende Personalführung relativ bedeutender als Ursache.

6 Junge Unternehmen als Anbieter: Die Sicht potenzieller gewerblicher oder öffentlicher Nachfrager

Neu gegründete Unternehmen können am Markt nur bestehen, wenn es ihnen gelingt, Nachfrager für ihre Produkte und Dienstleistungen zu gewinnen. Als potenzielle Kunden junger Unternehmen kommen sowohl Privatpersonen als auch Unternehmen und staatliche Institutionen in Betracht. Unternehmen, die sich mit ihren Produkten und Dienstleistungen an Privatpersonen richten, sind vorwiegend im Handel und in der Branche der konsumnahen Dienstleister (z.B. Gastgewerbe, Friseure, Reinigungen) aktiv. Darüber hinaus bieten viele Unternehmen des Handwerks (Bauhandwerk und verarbeitendes Handwerk) ihre Leistungen Privatkunden an. Unternehmen aus Wachstumsbranchen, die im Mittelpunkt dieses Projekts stehen, verkaufen ihre Produkte und Dienstleistungen hingegen meistens an andere Unternehmen oder staatliche Institutionen (kommunale Behörden, Landes- und Bundesbehörden, Universitäten, öffentliche Forschungseinrichtungen). 90% der Hightech-Gründungen in Deutschland haben nicht Privatpersonen sondern Unternehmen oder staatliche Institutionen als Kunden (Niefert et al., 2006). Die Analysen in diesem Kapitel beschränken sich daher auf Unternehmen und staatliche Institutionen als potenzielle Kunden junger Unternehmen.

In diesem Kapitel wird aus Sicht potenzieller Nachfrager junger Unternehmen untersucht, auf welchen Wegen es jungen Unternehmen gelingt, bei der Auftragsvergabe von etablierten Unternehmen und der öffentlichen Hand berücksichtigt zu werden. Als methodischer Ansatz zur Beantwortung der Forschungsfragen dieses Kapitels wurde eine qualitative Analyse auf Basis der Diskussionen in einer Fokusgruppe gewählt, zu der 6 Einkaufsmanager von öffentlichen Institutionen und etablierten Unternehmen ans ZEW eingeladen wurden. Der qualitative Ansatz erschien für die Untersuchungen dieses Arbeitsmoduls besonders sinnvoll, da über relevante Entscheidungskriterien potenzieller Kunden junger Unternehmen bislang wenig bekannt ist. Eine quantitative Analyse z.B. auf Grundlage von vorgegebenen Fragen in einem strukturierten Fragebogen liefe daher Gefahr, dass wesentliche Entscheidungskriterien vernachlässigt würden.

Der Fokusgruppendifkussion ging eine umfangreiche Literaturrecherche voraus, mit deren Hilfe Themengebiete für die Diskussion herausgearbeitet wurden. Abschnitt 6.1 fasst die relevante Literatur zur Beschaffung bei jungen Un-

ternehmen zusammen. Explizit werden in diesem Abschnitt auch die Grundsätze der öffentlichen Vergabeordnung skizziert, die den gesetzlichen Rahmen für die Auswahl von Lieferanten durch öffentliche Institutionen bilden. Methodische Erläuterungen zu Organisation und Ablauf der Fokusgruppe sowie der auf Basis der Literaturrecherche entwickelte Diskussionsleitfaden sind in Abschnitt 6.2 zu finden. In den darauffolgenden Abschnitten wird die Fokusgruppendifkussion dokumentiert und ausgewertet. Abschnitt 6.3 beschreibt die Erfahrungen der Fokusgruppenteilnehmer in der Zusammenarbeit mit jungen Unternehmen. Die für die Diskussionsteilnehmer relevanten Entscheidungskriterien für die Wahl von jungen Unternehmen als Lieferanten sind Gegenstand von Abschnitt 6.4. Der für den Abschluss eines Liefervertrages besonders wichtige Schritt der Aufnahme des ersten Kontakts zwischen einem jungen Unternehmen und einem potenziellen Kunden wird in Abschnitt 6.5 diskutiert.

Zum Abschluss der Fokusgruppe wurden die Diskussionsteilnehmer gebeten anzugeben, wie aus ihrer Sicht die Chancen junger Unternehmen verbessert werden können, an Aufträge von öffentlichen Institutionen oder etablierten Unternehmen zu gelangen. Möglicher Handlungsbedarf kann hier auf Seiten des Gesetzgebers (Vergabeordnung), der Bürokratie (Umsetzung der Vergabeordnung in Verwaltungsvorschriften), der einzelnen Institutionen und Unternehmen (instituts- beziehungsweise unternehmensinterne Beschaffungsordnungen) aber auch auf Seiten der jungen Unternehmen selbst (notwendige Verhaltensänderung) bestehen. Welche Verbesserungen nach Meinung der Fokusgruppenteilnehmer notwendig sind und auf welche Veränderungen besser verzichtet werden sollte, wird im abschließenden Abschnitt 6.6 dokumentiert.

6.1 Beschaffung bei jungen Unternehmen: ein Literaturüberblick

Öffentliche Institutionen und etablierte Unternehmen werden bei jungen Unternehmen nur dann einkaufen, wenn die jungen Unternehmen gegenüber ihren etablierten Konkurrenten einen Wettbewerbsvorteil besitzen. Welche Vorteile eine Beschaffung bei einem jungen Unternehmen haben kann, wird im ersten Schritt dieses Literaturüberblicks diskutiert. Im Gegensatz zu privatwirtschaftlichen Unternehmen sind öffentliche Institutionen bei der Wahl ihrer Lieferanten jedoch nicht völlig frei sondern müssen die durch die Vergabeordnung festgelegten Verfahrensregeln einhalten. Zum besseren Verständnis der in diesem Kapitel dokumentierten Diskussionen, die in der Fokusgruppe geführt wurden, werden im zweiten Schritt des Literaturüberblicks die wichtigsten Regeln der Vergabeordnung skizziert. Im dritten Schritt werden die in der Literatur ge-

nannten Probleme junger Unternehmen aufgezeigt, Aufträge von öffentlichen Institutionen oder etablierten Unternehmen zu erhalten. Insbesondere Probleme der Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden stehen im Mittelpunkt der Betrachtung.

6.1.1 Vorteile einer Beschaffung bei jungen Unternehmen

Die Wahl von jungen Unternehmen als Zulieferer kann für etablierte Unternehmen oder staatliche Institutionen verschiedene Vorteile bringen. So bieten insbesondere im Hightech-Bereich viele junge Unternehmen Marktneuheiten an, die von keinem anderen Anbieter bezogen werden können. Von den bis zu vier Jahre alten Unternehmen in den Hightech-Branchen des verarbeitenden Gewerbes haben knapp 28% im Jahr 2009 eine Marktneuheit eingeführt. Bei rund der Hälfte dieser Marktneuheiten handelte es sich sogar um Produkte oder Dienstleistungen, die auf dem Weltmarkt bisher einzigartig sind (vgl. Fryges et al., 2010). Die Beschaffung bei jungen Unternehmen bietet etablierten Unternehmen oder öffentlichen Institutionen daher die Chance, ihre Produkte oder Produktionsprozesse durch die innovativen Produkte und Dienstleistungen der jungen Unternehmen zu verbessern. Auf diese Weise können Unternehmen an Wettbewerbsfähigkeit gewinnen und öffentliche Institutionen durch effizienteres Wirtschaften Kosten und somit Steuergelder sparen.

Neben der Möglichkeit, innovative Produkte erwerben zu können, wird in der Literatur ein hohes Maß an Flexibilität als weiterer Vorteil der Beschaffung bei jungen Unternehmen gesehen (Zheng et al., 2006; NERA, 2005). Flexibilität bedeutet in diesem Zusammenhang, gut und zügig auf Kundenwünsche und Veränderungen im Marktumfeld reagieren zu können. Karjalainen und Kempainen (2008) argumentieren, dass kleine Unternehmen, zu denen die weitaus meisten jungen Unternehmen gehören, über kurze Entscheidungswege und eine effiziente interne Kommunikation verfügen. Die geringe Unternehmensgröße macht es darüber hinaus für die Beschaffer einfacher, mit Entscheidungsträgern in jungen Unternehmen in unmittelbarem Kontakt zu treten (CIPS, 2008; Fee et al., 2002). Für die Kunden bedeutet das in der Regel eine direktere und unkompliziertere Einflussnahme auf die Auftragsbearbeitung durch den Lieferanten. Die Hypothese einer höheren Flexibilität von kleinen und mittelständischen Unternehmen spiegelt sich auch in der Selbsteinschätzung von KMU wider. 50% eines Samples bundesweit befragter KMUs attestieren sich selbst eine hohe bis äußerst hohe Flexibilität, in großen Unternehmen (mehr als 250 Beschäftigte) sind es nur 34% der befragten Unternehmen (Jeske et al., 2011).

Für viele etablierte Unternehmen und öffentliche Institutionen spielt bei der Lieferantenauswahl neben der Produkt- und Servicequalität der Preis eine entscheidende Rolle. Auch hier kann die Beschaffung bei jungen Unternehmen vorteilhaft sein. Die in der Regel geringe Größe von jungen Unternehmen hat kurze Entscheidungswege und somit geringere Managementkosten zur Folge (OGC und SBS, 2005). Darüber hinaus, zahlen junge Unternehmen ihren Mitarbeitern auch häufig geringere Löhne (Brixy et al., 2007). Je nach Art des angebotenen Produktes und der Gewichtung des Inputfaktors Arbeit kann beides in niedrigeren Preisen resultieren. Allerdings wird in der Literatur auch argumentiert, dass größere, etablierte Unternehmen aufgrund von Skalenerträgen oder Lerneffekten zu niedrigeren Preisen anbieten können als kleine, junge Unternehmen (CIPS, 2008; Loader, 2007). Gottschalk et al. (2007) zeigen, dass nur ein Drittel der bis zu drei Jahre alten Unternehmen in Deutschland im Preis für sich einen großen Wettbewerbsvorteil sieht, während die meisten Unternehmen versuchen, sich über die Qualität ihrer Produkte von ihren Konkurrenten zu unterscheiden (69% mit großem Wettbewerbsvorteil bezüglich Qualität). Bei einer Fallstudienanalyse von Loader (2007) über die Beschaffung öffentlicher Institutionen bei KMUs gaben nur zwei von sieben Institutionen an, bei KMUs einen besseren Preis für das von ihnen nachgefragte Produkt zu bekommen.

6.1.2 Regelungen bei der öffentlichen Vergabe

Dem Vergaberecht liegt ein hierarchisches System zu Grunde, angefangen bei europäischen Richtlinien über nationales Recht zu den einzelnen, die jeweiligen Auftragsformen regelnden Vergabeordnungen. EU-weit festgelegte Schwellenwerte nehmen eine Zweiteilung des Systems vor, indem sie festsetzen, ab welchem geschätzten Nettoauftragswert eine europaweite Ausschreibungspflicht bei der Vergabe öffentlicher Aufträge besteht. Diese Werte werden von der Europäischen Kommission turnusgemäß alle zwei Jahre per Verordnung festgelegt (HFK Rechtsanwälte, 2010) und liegen seit 01.01.2010 für Liefer- und Dienstleistungen bei 193.000 EUR und für Bauaufträge bei 4.845.000 EUR (vgl. Artikel 7 a), b), c) 2004/18/EG, Verordnung (EG) Nr. 1177/2009 (4)). Oberhalb der Schwellenwerte gelten auch die Regelungen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB). § 97 des GWB enthält die Grundsätze der Vergabe, die bei jeder Entscheidung im Verfahren zu berücksichtigen sind. Neben den Grundsätzen der Gleichbehandlung, Wirtschaftlichkeit, Transparenz, des Wettbewerbs und der Neutralität findet sich hier auch die „Förderung

mittelständischer Interessen“ (§ 97 GWB, HFK Rechtsanwälte 2010). Diese sind „vornehmlich“ zu berücksichtigen. Insbesondere ist eine Aufteilung der Leistungen in der Menge (Teillose) und nach Fachgebiet (Fachlose) vorgeschrieben (vgl. § 97 (3) GWB, HFK Rechtsanwälte 2010). Unterhalb der Schwellenwerte wird das Vergabeverfahren direkt in den entsprechenden Vergabe- und Verdingungsordnungen (VOL/A, VOB/A) geregelt. Hier finden sich die Grundsätze der Vergabe aus dem GWB wieder, so auch die Trennung in Fach- und Teillose (vgl. § 2 (1), (2) VOL/A, HFK Rechtsanwälte 2010). Satz 2 von § 2 (2) ermöglicht den Beschaffern jedoch, bei „gegebenen wirtschaftlichen oder technischen Gründen“ von der Losvergabe abzusehen. Diese Gründe können etwa in Gestalt eines niedrigeren Verwaltungsaufwandes oder höheren Skalenerträge bei Auftragsbündelung vorliegen (Loader, 2007). Die Rechtsprechung sieht hier bereits Mehrkosten in Höhe von 8-10% als ausreichend an (vgl. OLG Karlsruhe, 2011).

Den Zuschlag bei einer öffentlichen Ausschreibung erhält „unter Berücksichtigung aller Umstände“ das „wirtschaftlichste Angebot“ (§ 18 VOL/A, HFK Rechtsanwälte, 2010). Hier fließen neben dem Preis auch noch andere in der Bekanntmachung vorgegebenen Wertungskriterien gewichtet mit ein wie etwa Qualität, Betriebskosten und Umwelteigenschaften. Den Zuschlag an das wirtschaftlichste Angebot zu vergeben steht im Einklang mit dem oben genannten Gleichheitsgrundsatz wonach kein Unternehmen diskriminiert werden darf. Auch eine positive Diskriminierung von KMUs ist nach EU- und nationalem Recht also untersagt.³²

Die Teilnahme am Bietprozess für eine öffentliche Ausschreibung erscheint für junge Unternehmen häufig jedoch nicht attraktiv. Eine Befragung kleiner Unternehmen in Großbritannien ergab, dass nur 7% der KMUs an einer Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor interessiert sind (Institute for Employment Studies, 2006). Der bürokratische Aufwand, der durch das Erstellen von detaillierten Angebotsbeschreibungen sowie der Einhaltung von Fristen und Formstandards anfällt, führt dazu, dass eine Teilnahme am Vergabeprozess bzw. eine Angebotsabgabe für junge Unternehmen deutlich teurer ist als für vergleichbare Aufträge des privaten Sektors (Karjalainen und Kempainen, 2008). Ein weiteres Hemmnis für junge Unternehmen, an einer öffentli-

³² Es gibt jedoch durchaus Länder wie z.B. Kanada oder Australien, in denen KMUs und lokale Auftraggeber in der öffentlichen Vergabe bevorzugt werden (Zheng et al. 2006).

chen Ausschreibung teilzunehmen, entsteht, wenn Auftraggeber vom Bieter umfangreiche Leistungsnachweise wie die Umsätze in letzten 3 Geschäftsjahren, die Zahl der Beschäftigten sowie Referenzen zu vergangenen Aufträgen verlangen. Solche Leistungsnachweise sind nach § 6 (3) VOL/A zwar nicht vorgeschrieben, jedoch erlaubt.

In der öffentlichen Vergabe müssen allerdings nicht alle Aufträge formal ausgeschrieben werden, sondern können auch freihändig vergeben werden. Im Allgemeinen ist dies nach § 3 (5) VOL/A nur in Ausnahmefällen möglich, beispielsweise bei geringfügigen Nachbestellungen oder wenn eine freihändige Vergabe durch bestimmte Ausführungsbestimmungen von einem Bundes- bzw. Landesminister bis zu einem bestimmten Höchstwert zugelassen ist (§ 3 (5) VOL/A, HFK Rechtsanwälte 2010). Letzteres ist in allen deutschen Bundesländern der Fall. Die Wertgrenzen wurden durch Verwaltungsvorschriften und Regierungserlasse der einzelnen Länder, zwischen 5.000 Euro und 30.000 Euro festgelegt (Stand: 15. Februar 2008, vgl. IHK 2008). Im Rahmen der Finanz- und Wirtschaftskrise wurden diese Grenzen zur leichteren Umsetzung der Konjunkturpakete in allen Bundesländern auf 100.000 Euro angehoben (vgl. IHK, 2011). Die freihändige Vergabepaxis kann für junge Unternehmen durchaus eine Chance sein. So besteht die Möglichkeit auf unbürokratischerem Weg an Aufträge zu gelangen.

6.1.3 Strategien der Kundenaquise

Aktive Kundenakquise ist für Unternehmen in der Startphase eine zentrale Determinante für späteren Umsatz und Wachstum. Specht (2008) differenziert zwischen internen und externen Ressourcen, die für den Vertrieb von Gründungsunternehmen von entscheidender Bedeutung sind. Zu den internen Ressourcen zählen unter anderem die Gründerpersonen und ggf. die sonstigen im Vertrieb tätigen Mitarbeiter sowie die verfügbare Ausstattung mit Finanzmitteln, Immobilien, Maschinen usw. Die externen Vertriebsressourcen setzen sich aus den verfügbaren sozialen Netzen, Beziehungen zu potenziellen Geschäftspartnern und anderen Unternehmen, existierenden Absatzwegen und ggf. Immobilien oder Maschinen, die in einem Gründerzeitrum genutzt werden können, zusammen (Specht, 2008). Des Weiteren lassen sich die für den Vertrieb zur Verfügung stehenden Ressourcen in tangible (finanzielle, physische) und intangible (Knowhow, soziale Netzwerke, Reputation, Image usw.) Ressourcen unterscheiden. In einem Gründungsunternehmen ist die Ausstattung mit tangiblen Ressourcen in der Regel beschränkt (Specht, 2008). Dies betrifft zum einen

die Ausstattung mit finanziellen Ressourcen, zum anderen die Anzahl der Mitarbeiter im Vertrieb. Durch Konzentration auf geeignete Kommunikationswege und Kontaktkanäle können junge Unternehmen derartige Budgetbeschränkungen jedoch teilweise kompensieren. Dazu gehören z.B. eine gut gestaltete Internetpräsenz, Ausstellungen im eigenen Hause oder auf Messen oder Unternehmenspräsentationen direkt beim potenziellen Kunden (Specht, 2008). Tomczak et al. (1998) zeigen, dass das persönliche Verkaufsgespräch und persönliche Beziehungen die beiden wichtigsten Instrumente der Kundenakquisition sind und dementsprechend häufiger eingesetzt werden als beispielsweise Messen.

Bei vielen Vertriebsinstrumenten sind die kommunikativen Fähigkeiten der für den Vertrieb zuständigen Personen entscheidend. Bei jungen Unternehmen ist das aufgrund geringer Mitarbeiterzahlen häufig noch der Unternehmer selbst. Das Erfolgspotenzial hängt also relativ stark von den (kommunikativen) Kompetenzen des Gründers und seinem Umfeld ab. Folglich kommt der Entwicklung der intangiblen Vertriebsressourcen eine besondere Bedeutung zu. Schon vor dem Start des Unternehmens muss der Gründer im Hinblick auf die Kundengewinnung Initiative ergreifen. Eine zentrale Rolle spielt dabei der gezielte Ausbau des sozialen Netzes und bereits bestehender Kontakte zu potenziellen Kunden (Specht, 2008).

