

Gude, Hardy et al.

Research Report

KfW/ZEW-Gründungspanel 2011: Vom Aufschwung getragen? Startschwierigkeiten und Wachstumschancen junger Unternehmen

Provided in Cooperation with:

ZEW - Leibniz Centre for European Economic Research

Suggested Citation: Gude, Hardy et al. (2011) : KfW/ZEW-Gründungspanel 2011: Vom Aufschwung getragen? Startschwierigkeiten und Wachstumschancen junger Unternehmen, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Mannheim

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/161820>

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.

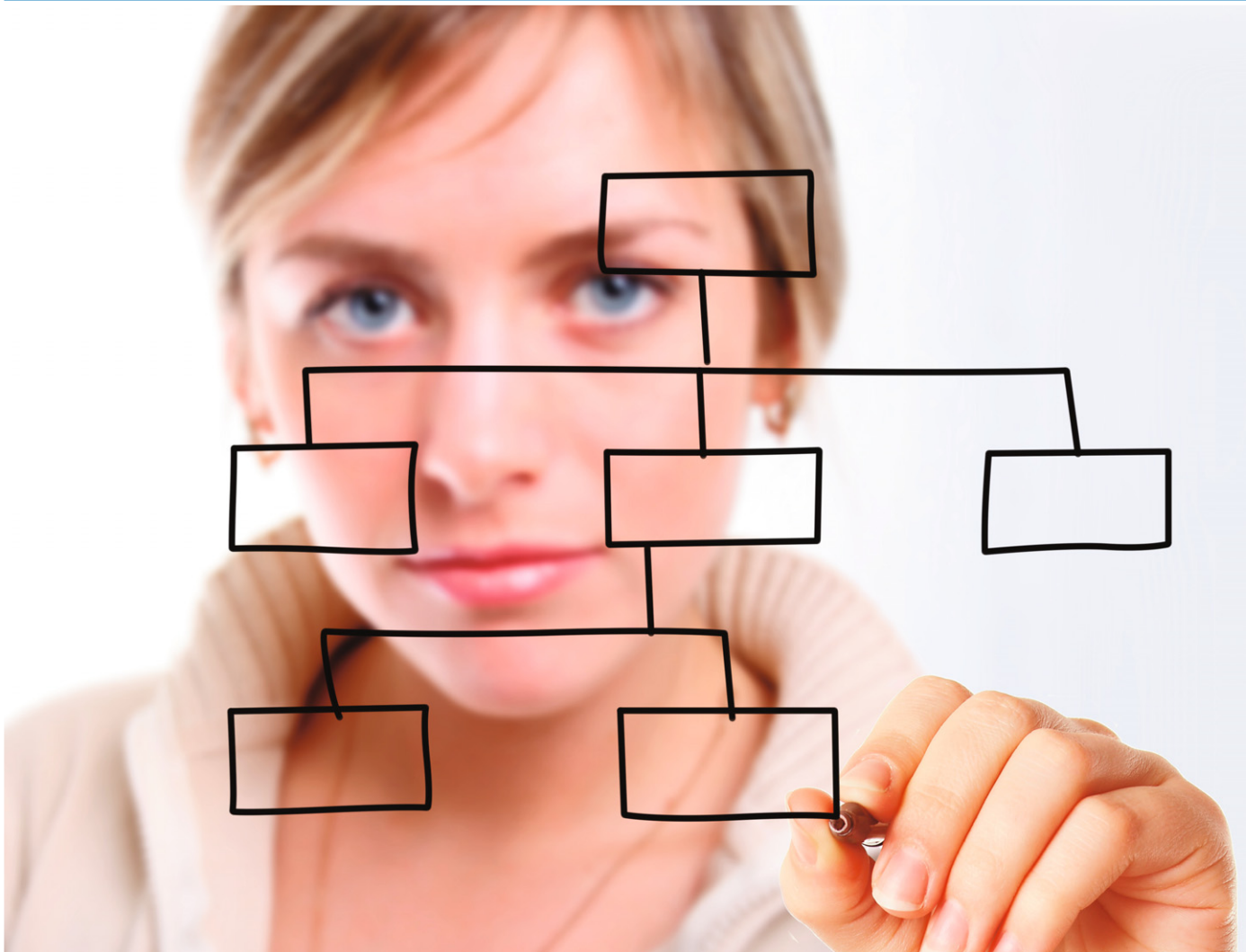
Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

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.



Vom Aufschwung getragen?

Startschwierigkeiten und Wachstumschancen
junger Unternehmen

Impressum

Herausgeber

Verband der Vereine Creditreform e.V.
Hellersbergstraße 12 · 41460 Neuss
www.creditreform.de

KfW Bankengruppe
Palmengartenstraße 5-9 · 60325 Frankfurt am Main
www.kfw.de

**Zentrum für Europäische
Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW)**
L 7, 1 · 68161 Mannheim
www.zew.de · www.zew.eu

Autoren Creditreform

- Hardy Gude
- Kontakt: Telefon 02131 - 109-172

Autoren KfW Bankengruppe

- Georg Metzger
 - Karsten Kohn
 - Katrin Ullrich
- Kontakt: Telefon 069 - 7431-9791

Autoren ZEW

- Helmut Fryges
 - Sandra Gottschalk
 - Kathrin Müller
 - Martin Murmann
 - Michaela Niefert
- Kontakt: Telefon 0621 - 1235-189

ISSN 1867-6499
(erscheint jährlich)

Mannheim, November 2011

Foto Titelseite: © vladislav susoy, fotolia.de

Executive Summary

Aktuelle wirtschaftliche Situation junger Unternehmen

- Das Jahr 2010 war durch ein gesamtwirtschaftlich günstiges Umfeld geprägt. Das reale Bruttoinlandsprodukt nahm saison- und kalenderbereinigt im Jahresvergleich um 3,6 % zu. Die inländische Verwendung trug 2,3 Prozentpunkte zum Wirtschaftswachstum bei und der Arbeitsmarkt zeigte sich mit einem Rückgang der Arbeitslosenquote von 0,5 Prozentpunkten auf 8,6 % in guter Verfassung.
- Junge Unternehmen, die sich im Jahr 2010 in ihrem zweiten bis vierten Geschäftsjahr befanden, konnten vom gesamtwirtschaftlichen Aufschwung profitieren. Die Gründungen des Jahres 2010 hingegen sind kleiner, weniger innovativ und weniger umsatzstark als die neu gegründeten Unternehmen des Jahres 2009. Für Gründungen treten bei sinkenden Markteintrittsbarrieren im Konjunkturaufschwung strukturelle Probleme und angebotsseitige Beschränkungen wieder in den Vordergrund.
- Für das Jahr 2011 rechnen 91 % der jungen Unternehmen mit einem sich im Jahresvergleich verbessernden oder zumindest gleich bleibenden Umsatz. Dies sind nochmals 6 Prozentpunkte mehr als im Jahr zuvor. Auch in den nächsten drei Jahren möchten 71 % der jungen Unternehmen ihren Umsatz ausweiten. Wenn sich allerdings die im Verlauf des Jahres 2011 aufgetretenen konjunkturellen Risiken manifestieren sollten, stünde für die neu gegründeten Unternehmen ihre erste Belastungsprobe an, während die älteren Gründungskohorten ihre Krisenfestigkeit erneut unter Beweis stellen müssten.

Umsatz- und Gewinnsituation

- Die Hälfte der Unternehmen im zweiten bis vierten Geschäftsjahr erzielte im Jahr 2010 Umsätze von mehr als 120.000 EUR (Gründungskohorten 2007 und 2009) bzw. 110.000 EUR (Gründungskohorte 2008). Die Durchschnittswerte liegen nochmals deutlich höher. So haben Unternehmen der Gründungskohorte 2007 durchschnittlich 410.000 EUR umgesetzt. Die neu gegründeten Unternehmen zeigen – auch im Vorjahresvergleich – deutlich niedrigere Umsatzwerte (Mittelwert 2010: 144.000 EUR; Mittelwert 2009: 192.000 EUR).
- Mit zunehmender Länge der Geschäftstätigkeit verbessert sich die Gewinnsituation der Unternehmen. Knapp die Hälfte der neu gegründeten Unternehmen erzielte im Jahr 2010 einen positiven Gewinn. Mit 500 EUR fällt der Durchschnittswert für den Geschäftserfolg (Gewinne und Verluste) entsprechend niedrig aus. Von den Unternehmen im zweiten bis vierten Geschäftsjahr erwirtschafteten mehr als 70 % einen positiven Ge-

winn. Der durchschnittliche Gewinn steigt auf rund 35.000 EUR im vierten Geschäftsjahr (Median: 20.000 EUR).