Specht (2008) empfiehlt jungen Unternehmen die systematische Suche nach „Gründungspaten“, also Förderern, die dabei helfen können, erste Aufträge zu akquirieren. Eine besondere Form von Förderern junger Unternehmen stellen Business Angels dar, also Privatpersonen die sich einerseits an einem jungen Unternehmen finanziell beteiligen und über den reinen Finanzierungsbeitrag hinaus einen Mehrwert für das von ihnen finanzierte Unternehmen schaffen. Knapp 86% der jungen Hightech-Unternehmen, an denen ein Business Angel beteiligt ist, werden von ihrem Business Angel durch die Herstellung von Kontakten mit potenziellen Geschäftspartnern unterstützt (vgl. Fryges et al., 2007). Junge Unternehmen können auf diesem Weg von den Netzwerken des Business Angels profitieren.

Zum Gründungszeitpunkt bestehende Netzwerke stellen auch für Spinoff-Gründungen eine wichtige intangible Ressource dar, die ihnen den Kontakt zu ersten potenziellen Kunden erleichtern kann. In vielen Fällen tritt sogar die Inkubatorinstitution (bei akademischen Spinoffs) oder das Inkubatorunterneh-

men (bei Corporate Spinoffs³³) selber als ein erster Kunde für das Spinoff-Unternehmen auf. Bei 28% der akademischen Verwertungsspinoffs zählt die Inkubatorinstitution (Hochschule oder außeruniversitäre Forschungseinrichtung) zu den Kunden des Spinoffunternehmens (Egeln et al., 2003). In der Gruppe der Corporate Spinoffs erhalten sogar mehr als die Hälfte der jungen Unternehmen Aufträge von ihrem Inkubatorunternehmen (ideenbasierte Corporate Spinoffs: 55%, kompetenzbasierte Corporate Spinoffs: 58%; Fryges et al. 2010). Allerdings unterscheiden sich Corporate Spinoffs in dieser Hinsicht kaum von anderen Gründungen, bei denen zwar der Gründer vorher in einem Privatunternehmen beschäftigt war, die aber nicht in die Gruppe der Corporate Spinoffs fallen. Von allen jungen Unternehmen, deren Gründer vorher bei einem privatwirtschaftlichen Unternehmen gearbeitet haben, waren 56% Kunden eines vorherigen Arbeitgebers der Gründer (Fryges et al., 2010). Art und Intensität des Technologietransfers zwischen Inkubatorunternehmen und neu gegründetem Unternehmen sind offenbar nicht entscheidend dafür, dass Aufträge ans junge Unternehmen vergeben werden.

Eine weitere Möglichkeit, auf indirektem Weg an Kontakte zu möglichen Kunden zu gelangen, ist die Einbindung in regionale und/oder fachliche Cluster. Ein konkretes Beispiel ist das Centrum für Satellitennavigation Hessen (Cesah). Dieses Hightech-Cluster und Gründerzentrum wird vom Land Hessen, der Stadt Darmstadt sowie von regionalen Unternehmen und Forschungseinrichtungen getragen. Die Träger des Clusters sind an Satellitentechnik und Knowhow für das Satellitennavigationssystem Galileo interessiert und stellen somit potenzielle Kunden für die jungen Unternehmen im Cluster dar (Specht, 2008).

6.2 Organisation und Ablauf der Fokusgruppe

Für die Fokusgruppendifkussion wurden als inhaltliche Schwerpunkte zwei Hemmnisfaktoren gewählt, die sich möglicherweise hemmend auf die Chancen junger Unternehmen auswirken, bei der Auftragsvergabe von etablierten Unternehmen oder öffentlicher Institutionen berücksichtigt zu werden: (1) Öffentliche Vergabeordnung oder unternehmensinterne Beschaffungsordnungen, über die die Auftragsvergabe in öffentlichen Institutionen oder Unternehmen gere-

³³ Zur Definition von Corporate Spinoffs und akademischen Spinoffs siehe die Erläuterungen in Abschnitt 3.2.

gelt wird; (2) Kontaktabahnung zwischen dem jungen Unternehmen und öffentlichen Institutionen beziehungsweise etablierten Unternehmen als potenziellen Kunden. Eingeleitet wurde die Diskussion in der Fokusgruppe durch Erfahrungsberichte, in welchem Umfang junge Unternehmen in den öffentlichen Institutionen beziehungsweise privatwirtschaftlichen Unternehmen der Fokusgruppenteilnehmer bei der Auftragsvergabe bislang berücksichtigt wurden und welche Erfahrungen bei der Zusammenarbeit mit jungen Unternehmen gemacht wurden. Zum Abschluss der Diskussion wurden die Teilnehmer gebeten, sich in der Art einer Szenarioanalyse eine Welt vorzustellen, in der junge Unternehmen keine Probleme mehr haben, in die Beschaffungskette potenzieller Kunden zu gelangen. Auf diesem Weg sollten Ansatzpunkte identifiziert werden, wie aus Sicht der Diskussionsteilnehmer die Situation junger Unternehmen als Lieferanten von öffentlichen Institutionen und etablierten Unternehmen möglicherweise verbessert werden kann.

Der Diskussion in der Fokusgruppe wurde ein Leitfaden zugrunde gelegt, der von den Organisatoren am ZEW auf Basis der Literaturrecherche entwickelt wurde. Der Diskussionsleitfaden, der den Teilnehmern im Vorfeld der Fokusgruppe zugeschickt wurde, wurde in Frageform formuliert. So konnte sichergestellt werden, dass sich die Diskussion in der Fokusgruppe immer entlang der relevanten Forschungsfragen bewegte. Der Diskussionsleitfaden ist in Tab. 6-1 wiedergegeben.

Die Fokusgruppe fand am 22. Juni 2011 in den Räumen des ZEW statt. Zur Fokusgruppe geladen waren 6 Einkaufsmanager oder für den Bereich Einkauf und Beschaffung zuständige Geschäftsführer. Nähere Erläuterungen zur Auswahl der Diskussionsteilnehmer sowie eine namentliche Auflistung aller Teilnehmer ist in Abschnitt 9.2.2 im Anhang zu finden. Moderiert wurde die zweistündige Fokusgruppendifkussion durch Jürgen Egel, der über umfangreiche Erfahrungen in der Leitung von Fokusgruppen verfügt.

Tab. 6-1: Diskussionsleitfaden der Fokusgruppe am 22. Juni 2011

<p>Status quo: Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit jungen Unternehmen (Abschnitt 6.3)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gehören jungen Unternehmen zu ihren Lieferanten? • Wie gestaltet sich Ihre Zusammenarbeit mit jungen Unternehmen in Bezug auf Umfang der Lieferung, Dauer der Zusammenarbeit etc.? • Sind die Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit jungen Unternehmen positiv oder negativ im Hinblick auf Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit der Lieferung, Qualität, Preis-Leistungs-Verhältnis etc.? • Gibt es Unterschiede oder Besonderheiten in der Zusammenarbeit mit jungen Unternehmen im Vergleich zur Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen?
<p>Entscheidungskriterien für die Wahl junger Unternehmen als Lieferanten (Abschnitt 6.4)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nach welchen internen Regeln erfolgt in Ihrem Unternehmen/Ihrer Institution die Auftragsvergabe (Beschaffungsordnung o.Ä.)? • Welche formalen Regelungen der öffentlichen Beschaffung (Vergabeordnung) be- oder verhindern die Wahl eines jungen Unternehmens als Lieferanten? • Welche Kriterien muss ein Unternehmen erfüllen, um als Lieferant für Ihr Unternehmen/Ihre Institution in Frage zu kommen? • Spielt für Sie das Alter eines Unternehmens bei der Auswahl Ihrer Lieferanten eine Rolle? • Gibt es hinsichtlich der Auswahlkriterien Unterschiede nach dem angebotenen Produkt/der angebotenen Dienstleistung?
<p>Kontaktanbahnung zwischen jungen Unternehmen und potenziellen Kunden (Abschnitt 6.5)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suchen Sie aktiv nach jungen Unternehmen als potenzielle Lieferanten? Wenn ja, über welche Kanäle suchen Sie nach jungen Unternehmen? • Werden Sie von jungen Unternehmen kontaktiert, die Ihnen Ihre Produkte und Dienstleistungen anbieten? Wenn ja, über welche Kanäle suchen junge Unternehmen Kontakt zu Ihnen? • Welche Kontaktwege sind am vielversprechendsten? • Welche Rolle spielen Institutionen wie IHK oder Handwerkskammer, engagierte Privatpersonen (z.B. Business Angels), spezielle Foren wie Messen oder andere Netzwerke für die Kontakthanbahnung?
<p>Scenario: Eine Welt ohne Probleme für junge Unternehmen, bei Auftragsvergaben berücksichtigt zu werden (Abschnitt 6.6)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie müsste Ihre Beschaffungsordnung geändert werden, damit junge Unternehmen keine Probleme mehr haben, einen Auftrag von Ihrem Unternehmen/Ihrer Institution zu erhalten? • Wie müsste das öffentliche Vergaberecht geändert werden, damit junge Unternehmen keine Probleme mehr haben, einen Auftrag von einer öffentlichen Institution zu erhalten? • Wie müsste sich der ideale junge Lieferant verhalten, um problemlos einen Auftrag von Ihrem Unternehmen/Ihrer Institution zu erhalten?

6.3 Status quo: Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit jungen Unternehmen

Junge Unternehmen gehören bei allen in der Fokusgruppe vertretenen öffentlichen Institutionen und Unternehmen zu den Lieferanten. Neben der einfachen Feststellung, dass junge Unternehmen die eigene Institution beziehungsweise das eigene Unternehmen beliefern, fiel es allen Diskussionsteilnehmern schwer, eine Aussage über den quantitativen Umfang der von jungen Unternehmen bezogenen Produkte und Dienstleistungen zu treffen. Der Grund dafür war in allen Fällen, dass im Beschaffungswesen von öffentlichen Institutionen und etablierten Unternehmen nicht nach dem Alter der Lieferanten differenziert wird und folglich auch in den Institutionen und Unternehmen selber keine statistisch verlässlichen Zahlen zum Umfang der Lieferungen von jungen Unternehmen vorliegen. Eine grobe Schätzung des Anteils junger Unternehmen am gesamten Volumen aller eingekauften Waren und Dienstleistungen ließ jedoch deutliche Unterschiede in der Bedeutung junger Unternehmen für die verschiedenen öffentlichen Institutionen und etablierten Unternehmen erkennen. Während kommunale Behörden lediglich 1% ihrer benötigten Waren und Dienstleistungen bei jungen Unternehmen erwerben, erreichte der entsprechende Anteil bei privatwirtschaftlichen Abnehmern bis zu 15%. Tendenziell scheint der Umfang der Zusammenarbeit mit jungen Unternehmen bei öffentlichen Institutionen geringer zu sein als bei privatwirtschaftlichen Unternehmen. Bei den relativ niedrigen Prozentwerten muss allerdings bedacht werden, dass junge Unternehmen zumeist kleinvolumige Aufträge erhalten, während sie bei großen Projekten wie beispielsweise dem Bau eines neuen Gebäudetraktes oder dem Erwerb von neuem Büromobiliar nicht (unmittelbar) als Lieferanten auftreten. Daher verbirgt sich hinter der niedrigen Prozentzahl in der Regel eine durchaus hohe Zahl an Lieferbeziehungen mit jungen Unternehmen.

Die Wahrscheinlichkeit, dass Aufträge an junge Unternehmen vergeben werden, unterscheidet sich zwischen den Branchen, in denen junge Unternehmen aktiv sind. Sowohl die potenziellen Nachfrager im öffentlichen Sektor als auch die in der Privatwirtschaft vergeben vornehmlich Aufträge an junge Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor. Aus dem Bereich der wissens- und technologieintensiven Dienstleistungen werden von den in der Fokusgruppe vertretenen öffentlichen Institutionen und etablierten Unternehmen Beratungsdienstleistungen oder Marketingleistungen bei jungen Unternehmen nachgefragt. Neue Anbieter von nicht-wissensintensiven Dienstleistungen, beispielsweise

von Reinigungsleistungen, werden von den Diskussionsteilnehmern zwar auch berücksichtigt, sie wurden allerdings selten als Lieferanten genannt.

Der Innovationsgrad des vom jungen Unternehmen angebotenen Produkts oder der angebotenen Dienstleistung hat ebenfalls einen entscheidenden Einfluss darauf, ob das junge Unternehmen zu den Lieferanten von öffentlichen Institutionen oder etablierten Unternehmen zählt. Dies gilt selbst innerhalb der High-tech-Branchen. So haben Softwareunternehmen, die eine speziell auf den Bedarf ihrer (potenziellen) Kunden zugeschnittene Spezialsoftware anbieten, größere Chancen als Anbieter von Standardprogrammen, welche eher von etablierten Unternehmen bezogen werden. Der Innovationsgrad des Produkts scheint insbesondere für junge Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes von entscheidender Bedeutung zu sein. Bei der Beschreibung des „Status quo“ des Einkaufs bei jungen Unternehmen wurden Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes nur genannt, wenn von ihnen ein technisch hochwertiges Produkt, zumeist mit Nischencharakter erworben wurde. Daraus resultiert auch, dass in der Forschung, wo Apparaturen und Geräte auf dem neuesten technischen Stand sein müssen, junge Unternehmen eher zum Zuge kommen als in Bereichen, wo vorwiegend „Standardprodukte“ gekauft werden.

Die Bedeutung der von langfristigen Lieferbeziehungen zu jungen Unternehmen wird von den Diskussionsteilnehmern unterschiedlich beurteilt. Dabei hängt auch dieses Urteil von Art und Verwendungszweck des Produkts ab. Kommt das Produkt in der Forschung zum Einsatz, so werden aufgrund der Schnelllebigkeit der Forschung keine langfristigen Verträge geschlossen. Die höhere Wahrscheinlichkeit des Marktaustritts von jungen Unternehmen, wodurch eine langfristige Zusammenarbeit (in Form von langfristigen Lieferverträgen aber auch von Kundendienstleistungen) potenziell gefährdet wird, sollte daher für Unternehmen, deren Produkte in der Forschung eingesetzt werden können, einen geringen Hemmnisfaktor bei der Kundenakquise darstellen. Demgegenüber wird bei Lieferanten von Produkten für den „Alltagsgebrauch“ offenbar eher Wert auf den mittel- und langfristigen Bestand des Lieferanten gelegt. Ein Diskussionsteilnehmer schilderte den Fall, dass 10 Jahre nach dem Kauf eines Produkts bei einem jungen Unternehmen, dieses Unternehmen „schon“ nicht mehr existierte, was er als problematisch beschrieb.

Die Erfahrungen, die die in der Fokusgruppe repräsentierten öffentlichen Institutionen und Unternehmen mit jungen Unternehmen als Lieferanten gemacht haben, waren überwiegend positiv. Fast alle Diskussionsteilnehmer schrieben

jungen Unternehmen Attribute wie Flexibilität, Kreativität, Innovationsfähigkeit und Anpassungsfähigkeit auf die Wünsche des Kunden zu. Insbesondere in Bezug auf Innovationsfähigkeit und Anpassungsfähigkeit seien junge Unternehmen etablierten Unternehmen als Lieferanten oft überlegen. Dies gilt vor allem auch für junge Unternehmen, die als Spinoff-Gründung aus dem eigenen Unternehmen oder der eigenen Institution hervorgegangen sind. Selten wurde dagegen die Erfahrung gemacht, dass junge Unternehmen billiger anbieten als ältere Unternehmen. Lediglich bei Beratungsdienstleistungen wurde von einem Teilnehmer auf günstigere Preise junger Unternehmen hingewiesen. Diese Wahrnehmung der Fokusgruppenteilnehmer deckt sich auch mit dem empirischen Befund, dass junge Unternehmen als Markteintrittsstrategie vor allem eine bessere Qualität und weniger einen günstigeren Preis wählen (vgl. Gottschalk et al., 2008). Die Einkaufsmanager erwarten allerdings auch keine günstigen Preise. Ganz im Gegenteil wurde die Meinung vertreten, dass Skepsis angeraten sei, wenn junge Unternehmen „zu billig“ anbieten. Diese Skepsis könnte zum Beispiel in Zweifel an der langfristigen Überlebensfähigkeit des Unternehmens begründet liegen, oder der günstige Preis könnte Zweifel an der Produktqualität wecken.

Den überwiegend positiven Erfahrungen wurde als negativer Aspekt entgegengehalten, dass junge Unternehmen über geringe Erfahrung verfügen. Diese kann in verschiedenen Bereichen zum Ausdruck kommen, z.B. im Service- oder Wartungsbereich oder in mangelnder Erfahrung mit öffentlichen Ausschreibungen. Diese von einem Teilnehmer als „Kinderkrankheiten“ beschriebenen Probleme können in dem Fall in Kauf genommen werden, wenn Erfahrung bei einem Produkt oder einer Dienstleistung im Verhältnis zu anderen Kriterien wie dem Innovationsgrad dieses Produkts als weniger wichtig eingestuft wird.

6.4 Entscheidungskriterien für die Wahl junger Unternehmen als Lieferanten

Alle Teilnehmer der Fokusgruppe waren sich einig, dass das Unternehmensalter an sich kein Entscheidungskriterium bei der Wahl Ihrer Lieferanten ist. Bei der Frage, über welchen Entscheidungsprozess junge Unternehmen in die Beschaffungsketten der verschiedenen öffentlichen Institutionen oder etablierten Unternehmen gelangen, wurden jedoch größere Unterschiede deutlich. Grundsätzlich muss dabei zwischen öffentlichen Institutionen, welche der Vergabe-

ordnung unterliegen, und privatwirtschaftlichen Unternehmen, die ihre internen Beschaffungsregeln frei bestimmen können, differenziert werden.

Die Vertreter öffentlicher Institutionen in der Fokusgruppe betonten in der Diskussion Aufgabe und Sinn der öffentlichen Vergabeordnung. Primäres Ziel der öffentlichen Vergabe sei die Versorgung der verschiedenen Institutionen mit den benötigten Gütern und Dienstleistungen. Daneben habe die Vergabe allerdings auch die Ziele der Sicherstellung des Wettbewerbs, der Marktöffnung und der Rechtsstaatlichkeit. Aus diesen Zielen folgen die bei der öffentlichen Vergabe relevanten Kriterien. Wirtschaftlichkeit, d.h. ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis der erworbenen Produkte oder Dienstleistungen, ist ein wesentliches Kriterium, wobei nachdrücklich betont wurde, dass Wirtschaftlichkeit nicht bedeutet, das billigste Produkt zu kaufen. Neben der Wirtschaftlichkeit spielt, je nach Produkt, die Sicherstellung der langfristigen Versorgung (Kundendienst, Wartung, Lieferung von Ersatzteilen) eine entscheidende Rolle. Unter das Kriterium Eignung fällt auch die Erfahrung des Anbieters. Bei der Diskussion des ersten Themenblocks wurde jedoch bereits deutlich, dass Langfristigkeit der Lieferbeziehung und Erfahrung als zwei von zahlreichen Kriterien nicht immer relevant sind und nicht notwendigerweise Ausschlusskriterien für junge Unternehmen darstellen.

Die Ziele der Marktöffnung und der Sicherstellung des Wettbewerbs würden in der Vergabeordnung durch die Notwendigkeit erreicht, eine Beschaffung oberhalb bestimmter Wertgrenzen auszuschreiben (vgl. Abschnitt 6.1.2). Durch den Zwang zur öffentlichen Ausschreibung ist es den für die Beschaffung zuständigen Mitarbeitern in öffentlichen Institutionen nicht möglich, Aufträge immer nur an bekannte und etablierte Lieferanten zu vergeben, sodass der Markt der öffentlichen Beschaffung für neue Anbieter geöffnet wird.