- Vom Konjunkturaufschwung des Jahres 2010 haben insbesondere die Unternehmen im zweiten bis vierten Geschäftsjahr profitiert. Selbst wenn berücksichtigt wird, dass die Unternehmen im ersten Geschäftsjahr kein ganzes Jahr für ihre Geschäftstätigkeit zur Verfügung hatten, fällt ihr Umsatz – passend zu den gesunkenen Beschäftigungszahlen und der geringeren Innovationsaktivität – relativ niedrig aus.

Beschäftigung

- Der direkte Bruttobeschäftigungseffekt von originären Unternehmensgründungen des Jahres 2010 betrug zum Gründungszeitpunkt rund 460.000 vollzeitäquivalente Arbeitsplätze. Etwa 60 % dieser geschaffenen Stellen waren Arbeitsplätze der Gründer.
- Im Vergleich zum Vorjahr lässt sich ein Rückgang des Bruttobeschäftigungseffekts feststellen. Dieser Rückgang hat zwei Gründe. Zum ersten ist die Zahl der Unternehmensneugründungen im Jahr 2010 um etwa 2 % gesunken. Den wesentlich stärkeren Anteil am Rückgang des Bruttobeschäftigungseffekts hat aber zum zweiten die im Jahr 2010 um 0,4 Vollzeitäquivalente kleinere Zahl an Arbeitsplätzen für angestellte Mitarbeiter zum Gründungszeitpunkt. Damit sank die durchschnittliche Gründungsgröße (inklusive Gründer) von 2,8 vollzeitäquivalenten Stellen im Jahr 2009 auf 2,4 vollzeitäquivalente Stellen im Jahr 2010.
- Aufgrund des hohen Schließungsrisikos und des geringen Spielraums junger Unternehmen in der Entlohnung ihrer Mitarbeiter ist für Arbeitnehmer eine Beschäftigung in neu gegründeten Unternehmen häufig weniger attraktiv als eine Beschäftigung in etablierten Unternehmen. Unternehmen der jüngsten Gründungskohorte mögen daher im Jahr 2010 aufgrund der guten Arbeitsmarktlage angebotsseitigen Restriktionen ausgesetzt gewesen sein.
- Durch starkes Wachstum schaffen Unternehmensgründungen auch in den Folgejahren weitere Arbeitsplätze. Sozialversicherungspflichtige Stellen werden insbesondere schon früh von Unternehmen geschaffen, die in den forschungsintensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes tätig sind, die im Team gegründet wurden oder deren Gründer bereits unternehmerische Erfahrung haben.
- Bis zum Ende des Jahres 2010 hat sich die Zahl der in Unternehmen der Kohorte 2010 beschäftigten Personen auf 2,9 vollzeitäquivalente Arbeitsplätze pro Unternehmen er-

höht. Die durchschnittliche Beschäftigung der älteren Gründungskohorten (2007–2009) lag Ende 2010 bei 3,4–3,9 vollzeitäquivalenten Arbeitsplätzen.

Innovationsverhalten

- Im Jahr 2010 haben 11 % der jungen Unternehmen der Gründungskohorten 2007–2010 ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung als erster Anbieter auf dem Markt eingeführt (Marktneuheit). 3 % der Unternehmen konnten sogar eine Neuheit auf dem Weltmarkt vorweisen. Ein Produkt, welches neu aus Sicht des betreffenden Unternehmens ist (Produktinnovation), haben im Jahr 2010 28 % der Gründungen der Kohorten 2007–2009 angeboten, während 14 % neue Herstellungsverfahren im Unternehmen umgesetzt haben (Prozessinnovationen).
- Marktneuheiten sowie Produkt- und Prozessinnovationen beschreiben den Output des Innovationsprozesses. FuE-Aktivitäten stellen dagegen einen Indikator für dessen Input dar. Der Anteil der jungen Unternehmen der Gründungskohorten 2007–2010 mit eigenen FuE-Aktivitäten lag im Jahr 2010 bei 13 %. Sind Ausgaben für FuE angefallen, betrugen diese im Jahr 2010 durchschnittlich 33.000 EUR.
- Die Innovationsaktivitäten junger Unternehmen sind 2010 im Vergleich zu 2009 zurückgegangen. Der Anteil der Unternehmen mit Marktneuheiten sank nur leicht um einen Prozentpunkt. Dagegen fiel der Anteil der gleichaltrigen Unternehmen mit Produktinnovationen um 4 Prozentpunkte, der Anteil der Prozessinnovatoren ging um 2 Prozentpunkte zurück. Ebenfalls um 2 Prozentpunkte reduzierte sich der Anteil FuE-treibender Unternehmen. Die durchschnittlichen FuE-Ausgaben lagen im Jahr 2010 rund 5.000 EUR niedriger als im Vorjahr.
- Junge Unternehmen, die im Jahr 2009 eine Produktinnovation auf den Markt gebracht haben, erwirtschafteten mit diesem Produkt im Folgejahr durchschnittlich 34 % ihres Umsatzes. Von den Prozessinnovatoren des Jahres 2009 konnten 82 % bis zum Befragungszeitpunkt im Frühsommer 2011 dank des neuen Herstellungsverfahrens die Qualität ihrer Produkte verbessern, 33 % waren in der Lage ihre Stückkosten zu senken.
- In der Wirtschaftskrise hatten junge Unternehmen mit einer Innovationsstrategie auf die negativen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen reagiert. Mit dem beginnenden Wirtschaftsaufschwung gingen die Innovationsaktivitäten wieder zurück. Durch die günstigen wirtschaftlichen Perspektiven im Jahr 2010 haben offenbar weniger junge Unternehmen die Notwendigkeit für eine Erweiterung oder Erneuerung ihrer Produktpalette oder für eine Verbesserung ihrer Herstellungsverfahren gesehen.

Investitionsaktivitäten

- Das Investitionsklima in jungen Unternehmen hat sich im Jahr 2010 gegenüber dem Vorjahr leicht verbessert. Der Anteil der investierenden Unternehmen ist gegenüber dem Vorjahr angestiegen. Neun von zehn Unternehmen der Gründungskohorte 2010 investierten in ihrem ersten Geschäftsjahr. Von den Unternehmen der Gründungskohorte 2009 setzten rund zwei Drittel im Jahr 2010 Finanzmittel für den Kauf von Sachkapital ein (Gründungskohorte 2008: 61 %, 2007: 63 %). Im Jahr 2009 waren die älteren Gründungskohorten mit Anteilen von 51 bis knapp 60 % zurückhaltender. Das Investitionsvolumen der Gründungen des Jahres 2010 ist im Median ebenfalls höher als der Betrag, den die Gründungen des Vorjahres 2009 investierten (2010: 20.000 EUR, 2009: 15.000 EUR). Ein Medianvergleich auf Basis der Unternehmen, die sich im zweiten bis vierten Geschäftsjahr befinden, zeigt im Jahr 2010 jedoch keine Veränderung gegenüber 2009.
- Der Anteil der Unternehmen, die ihre Investitionspläne revidierten, ist 2010 gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen (2010: 23 %, 2009: 30 %). Eine unzureichende Finanzierung war der häufigste Grund für eine Planrevision (2010: 13 %, 2009: 20 %). Dagegen war die Verschlechterung der Geschäftsaussichten im Jahr 2010 deutlich seltener eine Investitionshürde als im Krisenjahr 2009 (2010: 7 %, 2009: 17 %).
- Die Investitionstätigkeit der jungen Unternehmen hat sich von den Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise erholt. Dazu haben auch das günstigere Finanzierungsumfeld und die besseren Geschäftsaussichten beigetragen. Die Ausnahme bildet das Verarbeitende Gewerbe, hier wurde noch nicht wieder das Vorkrisenniveau erreicht.

Leasing

- Für die Unternehmen des Gründungsjahrgangs 2010 setzt sich der durchschnittliche Sachkapitalstock im Jahr des Markteintritts zu 23 % aus eingebrachten Sachmitteln der Gründer, zu 63 % aus Investitionen und zu 14 % aus Leasingobjekten zusammen. Für die zwei bis vier Jahre alten Unternehmen setzt sich der durchschnittliche Bruttozuwachs an Sachkapital im Jahr 2010 zu 61 % aus Investitionen und zu 39 % aus Leasingobjekten zusammen.
- Gemessen am Anteil von Leasingobjekten am gesamten Sachkapitalzuwachs hat Leasing für junge Unternehmen eine größere Relevanz als für etablierte Unternehmen. Zudem ist der Anteil von Leasing in Unternehmen im zweiten bis vierten Geschäftsjahr deutlich höher als im Gründungsjahr. Dies spricht für eine hohe Bedeutung von Leasing für ergänzenden Anschaffungen in den Nachgründungsjahren.

- Insbesondere für junge Hightech-Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes spielt Leasing eine große Rolle. Sowohl die Nutzungshäufigkeit als auch das Finanzierungsvolumen ist bei ihnen am höchsten.

Finanzierungsstruktur und Finanzierungsschwierigkeiten

- Die größten Unterschiede in der Finanzierungsstruktur zeigen sich zwischen Gründungen und Unternehmen im zweiten bis vierten Geschäftsjahr. Die im Jahr 2010 neu gegründeten Unternehmen haben 78 % ihres Investitionsvolumens und 22 % ihrer Betriebskosten durch externe Finanzmittel (der Gründer und Inhaber sowie dritter Kapitalgeber) finanziert. Die außenfinanzierten Anteile bei Unternehmen, die sich im Jahr 2010 im zweiten bis vierten Geschäftsjahr befinden, belaufen sich auf 39 % des Investitionsvolumens und 12 % der Betriebskosten. Ebenso verändert sich die Höhe des Bedarfs an Außenfinanzierung. Während im Jahr 2010 22 % aller Gründungen ein Außenfinanzierungsvolumen von mehr als 50.000 EUR aufweisen, fallen im zweiten und dritten Geschäftsjahr nur noch 12 % in diese Größenklasse. Im Gegenzug steigt insbesondere der Anteil der jungen Unternehmen ohne Außenfinanzierungsbedarf von 25 % im ersten Geschäftsjahr auf über 50 % in den älteren Gründungskohorten.
- Das niedrige Umsatzniveau und die daraus folgende geringere Innenfinanzierungskraft der im Jahr 2010 neu gegründeten Unternehmen führten im Gegenzug zu einem höheren Außenfinanzierungsbedarf im Vergleich zum Vorjahr. Bei den älteren Gründungskohorten zeigen sich – passend zu ihrer erfolgreichen Geschäftstätigkeit – hingegen keine fundamentalen Veränderungen im Außenfinanzierungsverhalten zwischen 2009 und 2010.
- Für die Unternehmen im ersten bis vierten Geschäftsjahr wird die Außenfinanzierung auch im Jahr 2010 durch die Mittel der Gründer und Inhaber dominiert (Häufigkeit: 86 %; Anteil am Außenfinanzierungsvolumen: 54 %). An zweiter Stelle folgen Bankkredite. Weitere Quellen wie Förderdarlehen, Mittel von Verwandten und Freunden sowie Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit werden nach Möglichkeit in Anspruch genommen, bestreiten jedoch geringere Volumenanteile.
- 15 % der durch das KfW/ZEW-Gründungspanel repräsentierten jungen Unternehmen waren im Jahr 2010 nach eigener Aussage mit Schwierigkeiten bei der Beschaffung externer Mittel von dritten Kapitalgebern konfrontiert. Dies sind 4 Prozentpunkte weniger als im Vorjahr. Der Rückgang der Finanzierungsschwierigkeiten konzentriert sich auf die zwei bis vier Jahre alten Unternehmen. Von den neu gegründeten Unternehmen berich-

tet unabhängig vom Gründungsjahr rund ein Viertel über Finanzierungsprobleme (2008: 23 %, 2009: 25 %, 2010: 23 %).

Zahlungsziele

- Lieferantenkredite sind unter jungen Unternehmen weit verbreitet. Im Jahr 2010 haben 71 % der jungen Unternehmen ihren Kunden Zahlungsziele gewährt und 69 % bekamen ihrerseits von ihren Lieferanten die Möglichkeit vom Kauf auf Ziel eingeräumt. Dabei sind Zahlungsziele im Verarbeitenden Gewerbe und im Bau verbreiteter als in den Dienstleistungsbranchen. Im Durchschnitt über alle Branchen wurden nur 7 % der jungen Unternehmen Zahlungsziele verweigert; mit 18 % waren Unternehmen in der Spitzen- und Hochwertigen Technik jedoch überdurchschnittlich häufig betroffen.
- Im Einklang mit der Verwendung von Zahlungszielen im Rahmen des Liquiditätsmanagements räumen die jungen Unternehmen ihren Kunden kürzere Fristen ein (Median: 14 Tage) als sie zur Begleichung ihrer Rechnungen erhalten (Median: 28 Tage). Sie gewähren auch seltener Skonto (18 % der Rechnungen mit Zahlungsziel) als sie dieses von ihren Kunden eingeräumt bekommen (39 % der Rechnungen mit Zahlungsziel). Sowohl die jungen Unternehmen selbst als auch ihre Kunden halten die gesetzten Fristen in großer Mehrheit ein; 93 % der zu begleichenden und 84 % der gestellten Rechnungen werden nach Einschätzung der jungen Unternehmen fristgerecht beglichen.
- Vor allem wenn Zahlungsziele in der eigenen oder der Branche des Kunden Usus sind, werden diese auch von den jungen Unternehmen gewährt. Rund zwei Drittel von ihnen ziehen jedoch auch die Bonität ihrer Kunden in Betracht. Sind die Kunden vorwiegend Privatpersonen schauen die jungen Unternehmen auch häufig auf die Dauer der Geschäftsbeziehung und die Bedeutung des Kunden für die eigene Geschäftstätigkeit.

Das KfW/ZEW-Gründungspanel

- Mit dem KfW/ZEW-Gründungspanel steht für Deutschland eine Datenbasis zur Verfügung, welche Unternehmensgründungen ab ihrem Gründungszeitpunkt über mehrere Jahre verfolgt und gleichzeitig ein breites Spektrum unternehmens- und gründerspezifischer Informationen bereitstellt. Das einzigartige Analysepotenzial des Panels ermöglicht
 - 1) Untersuchungen zur Entwicklung einzelner Gründungen über die Zeit;
 - 2) einen Vergleich der Ausgangsbedingungen gleichaltriger Gründungen aus unterschiedlichen Jahrgängen; und

- 3) eine Gegenüberstellung der wirtschaftlichen Situationen von Unternehmen unterschiedlichen Alters zu einem Zeitpunkt.
- Die Grundgesamtheit der Erhebung bildet das Mannheimer Unternehmenspanel, das sich auf von Creditreform erfasste Unternehmensgründungen stützt. In die Befragung gehen neue Unternehmen ein, die entweder in das Handelsregister eingetragen sind, für die Gründung auf Fremdkapital, Handelskredite oder Ähnliches zurückgegriffen haben oder auf sonstige Weise aktiv in den Wirtschaftsprozess eingebunden sind („wirtschaftsaktive“ Unternehmensgründungen). Das KfW/ZEW-Gründungspanel repräsentiert „größere“ Unternehmensgründungen.
 - Jährlich werden für das KfW/ZEW-Gründungspanel rund 6.000 neu gegründete und junge Unternehmen befragt. In die vierte Befragungswelle, die von April bis Juli 2011 stattfand, wurden Unternehmensgründungen aus den Jahren 2005–2010 einbezogen. Die Stichprobe umfasst sowohl junge Unternehmen der Kohorten 2005–2009, die bereits in vergangenen Jahren an der Befragung teilgenommen haben, als auch Gründungen aus den Jahren 2008–2010, die erstmalig befragt wurden.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	IX
Abbildungsverzeichnis	XI
Tabellenverzeichnis	XIII
1 Einleitung	1
1.1 Motivation	1
1.2 Gründungsdefinition und Panelstruktur	2
2 Die aktuelle wirtschaftliche Situation junger Unternehmen	7
2.1 Beschäftigung	8
2.2 Innovationsaktivität	8
2.3 Investitionstätigkeit und Finanzierung	9
2.4 Umsatz- und Gewinnsituation	10
2.5 Umsatzentwicklung und Geschäftserwartungen im Ausblick	11
3 Beschäftigung in jungen Unternehmen	19
3.1 Die Beschäftigung zum Gründungszeitpunkt	19
3.2 Beschäftigungswachstum	21
3.3 Der Zeitpunkt der Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiters ..	24
3.4 Beschäftigung im Jahr 2010	28
3.5 Zwischenfazit	30
4 Innovationsverhalten junger Unternehmen	31
4.1 Marktneuheiten, Innovationen und Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten	31
4.2 Erfolg von Produkt- und Prozessinnovationen	37
4.3 Zwischenfazit	40
5 Investitionen und Leasing	43
5.1 Investitionsaktivitäten	43
5.2 Leasing	49
5.3 Zwischenfazit	57
6 Finanzierung und Zahlungsziele	59
6.1 Finanzierungsstruktur und Finanzierungsquellen	60
6.2 Finanzierungsschwierigkeiten	64
6.3 Lieferantenkredite als Instrument der kurzfristigen Fremdfinanzierung	70
6.4 Zwischenfazit	76
7 Fazit	79
8 Literaturverzeichnis	83
9 Anhang	89
9.1 Technischer Anhang	89
9.2 Anhang zu Kapitel 2	100
9.3 Anhang zu Kapitel 5	101
9.4 Anhang zu Kapitel 6	103