Die Notwendigkeit zur öffentlichen Ausschreibung wurde von den Diskussionssteilnehmern sowohl als Hürde als auch als Chance gesehen. Auf der einen Seite wurde hervorgehoben, dass eine öffentliche Ausschreibung mit Kosten verbunden ist, die für ein kleines, meist noch ressourcenbeschränktes Unternehmen von substanzieller Höhe sein können, sodass sich die Gewinnmarge aus einem erhaltenen öffentlichen Auftrag signifikant reduzieren kann. Junge Unternehmen verfügen oft auch nicht über die personellen Kapazitäten, die für die Bearbeitung eines öffentlichen Ausschreibungsverfahrens erforderlich sind. Auf der anderen Seite kann bei einer öffentlichen Ausschreibung jedes Unternehmen teilnehmen, sodass auch junge Unternehmen eine Chance erhalten, da

es auf die Qualität des Angebots ankommt. Ein Teilnehmer betonte darüber hinaus, dass junge Unternehmen bei Ausschreibungen seiner öffentlichen Institution eher bereit sind, auf die Ausschreibungsbedingungen einzugehen und sich bei den Ausschreibungen stärker engagieren, z.B. durch Bereitstellung zusätzlicher, von der ausschreibenden Institution erbetener Informationen.

Die meisten Aufträge, die junge Unternehmen von öffentlichen Institutionen erhalten, sind in Bezug auf das Auftragsvolumen allerdings relativ gering, so dass sie freihändig vergeben werden können. Dies gilt insbesondere, seitdem über das Beschleunigungsgesetz die Wertgrenze der freihändigen Vergabe auf 100.000 EUR angehoben wurde. Durch freihändige Vergabe können junge Unternehmen einen öffentlichen Auftrag erhalten, ohne dass sie den finanziellen und personellen Aufwand einer Ausschreibung leisten müssen. Ein Diskussionssteilnehmer berichtete, dass in seiner Institution die interne Regelung getroffen wurde, dass bei einer wiederholten Beschaffung eines Produkts oder einer Dienstleistung die Anbieter zu wechseln sind, was für neue Anbieter eine zusätzliche Chance darstellt. Damit kann dem Problem begegnet werden, dass bei einer freihändigen Vergabe tendenziell immer die gleichen etablierten Anbieter gewählt werden.

Bei der Diskussion wurde darauf hingewiesen, dass freihändige Vergabe nicht allein von den Wertgrenzen abhängt, sondern dass es einen Katalog an weiteren Tatbeständen gibt, die eine freihändige Vergabe erlauben. Ein wesentlicher Tatbestand ist ein mögliches Alleinstellungsmerkmal des nachgefragten Produkts oder der nachgefragten Dienstleistung. Wenn ein Produkt oder eine Dienstleistung nur von einem einzigen Unternehmen angeboten wird, ist eine Ausschreibung dieser Leistung gar nicht möglich. Diese Ausnahmeregelung eröffnet jungen Unternehmen, die (Welt-)Marktneuheiten mit hohem Alleinstellungsgrad anbieten, den Zugang zu öffentlichen Institutionen als potenzielle Kunden. Für öffentliche Forschungseinrichtungen gilt seit Sommer 2010 zudem die so genannte „Forschungsklausel“, die besagt, dass Beschaffungen, die unmittelbar für die Forschung sind, nicht ausgeschrieben werden müssen. Auch die Forschungsklausel ebnet jungen Unternehmen einen Weg, öffentliche Forschungseinrichtungen als Kunden zu gewinnen, ohne die Hürde einer Ausschreibung nehmen zu müssen. Die anschließende Frage, ob sich im Vergleich zu einer Ausschreibung durch eine freihändige Vergabe die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass ein junges Unternehmen einen Auftrag erhält, wurde von den Vertretern der öffentlichen Institutionen allerdings verneint.

Bei der Gruppe der in der Fokusgruppe repräsentierten etablierten, privatwirtschaftlichen Unternehmen traten deutliche Unterschiede im Auswahlprozess neuer Lieferanten zutage. Die Unterschiede gründeten vor allem in der unterschiedlichen Größe der Unternehmen. Bei großen etablierten Unternehmen sind aufgrund der sehr hohen Zahl an Vergaben standardisierte Ausschreibungsprozesse erforderlich, die durchaus den Ausschreibungsverfahren im öffentlichen Sektor ähneln. Die bei den Ausschreibungen privatwirtschaftlicher Unternehmen angewendeten Entscheidungskriterien sind im Wesentlichen die gleichen wie bei öffentlichen Institutionen. In Abhängigkeit vom zu erwerbenden Produkt sind die wichtigsten Kriterien das Preis-Leistungs-Verhältnis, die Erfahrung des Anbieters und die langfristige Sicherstellung von Kundendienst oder Wartung. Ein Teilnehmer beschrieb den Prozess in seinem Unternehmen so, dass ein potenzieller neuer Lieferant ihn überzeugen müsse, dass das angebotene Produkt für sein, sprich das nachfragende Unternehmen einen Mehrwert hat im Vergleich zu den Produkten, die das Unternehmen von anderen Lieferanten bereits bezieht. An zweiter Stelle im Entscheidungsprozess stehe die Nachhaltigkeit einer möglichen Lieferbeziehung.

Das Verfahren, Aufträge bei öffentlichen Institutionen oder großen Unternehmen auszuschreiben, wurde vom Vertreter eines kleinen Unternehmens als aus seiner Sicht zu statisch kritisiert. In seinem kleinen Unternehmen entscheide er im Wesentlichen nach „Bauchgefühl“. Die Höhe der Beschaffungssumme sei dabei unerheblich. Anstelle einer Ausschreibung übermittele er potenziellen Lieferanten eine Schilderung des „Problems“, für das potenzielle Lieferanten eine Lösung anbieten sollen. Gelingt es dem potenziellen Lieferanten, eine überzeugende Lösung zu präsentieren, wird er zu einem persönlichen Gespräch eingeladen, auf dessen Basis die Entscheidung über die Auftragsvergabe getroffen wird. Die Besonderheit junger Unternehmen bestehe bei diesem Verfahren lediglich darin, dass über junge Unternehmen a priori weniger Informationen vorliegen, sodass im Vorfeld oder während des persönlichen Gesprächs ein größerer Informationsbedarf besteht.

Ein Teilnehmer formulierte aus dem Diskussionsverlauf heraus die Hypothese, dass junge Unternehmen es möglicherweise bei einem kleinen etablierten Unternehmen leichter haben, Fuß zu fassen, weil sie dort ihre Kreativität in einem persönlichen Gespräch besser präsentieren können als bei einem großen Unternehmen.

6.5 Kontakthanbahnung zwischen jungen Unternehmen und potenziellen Kunden

Eine zielgerichtete, aktive Suche nach jungen Unternehmen als potenzielle, neue Lieferanten wird von keiner der in der Fokusgruppe vertretenen öffentlichen Institutionen und von keinem repräsentierten Unternehmen vorgenommen. Eine Ausnahme von dieser Regel liegt vor, wenn die Institution oder das Unternehmen nach neuen Lösungen sucht, beispielsweise wenn es den Wunsch hat, die eigenen Produkte, Dienstleistungen oder Herstellungsprozesse zu verbessern oder zu erweitern („den eigenen Horizont erweitern“). Hierbei handelt es sich jedoch nicht um eine gezielte Suche nach einem jungen Unternehmen sondern um die Suche nach einer alternativen, innovativen Lösung. Das Alter des Unternehmens, das die alternative Lösung anbietet, ist nicht relevant, da das Alter an sich, wie im vorangegangenen Absatz bereits betont, kein Entscheidungskriterium ist. Allerdings sehen die Diskussionsteilnehmer für junge Unternehmen mit innovativen Lösungsansätzen eine gute Chance, im seltenen Fall einer aktiven Suche durch die öffentliche Institution oder durch das etablierte Unternehmen berücksichtigt und kontaktiert zu werden, wobei der Innovationsgrad und nicht das Alter des Unternehmens für eine mögliche Kontaktaufnahme ausschlaggebend ist.

Die überwiegende Zahl der Kontaktaufnahmen zwischen jungen Unternehmen und seinen potenziellen Kunden erfolgt jedoch nicht über eine aktive Suche von Seiten möglicher Kunden, sondern indem die jungen Unternehmen selber den Kontakt zu einer öffentlichen Institution oder einem etablierten Unternehmen suchen. Bei den Teilnehmern der Fokusgruppe bestand die klare Erwartung, dass ein junges Unternehmen, will es in der Lieferkette der eigenen Institution oder des eigenen Unternehmens aufgenommen werden, selbst die Initiative ergreifen muss und sich und seine Produkte bekannt machen muss.

Zur Kontaktaufnahme zwischen jungen Unternehmen und potenziellen Kunden werden zahlreiche Kanäle genutzt. Sucht die öffentliche Institution oder das etablierte Unternehmen selbst nach einem alternativen, innovativen Anbieter, so beginnt die Suche zumeist über das Internet. Ein Diskussionsteilnehmer berichtet zudem, dass in seinem Unternehmen inzwischen auch Online-Netzwerke wie Facebook, in denen gerade junge Unternehmen besonders stark vertreten seien, für die Suche nach alternativen Lösungen genutzt werden. Aus Erstkontakten, die über Online-Netzwerke entstanden sind, seien sogar schon erfolgreiche Lieferbeziehungen mit jungen Unternehmen entstanden.

Trotz der steigenden Bedeutung des Internets sind für die Teilnehmer der Fokusgruppe informelle persönliche Netzwerke weiterhin der wichtigste Kanal der Kontaktaufnahme mit Anbietern alternativer Lösungen. Hier sind insbesondere Spinoff-Unternehmen (sowohl Corporate Spinoffs als auch akademische Spinoffs) im Vorteil, die zum einen über sehr gute persönliche Netzwerke verfügen und zum anderen den Bedarf ihres Inkubatorunternehmens oder ihrer Inkubatororganisation sehr genau kennen, sodass sie maßgeschneiderte Lösungen anbieten können. Von Kontakten, die von Business Angels vermittelt wurden, konnten die Diskussionsteilnehmer nicht berichten. Das ist nicht notwendigerweise ein Indiz für eine geringe Bedeutung von Business Angels bei der Kontakthanbahnung. Da selbst in der Gruppe der Hightech-Gründungen der Anteil der Business-Angel-finanzierten Unternehmen bei lediglich gut 5% liegt (vgl. Fryges et al., 2007), ist es nicht unwahrscheinlich, dass die sechs an der Fokusgruppe teilnehmenden Einkaufsmanager keine Geschäftsbeziehungen zu einem Business-Angel-finanzierten Unternehmen unterhalten.

Institutionalisierte Netzwerke von IHK oder Handwerkskammer spielen keine Rolle bei der Kontakthanbahnung. Von ihnen erwarten die Diskussionsteilnehmer aber auch nicht, dass sie einen Beitrag zur Herstellung von neuen Kontakten leisten. Dagegen werden Messen durchaus als ein nützliches Forum gesehen, um Kontakte mit jungen Unternehmen zu knüpfen. Allerdings sind junge Unternehmen nach Erfahrung der Diskussionsteilnehmer auf Messen eher selten mit einem eigenen Stand vertreten, vermutlich weil die Kosten für einen Messestand für viele junge Unternehmen zu hoch sind. Daher ist die Zahl der auf Messen entstandenen Kontakte zu jungen Unternehmen eher gering.

Sucht ein junges Unternehmen selbst den Kontakt zu einer öffentlichen Institution oder einem großen etablierten Unternehmen, z.B. im Rahmen einer Kaltakquise, raten die Teilnehmer der Fokusgruppe, sich beim Erstkontakt nicht an einen Einkaufsmanager zu wenden. Stattdessen sei es eine erfolgversprechendere Strategie, sich an die Personen im Unternehmen oder in der Institution zu wenden, in deren Arbeitsbereich möglicherweise Bedarf nach alternativen, innovativen Lösungen besteht. In großen Unternehmen kann es sich hierbei um Fachbereichsleiter (z.B. Marketingleiter) handeln, in öffentlichen Forschungseinrichtungen oder Universitäten wären die Wissenschaftler die ersten Ansprechpartner. Wenn es dem jungen Unternehmen gelingt, die Fachbereichsleiter oder Wissenschaftler von seinem Produkt oder seiner Dienstleistung zu überzeugen, hat es gute Chancen, in die Lieferkette des großen Unternehmens oder der öffentlichen Institution aufgenommen zu werden. Ein unmittelbarer

Kontakt mit einem Einkaufsmanager impliziert hingegen zwei wesentliche Probleme für das junge Unternehmen. Zum einen können Einkaufsmanager schlechter als Fachbereichsleiter oder Wissenschaftler beurteilen, inwieweit das vom jungen Unternehmen angebotene Produkt eine nützliche, alternative Lösung darstellt. Zum anderen versucht gerade in großen Unternehmen der Einkauf die Zahl der Lieferanten aus Effizienzgründen zu reduzieren, sodass der Einkaufsmanager eher dazu neigt, ein junges Unternehmen als zusätzlichen Lieferanten nicht zu berücksichtigen. Bei einem erfolgreichen Erstkontakt über Fachbereichsleiter oder Wissenschaftler können diese gegenüber dem Einkauf auf die Notwendigkeit der Beschaffung des speziellen Produkts des jungen Unternehmens hinweisen oder sich im Rahmen ihrer Entscheidungsbefugnis für den Kauf des Produkts einsetzen.

Bei kleinen etablierten Unternehmen ist, im Gegensatz zu Großunternehmen und Konzernen, die Gesamtzahl der Beschaffungen eher überschaubar. Zudem ist hier die Geschäftsführung des Unternehmens in die operativen Geschäftsabläufe noch stärker eingebunden, sodass sie den Bedarf im Unternehmen nach alternativen, innovativen Lösungen besser einschätzen kann als das in großen Unternehmen der Fall ist. Daher haben junge Unternehmen bei einer Kaltakquise über die Geschäftsführung von kleinen etablierten Unternehmen eine größere Chance, in die Datei potenzieller Lieferanten aufgenommen zu werden, als bei Großunternehmen und Konzernen.

6.6 Scenario: Eine Welt ohne Probleme für junge Unternehmen, bei Auftragsvergaben berücksichtigt zu werden

Der letzte thematische Schwerpunkt der Fokusgruppendifkussion sollte aufzeigen, wie die Chancen von jungen Unternehmen, Aufträge von etablierten Unternehmen oder öffentlichen Institutionen zu bekommen, verbessert werden können. Diese Frage wurde von zwei Seiten beleuchtet. Zum einen wurden die Diskussionsteilnehmer gefragt, was aus Ihrer Sicht in der öffentlichen Vergabeordnung oder in ihrer eigenen Beschaffungsordnung das größte Hemmnis für die Auftragsvergabe an junge Unternehmen ist und welche Änderungen sie möglicherweise für notwendig erachten. Zum anderen sollten die Teilnehmer angeben, wie sich ein junges Unternehmen idealerweise verhalten sollte, um Aufträge von etablierten Unternehmen oder öffentlichen Institutionen zu erhalten.

Die öffentliche Vergabeordnung wurde von den Repräsentanten öffentlicher Institutionen in der Fokusgruppe einheitlich beurteilt: Die Vergabeordnung sei gut und hinreichend flexibel, um jungen Unternehmen genügend Chancen zu eröffnen, bei der Auftragsvergabe durch öffentliche Institutionen berücksichtigt zu werden. Änderungen an der Vergabeordnung seien nicht erforderlich und nach Einschätzung der Diskussionsteilnehmer vermutlich eher schädlich für junge Unternehmen. Problematisch wird jedoch gesehen, wie die Vergabeordnung in der Praxis in Form von Verwaltungsvorschriften oder institutionsinternen Beschaffungsordnungen manchmal umgesetzt wird. Nach Beobachtung der Diskussionsteilnehmer werden dort oft Anforderungen an Verfahrenswege sowie an potenzielle Lieferanten gestellt, die die Vergabeordnung nicht vorschreibt. Dadurch wird es jungen Unternehmen erschwert, an einen Auftrag zu gelangen.

In der praktischen Umsetzung der Vergabeordnung erkennen die Diskussionsteilnehmer darüber hinaus zwei negative Tendenzen, die für junge Unternehmen zu einem großen Hemmnis werden könnten, öffentliche Aufträge zu erhalten. Eine negative Entwicklung seien Überlegungen, auch bei kleinvolumigen Beschaffungen Schadensersatzansprüche für den Bieter einzuführen. Dies bedeutet für den öffentlichen Einkäufer zusätzlichen bürokratischen Aufwand, weil er bestrebt ist, durch eine lückenlose Dokumentation des Vergabeverfahrens auf mögliche rechtlichen Auseinandersetzungen (Verfahren vor der Vergabekammer) vorbereitet zu sein. Die steigende Gefahr, in einen Rechtsstreit vor der Vergabekammer verwickelt zu werden, sowie die daraus resultierende zunehmende Bürokratisierung des Vergabeverfahrens wirken sich aus Sicht eines Diskussionsteilnehmers negativ auf die Bereitschaft aus, junge Unternehmen bei der Beschaffung zu berücksichtigen. Die zweite negative Entwicklung stelle die Tendenz zur Zentralisierung der Beschaffung dar, wie sie sowohl auf Landes- als auch auf Bundesebene („Kaufhaus des Bundes“) zu beobachten sei. Derartige Zentralisierungen bildeten nach Meinung der Diskussionsteilnehmer ein Hemmnis für junge Unternehmen.

Von den Vertretern privatwirtschaftlicher Unternehmen betonten zwei Diskussionsteilnehmer, dass es in ihrem Unternehmen aufgrund der geringen Größe keine formale Beschaffungsordnung gebe. Als größtes Hemmnis für junge Unternehmen, in einem etablierten privatwirtschaftlichen Unternehmen Fuß zu fassen, wurde ein oft zu beobachtendes „Schubladendenken“ hervorgehoben: Die Entscheidungsträger sowohl im eigenen als auch in anderen privatwirtschaftlichen Unternehmen neigten dazu, bei einer Beschaffung auf alt bekannte

Lieferanten zu setzen, sodass junge Unternehmen zu selten eine Chance bekommen. Eine größere Offenheit gegenüber alternativen, innovativen Lösungen junger Unternehmen auf Seiten der Entscheidungsträger in privatwirtschaftlichen Unternehmen sei deshalb wünschenswert und notwendig.

Junge Unternehmen können aus Sicht der Diskussionsteilnehmer aber auch selber dazu beitragen, ihre Chancen bei öffentlichen Institutionen oder etablierten Unternehmen zu verbessern. Die Vertreter öffentlicher Institutionen fordern die jungen Unternehmen auf, eine höhere Bereitschaft zu zeigen, sich an öffentlichen Ausschreibungen zu beteiligen. Im Hinblick auf das Produktportfolio wurde nochmals betont, dass Unternehmen mit innovativen Nischenprodukten die größten Chancen auf einen Auftrag haben. Mit diesen Produkten müssen sie versuchen, die Fachbereichsleiter in Unternehmen oder die Wissenschaftler in Forschungseinrichtungen zu überzeugen und zu begeistern. Darüber hinaus wurden Verbesserungen in der Kommunikation zwischen dem jungen Unternehmen und seinen potenziellen Kunden angemahnt. Junge Unternehmen sind beispielsweise gehalten nachzufragen, wenn der Text einer öffentlichen Ausschreibung für sie unklar formuliert ist. Umgekehrt sollten Rückfragen von potenziellen Kunden (z.B. nach zusätzlichen Unterlagen) zeitnah beantwortet werden. Auch sollten junge Unternehmen ein höheres Maß an Hartnäckigkeit zeigen, indem sie beispielsweise beim potenziellen Auftraggeber mehrmals nachfragen und sich in Erinnerung bringen. Um auf sich selbst aufmerksam zu machen und potenziellen Kunden die Kontaktaufnahme zu erleichtern, ist für junge Unternehmen ein informativer Internetauftritt unverzichtbar. Schließlich muss das junge Unternehmen sicherstellen, dass es für potenzielle Kunden auch telefonisch erreichbar ist, da ein etabliertes Unternehmen oder eine öffentliche Institution nur selten tagelang mehrere Kontaktversuche unternimmt.