Abbildungsverzeichnis

Grafik 1:	Einschätzungen zur Umsatzentwicklung 2011 nach Gründungskohorten.....	11
Grafik 2:	Realisiertes Umsatzwachstum nach Umsatzerwartungen und Unternehmensalter	12
Grafik 3:	Salden der Umsatzerwartungen für die Jahre 2009 bis 2011 nach Gründungskohorten	14
Grafik 4:	Einschätzungen zur Umsatzentwicklung im Zeitraum 2011 bis 2013 nach Gründungskohorten	15
Grafik 5:	Anteil der Unternehmen mit Beschäftigungszunahme und Beschäftigungsabnahme in den Jahren 2009 und 2010	23
Grafik 6:	Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiters (kumulierte Anteile).....	24
Grafik 7:	Einführung von Marktneuheiten 2010, Gründungskohorten 2007–2010	32
Grafik 8:	Produkt- und Prozessinnovationen 2010, Gründungskohorten 2007–2009	34
Grafik 9:	Erfolg von Produkt- und Prozessinnovationen 2010, Gründungskohorten 2007 und 2008	39
Grafik 10:	Median-Investitionsvolumen der Kohorten 2010 und 2009 im Gründungsjahr nach Branchen.....	44
Grafik 11:	Veränderung des Investitionsvolumens im Jahr 2010 gegenüber dem Vorjahr	45
Grafik 12:	Geänderte Investitionspläne in den Jahren 2010 und 2009	46
Grafik 13:	Gründe für die Änderung der Investitionspläne in den Jahren 2009 und 2010	47
Grafik 14:	Realisiertes Investitionsvolumen und Investitionslücke im Jahr 2010	48
Grafik 15:	Leasingverträge und Leasinginteresse nach Branchen.....	51
Grafik 16:	Geleaste Objekte	53
Grafik 17:	Gründe für das Nicht-zu-Stande-Kommen von Leasingverträgen.....	57
Grafik 18:	Außenfinanzierungsbedarf nach Größenklassen in den Jahren 2008 bis 2010 nach Gründungskohorten.....	61
Grafik 19:	Außenfinanzierungsquellen im Jahr 2010 nach Kohorten	62
Grafik 20:	Finanzierungsschwierigkeiten in den Jahren 2008 bis 2010 nach Kohorten.....	64
Grafik 21:	Finanzierungsschwierigkeiten in den Jahren 2008 bis 2010 nach Branchen	67
Grafik 22:	Erhalt und Gewährung von Zahlungszielen im Jahr 2010 nach Kohorten und Branchen.....	72
Grafik 23:	Zahlungsverhalten bei Rechnungen mit Zahlungsziel nach Branchen	74
Grafik 24:	Möglichkeit zum Skontoabzug nach Branchen.....	75
Grafik 25:	Branchenverteilung in der Grundgesamtheit des KfW/ZEW-Gründungspanels	92
Grafik 26:	Innen- und Außenfinanzierung von Investitionen und Betriebskosten, Nutzungshäufigkeiten 2010	103
Grafik 27:	Innen- und Außenfinanzierung von Investitionen und Betriebskosten, Volumenanteile 2010	103

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Branchenabgrenzung des KfW/ZEW-Gründungspanels, Beispiele	4
Tabelle 2:	Ausgewählte Kennzahlen von jungen Unternehmen für das Jahr 2010 nach Gründungskohorten	7
Tabelle 3:	Anteil der Unternehmen, die zum Gründungszeitpunkt außer den Gründern weitere Personen beschäftigen	19
Tabelle 4:	Gründungsbeschäftigung in den Kohorten 2007–2010	20
Tabelle 5:	Beschäftigungswachstum 2009 und 2010 in jungen Unternehmen	22
Tabelle 6:	Wahrscheinlichkeiten der intervallzensierten Regression hinsichtlich des Zeitpunktes der Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiters	27
Tabelle 7:	Beschäftigung zum 31.12.2010	29
Tabelle 8:	Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten 2010	36
Tabelle 9:	Wert der im Jahr 2010 geleaste Objekte bei Vertragsabschluss nach Branche und Gründungsjahr (Median)	54
Tabelle 10:	Leasingquote im Jahr 2010 innerhalb der Gruppe der Unternehmen mit Sachkapitalzuwachs nach Branche	55
Tabelle 11:	Probit-Schätzungen der Wahrscheinlichkeit von Finanzierungsschwierigkeiten	69
Tabelle 12:	Fristen von Zahlungszielen	73
Tabelle 13:	Gründe für die Gewährung von Zahlungszielen nach Art der Kunden	76
Tabelle 14:	Branchenabgrenzung des KfW/ZEW-Gründungspanels	91
Tabelle 15:	Verteilung der Bruttostichprobe 2011 nach Branche und Gründungsjahr: Panelbefragung	93
Tabelle 16:	Verteilung der Bruttostichprobe 2011 nach Branche und Gründungsjahr: Erstbefragung	94
Tabelle 17:	Responsecode der kontaktierten Unternehmen 2011: Panelbefragung	96
Tabelle 18:	Responsecode der kontaktierten Unternehmen 2011: Erstbefragung	96
Tabelle 19:	Realisierte Nettostichprobe 2011 nach Branchen und Gründungsjahren	97
Tabelle 20:	Umsätze und Gewinne im Gründungsjahr nach Branche im Jahr 2009 und 2010	100
Tabelle 21:	Geleaste Objekte nach Branche in Prozent (Anteil an allen Unternehmen)	101
Tabelle 22:	Geleaste Objekte nach Branche in Prozent (Anteil an Leasingnehmern)	101
Tabelle 23:	Wert der im Jahr 2010 geleaste Objekte bei Vertragsabschluss nach Branche und Gründungsjahr (Mittelwert)	101
Tabelle 24:	Leasing und Investitionen in Sachkapital 2010 (in %)	102
Tabelle 25:	Sachkapital bei Gründung für Unternehmen des Gründungsjahrgangs 2010	102

1 Einleitung

1.1 Motivation

Die Erwartungen an Unternehmensgründungen sind hoch. Sie sollen positiv zum Wirtschaftswachstum beitragen und den gesellschaftlichen Wohlstand erhöhen. Um diese Erwartungen zu erfüllen, müssen sie einen Beschäftigungsbeitrag leisten, den Wettbewerb stärken sowie Innovationen und neue Technologien einführen und verbreiten. Die Voraussetzung hierfür ist, dass die Gründungen hinreichend groß und innovativ sind, sich am Markt bewähren und wachsen. Zudem müssen sie die Hemmnisse im Gründungsprozess überwinden und Probleme in der Anfangsphase ihrer Geschäftstätigkeit erfolgreich meistern. Mit dem KfW/ZEW-Gründungspanel ist es möglich, die Entwicklung von jungen Unternehmen in Deutschland – startend mit ihrem Gründungszeitpunkt – über einen längeren Zeitraum zu verfolgen und gleichzeitig die Vielfalt der Unternehmenslandschaft detailliert zu erfassen. So können beispielsweise Alters- und Branchenunterschiede bei den Innovations- und Investitionsaktivitäten junger Unternehmen ebenso analysiert werden wie Veränderungen ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten über die Zeit, die mit zunehmender Etablierung der Unternehmen am Markt einhergehen.