7 Bewertung der Befunde und mögliche Handlungsfelder

7.1 Die Befunde der einzelnen Themenkomplexe

7.1.1 Die Gründungsentscheidung

Hinsichtlich der grundsätzlichen Gründungsentscheidung – zum einen überhaupt in die Planung einer selbstständigen Tätigkeit einzutreten, zum anderen diese Planung dann auch tatsächlich zu einem Eintritt in die Selbstständigkeit oder einer Unternehmensgründung führen zu lassen – zeigte sich die Bedeutung soziodemographischer Faktoren, die Bedeutung von Humankapital der Gründerinnen und Gründer, die Bedeutung der eigenen Finanzierungsressourcen, aber auch die Bedeutung von regionalen Faktoren am Wohnort. Hierbei werden die Einflüsse der verschiedenen Faktoren durchaus an unterschiedlichen Stellen des „Vorgründungsprozesses“ wirksam.

So beeinflussen die soziodemographischen Faktoren „Geschlecht“, „Alter“ und „Nationalität“ insbesondere die Wahrscheinlichkeit überhaupt in die Planung einer Selbstständigkeit einzutreten. Die bedingte Wahrscheinlichkeit ein geplantes Vorhaben dann auch tatsächlich zu realisieren (Realisierungswahrscheinlichkeit) unterscheidet sich (insbesondere im multivariaten Rahmen) hingegen nicht zwischen Männern und Frauen, Personen unterschiedlicher nationaler Herkunft oder Personen verschiedenen Alters.

Die Höhe des Humankapitals, insbesondere der höchste Berufsabschluss einer Person, wirkt sich sowohl auf die Planungs- als auch die bedingte Realisierungswahrscheinlichkeit positiv aus. In ähnlichem Maße hat auch der Arbeitsmarktstatus einer Person sowohl auf die Wahrscheinlichkeit, dass eine Person eine Selbstständigkeit ernsthaft in Erwägung zieht, als auch auf die tatsächliche Realisierung (gegeben eine Planung) Einfluss. Die höchste Planungswahrscheinlichkeit ist c.p. für den Arbeitsmarktstatus bei Arbeitslosen und angestellten Geschäftsführern zu beobachten. Die höchste (bedingte) Realisierungswahrscheinlichkeit haben bereits selbstständige Personen.

Die eigenen Finanzierungsressourcen, approximativ gemessen in Form des verfügbaren Haushaltsnettoeinkommens, wirken sich kaum auf die Wahrscheinlichkeit zu planen aus, aber auf die Wahrscheinlichkeit ein geplantes Gründungsvorhaben auch tatsächlich zu realisieren. Dabei gilt: je höher das verfügbare Einkommen, desto wahrscheinlicher wird auch die Realisierung des Vorhabens. Auch die Analyse hinsichtlich der Schwierigkeiten, denen sich

Gründungsplaner gegenüber sahen, betont die Bedeutung der finanziellen Möglichkeiten. Häufig waren Finanzierungsschwierigkeiten, und hier insbesondere der Mangel an eigenen Finanzmitteln, die Ursache für den Abbruch eines Gründungsvorhabens. Auch waren bei verhinderten Gründern deutlich häufiger Probleme beim Finden geeigneter Mitgründer zu beobachten als bei Personen, die ihr Vorhaben auch umsetzten.

Hinsichtlich eher „weicherer“ Ursachen ist bei verhinderten Gründern eine hohe Risikoaversion zu beobachten, die sich in Bedenken wegen eines zu hohen finanziellen Risikos und der Angst eines sozialen Abstiegs im Falle des Scheiterns ausdrückt. Diese Angst scheint in Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern besonders ausgeprägt zu sein. So ist im Vergleich zur Gruppe der EU-15 Länder und zum Durchschnitt der OECD-Länder in Deutschland bei einem höheren Anteil der Bevölkerung die Skepsis hinsichtlich der eigenen Fähigkeiten, ein Gründungsprojekt auch stemmen zu können, verantwortlich dafür, dass ein solches Vorhaben erst gar nicht in Angriff genommen wird. Auch ist die „Angst zu Scheitern“ in Deutschland unter den nicht Gründungsaktiven deutlich verbreiteter als in den Vergleichs-Ländergruppen.

7.1.2 Die Entwicklung junger Unternehmen

Die Befunde zeigen, dass die überwiegende Mehrzahl aller jungen Unternehmen in den ersten vier Lebensjahren überhaupt nicht wächst oder nur ein geringes Beschäftigungswachstum aufweist. Dieser Befund gilt für die (eher wachstumsorientierten) Gründungen in den Hightech-Branchen des verarbeitenden Gewerbes und des Dienstleistungssektors sowie für akademische Spinoff- oder Corporate Spinoff-Gründungen. Bei gut zwei Dritteln aller jungen Unternehmen kann unterstellt werden, dass ihre Eigentümer oder Geschäftsführer bestrebt sind, das Unternehmen zumindest in einem Jahr wachsen zu lassen. Für das restliche Drittel der jungen Unternehmen gilt dies nicht, für diese Unternehmen wird in keinem Jahr ein Wachstum angestrebt.

Die Verteilung dieser beider Gruppen von jungen Unternehmen über die Branchen ist in etwa symmetrisch, eine besondere Konzentration von wachstumswilligen Jungunternehmen etwa in den Hightech-Branchen ist nicht festzustellen. Die Unterschiede zwischen Unternehmen mit und ohne Wachstumswunsch zeigen sich eher bei anderen Faktoren. So haben Unternehmen mit Wachstumswunsch häufiger als Unternehmen ohne Wachstumswunsch eine konkrete Geschäftsidee, die mit der Gründung verfolgt werden soll, sie werden häufiger von Personen mit Führungs- oder Unternehmererfahrung gegründet, sie werden

seltener aus der Arbeitslosigkeit heraus oder von Personen ohne Ausbildung gegründet und sie investieren eher in FuE und sind innovativer.

Die Analyse der Determinanten der Beschäftigungswachstumsraten der jungen Unternehmen zeigt, dass wachstumswillige Unternehmen mit diesen Charakteristika sehr wohl einige Voraussetzungen für ein positives Wachstum schaffen, dass aber andere hemmende Faktoren dem überwiegenden Teil der jungen Unternehmen kein Wachstum ermöglichen. So wirkt es sich besonders dämpfend auf das Wachstum aus, wenn die Unternehmen wegen für sie zu hoher Kosten oder wegen des Mangels an geeigneten Bewerbern Probleme mit der Mitarbeiterakquisition haben, oder wenn sie sich Marktproblemen gegenübersehen, sei es wegen zu geringer Nachfrage oder wegen zu hohen Wettbewerbsdrucks. Solche Entwicklungen führen oft (neben anderen) auch zu unzureichenden Finanzierungsmöglichkeiten, die die Entwicklung der Unternehmen weiter dämpfen. Unternehmen, die aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet werden, haben c.p. schlechtere Chancen zu wachsen als andere.

Wachstumsfördernd wirkt es, wenn Unternehmen von einem Team gegründet werden (und damit höhere finanzielle Mittel für die jeweilige Gründung zur Verfügung stehen und auch mehr und diversifizierteres Humankapital einfließt), wenn im Gründungsteam (oder beim Einzelgründer) Branchen- oder Führungserfahrung vorliegt, wenn im Gründungsteam akademische Qualifikationen vorhanden sind und wenn das junge Unternehmen eine Innovationsstrategie verfolgt. Besonderes Augenmerk sollte den Unternehmen geschenkt werden, deren Gründer und Gründerinnen Wachstum anstreben und die von ihren Eigenschaften her auch wachsen könnten. Hier sind es vornehmlich finanziell bedingte Hemmnisse, die für diese Unternehmen zu Wachstumsbremsen werden. So dämpfen unzureichende Finanzierungsmöglichkeiten aus dem Geschäftsbetrieb das Wachstum, aber auch Schwierigkeiten, externe Finanzierung zu erhalten. Für diese Unternehmen wirken sich auch Schwierigkeiten, geeignete Mitarbeiter zu finden und bürokratische Hürden des Arbeitsmarktes wachstumshemmend aus.

Etlliche neu gegründete Unternehmen entstehen, weil ihre Gründer im Rahmen ihrer vorherigen beruflichen Tätigkeit besondere Kenntnisse oder Fähigkeiten erworben haben, die ihnen die Gründung erst ermöglichen. Solche Gründungen werden als Spinoffs bezeichnet – als akademische Spinoffs, wenn der Gründer aus einer Wissenschaftseinrichtung stammt und als Corporate Spinoffs, wenn der Gründer seine besondere Expertise in einem Unternehmen erworben hat.

Das wichtigste Motiv zur Gründung von Spinoffs liegt in der Realisierung einer konkreten Geschäftsidee, Nicht-Spinoffs werden dagegen vornehmlich aus dem Motiv, selbstständig und unabhängig arbeiten zu können, gegründet. Insgesamt gibt es deutlich mehr Corporate Spinoffs als akademische Spinoffs in Deutschland. Bezogen auf die Anzahl der jeweiligen potenziellen Gründerinnen und Gründer ist allerdings die Ausnutzung des jeweiligen Potenzials bei akademischen Spinoffs deutlich höher.

Strukturell zeigen sich einige nennenswerte Unterschiede zwischen akademischen Spinoffs und Corporate Spinoffs. Akademische Spinoffs werden zu deutlich höheren Anteilen durch Absolventen von MINT-Studiengängen gegründet, als dies bei Corporate Spinoffs der Fall ist, und sie werden zu höheren Anteilen in den FuE-intensiven Branchen des verarbeitenden Gewerbes gegründet sowie zu erheblich höheren Anteilen in den technologie- und wissensorientierten Branchen des Dienstleistungssektors. Auch hinsichtlich des Anteils von Unternehmen mit eigenen FuE-Aktivitäten und solchen mit Marktneuheiten zeigen sich Vorteile für akademische Spinoffs. Insgesamt erhalten Corporate Spinoffs deutlich häufiger finanzielle Förderung durch verschiedene Institutionen, akademische Spinoffs dagegen erfahren zu erheblich höheren Anteilen nicht-finanzielle Unterstützung von ihren Inkubatoreinrichtungen als Corporate Spinoffs.

7.1.3 Beteiligungsfinanzierung

Jährlich nutzen etwas mehr als zwei Prozent der jungen Unternehmen in Deutschland Beteiligungskapital zur Finanzierung ihrer Investitionen und Betriebskosten. Dieser geringe Anteil ist darauf zurückzuführen, dass viele junge Unternehmen der Aufnahme von Beteiligungskapital ablehnend gegenüberstehen oder dass sie aufgrund ihrer Charakteristika nicht in die Zielgruppe von Beteiligungskapitalgebern fallen.

So wird Beteiligungskapital nicht nachgefragt, weil die Aufnahme externen Eigenkapitals gerade für junge Unternehmen in der Startphase vergleichsweise aufwendig und damit sehr kostspielig ist. Zum anderen bedeutet die Aufnahme zusätzlichen Eigenkapitals von Dritten auch die Gewährung von Einfluss und Kontrolle an eben diese Finanziere. Gerade Unternehmensgründer verzichten nur ungern auf einen Teil ihrer Kontrollrechte am Unternehmen (Cochet et al., 2005; Hamilton und Fox, 1998).

Auf der anderen Seite verfolgen Unternehmen, die gleichwohl Beteiligungskapital nutzen, häufiger als andere junge Unternehmen innovative und damit risikoreiche Projekte. Für diese ist eine Fremdkapitalfinanzierung häufig kaum möglich, höchstens, wenn entsprechende Vermögenswerte als Sicherheiten vorhanden sind. Die Finanzierung über Beteiligungskapital ermöglicht es den Unternehmen eventuell zeitaufwendige Entwicklungen zu vollziehen und diese Zeit ohne nennenswerte Umsätze und Gewinne zu überstehen. Während insgesamt ein Viertel der jungen Unternehmen über Finanzierungsschwierigkeiten im Allgemeinen klagt, sind Probleme mit Beteiligungskapitalgebern vergleichsweise selten und werden im Wesentlichen von den Unternehmen angeführt, die diese Form der Finanzierung auch tatsächlich genutzt haben. Unternehmen, die sich aufgrund ihrer Charakteristika zur Nutzung von Beteiligungskapital qualifizieren, Beteiligungskapital aber nicht nutzen – somit potenzielle Nutzer von Beteiligungskapital – haben seltener Probleme mit Beteiligungskapitalgebern als die tatsächlichen Nutzer von Beteiligungskapital, aber deutlich häufiger als die sonstigen Unternehmen. Die potenziellen Nutzer scheinen sich ihres Potenzials bewusst zu sein und bemühen sich offenbar deutlich häufiger um Beteiligungskapital als die sonstigen Unternehmen – wenn auch letztlich erfolglos. Dies kann als Indiz dafür gelten, dass die potenziellen Nutzer (0,36 % der jungen Unternehmen insgesamt) angebotsseitigen Beteiligungskapitalrestriktionen unterliegen.

Nutzer von Beteiligungskapital investieren dabei nicht mehr als andere vergleichbare Unternehmen. Die potenziellen Nutzer von Beteiligungskapital nutzen zur Finanzierung ihrer Investitionen und Betriebskosten in deutlich stärkerem Maße kurz- und langfristige Darlehen von Kreditinstituten. Die Unterschiede in der Finanzierungsstruktur dieser beiden bezüglich ihrer Charakteristika vergleichbaren Gruppen wirken sich nur unwesentlich auf den Unternehmenserfolg aus. Während keine Unterschiede hinsichtlich des Überlebens festzustellen sind, haben Unternehmen mit Beteiligungskapitalfinanzierung aber ein stärkeres Beschäftigungswachstum zu verzeichnen als ihre Vergleichsgruppe. Die stärkere Verbreitung von Finanzierungsschwierigkeiten und der Revision von Innovationsplänen deutet darauf hin, dass die kleine Gruppe der Beteiligungskapitalnutzer gerne in stärkerem Maße investiert hätte und gewachsen wäre, es ihnen aufgrund von Finanzierungsrestriktionen aber nicht möglich war. Abgeschwächt lässt sich dieses auch für die kleine Gruppe der potenziellen Beteiligungskapitalnutzer identifizieren. So kann es sein, dass die Nutzer (und auch die potenziellen Nutzer, wenn auch in geringerem Maße) von Betei-

ligungskapital angebotsseitig restringiert sind und dies zu einer Beschränkung ihres Wachstums führt. Dies betraf aber nur etwas 2,5 % der jungen Unternehmen.

Eine besondere Form der Beteiligungsfinanzierung stellt die Investition durch Venture Capital (VC)-Fonds dar. Allerdings sind die Aktivitäten solcher Fonds in der Frühphase von Unternehmen sehr überschaubar. Der aktivste Akteur im Frühphasensegment in Deutschland ist der Hightech-Gründerfonds.

Für die Entscheidung über ein eventuelles Engagement in der Seed Phase einer Gründung stehen einem VC-Fonds keine direkten Informationen über die Unternehmensentwicklung zur Verfügung und auch hinsichtlich des Weitblicks, des Realitätsbezugs oder der Kompetenz des Führungspersonals des jungen Unternehmens gibt es keine Erfahrungswerte. So halten sich die Fondsmanager an bestimmte Indikatoren, auf deren Basis sie ihre Investitionsentscheidung fällen. Neben der Einschätzung des Marktvolumens, dass mit den Aktivitäten des neuen Unternehmens angesprochen werden kann, ist das Humankapital des Gründers der wichtigste Faktor für die Entscheidung über ein Engagement des Fonds. Hierbei kommt dem informellen Humankapital wie der „Unternehmerpersönlichkeit“ des Gründers oder seiner Berufserfahrung erheblich mehr Bedeutung zu als den formalen Merkmalen wie Vorliegen eines Hochschulabschlusses. Investitions- oder Innovationsaktivitäten des Unternehmens sind von mittlerer Bedeutung. Für die Entscheidung über ein Frühphasenengagement besonders wichtig ist der Neuheitsgrad des Produktes oder der Dienstleistung des jungen Unternehmens, insbesondere das Vorhandensein von Patenten oder anderen Schutzrechten. Hier spiegelt sich wieder, dass die Entscheidungsträger in den Fonds auf Informationen angewiesen sind, die als Substitute für die fehlenden Entwicklungsinformationen des Unternehmens dienen können.

Diesen Kriterien folgend kann es nicht überraschen, dass die wichtigsten Ablehnungsgründe von VC-Fonds für Finanzierungsanfragen in der Frühphase von Unternehmen darin liegen, dass sie einen nennenswerten Wettbewerbsvorteil nicht erkennen können oder ihn als nicht nachhaltig einschätzen oder die gesamte Finanzierungsplanung für unrealistisch halten. Ein weiterer wichtiger Ablehnungsgrund liegt darin, dass die formulierte Geschäftsidee nicht in das inhaltliche Portfolio der angefragten Beteiligungskapitalgesellschaft passt (Gründer wählen offensichtlich nicht immer den für ihren angestrebten Geschäftsbereich passenden VC-Fonds).

Selten kommt es vor, dass Anfragen abgelehnt werden, weil der Kapitalbedarf der anfragenden Unternehmen zu gering ist. Eher im Gegenteil. Beteiligungskapitalgesellschaften lehnen Anfragen ab, weil der Kapitalbedarf der anfragenden Unternehmen über ihrer Höchstinvestitionssumme liegt.

7.1.4 Schließungen

Die ersten fünf Jahre ihres Bestehens überleben Gründungen aus dem Verarbeitenden Gewerbe zu deutlich höheren Anteilen als Gründungen des Dienstleistungssektors. Jungunternehmen aus den innovativen Branchen – FuE-intensive Bereiche des Verarbeitenden Gewerbes sowie technologieorientierte und wissensintensive Branchen des Dienstleistungssektors – haben jeweils deutlich höhere Überlebenschancen als die Gründungen in den jeweils anderen Branchen der Sektoren. Werden sie geschlossen, dann hatten die jungen Unternehmen in den innovativen Branchen eine im Schnitt längere Lebenszeit als die der Nicht-Hightech-Branchen.

Determinanten des Überlebens

Die Analyse der Überlebensdeterminanten (und damit auch der Determinanten der Schließung) von Unternehmen in den ersten Jahren ihres Bestehens gibt Hinweise auf mögliche Wirkungen der „Startbedingungen“ zum Gründungszeitpunkt auf das Überleben junger Unternehmen.

Es zeigt sich, dass Unternehmen von Gründern, deren Motiv es ist, selbstbestimmt arbeiten zu können, eine längere Lebensdauer aufweisen als andere. Solche Unternehmen sind häufig auf ein langfristig zwar selbsttragendes aber klein dimensioniertes Geschäftsmodell ausgerichtet. Eine risikoreiche Wachstumsstrategie steht bei ihnen nicht im Vordergrund. Dies unterscheidet diese Gründungen von jenen, mit denen eine konkrete Geschäftsidee umgesetzt werden soll. Es ist anzunehmen, dass solche Unternehmen eher eine vergleichsweise risikoreichere Strategie wählen um ihre Idee am Markt zu platzieren. Wird dann erkannt, dass eine Etablierung nicht gelingt, wird die Geschäftstätigkeit eingestellt.

Eine langjährige Branchenerfahrung im Gründungsteam erhöht deutlich die Überlebenschancen in den ersten Lebensjahren des Unternehmens. Gründer die eine große Branchenerfahrung gesammelt haben können zum einen ihre Produkte besser auf dem Markt platzieren und konnten ein Netzwerk zu potenziellen Kunden aufbauen. Ihre Erfahrungen helfen ihnen bei der realistischen Einschätzung der unternehmerischen Möglichkeiten auf „ihrem“ Markt.

Befinden sich im Gründungsteam Personen mit negativer unternehmerischer Erfahrung, sie haben ein Unternehmen mit oder ohne Insolvenzverfahren liquidiert, dann sinkt die Überlebenswahrscheinlichkeit der jungen Unternehmen. Diesem Effekt können sich verstärkende Ursachen zugrunde liegen. Zum einen können insbesondere die Personen erneut eine selbständige Tätigkeit aufgenommen haben, die ansonsten keine weiteren Alternativen haben. Des Weiteren muss ein Großteil der von einer Unternehmensinsolvenz betroffenen Gründer auch eine Privatinsolvenz durchleben. Aufgrund dessen und wegen eventueller Verluste eines vorherigen Marktaustritts aus wirtschaftlichen Gründen, haben Unternehmen solcher Gründer c.p. größere Schwierigkeiten ausreichend materielle und finanzielle Ressourcen in das Unternehmen einzubringen als andere.

Gründungen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft weisen geringere Überlebenschancen auf als anderes. Dies liegt auch daran, dass solche Unternehmen der Insolvenzordnung unterliegen. Geschäftsführer von Kapitalgesellschaften müssen zum einen bei drohender Zahlungsunfähigkeit einen Insolvenzantrag stellen, zum anderen sind auch Gläubiger antragsberechtigt. Die Wahrscheinlichkeit des Marktaustritts durch Insolvenz steigt somit an. Nicht antragspflichtige Unternehmen bspw. Einzelunternehmen können den Marktaustritt bei Schwierigkeiten deutlich länger hinauszögern.

Als Charakteristika des Umfeldes der Unternehmen wird zwischen innovativen und nicht-innovativen Branchen, sowie zwischen Gründungen im verarbeitenden Gewerbe und denen im Dienstleistungsbereich unterschieden. Unternehmen im Hightech-Sektor hingegen überleben eher als andere Unternehmen. Für Gründungen im verarbeitenden Gewerbe (Industrie) gilt das ebenfalls. Zum einen sind Geschäftsmodelle im Hightech-Sektor anspruchsvoller als im Lowtech-Sektor und machen Drehtüreffekte wie sie im Handel oder bei konsumnahen Dienstleistungen beobachtet werden unwahrscheinlicher. Zum anderen haben die Unternehmen der Spitzentechnik und der hochwertigen Technik wie auch viele technologieorientierte Dienstleister größeren Investitionsbedarf, der sich über einen längeren Zeitraum erstreckt. So ist im Geschäftsplan bereits berücksichtigt, dass die Finanzmittel für die Entwicklung eines Produktes auch für einen längeren Zeitraum reichen müssen. Entscheidet sich eine Person oder ein Team zur Gründung eines Unternehmens im Hightech-Sektor, ist es auch wahrscheinlicher, dass dieses Unternehmen länger als andere Unternehmen im Lowtech-Sektor aktiv ist. Der Test der Überlebenstauglichkeit kommt für diese Unternehmen somit erst zu einem späteren Zeitpunkt.

Schließungsursachen

Im Grundsatz lassen sich hinsichtlich der Bedeutung verschiedener Ursachen für die Schließung von jungen Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihrer Existenz keine gravierenden Unterschiede zwischen den einzelnen Branchen-
gruppen identifizieren. Für alle betrachteten Wirtschaftszweiggruppen ist in
Finanzierungsproblemen die mit Abstand wichtigste Ursache für Schließungen
junger Unternehmen zu sehen, gefolgt von strategischen Fehlentscheidungen
der Geschäftsführung. Weniger wichtig als Schließungsursache sind Defizite
bei der Unternehmensführung und externe Ursachen.

Von Finanzierungsproblemen, die dann in letzter Konsequenz zur Schließung
führen, sind Gründungen in innovativen Branchen relativ weniger betroffen.
Bei ihnen treten allerdings etwas überdurchschnittlich häufig strategische Feh-
ler der Geschäftsführung auf. Hierfür sind häufig mangelhafte Marktkenntnisse,
aber auch eine Fehleinschätzung realistischer Planungshorizonte verantwort-
lich. Gerade FuE-intensive Gründungen haben einen eher langen Zeitraum bis
zur Marktreife und damit bis zum Erzielen von nennenswerten Umsätzen zu
überwinden. Auch von Defiziten in der Unternehmensführung als Schließungs-
ursache sind die Gründungen aus innovativen Branchen leicht überdurch-
schnittlich betroffen. So sind es hier mangelnde organisatorische Fähigkeiten
aber auch mangelnde Kenntnisse in der Personalführung, die für diese Unter-
nehmen besonders negativ zu Buche schlagen. Die wichtigsten externen Ursa-
chen, die zu Schließungen führen sind in unvorhergesehenen Forderungsausfäl-
len oder unerwarteten Marktschocks zu sehen. Für diesen Ursachenkomplex
sind leicht unterdurchschnittliche Anteile in der Betroffenheit von Unterneh-
men aus den innovativen Branchen zu verzeichnen.

7.1.5 Junge Unternehmen als Anbieter

In den abschließenden Analyseteil der Studie wurde die Situation junger Unter-
nehmen als Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für gewerbliche
Nachfrager und die öffentliche Hand betrachtet. Unternehmen aus Wachstums-
branchen, die im Mittelpunkt dieses Projekts stehen, verkaufen ihre Produkte
und Dienstleistungen meistens an andere Unternehmen oder staatliche Instituti-
onen (kommunale Behörden, Landes- und Bundesbehörden, Universitäten,
öffentliche Forschungseinrichtungen). 90% der Hightech-Gründungen in
Deutschland haben nicht Privatpersonen, sondern Unternehmen oder staatliche
Institutionen als Kunden (Niefert et al. 2006).

Alle Vertreter von Unternehmen und der öffentlichen Hand, die an der den Analysen zugrunde liegenden Fokusgruppendifkussion teilnahmen, hatten Erfahrungen mit jungen Unternehmen als Lieferanten. Tendenziell scheint der Umfang der Zusammenarbeit mit jungen Unternehmen bei öffentlichen Institutionen geringer zu sein als bei privatwirtschaftlichen Unternehmen. Sowohl die potenziellen Nachfrager im öffentlichen Sektor als auch die in der Privatwirtschaft vergeben vornehmlich Aufträge an junge Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor, vornehmlich aus dem Bereich der wissens- und technologieintensiven Dienstleistungen. Neue Anbieter von nicht-wissensintensiven Dienstleistungen wurden allerdings selten als Lieferanten genannt.

Der Innovationsgrad des Produkts scheint insbesondere für junge Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes von entscheidender Bedeutung zu sein. Junge Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe wurden nur als Lieferanten genannt, wenn von ihnen ein technisch hochwertiges Produkt, zumeist mit Nischencharakter erworben wurde. Daraus resultiert auch, dass in der Forschung, wo Apparaturen und Geräte auf dem neuesten technischen Stand sein müssen, junge Unternehmen eher zum Zuge kommen als in Bereichen, wo vorwiegend „Standardprodukte“ gekauft werden.

Die Notwendigkeit zur öffentlichen Ausschreibung von Aufträgen durch die öffentliche Hand wurde von den Diskussionsteilnehmern sowohl als Hürde als auch als Chance gesehen. Auf der einen Seite wurde hervorgehoben, dass eine öffentliche Ausschreibung mit Kosten verbunden ist, die für ein kleines, meist noch ressourcenbeschränktes Unternehmen von substantieller Höhe sein können. Auf der anderen Seite kann bei einer öffentlichen Ausschreibung jedes Unternehmen teilnehmen, sodass auch junge Unternehmen eine Chance erhalten, da es auf die Qualität des Angebots ankommt.

Bei großen etablierten Unternehmen sind aufgrund der sehr hohen Zahl an Vergaben standardisierte Ausschreibungsprozesse erforderlich, die durchaus den Ausschreibungsverfahren im öffentlichen Sektor ähneln. Ein Teilnehmer beschrieb den Prozess in seinem Unternehmen so, dass ein potenzieller neuer Lieferant ihn überzeugen müsse, dass das angebotene Produkt für sein, sprich das nachfragende Unternehmen, einen Mehrwert hat im Vergleich zu den Produkten, die das Unternehmen von anderen Lieferanten bereits bezieht.

Die öffentliche Vergabeordnung wurde von den Repräsentanten öffentlicher Institutionen in der Fokusgruppe einheitlich beurteilt: Die Vergabeordnung sei gut und hinreichend flexibel, um jungen Unternehmen genügend Chancen zu

eröffnen, bei der Auftragsvergabe durch öffentliche Institutionen berücksichtigt zu werden. Änderungen an der Vergabeordnung seien nicht erforderlich und nach Einschätzung der Diskussionsteilnehmer vermutlich eher schädlich für junge Unternehmen. Problematisch wird jedoch gesehen, wie die Vergabeordnung in der Praxis in Form von Verwaltungsvorschriften oder institutionsinternen Beschaffungsordnungen manchmal umgesetzt wird. In der praktischen Umsetzung der Vergabeordnung erkennen die Diskussionsteilnehmer darüber hinaus zwei negative Tendenzen. Eine negative Entwicklung seien Überlegungen, auch bei kleinvolumigen Beschaffungen Schadensersatzansprüche für den Bieter einzuführen. Dies bedeutet für den öffentlichen Einkäufer zusätzlichen bürokratischen Aufwand, weil er bestrebt ist, durch eine lückenlose Dokumentation des Vergabeverfahrens auf mögliche rechtlichen Auseinandersetzungen (Verfahren vor der Vergabekammer) vorbereitet zu sein. Die zweite negative Entwicklung stelle die Tendenz zur Zentralisierung der Beschaffung dar, wie sie sowohl auf Landes- als auch auf Bundesebene („Kaufhaus des Bundes“) zu beobachten sei.

Von den Vertretern privatwirtschaftlicher Unternehmen betonten zwei Diskussionsteilnehmer, dass es in ihrem Unternehmen aufgrund der geringen Größe keine formale Beschaffungsordnung gebe. Als größtes Hemmnis für junge Unternehmen, in einem etablierten privatwirtschaftlichen Unternehmen Fuß zu fassen, wurde ein oft zu beobachtendes „Schubladendenken“ hervorgehoben: Die Entscheidungsträger sowohl im eigenen als auch in anderen privatwirtschaftlichen Unternehmen neigten dazu, bei einer Beschaffung auf altbekannte Lieferanten zu setzen, sodass junge Unternehmen zu selten eine Chance bekommen

7.2 Gesamtbewertungen/Handlungsfelder von Relevanz

Eine Gesamtbetrachtung der in dieser Studie erarbeiteten Ergebnisse zu den einzelnen Themenfeldern deutet im Wesentlichen auf drei Bereiche hin, in denen sich Hürden für eine Unternehmensgründung und für die Entwicklung junger Unternehmen identifizieren lassen. Zum einen ist die Neigung der deutschen Gesellschaft zur Selbstständigkeit, die Risikopräferenz sich auf unsichere Gründungsprojekte einzulassen sowie die Fähigkeiten und Kompetenzen für ein Gründungsprojekt, die sich die Menschen selbst zuschreiben zu nennen. Dieser Bereich wird hier unter dem Begriff „Selbstständigkeitskultur“ subsummiert. Zum anderen sind die Qualifikationen der Menschen von großer Relevanz für ihre Gründungsentscheidung und für die Entwicklungspfade even-

tuell von ihnen geführter Unternehmen. Hierbei sind nicht nur formale Qualifikationen von großer Bedeutung, sondern insbesondere auch informelle Fähigkeiten wie Erfahrungswissen hinsichtlich Märkte, Technologien und möglichen Partnern oder auch die Fähigkeiten Personal effizient und motivierend zu führen. Dieses Themenfeld wird unter dem Begriff „Humankapital“ zusammengefasst. Zum dritten zieht sich durch alle hier behandelten Themenfelder die hohe Relevanz des Themenkomplexes „Finanzierung“ für die Entstehung und Entwicklung junger Unternehmen.

7.2.1 Selbstständigkeitskultur

Im (ansonsten für Deutschland überaus günstigen) internationalen Vergleich hinsichtlich der Rahmenbedingungen für Gründungen lassen sich aus Sicht der im Rahmen der GEM-Studie befragten Experten für Deutschland zwei Defizitbereiche benennen. Der eine umfasst den Bereich der gesellschaftlichen Wertung der Selbstständigkeit (und damit vielleicht auch das Renommee, das über eine Gründung erworben werden kann), der andere betrifft die mangelnde Wertschätzung neuer Produkte und Dienstleistungen durch die deutschen Konsumenten (im Gegensatz zur hohen Wertschätzung eben solcher Innovationen durch die nachfragenden Unternehmen in Deutschland) und damit die Schwierigkeiten von „Neulingen“, sich mit echten Neuerungen auf dem deutschen Markt zu behaupten³⁴. Die Analysen haben gezeigt, dass ein sehr hoher Anteil von Personen mit revidierten Gründungsplänen in Deutschland Bedenken wegen zu hohen finanziellen Risikos hegt oder Angst vor einem eventuellen sozialen Abstieg im Falle des Scheiterns des Gründungsvorhabens hat. Diese Befürchtungen und Abstiegsängste zeigen sich auch im internationalen Vergleich in Deutschland überdurchschnittlich ausgeprägt und halten größere Anteile der Bevölkerung davon ab, sich auf Gründungsaktivitäten einzulassen.

Die Tatsache, dass Deutschland trotz der im internationalen Vergleich sehr guten Rahmenbedingungen für Gründungen eher unterdurchschnittliche Gründungsaktivitäten aufweist, deutet auf eine Gründungszurückhaltung hin, die nicht aus den harten Fakten erklärt werden kann. Eine Ursache für diese Zurückhaltung in Sachen Selbstständigkeit kann in den nach Expertensicht unzureichenden Gründungsfähigkeiten (oder unternehmerischen Fähigkeiten) der

³⁴ Die Hinweise auf besondere Probleme bei der Kundenakquise von Gründungen mit Marktneuheiten (Abschnitt 2.1.3) sowie die Tatsache, dass das Angebot von regionalen Marktneuheiten c.p. zu einem erhöhten Marktaustrittsrisiko führt, stützen diese Sicht.

deutschen Bevölkerung gesehen werden. Ein wichtiger Ansatzpunkt, um hier zu Verbesserungen zu kommen liegt in der konsequenten Verbesserung der schulischen Selbstständigkeitsausbildung, die – anders als die im Rahmen der universitären Ausbildung – noch nicht zum allgemeinen Unterrichtskanon zählt. Hierdurch ließen sich die Gründungsfähigkeiten auf längere Sicht verbessern und wahrscheinlich auch nachhaltige Effekte auf die Gründungsmotivation in der Bevölkerung erzielen. Allerdings wäre dies ein langer Weg, der viele voneinander unabhängige Entscheidungen in diese Richtung erfordert –mit ungewissen Erfolgsaussichten.

7.2.2 Humankapital

Für viele in dieser Studie diskutierte Aspekte (Gründungsentscheidung, Wachstum, Überleben) hat sich gezeigt, dass der Qualifikation, dem formalen und nicht formalen Humankapital der potenziellen Gründer, der Geschäftsführer oder Unternehmer eine hohe Bedeutung zukommt.

Hinsichtlich des formalen Humankapitals kann festgestellt werden, dass für das Entstehen von neuen Unternehmen in den innovativen Bereichen und auch für eine gedeihliche Entwicklung derselben den naturwissenschaftlich-technischen Qualifikationen eine besondere Bedeutung zukommt. Da gerade akademische Qualifikationen dieser Richtungen gegenwärtig (und auch zukünftig) als relativ knapp anzusehen sind, besteht eine besondere Verwendungskonkurrenz für sie. Die Gehälter für die naturwissenschaftlich-technischen Qualifikationen werden weiter steigen und die von Unternehmen für sie gebotenen Arbeitsbedingungen werden sich weiter verbessern. Das hat zur Folge, dass die Opportunitätskosten einer Gründung für Personen mit einer naturwissenschaftlich-technischen Ausbildung deutlich steigen werden. Auch der Eintritt in ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis bei einem jungen Start-up-Unternehmen wird für diese Qualifikationen relativ betrachtet immer unattraktiver, da die jungen Unternehmen in der Anfangsphase häufig umsatz- und gewinnlose Zeiten zu überbrücken haben und nicht in der Lage sind bei den Gehältern mit etablierten oder großen Unternehmen mit zu bieten. Unter diesem Gesichtspunkt ist es besonders problematisch, dass die Absolventenanteile der Hochschulen für den gesamten MINT-Bereich seit Jahren nur bei etwas über 30 Prozent liegen und auch bei den gegenwärtigen Studienanfängern nur Anteile von rund 35 Prozent ergeben. Es ist leider nicht gelungen größere Anteile der Studierenden für ein solches Studium zu gewinnen. Hierin liegt – nach wie vor – ein wichtiges Feld auch für die Gründungspolitik.

Die Untersuchungen haben gezeigt, dass auch dem nicht formalen Humankapital eine große Relevanz zukommt. Gerade die Berufserfahrung, die Erfahrung in Leitungsfunktionen, die Kompetenz in der relevanten Technologie oder die Kenntnis der relevanten Märkte und ihrer Akteure sowie die Einbindung in wichtige Netzwerke stellen wichtige Faktoren für das Wachstum oder die Überlebenswahrscheinlichkeit von jungen Unternehmen dar. Gleiches gilt für die Erfahrungen mit erfolgreicher oder nicht erfolgreicher Selbstständigkeit. Fähigkeiten dieser Art müssen durch entsprechende Tätigkeiten im beruflichen Werdegang der Personen erworben werden, dies benötigt Zeit. Aus diesen Gründen sollten die Gründungstätigkeit stimulierende Konzepte, die darauf ausgelegt sind, zu einem möglichst frühen Zeitpunkt des Berufslebens (nach dem Studium, nach der Ausbildung, sehr früh in einer Wissenschaftlerkarriere) eine Gründung anzuregen oder zu unterstützen noch einmal überdacht werden. Gerade viele der strategischen Fehler, die bei der Analyse von Schließungsursachen als wichtige Faktoren für den Marktaustritt identifiziert worden sind, wären unter Umständen auf der Basis größerer Erfahrungen und eines längeren beruflichen Backgrounds nicht so getroffen worden.

7.2.3 Finanzierung

Die Befunde zeigen mehrfach, dass aus der Sicht von (potenziellen) Gründern unzureichende Finanzmittel ein zentrales Hemmnis sind. Beispielsweise brechen Gründungsplaner mit vergleichsweise geringen (eigenen) Finanzmitteln häufiger Gründungsprojekte ab als andere – insbesondere wenn es sich um innovative Vorhaben handelt. In jungen Unternehmen geht darüber hinaus das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten sowohl einer höheren Wahrscheinlichkeit Investitionen zu unterlassen, als auch einer erhöhten Schließungswahrscheinlichkeit einher. Im letzteren Zusammenhang spiegelt sich unter anderem wieder, dass junge Unternehmen oft unter einer angespannten Liquiditätsdecke operieren und keinen Spielraum haben, temporäre Liquiditätsengpässe zu überstehen. Dies wiederum hat damit zu tun, dass viele junge Unternehmen ihre Geschäftstätigkeit bereits unterkapitalisiert aufnehmen. Dies gilt insbesondere für die Dienstleistungsbranchen und die Nicht-Hightech-Branchen des verarbeitenden Gewerbes.