Die volkswirtschaftlichen Rahmendaten im vergangenen Jahr waren durch einen kräftigen Aufschwung nach der Wirtschaftskrise geprägt. Die Unternehmensinvestitionen wuchsen im Vorjahresvergleich um 7,6 % und auch die Kapazitätsauslastung im Verarbeitenden Gewerbe hat sich deutlich erholt (Borger und Hornberg 2011). Im vorliegenden Ergebnisbericht des KfW/ZEW-Gründungspanels werden die strukturellen Besonderheiten der Unternehmen herausgearbeitet, die vor dem Hintergrund des positiven wirtschaftlichen Umfelds gegründet wurden. Weiterhin erlauben die erfassten Unternehmenskennzahlen den Entwicklungspfad der Unternehmen früherer Gründungsjahrgänge nachzuzeichnen, die sich am Markt bewährt haben. Im Jahr 2009 hatten sich junge Unternehmen gegen die kurzfristigen Auswirkungen der Wirtschaftskrise behauptet (Fryges et al. 2010). Die Entwicklung der Unternehmen im Jahr 2010 gibt Hinweise darauf, ob sich im Geschäftsjahr nach der Krise negative Folgewirkungen für diese jungen Unternehmen manifestiert haben. Weiterhin wurden die Jungunternehmer direkt zu ihren Umsatz- und Gewinnerwartungen für das Jahr 2011 sowie ihren Wachstumsabsichten in den nächsten drei Jahren befragt.

Die Schwerpunktthemen des diesjährigen Berichts sind die Leasingaktivitäten und der Einsatz von Zahlungszielen durch junge Unternehmen. Die Beschaffung von Ressourcen im Gründungsprozess und in den ersten Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit stellt eine der großen Herausforderungen für neu startende Unternehmen dar. Erreichen Gründungen nicht eine hinreichende Größe und müssen wegen Ressourcenbeschränkungen auf

Anfangsinvestitionen verzichten, kann dies ihre Entwicklungschancen beeinträchtigen. Leasing stellt eine Alternative zur Anschaffung von Sachkapital durch Investitionen dar. Zahlungsziele sind auf der einen Seite Instrumente der kurzfristigen Fremdfinanzierung, auf der anderen Seite bereichern sie das absatzpolitische Instrumentarium. In der diesjährigen Befragung wurden die jungen Unternehmen nach ihrer Nutzung von Leasing und ihrer Inanspruchnahme und Gewährung von Zahlungszielen und den jeweils aufgetretenen Problemen gefragt. Dies erlaubt zum ersten eine Einschätzung der Bedeutung von Leasing im Vergleich zu Investitionen in Sachkapital. Zum zweiten kann die Verbreitung von in Anspruch genommenen und gewährten Zahlungszielen bei jungen Unternehmen abgeschätzt und Rückschlüsse auf das Liquiditätsmanagement und die Pflege von Kundenbeziehungen gezogen werden.

Der Bericht ist wie folgt strukturiert: Kapitel 2 fasst zunächst zentrale Kennziffern zur wirtschaftlichen Situation junger Unternehmen im Jahr 2010 aus den im Panel jährlich wiederkehrenden Fragen zu Mitarbeiterzahl, Umsatz, Innovationen, Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie zu Investitionen und Finanzierung überblicksartig zusammen. Dabei wird auch ein Ausblick auf die Geschäftstätigkeit im Gesamtjahr 2011 sowie die Wachstumsziele von jungen Unternehmen gegeben. Tiefer gehende Analysen der grundlegenden Unternehmensmerkmale Beschäftigung (Kapitel 3) und Innovation (Kapitel 4) schließen sich an. Die diesjährigen Themenschwerpunkte zu Sonderformen der Finanzierung werden in den Kapiteln zu Investition und Leasing (Kapitel 5) sowie Finanzierung und Zahlungszielen (Kapitel 6) behandelt. Kapitel 7 rundet den Bericht mit einer Zusammenfassung ab.

1.2 Gründungsdefinition und Panelstruktur

Seit dem Jahr 2008 werden im Rahmen des KfW/ZEW-Gründungspanels jährlich rund 6.000 Gründungen befragt. Diese Beobachtungszahl ist so groß, dass sowohl Querschnitts- als auch Panelanalysen durchgeführt werden können. Im Längsschnitt ist das Panel zunächst auf sechs Jahre ausgelegt. Die Gesamtheit der befragten Unternehmen wird jeweils zur Hälfte aus Industrie- und Dienstleistungsunternehmen des Hightech-Sektors auf der einen Seite und Unternehmen aus anderen Sektoren des Verarbeitenden Gewerbes, des Baugewerbes, des Handels und der weiteren Dienstleistungen auf der anderen Seite gebildet.¹ Die Erhebung konzentriert sich auf unternehmerische Strukturkennzahlen sowie Indikatoren der Unternehmensentwicklung und der strategischen Ausrichtung der Unternehmen.

¹ Für eine detaillierte Beschreibung des Stichprobendesigns des KfW/ZEW-Gründungspanels siehe den Technischen Anhang, Abschnitt 8.1, sowie Fryges et al. (2010).

Es werden jedoch auch ausgewählte Merkmale der Gründerpersonen erfragt. So ermöglicht es die Breite des Befragungsprogramms, dem großen Facettenreichtum des Gründungsgeschehens in Deutschland Rechnung zu tragen.

In der vierten Befragungswelle, die von April bis Juli 2011 stattfand und dem vorliegenden Bericht zugrunde liegt, wurden die Gründungen der Jahre 2005 bis 2009, die bereits in vergangenen Jahren an der Befragung teilgenommen haben, ein weiteres Mal interviewt. Ergänzt wurde diese Gruppe durch die erstmalige Befragung von Gründungen aus dem Jahr 2010 sowie von weiteren Gründungen der Jahre 2008 und 2009.

Das Design des KfW/ZEW-Gründungspanels ermöglicht im vorliegenden Bericht

- die Darstellung der wirtschaftlichen Situation der Unternehmen im Jahr 2010 sowie deren Veränderung im Vergleich zu 2009; dies schließt einen Vergleich der Ausgangssituation jeweils neu gegründeter Unternehmen in den Jahren 2009 und 2010 sowie das Nebeneinanderstellen der in den Jahren 2009 und 2010 gleich alten Unternehmen ein. Für diese Analysen werden jeweils Unternehmen herangezogen, die sich in den zu vergleichenden Jahren im ersten bis vierten Geschäftsjahr befinden.
- die Identifizierung von Unterschieden, die sich mit dem Unternehmensalter zeigen. Hierzu lassen sich die Kennzahlen unterschiedlicher Kohorten (Gründungsjahrgänge) für einen Zeitpunkt – beispielsweise für das Jahr 2010 – gegenüberstellen.
- die Verfolgung mehrfach befragter Gründungen im Zeitablauf bzw. über ihren bisherigen Lebenszyklus hinweg. Für Analysen zur wirtschaftlichen Entwicklung der jungen Unternehmen, insbesondere in Regressionen, werden alle bisher erfassten Gründungskohorten der Jahre 2005 bis 2010 herangezogen.

Zielgruppe des KfW/ZEW-Gründungspanels sind „wirtschaftsaktive“ Unternehmensgründungen, die entweder in das Handelsregister eingetragen sind, für die Gründung auf Fremdkapital, Handelskredite oder Ähnliches zurückgegriffen haben oder die auf sonstige Weise, z. B. durch intensive Kundenbeziehungen, aktiv in den Wirtschaftsprozess eingebunden sind. Für dieses wesentliche Segment des Gründungsgeschehens ist das KfW/ZEW-Gründungspanel repräsentativ (siehe Kasten 1 für eine Abgrenzung zum breiten Gründungsgeschehen). Das Panel setzt sich aus Hightech- und Nicht-Hightech-Unternehmen zusammen, die sich auf vier bzw. sechs Branchengruppen (im Folgenden vereinfacht „Branchen“ genannt) verteilen, welche auf der in Tabelle 1 illustrierten Zusammenfassung von Wirtschaftszweigen beruhen. Die Unterteilung in Hightech- und Nicht-Hightech-Bereich im Verarbeitenden Gewerbe erfolgt anhand der durchschnittlichen Forschungs- und Entwicklungsintensität der Branchen (vgl. Anhang 9.1).

Tabelle 1: Branchenabgrenzung des KfW/ZEW-Gründungspanels, Beispiele

Branchengruppe	Abkürzung	Beispiele
Hightech-Unternehmen	HTU	
Hightech-Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, darunter...	STW & HTW	
Spitzentechnik im Verarbeitenden Gewerbe	STW	Produktion von pharmazeutischen Grundstoffen, Datenverarbeitungsgeräten, Mess- und Navigationsinstrumente, Luft- und Raumfahrzeugen
Hochwertige Technik im Verarbeitenden Gewerbe	HTW	Herstellung von Maschinen, Motoren, Kraftfahrzeugen, chemischen Erzeugnissen
Hightech-Dienstleistungen, darunter...	TDL & Software	
Technologieintensive Dienstleistungen (außer Software)	TDL	Forschung und Entwicklung in den Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaften und Medizin, Architektur- und Ingenieurbüros, Fernmeldedienste
Software	Software	Softwareentwicklung, Internetpräsentationen
Nicht-Hightech-Unternehmen	NHTU	
Nicht technologieintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes	NTW	Herstellung von Nahrungsmitteln, Textilien, Metallerezeugnissen
Bau- und Ausbaugewerbe	Bau	Hoch- und Tiefbau, Heizungsinstallation, Malereibetriebe
Nicht-technologieintensive Dienstleistungen, darunter...	NTDL	
wissensintensive Dienstleistungen	wissDL	Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung
unternehmensnahe Dienstleistungen	UDL	Leasingfirmen, Gebäudereinigung, private Sicherheitsdienste, Call Centers
konsumnahe Dienstleistungen	KDL	Gastgewerbe, Anbieter von Sport, Kultur und Unterhaltung, Friseure, Reinigungen
Handel (ohne Handelsvermittlung)	Handel	Kraftfahrzeug-, Groß- und Einzelhandel

Anmerkung: Von der Untersuchung unberücksichtigt bleiben der Agrarsektor, der Bergbau, die Energie- und Wasserversorgung, das Gesundheits- und Sozialwesen sowie der öffentliche Sektor (Abgrenzung gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige (Ausgabe 2008) des Statistischen Bundesamtes). Die Wirtschaftszweige, die den zehn Branchengruppen jeweils zugeordnet sind, sind Abschnitt 9.1 im Technischen Anhang zu entnehmen.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel, eigene Darstellung.

Kasten 1: Abgrenzung des KfW/ZEW-Gründungspanels zum KfW-Gründungsmonitor

Der Gründungsbegriff ist nicht einheitlich definiert. Damit sind die Art und der Umfang des erfassten Gründungsgeschehens von der Operationalisierung dieses Begriffs und von der Erhebungsgrundlage abhängig.

Untersuchungsgegenstand des KfW/ZEW-Gründungspanels sind originäre Unternehmensgründungen. Übernahmen von bestehenden Unternehmen werden nicht als Unternehmensgründungen gezählt, da auf die Entstehung neuer Wirtschaftsaktivitäten abgestellt wird. Das Erkenntnisinteresse konzentriert sich auf „wirtschaftsaktive“ Unternehmensgründungen und ihre Entwicklung über die Zeit mit einem spezifischen Fokus auf der Branchenbetrachtung, um Aussagen über junge Hightech-Unternehmen treffen zu können. Kleinstgründungen wie Gründungen im Nebenerwerb oder jene von Freiberuflern werden daher nicht erfasst. Die Datenbasis ist demnach repräsentativ für „größere“ Unternehmensgründungen.

Im Gegensatz dazu liegen dem KfW-Gründungsmonitor ein breiter Gründungsbegriff und eine personenzentrierte Sichtweise zugrunde, die auch Gründungen im Nebenerwerb, Single-Selbstständige und Freiberufler umfasst. Das Erkenntnisinteresse liegt hier auf der Gründungsentscheidung und der kurzfristigen Bestandsfestigkeit von Gründungsprojekten. Die Ergebnisse zeigen regelmäßig einen klein-

teiligen Charakter des breiten Gründungsgeschehens in Deutschland. Die Datenbasis ist repräsentativ für die Erwerbsbevölkerung.

Die Ergebnisse der beiden Datensätze sind dementsprechend nicht ohne Weiteres vergleichbar. Für eine vertiefende Abgrenzung verschiedener Datensätze zum Gründungsgeschehen in Deutschland sei auf die Übersicht von Günterberg et al. (2010) im MittelstandsMonitor 2010 und die Ausführungen in Hagen et al. (2011, Anhang A) verwiesen.

2 Die aktuelle wirtschaftliche Situation junger Unternehmen

Das Jahr 2010 war durch eine gute konjunkturelle Situation gekennzeichnet, sodass sich die deutsche Wirtschaft von der Finanz- und Wirtschaftskrise erholen konnte. Das Bruttoinlandsprodukt nahm preis- und kalenderbereinigt im Jahresvergleich um 3,6 % zu (Borger 2011). In Tabelle 2 sind wesentliche Kennzahlen zur Wirtschaftsaktivität von jungen Unternehmen² für das Jahr 2010 zusammengestellt. Diese bilden die wirtschaftliche Lage von jungen Unternehmen ab, die sich in diesem Zeitraum im ersten bis vierten Geschäftsjahr befanden. Zugleich gibt die Gegenüberstellung der Gründungskohorten 2007–2010 einen ersten Aufschluss über die Entwicklung der Unternehmen in ihren ersten vier Geschäftsjahren.³

Tabelle 2: Ausgewählte Kennzahlen von jungen Unternehmen für das Jahr 2010 nach Gründungskohorten

	Kohorte 2007	Kohorte 2008	Kohorte 2009	Kohorte 2010
Beschäftigung				
Anteil Unternehmen mit Mitarbeitern (in Prozent)	63,1	67,3	63,5	54,1
Vollzeitäquivalente Mitarbeiterstellen	3,9	3,4	3,5	2,9
Durchschnittliche Kapazitätsauslastung^{a)} (in Prozent)	86,5	82,6	83,8	80,4
Umsatz				
Mittelwert in 1.000 EUR	410,2	323,6	327,5	143,7
Median in 1.000 EUR	120,0	110,0	120,0	42,0
Gewinn				
Mittelwert in 1.000 EUR	35,2	25,0	25,7	0,5
Median in 1.000 EUR	20,0	12,0	6,0	0,0
Anteil Unternehmen mit positivem Gewinn (in Prozent)	76,9	72,6	70,1	45,9
Innovation				
Anteil Unternehmen mit Marktneuheit (in Prozent)	10,6	9,8	11,8	12,4
Anteil Unternehmen mit Produktinnovationen (in Prozent)	30,0	26,6	26,3	– ^{b)}
Anteil Unternehmen mit Prozessinnovationen (in Prozent)	14,6	14,8	13,4	– ^{b)}
Anteil Unternehmen mit FuE Aktivitäten (in Prozent)	13,0	13,1	14,8	11,0
Investitionsvolumen				
Anteil investierender Unternehmen (in Prozent)	63,2	61,1	66,6	89,8
Mittelwert in 1.000 EUR	20,9	27,3	24,3	40,1
Median in 1.000 EUR	10,0	10,0	10,0	20,0
Anteil extern finanzierten Investitionsvolumens (in Prozent)	36,7	34,0	45,3	77,9
Anteil eigener Mittel der Gründer und Inhaber am Außenfinanzierungsvolumen (in Prozent)	45,7	47,7	50,5	60,2

Erläuterung: Zu den jeweiligen Berechnungen vgl. die Ausführungen in den nachfolgenden Schwerpunktkapiteln.

^{a)} Mittelwert der Kapazitätsauslastung, ausgeschlossen sind Unternehmen in den Wirtschaftszweigen Handel, Gastronomie u. ä., für die das Konzept der Kapazitätsauslastung kein sinnvolles Maß darstellt.

^{b)} Kennzahl für Unternehmen im Gründungsjahr nicht sinnvoll, da Produkte und Prozesse im Gründungsjahr per definitionem neu für die Gründungen sind.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

² Für die Zielgruppe und das Alter der befragten Unternehmen vgl. Kapitel 1.

³ Angaben für das Beobachtungsjahr 2010 konnte nur durch Unternehmen erfolgen, die zum Befragungszeitpunkt im Frühsommer 2011 noch wirtschaftlich aktiv waren. Diese Unternehmen stellen eine Positivauswahl ihres jeweiligen Gründungsjahrgangs dar, weil sich die bereits aus dem Markt ausgeschiedenen Unternehmen tendenziell negativ entwickelten. Die Positivauswahl ist umso stärker, je älter eine Gründungskohorte ist. Dies ist beim Vergleich der Kohorten zu berücksichtigen.

Die wirtschaftliche Situation der jungen Unternehmen zeigt für das Jahr 2010 folgendes Bild:

2.1 Beschäftigung

Etwas mehr als die Hälfte der im Jahr 2010 gegründeten Unternehmen beschäftigt schon im Gründungsjahr Mitarbeiter. Dieser Anteil ist für die älteren Gründungskohorten höher und liegt jeweils über 60 %. Auch die Anzahl der in jungen Unternehmen Beschäftigten ist für die älteren Gründungskohorten höher. So beträgt die Anzahl der vollzeitäquivalenten Stellen (VZÄ, ohne freie Mitarbeiter, Praktikanten und Leiharbeitskräfte, einschließlich der Gründer) für die jüngste Gründungskohorte 2,9 VZÄ, für die älteren Jahrgänge zwischen 3,4 und 3,9 VZÄ.