Es kann kein Zweifel darüber bestehen, dass Finanzmittel knappe Faktoren sind, dass diese nicht unbegrenzt zur Verfügung stehen, und dass ein Allokationsmechanismus, der die Verteilung der knappen Mittel nach ökonomischen Kriterien effizient vollzöge, sehr wünschenswert ist. Die Finanzierungsoptio-

nen, die sich Gründern oder jungen Unternehmen bieten, sind allerdings stark von der Höhe ihrer persönlichen Mittel beeinflusst. Die finanziellen Möglichkeiten, die sie selbst oder ihr unmittelbares Umfeld haben, bestimmen daher auch ihre unternehmerischen Handlungsmöglichkeiten. Gerade die Möglichkeiten einer herkömmlichen Darlehensfinanzierung über ein Kreditinstitut werden von den von Ihnen aufzubringenden Sicherheiten mitbestimmt. Die sich aus der Geschäftstätigkeit bietenden Chancen können dadurch bei der Kreditvergabe durch Banken nur zum Teil Berücksichtigung finden.

Bei einer Beteiligungsfinanzierung sind die Chancen einer Geschäftsidee dagegen ein wichtiger Faktor bei der Finanzierungsentscheidung des Kapitalgebers; sie ist allerdings nur für sehr wenige junge Unternehmen eine Finanzierungsalternative. Zum einen hat sich gezeigt, dass nur ein geringer Teil der Unternehmen aufgrund des gewählten Geschäftsmodells überhaupt für eine solche Finanzierung in Betracht kommt. Zum anderen scheuen auch die meisten jungen Unternehmen einen solchen Schritt, da er mit der Aufgabe von Kontrollmöglichkeiten und Entscheidungskompetenzen für das Unternehmen verbunden ist. Da das unabhängige und selbstbestimmte Arbeiten eine sehr verbreitete Motivation für die Gründung eines eignen Unternehmens ist, liegt es nahe, dass ein Schritt zu einer relevanten Beteiligung Dritter in diesen Fällen ganz wesentliche Ziele der Gründung konterkarieren würde.

Um der besonderen Situation von Gründungen und jungen Unternehmen gerecht zu werden, sollten bei der Finanzierungsentscheidung über ein Gründungsprojekt stärker die ökonomischen Chancen des Vorhabens als die vorhandenen Finanzmittel der Gründer im Fokus stehen. Ein Finanzierungsinstrument das auf eine solche Refokussierung abzielt, existiert bereits in Form von Förderkrediten für Gründer, die der kreditgebenden Hausbank eine Risikofreistellung bieten. Hier rücken die vom Gründer individuell leistbaren Sicherheiten aus dem Fokus der Kreditentscheidung. Perspektivisch ist jedoch die Entwicklung neuer Finanzierungsmodelle wünschenswert.

8 Literaturverzeichnis

Abdesselam, R., Bonnet, J. und N. Le Pape (2004), An Explanation of the Life Span of New French Firms, *Small Business Economics* 23, 237-254.

Agarwal, R. und Audretsch, D. (2001), Does Entry Size Matter? The Impact of the Life Cycle and Technology on Firm Survival, *Journal of Industrial Economics*, 49 (1), 21-43.

Berger, G. und E. Nerlinger (1997), Regionale Verteilung von Unternehmensgründungen in der Informationstechnik: Empirische Ergebnisse für Westdeutschland, in: Harhoff, D. (Hrsg.), *Unternehmensgründungen - Empirische Analysen für die neuen und alten Bundesländer*, ZEW Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, *Wirtschaftsanalysen*, Bd. 7, 151-186, Mannheim.

Block, J., H. Brockmann, H. Klandt und K. Kohn (2008), Start-up Barriers in Germany: A Review of the Empirical Literature, MPRA Working Paper Nr. 9358, München.

Brettel, M. (2004), *Der informelle Beteiligungskapitalmarkt*, Wiesbaden: Gabler.

Brixy, U., C. Hundt, R. Sternberg und A. Vorderwülbecke (2011), *Global Entrepreneurship Monitor, Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Länderbericht Deutschland 2010*, Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Hannover und Nürnberg.

Brixy, U., R. Sternberg, A. Vorderwülbecke (2011), *Unternehmensgründungen von Migranten: Ein Weg zur ökonomischen und sozialen Integration*, IAB-Kurzbericht, 08/2011, Nürnberg.

Brixy, U., S. Kohaut und C. Schnabel (2007), Do Newly Founded Firms Pay Lower Wages? First Evidence from Germany, *Small Business Economics*, 29, 161-171.

Bruce, D., D. Holtz-Eakin und J. Quinn (2000), *Self-employment and Labor Market Transitions at Older Ages*, Working Papers, Center for Retirement Research at Boston College, Boston.

BVK Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (2011), *BVK Statistik, Das Jahr 2010 in Zahlen*, Berlin.

BVK Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (2010), BVK Statistik – Das Jahr 2009 in Zahlen, Berlin.

Caliendo, M., F. Fossen und A. Kritikos (2009), Risk Attitudes of Nascent Entrepreneurs—New Evidence from an Experimentally Validated Survey, *Small Business Economics*, 32, 153-167.

CIPS (2008): Use of Small Suppliers, The Chartered Institute of Purchasing & Supply,

<http://www.cips.org/Documents/Resources/Knowledge%20Summary/Use%20of%20small%20and%20medium%20size%20suppliers.pdf>, Zugriff: 26.08.2011.

Cleves, Mario, Gould, William und Roberto Gutierrez (2004), *An Introduction to Survival analysis using Stata*, College Station, Texas.

Cochet, O., T. Ehrmann, R. Harms (2005), Entrepreneurship und Kapitalstruktur - eine empirische Analyse, in: C. Börner und D. Grichnik (Hrsg.), *Entrepreneurial Finance. Kompendium der Gründungs- und Wachstumsfinanzierung*, Physica, Heidelberg.

Colombo, M. G. und L. Grilli (2009), On Growth Drivers of High-tech Start-ups: Exploring the Role of Founders' Human Capital and Venture Capital, *Journal of Business Venturing*, 25, 610-626.

Cramerer, C. und D. Lovallo (1999), Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach, *American Economic Review*, 89, 306–318.

Davidsson, Per (1995), Determinants of Entrepreneurial Intentions, Diskussionspapier für den RENT IX Workshop, Piacenza, Italien, Nov. 23-24, 1995. URL: http://eprints.qut.edu.au/2076/1/RENT_IX.pdf.

Donaldson, G. (1961), *Corporate Debt Capacity: A Study of Corporate Debt Policy and the Determination of Corporate Debt Capacity*, Graduate School of Business, Harvard University Press, Boston, Mass.

Egeln, J., U. Falk, D. Heger, D. Höwer und G. Metzger (2010), Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens, Studie für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/Publikationen/Studien/ursachen-fuer-das-scheitern-junger-unternehmen,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf>

- Egeln, J., S. Gottschalk, C. Rammer und A. Spielkamp (2003), Spinoff-Gründungen aus der öffentlichen Forschung in Deutschland, ZEW Wirtschaftsanalysen, Bd. 68, Baden-Baden.
- Erikson, T. (2005), Idiosyncratic Portfolio Characteristics of Seed and Venture Capital Funds, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12 (4), 545-555.
- Evans, D. S. (1987a), Tests of alternative theories of firm growth, *The Journal of Political Economy*, 95(4), 657-674.
- Evans, D. und B. Jovanovic (1989), An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy*, 97 (4), 808-827.
- Evans, D.S. (1987b), The relationship between firm growth, size and age: estimates for 100 manufacturing industries, *The Journal of Industrial Economics*, 35(4), 567-581.
- Fee, R., A. Erridge und S. Hennigan (2002), SMEs and Government Purchasing in Northern Ireland: Problems and Opportunities, *European Business Review*, 14 (5), 326-334.
- Fryges, H., S. Gottschalk, G. Licht und K. Müller (2007):, Hightech-Gründungen und Business Angels, Projektbericht für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.
- Fryges, H., S. Gottschalk, H. Gude, K. Kohn, K. Müller, M. Niefert und K. Ullrich (2010), Aufbruch nach dem Sturm. Junge Unternehmen zwischen Investitionsschwäche und Innovationsstrategie, Gründungspanelreport, Jhrg. 3, KfW, ZEW, Creditreform, Frankfurt am Main, Mannheim, Neuss.
- Fryges, H., S. Gottschalk, H. Gude, K. Kohn, K. Müller, M. Niefert und K. Ullrich (2009), Fahrt aufnehmen in stürmischen Gewässern. Chancen und Herausforderungen in der Entwicklung junger Unternehmen, Gründungspanelreport Jhrg. 2, KfW, ZEW, Creditreform, Frankfurt am Main, Mannheim, Neuss.
- Furdas, M. und Kohn, K. (2010), What's the Difference?! Gender, Personality, and the Propensity to Start a Business, IZA Discussion Paper No. 4778, Bonn.
- Gottschalk, S. und S. Theuer (2008), Die Auswirkungen des demografischen Wandels auf das Gründungsgeschehen in Deutschland, ZEW Discussion Paper No. 08-032, Mannheim.

Hagen, T., K. Kohn und K. Ullrich (2011), Gründungsmonitor 2011 - Dynamisches Gründungsgeschehen im Konjunkturaufschwung. Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

Hamilton, R. und M. Fox (1998), The Financing Preferences of Small Firm Owners, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 4 (3), 239-248.

Headd, B. (2005), Business Estimates from the Office of Advocacy: A Discussion of Methodology, U.S. Small Business Administration Working Paper, Washington.

Hellmann, T. und Stiglitz, J. (2000), Credit and Equity Rationing in Markets with Adverse Selection, *European Economic Review*, 44 (2), 281-304.

HFK Rechtsanwälte (2010), Vergabe von Liefer-, Dienst- und freiberuflichen Leistungen, Sammlung der wichtigsten Rechtsvorschriften, Berlin.

Hirakawa, O., Muendler, M.-A. und J. E. Rauch (2010), Employee spinoffs and other entrants: Stylized facts from Brazil, NBER Working Paper No. 15638.

Hirakawa, O., Muendler, M.-A. und J. Rauch (2010), Employee Spinoffs and other Entrants: Stylized facts from Brazil, NBER Working Paper No. 15638.

Howard, E., Hubelbank, J. und P. Moore (1989): Employer Evaluation of Graduates: Use of the Focus Groups, *Nurse Educator* 14 (5), 38-41.

IHK (2008): Wertgrenzen für beschränkte Ausschreibung / freihändige Vergabe, IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg, <http://www.had.de/pdf/wertgrenzen-bundeslaendern15-02-2008.pdf>, Zugriff: 27.08.2011.

IHK (2011): Wertgrenzen für beschränkte Ausschreibung / freihändige Vergabe, IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg, http://www.stuttgart.ihk24.de/linkableblob/1388700/data/Uebersicht_der_Wertgrenzen-data.pdf, Zugriff: 27.08.2011.

Institute for Employment Studies (2006), Small Business Service's Annual Small Business Survey, Research Report for Small Business Service, Brighton.

Jeske, T., J. von Garrel und J. Starke (2011): Erfolgsfaktor Flexibilität. Ergebnisse einer deutschlandweiten Unternehmensbefragung, *Industrial Engineering*, 64 (1), 20-23.

Jordan J., J. Lowe und P. Taylor (1998), Strategy and Financial Policy in UK Small Firms, *Journal of Business Finance & Accounting*, 25 (1), 1-27.

Karjalainen, K., und K. Kemppainen (2008), The Involvement of Small- and Medium-sized Enterprises in Public Procurement: Impact of Resource Perceptions, Electronic Systems and Enterprise Size, *Journal of Purchasing & Supply Management*, 14, 230-240.

Kay, R., H. Spengler, B. Günterberg, P. Kranzusch und K. Müller (2007), Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen und der Einfluss des Gründungsklimas auf das Gründungsverhalten, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.): *Mittelstandsmonitor 2007. Den Aufschwung festigen – Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben. Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen*, 39-93, Frankfurt am Main.

Kelley, D., N. Bosma und J. Amorós (2011), *Global Entrepreneurship Monitor. 2010 Executive Report*, Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo.

Kitzinger, J. (1996), Introducing Focus Groups, in: Mays, N., und C. Pope (Hrsg.), *Qualitative Research in Health Care*, London, 36-45.

Klandt, H. und D. Daniels (2001), Gründungshemmnisse für innovative Unternehmen, in: J. Merz (Hrsg.): *Existenzgründung 1 – Tips, Training und Erfahrungen*, 147-167, Nomos, Baden-Baden.

Klepper, S. (2001), Employee Start-ups in High-tech Industries, *Industrial and Corporate Change*, 10 (3), 639–674.

Klepper, S. und S. Sleeper (2005), Entry by Spinoffs, *Management Science*, 51 (8), 1291–1306.

Köllinger, P., M. Minniti und C. Schade (2007): I Think I Can, I Think I Can: Overconfidence and Entrepreneurial Behavior, *Journal of Economic Psychology*, 28, 502-527.

Kortum, S. und J. Lerner (2000), Assessing the Contribution of Venture Capital to Innovation, *Rand Journal of Economics*, 31 (4), 674- 692.

Langeland, O. (2007), Financing Innovation: The Role of Norwegian Venture Capitalists in Financing Knowledge-intensive Enterprises, *European Planning Studies*, 15 (9), 1144-1161.

Legler, H. und R. Frietsch (2006), Neuabgrenzung der Wissenswirtschaft – forschungsintensive Industrien und wissensintensive Dienstleistungen (NIW/ISI-Listen 2006), Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 22-2007, Karlsruhe, Hannover.

Liebig, T. und Widmaier, S. (2009), Children of Immigrants in the Labour Markets of EU and OECD Countries: An Overview, OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 97, Brüssel.

Loader, K. (2007), The Challenge of Competitive Procurement: Value for Money Versus Small Business Support, Public Money & Management, 27 (5), 307-314.

Love, J. H. (1995), The Measurement of Entry Rates: Reconsideration and Resolution, Empirica, 22, 151-157.

Morgan, D.L. (1996), Focus Groups, Annual Review Sociology, 22, 129-152.

NERA Economic Consulting (2005), A Study of the Benefits of Public Sector Procurement from Small Businesses, Final Report for Small Business Service, NERA Economic Consulting, London.

NESTA – National Endowment for Science, Technology and the Arts (2009), From Funding Gaps to Thin Markets: UK Government Support for Early-Stage Venture Capital, Research Report 09/2009.

Niefert, M., G. Metzger, D. Heger und G. Licht (2006), Hightech-Gründungen in Deutschland: Trends und Entwicklungsperspektiven, Projektbericht im Auftrag von ‚Impulse‘ und der Gründerinitiative ‚unternimm was.‘, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.

O'Brien J. (2003), The Capital Structure Implications of Pursuing a Strategy of Innovation, Strategic Management Journal, 24 (5), 415-431.

OECD (2011), Education at a Glance 2011: OECD indicators, OECD Publishing Paris.

OGC und SBS (2005): Smaller Supplier...Better Value?, The Value for Money that Small Firms Can Offer, Office of Government Commerce, Small Business Service, London.

OLG Karlsruhe (2011), Beschluss vom 6.04.2011, 15 Verg 3/11., <http://www.landesrecht->

bw.de/jportal/?quelle=jlink&docid=JURE110003292&psml=bsbawueprod.psm
l&max=trueZugriff: 27.08.2011.

Parker, S. (2004), *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, Cambridge.

Rammer, Christian (2009), *Innovationsverhalten der Unternehmen in Deutschland 2007. Aktuelle Entwicklungen und die Rolle der Finanzierung. Studien zum deutschen Innovationssystem*, Nr. 04-2009, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung. Mannheim.

Robb, A. und D. Robinson (2008), *The Capital Structure Decision of New Firms*, Second in a series of reports using data from the Kauffman Firm Survey, Kansas City, Missouri.

Schäfer, D., A. Werwatz und V. Zimmermann (2004), *The Determinants of Debt and (Private) Equity Financing: The Case of Young, Innovative SMEs from Germany*, *Industry and Innovation*, 11 (3), 225-248.

Specht, G. (2008), *Vertrieb in Gründungsunternehmen*, in: Freiling, J., und T. Kollman (Hrsg.), *Entrepreneurial Marketing*, Gabler, Wiesbaden, 503-525.

Stedler, H., und H. Peters (2002), *Forschungsprojekt Business Angels im Auftrag der tbg Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH der Deutschen Ausgleichsbank, Fachhochschule Hannover, Hannover.*

Stewart C. Myers, S. und N. Majlu (1984), *Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have*, *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221.

Tomczak, T., S. Reinecke, M. Karg und M. Mühlmeier (Hrsg.) (1998), *Best Practice in Marketing, Empirische Erfolgsstudie zum aufgabenorientierten Ansatz*, Thexis, St. Gallen.

Ueda, M. (2004), *Banks versus Venture Capital: Project Evaluation, Screening, and Expropriation*, *Journal of Finance*, 59 (2), 601-621.

Van Praag, M. (2003), *Business Survival and Success of Young Small Business Owners*, *Small Business Economics*, 21, 1-17.

Vincente-Lorente J. (2001), *Specificity and Opacity as Resource-Based Determinants of Capital Structure: Evidence for Spanish Manufacturing Firms*, *Strategic Management Journal*, 22 (2), 157-177.

Wagner, J. (2005), Are Young and Small firms Hothouses for Nascent Entrepreneurs? Evidence from German Micro Data, *Applied Economics Quarterly*, 50 (4), 379-391.

Weltbank (2010), *Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs*, Washington.

Werner, A. (2011), Abbruch und Aufschub von Gründungsvorhaben: Eine empirische Analyse mit den Daten des Gründerpanels des IfM Bonn, IfM-Materialien Nr. 209, Bonn.

Wilson, F., J. Kickul und D. Marlino (2007), Gender, Entrepreneurial Self-efficacy, and Entrepreneurial Career Intentions: Implications for Entrepreneurship Education, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31 (3), 387–406.

Zheng, J., H. Walker und C. Harland (2006), The role of SMEs in public procurement: a review of literature and research agenda, in: *Proceedings of the 15th Annual IPSERA Conference*, Paper ID No. 57.