Im Vorjahresvergleich werden in der jüngsten Gründungskohorte mit 54 % der Unternehmen etwas seltener Mitarbeiter beschäftigt: Im Jahr 2009 hatten noch 56 % der im selben Jahr gegründeten Unternehmen Mitarbeiter eingestellt. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl der jüngsten Gründungskohorte ist mit 2,9 VZÄ auf das Niveau des Jahres 2008 gesunken (2,8 VZÄ, 2009: 3,7 VZÄ). Ursache hierfür dürfte sein, dass Arbeitnehmer durch die gute Arbeitsmarktlage attraktivere Beschäftigungsmöglichkeiten in etablierten Unternehmen hatten. Für die zwei bis vier Jahre alten Unternehmen hingegen fällt der Beschäftigungseffekt im Jahresvergleich zum zweiten Mal in Folge geringfügig höher aus. Der Beschäftigung in jungen Unternehmen widmet sich Kapitel 3 ausführlich.

2.2 Innovationsaktivität

Die Innovationsaktivität der jungen Unternehmen wird durch den Anteil von Unternehmen mit Produkt- und Prozessinnovationen sowie den Anteil der Unternehmen, die Forschungs- und Entwicklungsarbeit (FuE) betreiben, charakterisiert. Rund 12 % der neu gegründeten Unternehmen gingen im Jahr 2010 mit einer regionalen, deutschlandweiten oder weltweiten Marktneuheit an den Start. Dieser Anteil ist bei den älteren Gründungskohorten nur unwesentlich geringer. Auch der Anteil der Unternehmen, die FuE-Aktivitäten vorweisen, liegt in vergleichbaren Größenordnungen. Die Häufigkeit von Marktneuheiten und FuE-Aktivitäten variiert nicht systematisch mit dem Unternehmensalter. Der Anteil der jungen Unternehmen, die im Jahr 2010 ihre Produktpalette verändert und ein aus Sicht des Unternehmens neues Produkt eingeführt haben (Produktinnovation), nimmt nur marginal mit dem Unternehmensalter zu. Gleiches gilt für den Anteil von Unternehmen mit Prozessinnovationen, die im Jahr 2010 ein für das Unternehmen neues Verfahren zur Produktion oder Dienstleistungserbringung eingeführt haben. Produktinnovationen kommen bei den jungen Unternehmen jedoch häufiger vor als Prozessinnovationen. Dies dürfte damit zusammenhängen, dass sie ihren Wettbewerbsvorteil häufiger in einer Befriedigung von Kundenwünschen und seltener in ge-

ringeren Preisen sehen. Die Innovationsaktivität ist wieder auf ein mit dem Jahr 2008 vergleichbares Niveau gesunken. Im Krisenjahr 2009 zeichneten sich vor allem die neu gegründeten Unternehmen durch eine häufige Innovationstätigkeit aus, da ein auf Innovationen basierender Wettbewerbsvorteil gegenüber etablierten Unternehmen im wirtschaftlich schwierigeren Umfeld wichtig war. Im konjunkturellen Aufschwung boten sich hingegen auch ohne Marktneuheiten gute Chancen, auf dem Markt erfolgreich zu sein. Die unternehmerische Innovationstätigkeit in den ersten Jahren nach Gründung wird schwerpunktmäßig in Kapitel 4 behandelt.

2.3 Investitionstätigkeit und Finanzierung

Im Jahr 2010 haben neun von zehn neu gegründeten Unternehmen ihre Geschäftstätigkeit mit Investitionen im Gründungsjahr aufgenommen. In den älteren Gründungskohorten liegt der Anteil investierender Unternehmen mit 60 bis 70 % deutlich niedriger. Nach dem Rückgang des Anteils investierender Unternehmen bei den zwei bis vier Jahre alten Gründungen im Jahr 2009 auf unter 60 % wurde diese Marke bei allen Gründungskohorten im Jahr 2010 wieder überschritten. Die in der Rezession zu beobachtende Investitionszurückhaltung haben die jungen Unternehmen vor dem Hintergrund der sehr positiven wirtschaftlichen Rahmendaten und den wieder geringeren Schwierigkeiten bei der Beschaffung externer Finanzmittel aufgegeben.

Mit zunehmendem Unternehmensalter fällt auch das mittlere Investitionsvolumen deutlich geringer aus: Der Median des Investitionsvolumens für Unternehmen der Gründungskohorte 2007 betrug im Jahr 2010 rund 10.000 EUR. Von den Unternehmen, die im Jahr 2010 gegründet wurden, hat dagegen die Hälfte mehr als 20.000 EUR investiert. Einige Unternehmen haben jedoch einen wesentlich höheren Investitionsbedarf, wodurch das durchschnittliche Investitionsvolumen vor allem bei den jüngeren Unternehmen deutlich oberhalb des Medians liegt (Gründungskohorte 2010: 40.000 EUR).

Beachtlich ist weiterhin der Außenfinanzierungsanteil der Investitionskosten, der sich für die jüngsten Unternehmen im Gründungsjahr 2010 auf 78 % beläuft. Dieser Anteil lag im Jahr 2009 unter den schwierigen finanziellen Rahmenbedingungen 12 Prozentpunkte niedriger. Während die Umsätze im Gründungsjahr i. d. R. noch nicht ausreichen, das Anfangsinvestitionsvolumen zu finanzieren, geht der Anteil des außenfinanzierten Investitionsvolumens mit steigender Innenfinanzierungskraft der jungen Unternehmen in den Folgejahren zurück.

Die eigenen Mittel der Gründer haben bei den neu gegründeten Unternehmen im Jahr 2010 mit rund 60 % einen höheren Anteil am von außen zugeführten Finanzierungsvolumen als im Jahr zuvor (2009: 49 %). Gründer greifen in der Regel zuerst auf die eigenen Ressourcen als

am leichtesten zugängliche Quelle zurück, um ihr Vorhaben zu finanzieren. Die guten Rahmenbedingungen und die als positiv eingeschätzten Entwicklungsaussichten ihrer Unternehmen haben sie offenbar bestärkt, eigene Mittel einzusetzen. Das Investitionsverhalten der jungen Unternehmen wird in Kapitel 5 und ihr Finanzierungsverhalten in Kapitel 6 ausführlich betrachtet.

2.4 Umsatz- und Gewinnsituation

Knapp die Hälfte der Unternehmen der Gründungskohorte 2010 erzielt schon in ihrem ersten Geschäftsjahr einen Gewinn. Dieser Anteil springt für Unternehmen im zweiten Geschäftsjahr auf 70 % und steigt mit zunehmendem Alter der Unternehmen noch etwas an (Gründungskohorte 2007: 77 %). Neben der Wahrscheinlichkeit, einen Gewinn zu erzielen, nimmt auch die Höhe des erwirtschafteten Gewinns tendenziell mit dem Unternehmensalter zu. Der Medianwert des Gewinns steigt von Null für Unternehmen im ersten Geschäftsjahr, über 6.000 EUR für die Gründungskohorte 2009 bis auf 20.000 EUR für die Gründungskohorte 2007. Einige der jungen Unternehmen weisen sehr hohe Gewinne auf, sodass der durchschnittliche Gewinn der verschiedenen Gründungskohorten höher ausfällt als der entsprechende Medianwert.

Für Unternehmen der Gründungskohorten 2007–2009, die sich im Jahr 2010 im zweiten bis vierten Geschäftsjahr befinden, stellt sich die Gewinnsituation etwas besser dar als für vergleichbare Unternehmen im Krisenjahr 2009.⁴ Für im ersten Geschäftsjahr befindliche Unternehmen hat sich die Gewinnsituation im Jahr 2010 im Vergleich zum Jahr 2009 kaum verändert.⁵ Für die Höhe des erzielten Gewinns scheint bei ihnen eher die Kürze der Geschäftstätigkeit maßgeblich zu sein als die gesamtwirtschaftliche Situation.