9 Anhang

9.1 Anhang zu Kapitel 3

Tab. 9-1: Wachstumsfaktoren alle Gründungen

abh. Variable	Wachstumsrate		abs. Beschäftigungswachstum	
	fixed effects- zeitvariante Variablen	fixed effects- zeitinvariante Variablen	fixed effects- zeitvariante Variablen	fixed effects- zeitinvariante Variablen
Anz. Beschäftigte zu Beginn der Periode	-0,209 *** (0,008)		-0,967 *** (0,028)	
<i>Altersdummies</i> (Ref.kat.: Alter: 1 Jahr)				
Alter: 2 Jahre	0,019 (0,040)		0,316 ** (0,149)	
Alter: 3 Jahre	0,114 ** (0,058)		0,679 *** (0,214)	
Alter: 4 Jahre	0,186 *** (0,072)		0,689 *** (0,264)	
Team		0,390 *** (0,063)		2,515 *** (0,331)
Branchenerfahrung		0,006 * (0,003)		0,032 * (0,017)
Hochqualifizierte		0,077 (0,059)		0,352 (0,280)
Führungserfahrung		0,175 *** (0,060)		0,655 ** (0,268)
Restarter		0,067 (0,057)		0,346 (0,274)
Gründung aus der Arbeitslosigkeit		-0,130 ** (0,051)		-0,640 *** (0,222)
<i>Gründungsmotiv</i> (Ref.kat.: Gründungsmotiv 1)				
Gründungsmotiv 2		0,066 (0,059)		0,242 (0,310)
Gründungsmotiv 3		-0,045 (0,052)		-0,261 (0,226)
Innovator		0,146 *** (0,049)		0,552 * (0,287)
Finanzierungsschwierigkeiten	-0,080 (0,057)		-0,154 (0,210)	
Beteiligungskapital	0,188 (0,131)		1,275 *** (0,484)	
Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen (Ref.kat.: Unternehmen, die wachsen wollen ohne Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen)				
Unternehmen will nicht wachsen	-0,581 *** (0,043)		-1,433 *** (0,160)	
PP: Verschlechterung der Auftragslage	-0,127 ** (0,059)		-0,633 *** (0,218)	
PP: zu hohe Personalkosten	-0,186 *** (0,063)		-0,229 (0,232)	
PP: unzureichende Finan-	-0,158 **		-0,421 *	

zierung							
	(0,064)				(0,237)		
PP: org. Probleme	0,165 *				-0,110		
	(0,091)				(0,338)		
PP: keine geeigneten Bewerber	-0,191 ***				-0,430 **		
	(0,057)				(0,209)		
PP: bürokratische Hindernisse	0,111				0,097		
	(0,082)				(0,304)		
mehr als 20 Konkurrenten (HT_VG)			-0,173				-0,966
			(0,262)				(1,211)
mehr als 20 Konkurrenten (HT_DL)			-0,172 ***				-0,758 **
			(0,066)				(0,312)
mehr als 20 Konkurrenten (NTW)			-0,033				0,143
			(0,117)				(0,575)
mehr als 20 Konkurrenten (sDL)			0,158				1,044
			(0,175)				(1,032)
mehr als 20 Konkurrenten (Handel)			-0,156				-0,698 *
			(0,097)				(0,405)
mehr als 20 Konkurrenten (Bau)			-0,045				-0,429
			(0,127)				(0,471)
Sektordummies			ja				ja
Konstante	1,278 ***		-0,390 ***		4,430 ***		-1,852 ***
	(0,046)		(0,094)		(0,168)		(0,424)
R^2_{within}		0,458					0,516
$R^2_{between}$		0,011					0,000
$R^2_{overall}$		0,030		0,089		0,005	0,104
$R^2_{overall, Model\ gesamt}$				0,045			
Anz. Beob.		4511		3270		4511	3270

Anmerkung: Eine Beschreibung der Variablen findet sich in Tab. 9-7.

Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel (Berechnungen des ZEW).

Tab. 9-2: Wachstumsfaktoren Vergleich Hightech/Nicht-Hightech-Gründungen (Wachstumsrate)

abh. Variable: Wachstumsrate					
	Hightech			Nicht-Hightech	
	fixed effects - zeitvariante Variablen	fixed effects - zeitinvariante Variablen		fixed effects - zeitvariante Vari- ablen	fixed effects - zeitinvariante Variablen
Anz. Beschäftigte zu Beginn der Periode	-0,219 *** (0,012)			-0,203 *** (0,010)	
<i>Altersdummies</i> (Ref.kat.: Alter: 1 Jahr)					
Alter: 2 Jahre	0,045 (0,056)			0,000 (0,058)	
Alter: 3 Jahre	0,191 ** (0,081)			0,060 (0,083)	
Alter: 4 Jahre	0,279 *** (0,099)			0,119 (0,103)	
Team		0,417 ** (0,085)			0,370 *** (0,098)
Branchenerfahrung		0,007 * (0,004)			0,006 (0,005)
Hochqualifizierte		-0,036 (0,064)			0,185 * (0,100)
Führungserfahrung		0,168 ** (0,074)			0,181 ** (0,092)
Restarter		0,088 (0,074)			0,041 (0,087)
Gründung aus der Arbeitslosigkeit		-0,078 (0,078)			-0,149 ** (0,070)
<i>Gründungsmotiv</i> (Ref.kat.: Gründungsmotiv 1)					
Gründungsmotiv 2		0,046 (0,078)			0,086 (0,088)
Gründungsmotiv 3		-0,044 (0,080)			-0,051 (0,070)
Innovator		0,193 *** (0,058)			0,110 (0,071)
Finanzierungs- schwierigkeiten	-0,157* (0,086)			-0,019 (0,077)	
Beteiligungskapital	0,182 (0,162)			0,141 (0,216)	
Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen (Ref.kat.: Unternehmen, die wachsen wollen ohne Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen)					
Unternehmen will nicht wachsen	-0,618 *** (0,063)			-0,544 *** (0,060)	
PP: Verschlechte- rung der Auftragsla-	-0,219 ***			-0,025	

ge							
	(0,081)			(0,086)			
PP: zu hohe Personalkosten	-0,107			-0,238 ***			
	(0,088)			(0,090)			
PP: unzureichende Finanzierung	-0,094			-0,200 ***			
	(0,089)			(0,094)			
PP: org. Probleme	-0,052			0,372 ***			
	(0,127)			(0,132)			
PP: keine geeigneten Bewerber	-0,156 *			-0,234 ***			
	(0,080)			(0,081)			
PP: bürokratische Hindernisse	0,052			0,123			
	(0,110)			(0,123)			
mehr als 20 Konkurrenten			-0,200 ***			-0,008	
			(0,068)			(0,067)	
Sektordummies		ja					
Konstante	1,234 ***		-0,449 ***	1,314 ***		-0,521 ***	
	(0,065)		(0,090)	(0,064)		(0,107)	
R^2_{within}	0,477			0,453			
$R^2_{between}$	0,014			0,010			
$R^2_{overall}$	0,039		0,117	0,025			
$R^2_{overall, Model\ gesamt}$			0,057			0,039	
Anz. Beob.	2065		1500	2446		1770	

Anmerkung: Eine Beschreibung der Variablen findet sich in Tab. 9-7.

Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel (Berechnungen des ZEW).

Tab. 9-3: Wachstumsfaktoren Vergleich Hightech/Nicht-Hightech-Gründungen (absolutes Beschäftigungswachstum)

abh. Variable: abs. Beschäftigungswachstum					
	Hightech			Nicht-Hightech	
	fixed effects - zeitvariante Variablen	fixed effects - zeitinvariante Variablen		fixed effects - zeitvariante Vari- ablen	fixed effects - zeitinvariante Variablen
Anz. Beschäftigte zu Beginn der Periode	-1,393 *** (0,032)			-0,715 *** (0,040)	
<i>Altersdummies</i> (Ref.kat.: Alter: 1 Jahr)					
Alter: 2 Jahre	0,475 *** (0,150)			0,162 (0,234)	
Alter: 3 Jahre	0,959 *** (0,219)			0,550 * (0,331)	
Alter: 4 Jahre	1,042 *** (0,268)			0,469 (0,412)	
Team		3,488 *** (0,552)			1,988 *** (0,458)
Branchenerfahrung		0,047 * (0,024)			0,028 (0,021)
Hochqualifizierte		-0,049 (0,381)			0,563 (0,400)
Führungserfahrung		0,876 * (0,448)			0,431 (0,347)
Restarter		0,249 (0,423)			0,391 (0,367)
Gründung aus der Arbeitslosigkeit		-0,415 (0,412)			-0,614 ** (0,258)
<i>Gründungsmotiv</i> (Ref.kat.: Gründungsmotiv 1)					
Gründungsmotiv 2		0,103 (0,497)			0,298 (0,411)
Gründungsmotiv 3		-0,645 (0,398)			-0,173 (0,266)
Innovator		1,191 *** (0,307)			0,185 (0,416)
Finanzierungs- schwierigkeiten	0,026 (0,233)			-0,295 (0,308)	
Beteiligungskapital	1,227 *** (0,438)			1,367 (0,868)	
<i>Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen</i> (Ref.kat.: Unternehmen, die wachsen wollen ohne Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen)					
Unternehmen will nicht wachsen	-0,896 *** (0,170)			-1,702 *** (0,243)	
PP: Verschlech- terung der Auftragsla- ge	-0,610 *** (0,219)			-0,602 * (0,346)	
PP: zu hohe Perso- nalkosten	-0,045			-0,341	

	(0,238)			(0,361)		
PP: unzureichende Finanzierung	0,176			-0,659	*	
	(0,241)			(0,376)		
PP: org. Probleme	-0,420			0,202		
	(0,343)			(0,531)		
PP: keine geeigneten Bewerber	-0,372	*		-0,558	*	
	(0,217)			(0,325)		
PP: bürokratische Hindernisse	-0,004			0,059		
	(0,298)			(0,494)		
mehr als 20 Konkurrenten		-1,211	***			0,182
		(0,416)				(0,306)
Sektordummies		ja				ja
Konstante	5,096	-2,720	***	3,959	***	-1,988
	(0,175)	(0,529)		(0,256)		(0,379)
R^2_{within}	0,773			0,373		
$R^2_{between}$	0,017			0,010		
$R^2_{overall}$	0,004	0,153		0,006		0,071
$R^2_{overall, Model\ gesamt}$	0,021			0,032		
Anz. Beob.	2065	1500		2446		1770

Anmerkung: Eine Beschreibung der Variablen findet sich in Tab. 9-7.

Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel (Berechnungen des ZEW).

Tab. 9-4: Wachstumsfaktoren Unternehmen, die wachsen wollen

abh. Variable	Wachstumsrate		abs. Beschäftigungswachstum			
	fixed effects - zeitvariante Variablen	fixed effects - zeitinvariante Variablen	fixed effects - zeitvariante Vari- ablen	fixed effects - zeitinvariante Variablen		
Anz. Beschäftigte zu Beginn der Periode	-0,213 *** (0,009)		-0,985 *** (0,032)			
<i>Altersdummies</i> (Ref.kat.: Alter: 1 Jahr)						
Alter: 2 Jahre	0,040 (0,051)		0,462 *** (0,189)			
Alter: 3 Jahre	0,176 *** (0,074)		0,997 *** (0,272)			
Alter: 4 Jahre	0,297 *** (0,093)		1,128 *** (0,341)			
Team		0,381 *** (0,073)		2,646 *** (0,390)		
Branchenerfahrung		0,008 * (0,004)		0,042 * (0,022)		
Hochqualifizierte		0,107 (0,074)		0,514 (0,357)		
Führungserfahrung		0,169 *** (0,074)		0,616 * (0,330)		
Restarter		0,082 (0,071)		0,408 (0,341)		
Gründung aus der Arbeitslosigkeit		-0,120 * (0,068)		-0,651 ** (0,292)		
<i>Gründungsmotiv</i> (Ref.kat.: Gründungsmotiv 1)						
Gründungsmotiv 2		0,063 (0,070)		0,249 (0,373)		
Gründungsmotiv 3		-0,057 (0,068)		-0,284 (0,302)		
Innovator		0,154 *** (0,064)		0,558 (0,382)		
Finanzierungs- schwierigkeiten	-0,099 (0,068)		-0,150 (0,252)			
Beteiligungskapital	0,224 (0,154)		1,461 ** (0,569)			
<i>Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen</i> (Ref.kat.: Unternehmen, die wachsen wollen ohne Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen)						
Unternehmen will nicht wachsen	-0,576 *** (0,049)		-1,411 *** (0,181)			
PP: Verschlech- terung der Auftragsla- ge	-0,130 * (0,066)		-0,653 *** (0,245)			
PP: zu hohe Perso- nalkosten	-0,186 *** (0,071)		-0,226 (0,261)			
PP: unzureichende Finanzierung	-0,156 **		-0,417			

	(0,072)			(0,266)			
PP: org. Probleme	0,163			-0,128			
	(0,103)			(0,380)			
PP: keine geeigneten Bewerber	-0,185	***		-0,397	*		
	(0,064)			(0,236)			
PP: bürokratische Hindernisse	0,110			0,089			
	(0,093)			(0,342)			
mehr als 20 Konkurrenten (HT_VG)			-0,165			-1,054	
			(0,301)			(1,356)	
mehr als 20 Konkurrenten (HT_DL)			-0,222	***		-0,948	***
			(0,081)			(0,391)	
mehr als 20 Konkurrenten (NTW)			-0,006			0,288	
			(0,138)			(0,681)	
mehr als 20 Konkurrenten (sDL)			0,277			1,505	
			(0,223)			(1,328)	
mehr als 20 Konkurrenten (Handel)			-0,220	*		-0,899	*
			(0,116)			(0,486)	
mehr als 20 Konkurrenten (Bau)			-0,094			-0,631	
			(0,156)			(0,577)	
Sektordummies			ja			ja	
Konstante	1,364	***	-0,478	***	4,748	***	-2,329
	(0,056)		(0,121)		(0,205)		(0,555)
R^2_{within}	0,464				0,523		
$R^2_{between}$	0,009				0,003		
$R^2_{overall}$	0,029		0,083		0,001		0,102
$R^2_{overall, Model\ gesamt}$			0,044				0,030
Anz. Beob.	3373		2567		3373		2567

Anmerkung: Eine Beschreibung der Variablen findet sich in Tab. 9-7.

Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel (Berechnungen des ZEW).

Tab. 9-5: Wachstumsfaktoren Vergleich Corporate Spinoffs/Nicht-Spinoffs (Wachstumsrate)

abh. Variable: Wachstumsrate					
	Nicht-Spinoffs			Corporate Spinoffs	
	fixed effects - zeitvariante Variablen		fixed effects - zeitinvariante Variablen	fixed effects - zeitvariante Vari- ablen	fixed effects - zeitinvariante Variablen
Anz. Beschäftigte zu Beginn der Periode	-0,213	***		-0,211	***
	(0,009)			(0,023)	
<i>Altersdummies</i> (Ref.kat.: Alter: 1 Jahr)					
Alter: 2 Jahre	0,048			-0,209	
	(0,038)			(0,242)	
Alter: 3 Jahre	0,099	*		0,282	
	(0,055)			(0,361)	
Alter: 4 Jahre	0,161	**		0,553	
	(0,067)			(0,468)	
Team			0,393	***	0,499
			(0,064)		(0,381)
Branchenerfahrung			0,003		0,028
			(0,003)		(0,025)
Hochqualifizierte			0,081		0,142
			(0,052)		(0,536)
Führungserfahrung			0,211	***	-0,428
			(0,055)		(0,609)
Restarter			0,118	**	-0,565
			(0,054)		(0,527)
Gründung aus der Arbeitslosigkeit			-0,112	**	-0,447
			(0,047)		(0,435)
<i>Gründungsmotiv</i> (Ref.kat.: Gründungsmotiv 1)					
Gründungsmotiv 2			0,041		0,282
			(0,058)		(0,308)
Gründungsmotiv 3			-0,032		0,146
			(0,053)		(0,342)
Innovator			0,110	**	0,456
			(0,048)		(0,382)
Finanzierungs- schwierigkeiten	-0,039			-0,508	
	(0,054)			(0,350)	
Beteiligungskapital	0,021			0,999	
	(0,127)			(0,710)	
<i>Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen</i> (Ref.kat.: Unternehmen, die wachsen wollen ohne Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen)					
Unternehmen will nicht wachsen	-0,600	***		-0,301	
	(0,041)			(0,275)	
PP: Verschlech- terung der Auftragsla- ge	-0,125	**		-0,125	
	(0,056)			(0,336)	
PP: zu hohe Perso- nalkosten	-0,232	***		0,230	

	(0,059)				(0,381)			
PP: unzureichende Finanzierung	-0,166 ***				-0,030			
	(0,061)				(0,386)			
PP: org. Probleme	0,166 *				0,065			
	(0,086)				(0,590)			
PP: keine geeigneten Bewerber	-0,220 ***				-0,141			
	(0,055)				(0,319)			
PP: bürokratische Hindernisse	0,142 *				-0,049			
	(0,078)				(0,494)			
mehr als 20 Konkurrenten (HT_VG)			-0,044				-0,387	
			(0,257)				(1,158)	
mehr als 20 Konkurrenten (HT_DL)			-0,207 ***				-0,099	
			(0,071)				(0,363)	
mehr als 20 Konkurrenten (NTW)			-0,049				-0,716	
			(0,128)				(0,539)	
mehr als 20 Konkurrenten (sDL)			0,052				1,361	
			(0,150)				(1,094)	
mehr als 20 Konkurrenten (Handel)			-0,165				-0,526	
			(0,107)				(0,350)	
mehr als 20 Konkurrenten (Bau)			-0,067				0,671	
			(0,133)				(0,554)	
Sektordummies			ja				ja	
Konstante	1,279 ***		-0,314 ***		1,471 ***		-1,021**	**
	(0,045)		(0,101)		(0,250)		(0,486)	
R^2_{within}	0,466				0,488			
$R^2_{between}$	0,014				0,000			
$R^2_{overall}$	0,032		0,094		0,023		0,127	
$R^2_{overall, Model\ gesamt}$			0,058				0,034	
Anz. Beob.	4054		2928		381		288	

Anmerkung: Eine Beschreibung der Variablen findet sich in Tab. 9-7.

Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel (Berechnungen des ZEW).

Tab. 9-6: Wachstumsfaktoren Vergleich Corporate Spinoffs/Nicht-Spinoffs (absolutes Beschäftigungswachstum)

abh. Variable: Wachstumsrate				
	Nicht-Spinoffs		Corporate Spinoffs	
	fixed effects - zeitvariante Variablen	fixed effects - zeitinvariante Variablen	fixed effects - zeitvariante Vari- ablen	fixed effects - zeitinvariante Variablen
Anz. Beschäftigte zu Beginn der Periode	-0,963 *** (0,035)		-0,999 *** (0,056)	
<i>Altersdummies</i> (Ref.kat.: Alter: 1 Jahr)				
Alter: 2 Jahre	0,317 ** (0,158)		0,452 (0,573)	
Alter: 3 Jahre	0,581 *** (0,224)		1,656 * (0,854)	*
Alter: 4 Jahre	0,581 ** (0,276)		1,960 * (1,109)	*
Team		2,318 *** (0,323)		4,703 *** (1,786)
Branchenerfahrung		0,019 (0,013)		0,161 (0,136)
Hochqualifizierte		0,467 * (0,249)		-0,788 (2,338)
Führungserfahrung		0,782 *** (0,241)		-1,689 (2,466)
Restarter		0,614 ** (0,253)		-2,770 (2,168)
Gründung aus der Arbeitslosigkeit		-0,597 *** (0,195)		-1,098 (1,883)
<i>Gründungsmotiv</i> (Ref.kat.: Gründungsmotiv 1)				
Gründungsmotiv 2		0,148 (0,305)		1,438 (1,496)
Gründungsmotiv 3		-0,179 (0,221)		0,198 (1,485)
Innovator		0,417 (0,283)		1,965 (1,739)
Finanzierungs- schwierigkeiten	-0,063 (0,221)		-0,904 (0,830)	
Beteiligungskapital	0,952 * (0,522)		2,698 (1,681)	
<i>Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen</i> (Ref.kat.: Unternehmen, die wachsen wollen ohne Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen)				
Unternehmen will nicht wachsen	-1,457 *** (0,169)		-1,344 ** (0,651)	**
PP: Verschlech- terung der Auftragsla- ge	-0,589 ** (0,232)		-0,872 (0,797)	
PP: zu hohe Perso- nalkosten	-0,377		1,081	

	(0,243)				(0,904)		
PP: unzureichende Finanzierung	-0,334				-1,491		
	(0,249)				(0,915)		
PP: org. Probleme	-0,121				-0,011		
	(0,354)				(1,399)		
PP: keine geeigneten Bewerber	-0,518	**			-0,109		
	(0,224)				(0,755)		
PP: bürokratische Hindernisse	0,191				-0,553		
	(0,322)				(1,170)		
mehr als 20 Konkurrenten (HT_VG)			-0,343			-2,821	
			(0,952)			(6,769)	
mehr als 20 Konkurrenten (HT_DL)			-0,994	***		-0,187	
			(0,348)			(1,357)	
mehr als 20 Konkurrenten (NTW)			0,107			-3,940	
			(0,610)			(2,592)	
mehr als 20 Konkurrenten (sDL)			0,724			5,572	
			(0,958)			(5,153)	
mehr als 20 Konkurrenten (Handel)			-0,708			-3,426	
			(0,436)			(2,137)	
mehr als 20 Konkurrenten (Bau)			-0,497			1,562	
			(0,484)			(2,108)	
Sektordummies			ja			ja	
Konstante	4,338	***	-1,510	***	5,560	***	-5,263
	(0,185)		(0,425)		(0,591)		(2,586)
R^2_{within}		0,444				0,777	
$R^2_{between}$		0,008				0,151	
$R^2_{overall}$		0,012		0,104		0,006	0,191
$R^2_{overall, Model\ gesamt}$		0,035				0,022	
Anz. Beob.		4054		2928		4054	2928

Anmerkung: Eine Beschreibung der Variablen findet sich in Tab. 9-7.

Quelle: KfW/ZEW Gründungspanel (Berechnungen des ZEW).

Tab. 9-7: Variablenbeschreibung

Bezeichnung in der Regressionstabelle	Erklärung	Messniveau
Anz. Beschäftigte zu Beginn der Periode		metrisch
Alter: 2 Jahre		kategorial (0/1)
Alter: 3 Jahre		kategorial (0/1)
Alter: 4 Jahre		kategorial (0/1)
Team	Unternehmen wurde im Team gegründet	kategorial (0/1)
Branchenerfahrung	Branchenerfahrung des Gründers mit der größten Branchenerfahrung zum Zeitpunkt der Gründung	metrisch (Jahre)
Hochqualifizierte	mind. 1 Mitglied des Managements hat einen Fachhochschul- oder Universitätsabschluss	kategorial (0/1)
Führungserfahrung	mind. 1 Mitglied des Managements hat in früherer abhängiger Beschäftigung als Geschäftsführer oder leitender Angestellter gearbeitet	kategorial (0/1)
Restarter	mind. 1 Gründer hat bereits ein anderes Unternehmen gegründet	kategorial (0/1)
Gründung aus der Arbeitslosigkeit	Beschäftigungssituation des Gründers oder des Befragten unmittelbar vor der Gründung war Arbeitslosigkeit	kategorial (0/1)
Gründungsmotiv 1 (Rek.kat.)	selbstbestimmt arbeiten	
Gründungsmotiv 2	Umsetzung einer konkreten Geschäftsidee	kategorial (0/1)
Gründungsmotiv 3	keine geeignete abhängige Beschäftigungsmöglichkeit oder Ausweg aus der Arbeitslosigkeit oder sonstiges	kategorial (0/1)
Innovator	Unternehmen hat seit Gründung eine Produkt-und/oder Prozess-innovation umgesetzt	kategorial (0/1)
Finanzierungsschwierigkeiten		kategorial (0/1)
Unternehmen will nicht wachsen	Unternehmen hat: a) keine Veränderung im Personalbestand, keine Abgänge von Mitarbeitern und keine Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen oder b) einen sinkenden Personalbestand und keine Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen	kategorial (0/1)
PP: Verschlechterung der Auftragslage	Unternehmen will wachsen, hat aber Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen aufgrund der Verschlechterung der Auftragslage	kategorial (0/1)
PP: zu hohe Personalkosten	Unternehmen will wachsen, hat aber Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen aufgrund zu hoher Personalkosten	kategorial (0/1)
PP: unzureichende	Unternehmen will wachsen, hat aber	kategorial (0/1)

Finanzierung	Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen aufgrund unzureichender Finanzierung	
PP: org. Probleme	Unternehmen will wachsen, hat aber Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen aufgrund organisatorischer Probleme	kategorial (0/1)
PP: keine geeigneten Bewerber	Unternehmen will wachsen, hat aber Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen weil es keine geeigneten Bewerbe findet	kategorial (0/1)
PP: bürokratische Hindernisse	Unternehmen will wachsen, hat aber Probleme bei der Umsetzung von Personalplänen aufgrund bürokratischer Hindernisse	kategorial (0/1)
mehr als 20 Hauptkonkurrenten (HT)	Vergleichsgruppe: Unternehmen mit höchstens 20 Hauptkonkurrenten im Hightech-Sektor	kategorial (0/1)
mehr als 20 Hauptkonkurrenten (wDL)	Vergleichsgruppe: Unternehmen mit höchstens 20 Hauptkonkurrenten in den wissensintensiven Dienstleistungen	kategorial (0/1)
mehr als 20 Hauptkonkurrenten (NTW)	Vergleichsgruppe: Unternehmen mit höchstens 20 Hauptkonkurrenten im nicht-technologie intensiven verarbeitenden Gewerbe	kategorial (0/1)
mehr als 20 Hauptkonkurrenten (sDL)	Vergleichsgruppe: Unternehmen mit höchstens 20 Hauptkonkurrenten sonstigen Dienstleistungen	kategorial (0/1)
Mutterunternehmen existiert noch		kategorial (0/1)
Mutterunternehmen hat Spinoff behindert		kategorial (0/1)
Anzahl Mitarbeiter des Mutterunternehmens zum Zeitpunkt des Ausscheidens der Gründer		metrisch
Mutterunternehmen ist/war an Spinoff finanziell beteiligt		kategorial (0/1)
Mutterunternehmen steht im Konkurrenzverhältnis zum Spinoff		kategorial (0/1)
Kunden vom Mutterunternehmen sind zum Spinoff gewechselt		kategorial (0/1)
Es bestehen im Rahmen der laufenden Geschäftstätigkeit Kontakte zum Mutterunternehmen		kategorial (0/1)

Tab. 9-8: Abgrenzung des Hightech-Sektors im KfW/ZEW-Gründungspanel (WZ 2008)

WZ08	Bezeichnung
a. Spitzen- und hochwertige Technik	
20.20	Herstellung von Schädlingsbekämpfungsmitteln, Pflanzenschutz- und Desinfektionsmitteln
21.10	Herstellung von pharmazeutischen Grundstoffen
21.20	Herstellung von pharmazeutischen Spezialitäten und sonstigen pharmazeutischen Erzeugnissen
24.46	Aufbereitung von Kernbrennstoffen
25.40	Herstellung von Waffen und Munition
26.11	Herstellung von elektronischen Bauelementen
26.20	Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten und peripheren Geräten
26.30	Herstellung von Geräten und Einrichtungen der Telekommunikation
26.40	Herstellung von Geräten der Unterhaltungselektronik
26.51	Herstellung von Mess-, Kontroll-, Navigations- u. ä. Instrumenten und Vorrichtungen
26.60	Herstellung von Bestrahlungs- und Elektrotherapiegeräten und elektromedizinischen Geräten
30.30	Luft- und Raumfahrzeugbau
30.40	Herstellung von militärischen Kampffahrzeugen
32.50	Herstellung von medizinischen und zahnmedizinischen Apparaten und Materialien
20.13	Herstellung von sonstigen anorganischen Grundstoffen und Chemikalien
20.14	Herstellung von sonstigen organischen Grundstoffen und Chemikalien
20.16	Herstellung von Kunststoffen in Primärformen
20.17	Herstellung von synthetischem Kautschuk in Primärformen
20.41	Herstellung von Seifen, Wasch-, Reinigungs- u. Poliermitteln
20.51	Herstellung von pyrotechnischen Erzeugnissen
20.53	Herstellung von ätherischen Ölen
20.59	Herstellung von sonstigen chemischen Erzeugnissen a.n.g.
22.11	Herstellung und Runderneuerung von Bereifungen
22.19	Herstellung von sonstigen Gummiwaren
23.19	Herstellung, Veredelung und Bearbeitung von sonstigem Glas einschl. technischen Glaswaren
26.70	Herstellung von optischen und fotografischen Instrumenten und Geräten
27.11	Herstellung von Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren
27.12	Herstellung von Elektrizitätsverteilungs- und -schaltanlagen
27.20	Herstellung von Batterien und Akkumulatoren
27.40	Herstellung von elektrischen Lampen und Leuchten
27.90	Herstellung von sonst. elektrischen Ausrüstungen und Geräten a.n.g.
28.11	Herstellung von Verbrennungsmotoren und Turbinen (ohne Motoren für Luft- u. Straßenfahrzeuge)
28.12	Herstellung von hydraulischen und pneumatischen Komponenten und Systemen
28.13	Herstellung von Pumpen und Kompressoren a.n.g.
28.14	Herstellung von Armaturen a.n.g.
28.15	Herstellung von Lagern, Getrieben, Zahnrädern und Antriebselementen
28.23	Herstellung von Büromaschinen (ohne Datenverarbeitungsgeräte und periphere Geräte)
28.24	Herstellung von handgeführten Werkzeugen mit Motorantrieb
28.29	Herstellung von sonstigen nicht wirtschaftszweigspezifischen Maschinen a.n.g.
28.30	Herstellung von land- und forstwirtschaftlichen Maschinen
28.41	Herstellung von Werkzeugmaschinen für die Metallbearbeitung
28.49	Herstellung von sonstigen Werkzeugmaschinen
28.92	Herstellung von Bergwerks-, Bau- und Baustoffmaschinen
28.93	Herstellung von Maschinen für die Nahrungs- und Genussmittelerz. und die Tabakverarbeitung

28.94	Herstellung von Maschinen für die Textil- und Bekleidungsherstellung und die Lederverarbeitung
28.95	Herstellung von Maschinen für die Papiererzeugung und -verarbeitung
28.96	Herstellung von Maschinen für die Verarbeitung von Kunststoffen und Kautschuk
28.99	Herstellung von Maschinen für sonstige bestimmte Wirtschaftszweige a.n.g.
29.10	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren
29.31	Herstellung elektrischer und elektronischer Ausrüstungsgegenstände für Kraftwagen
29.32	Herstellung von sonstigen Teilen und sonstigem Zubehör für Kraftwagen
30.20	Schienenfahrzeugbau
b. Technologieorientierte Dienstleistungen	
61.1	Leitungsgebundene Telekommunikation
61.2	Drahtlose Telekommunikation
61.3	Satellitentelekommunikation
62	Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie
63.1	Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten, Webportale
71.1	Architektur- und Ingenieurbüros
71.2	Technische, physikalische und chemische Untersuchung
c. Wissensintensive Dienstleistungen	
69.1	Rechtsberatung
69.2	Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung, Buchführung
70.2	Public-Relations- und Unternehmensberatung
72.2	Forschung und Entwicklung im Bereich Rechts-, Wirtschafts- und Sozialwissenschaften sowie Sprach-, Kultur- und Kunstwissenschaften
73.1	Werbung
73.2	Markt- und Meinungsforschung

**Tab. 9-9: Abgrenzung des Hightech-Sektors in der ZEW-
Unternehmensbefragung „Gründung-Wissenschaft“ 2008
(WZ93)**

WZ93	Bezeichnung
a. Spitzen- und hochwertige Technik	
24	Chemische Industrie
29	Maschinenbau
30	Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen
31	Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä.
32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik und elektronischen Bauelementen
33	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik
34	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen
35	Sonstiger Fahrzeugbau
223	Vervielfältigung von bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern
232	Mineralölverarbeitung
233	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen
363	Herstellung von Musikinstrumenten
364	Herstellung von Sportgeräten
372	Rückgewinnung von nichtmetallischen Altmaterialien und Reststoffen
1588	Herstellung von homogenisierten und diätetischen Nahrungsmitteln
1753	Herstellung von Vliesstoff und Erzeugnissen daraus
2513	Herstellung von sonstigen Gummiwaren
2615	Herstellung, Veredlung und Bearbeitung von sonstigem Glas einschließlich technischen Glaswaren
2623	Herstellung von Isolatoren und Isolierteilen aus Keramik
2624	Herstellung von keramischen Erzeugnissen für sonstige technische Zwecke
2682	Herstellung von Mineralerzeugnissen a.n.g.
2851	Oberflächenveredlung und Wärmebehandlung
2852	Mechanik a.n.g.
2862	Herstellung von Werkzeugen
15892	Herstellung von Nahrungsmitteln a.n.g. (ohne Getränke)
20301	Herstellung von Konstruktionsteilen, Fertigteilen und Ausbauelementen aus Holz
25241	Herstellung von technischen Kunststoffteilen
26812	Herstellung von Schleifkörpern (ohne Diamantschleifkörper)
26813	Herstellung von Diamantschleifkörpern
26814	Herstellung von Schleifmitteln auf Unterlage
27352	Herstellung von Ferrolegierungen
28407	Herstellung von pulvermetallurgischen Erzeugnissen
28743	Herstellung von Federn
28752	Herstellung von Panzerschränken und Tresoranlagen
28753	Herstellung von sonstigen Eisen-, Blech- und Metallwaren a.n.g.
36225	Herstellung von Edelmetallerzeugnissen für technische Zwecke
36633	Herstellung von sonstigen chemischen Erzeugnissen a.n.g.
90004	Kompostierungsanlagen
90006	Sonstige Abfallbehandlungsanlagen
b. Technologieorientierte Dienstleistungen	
72	Datenverarbeitung und Datenbanken
642	Fernmeldedienste
731	Forschung und Entwicklung im Bereich Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaften und Medizin
743	Technische, physikalische und chemische Untersuchung
2224	Satzherstellung und Reproduktion
7133	Vermietung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen

WZ93	Bezeichnung
9211	Film- und Videoherstellung
45114	Aufschließung von Lagerstätten
45120	Test- und Suchbohrung (Erdöl- und Erdgasbohrung)
51146	Handelsvermittlung von Büromaschinen und Software
51477	Großhandel mit feinmechanischen, Foto- und optischen Erzeugnissen
51641	Großhandel mit Büromaschinen und Software
52484	Einzelhandel mit feinmechanischen, Foto- und optischen Erzeugnissen, Computern und Software
74201	Architekturbüros für Hochbau und für Innenarchitektur
74202	Architekturbüros für Orts-, Regional- und Landesplanung
74203	Architekturbüros für Garten- und Landschaftsgestaltung
74204	Ingenieurbüros für bautechnische Gesamtplanung
74205	Ingenieurbüros für technische Fachplanung
74206	Büros für Industriedesign
74207	Büros baufachlicher Gutachter
74209	Vermessungsbüros
74704	Desinfektion und Schädlingsbekämpfung
74812	Fotografische Laboratorien
74841	Ausstellungs-, Messe- und Warenmarkteinrichtungen
74844	Ateliers für Textil-, Schmuck-, Möbel- u.ä. Design
90009	Bodensanierung und Rekultivierung von geschädigten Flächen
91331	Organisationen der Bildung, Wissenschaft, Forschung und Kultur
92202	Herstellung von Hörfunk- und Fernsehprogrammen
92324	Tonstudios
92325	Technische Hilfsdienste für kulturelle und unterhaltende Leistungen
92522	Denkmalschutz
c. Wissensintensive Dienstleistungen	
732	Forschung u. Entwicklung im Bereich Rechts-, Wirtschafts-, Sozial-, Sprach-, Kultur-, Kunstwissensch.
744	Werbung
2214	Verlag von bespielten Tonträgern
2215	Sonstiges Verlagsgewerbe
6713	Sonstige mit dem Kreditwesen verbundene Tätigkeiten
7411	Rechtsberatung
7412	Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung
7413	Markt- und Meinungsforschung
7414	Unternehmens- und Public-Relations-Beratung
67203	Sonstige mit dem Versicherungswesen verbundene Tätigkeiten
74208	Büros für technisch-wirtschaftliche Beratung
74832	Übersetzungsbüros und Dolmetscher
74842	Sachverständige a.n.g.
74848	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen a.n.g.
80422	Berufliche Erwachsenenbildung
80424	Unterricht a.n.g.
85144	Sonstige selbständige Tätigkeiten im Gesundheitswesen
92401	Korrespondenz- und Nachrichtenbüros
92521	Museen und Kunstaustellungen

9.2 Anhang zu Kapitel 6 (Fokusgruppe)

9.2.1 Die wissenschaftliche Methode „Fokusgruppe“

Die Analyse der Diskussionsverläufe von Fokusgruppen (focus groups), die zu bestimmten Gegenständen befragt werden, zählt zu den bewährten Instrumenten qualitativer Sozialforschung. In diesem Sinne werden Fokusgruppen definiert als „a research technique that collects data through group interaction on a topic determined by the researcher“ (Morgan 1996, 130). Es geht also keineswegs nur um eine additive Betrachtung der einzelnen Diskussionsbeiträge; genauso wichtig sind die dynamischen, synergetischen Prozesse, die sich im Verlauf der Gruppendiskussion entfalten.

Aus wahrnehmungspsychologischer Sicht sind Signale der Zustimmung oder Distanzierung bei der Auswertung von Fokusgruppen von besonderem Interesse. Zu den gesicherten Befunden der psychologischen Forschung gehört der Nachweis der so genannten Konsensus-Überschätzung (consensus bias): Nicht nur Laien, sondern auch Experten unterliegen einer starken Neigung, ihre eigenen Überzeugungen für verbreiteter zu halten als das tatsächlich zutrifft. Die Beobachtung (auch) der nonverbalen Interaktionsprozesse in Fokusgruppen ist in methodischer Hinsicht geboten, um Wahrnehmungsverzerrungen vorzubeugen, die auf die Ergebnisse durchschlagen können.

9.2.2 Die Auswahl der Diskussionsteilnehmer

Von zentraler Bedeutung für den Ertrag von Fokusgruppen sind die Homogenität, Qualität und Kooperationsbereitschaft der Teilnehmer. Über die ideale Gruppengröße herrscht in der Literatur keine Einigkeit. Manche Autoren empfehlen kleine Gruppen mit maximal 10 Personen, andere halten Gruppenstärken von 12-15 oder gar von mehr als 20 für durchaus akzeptabel (vgl. z.B. Kitzinger 1996; Howard et al. 1989). Die Fokusgruppe vom 22. Juni 2011 umfasste 6 Personen. Die durchschnittliche Diskussionszeit wird üblicherweise mit einer bis zu zwei Stunden angesetzt. Im Projekt wurde die zeitliche Obergrenze (zwei volle Zeitstunden) als angemessen erachtet, um das Potenzial der Teilnehmer ausschöpfen zu können.

Angestrebt wurde eine Mischung von Experten aus privatwirtschaftlichen Unternehmen auf der einen Seite und öffentlichen Auftraggebern auf der anderen Seite. Aus der Privatwirtschaft sollten Vertreter von größeren aber auch von kleineren Unternehmen in der Fokusgruppe repräsentiert sein. Als zusätzliche

Nebenbedingung sollten Einkaufsmanager aus wissenschaftlichen Einrichtungen sowie aus mindestens einem etablierten Hightech-Unternehmen ihre Erfahrungen als potenzielle Nachfrager von Produkten und Dienstleistungen junger Unternehmen beisteuern. Tab. 9-10 gibt einen Überblick über die Teilnehmer der Fokusgruppe.

Tab. 9-10: Teilnehmer der Fokusgruppe am 22. Juni 2011

1. Frank Christmann, Universität Mannheim
2. Achim Ihrig, Ariva Hotel GmbH, Mannheim
3. Arno Sander, Stadt Mannheim
4. Rüdiger Treutler, Promarketing GmbH, Mannheim
5. Achim Wölk, SAP AG, Walldorf
6. Rolf Zimmermann, Deutsches Krebsforschungszentrum (DKFZ), Heidelberg