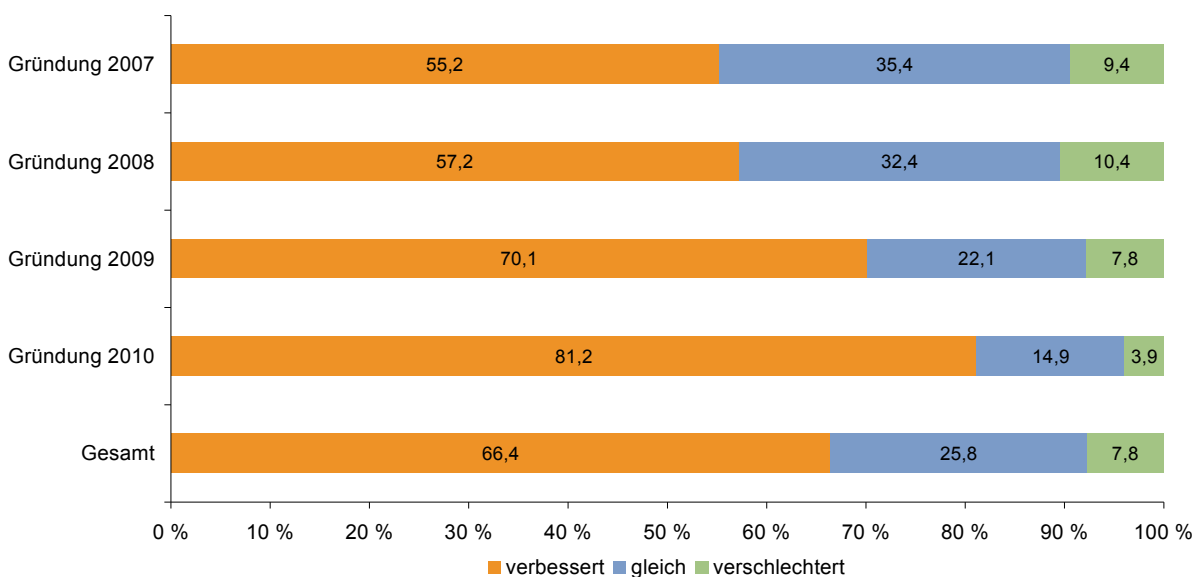
Für die Umsatzsituation lässt sich ein ähnliches Bild zeichnen wie für die Gewinnsituation. Allerdings weist die Gründungskohorte 2010 einen deutlich niedrigeren Umsatz als vergleichbar alte Unternehmen im Jahr 2009 auf. Dies betrifft vor allem die Unternehmen des Nicht-Hightech-Sektors, die offenbar mit einem geringeren Umfang ihrer Geschäftstätigkeit gestartet sind als noch im Jahr zuvor, ohne dass es sich gravierend auf ihre Gewinnsituation ausgewirkt hat.

⁴ Gründungskohorten 2007–2009 für das Jahr 2010 vs. Gründungskohorten 2006–2008 für das Jahr 2009, Vergleich ist nicht dargestellt.

⁵ In Bezug auf diese Unternehmen ist zu berücksichtigen, dass ihr Geschäftsjahr weniger als 12 Monate beträgt, da sie unterjährig gegründet wurden und sich ein Geschäftsjahr typischerweise mit dem entsprechenden Kalenderjahr deckt.

2.5 Umsatzentwicklung und Geschäftserwartungen im Ausblick

Die Einschätzungen der jungen Unternehmen über ihre Geschäftsaussichten sind überwiegend positiv. Rund zwei Drittel von ihnen rechnen für das Jahr 2011 mit einem im Vergleich zum Vorjahr verbesserten Umsatz. Rund 77 % der Gründungskohorte 2009 erwarten, dass sich ihr Umsatz im Jahresvergleich erhöht. Bei den Unternehmen, die sich im Jahr 2011 im vierten und fünften Geschäftsjahr befinden, rechnen 57 bzw. 55 % der Unternehmen mit wachsenden Umsätzen. Weil ältere Unternehmen i. d. R. höhere Umsätze erzielen, nehmen sie eine Umsatzverbesserung in bestimmter Höhe eher als einen etwa gleich bleibenden Umsatz wahr als jüngere Unternehmen. Die Erwartungen der jungen Unternehmer müssen daher stets in Relation zum bisherigen Erfolg ihrer Geschäftstätigkeit gesehen werden. Insbesondere stand der Kohorte 2010 im Gründungsjahr kein ganzes Jahr für ihre Geschäftstätigkeit zur Verfügung, sodass eine Umsatzerhöhung in ihrem ersten vollständigen Geschäftsjahr notwendig ist, wenn sie sich am Markt bewähren wollen. Entsprechend hoch ist der Anteil der Gründungen, die mit einer Umsatzverbesserung rechnen.



Erläuterung: Anteile der Unternehmen mit verbesserter / gleich gebliebener / verschlechterter Umsatzerwartung.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

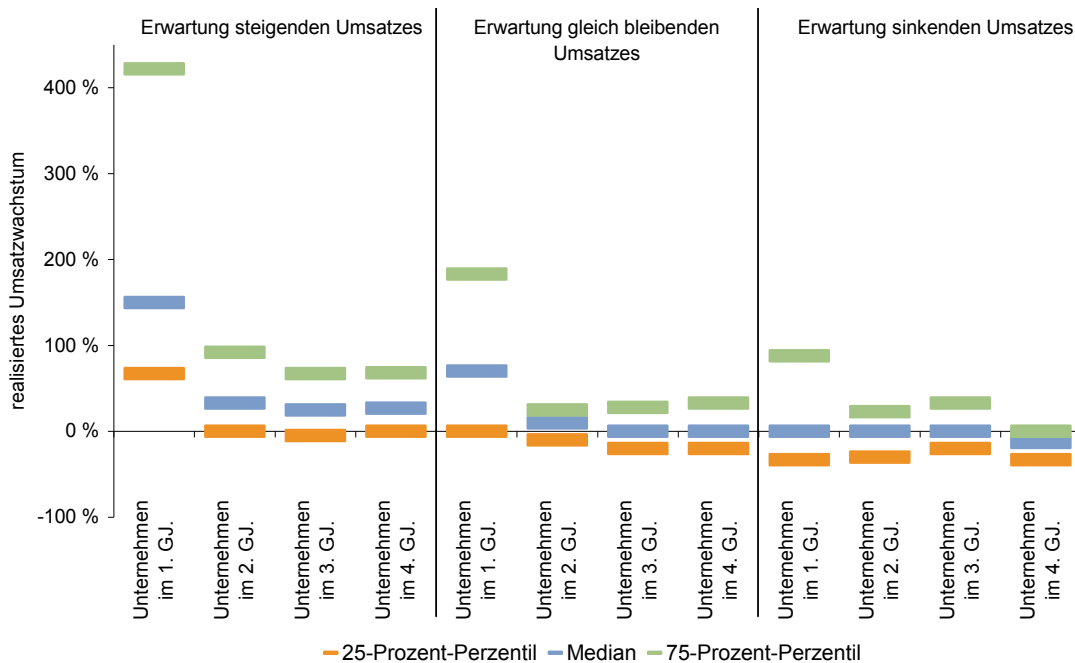
Grafik 1: Einschätzungen zur Umsatzentwicklung 2011 nach Gründungskohorten

Der Anteil der jungen Unternehmen, die für das Jahr 2011 einen Umsatzrückgang im Vergleich zu 2010 erwarten, ist relativ gering. Selbst von den älteren Gründungskohorten rechnen 10 % oder weniger damit, dass ihr Umsatz im Jahresvergleich sinkt. Im vergangenen Jahr lag dieser Anteil je nach Gründungskohorte noch zwischen 8 und 19 % (Fryges et al. 2010).

Aufgrund von unvorhergesehenen Ereignissen oder Fehleinschätzungen realisieren sich die ex ante formulierten Umsatzerwartungen nicht bei allen Unternehmen. Grafik 2 zeigt, wie die

Umsatzerwartungen der jungen Unternehmen für die Jahre 2009 und 2010 mit dem in diesen Jahren tatsächlich eingetretenen Umsatzwachstum korrespondieren. Da das Unternehmensalter auf die dargestellten Jahresmaße einen Einfluss hat, sind die Perzentile des realisierten Umsatzwachstums für die verschiedenen Ausprägungen der Erwartungen differenziert nach der Anzahl der Geschäftsjahre wiedergegeben.

Die Mehrheit der Unternehmen, die einen verbesserten Umsatz erwarteten, konnte im Folgejahr den Umsatz tatsächlich steigern. Drei Viertel der Unternehmen mit positiven Erwartungen erlitten zumindest keinen oder nur einen geringfügigen Umsatzrückgang. Von den Unternehmen, die mit einem gleich bleibenden Umsatz rechneten, entwickelte sich dann doch mindestens die Hälfte positiv. In der jüngsten Gründungskohorte wiesen sogar drei Viertel der Unternehmen, die einen stagnierenden Umsatz prognostiziert hatten, eine positive Umsatzentwicklung auf. Für die Unternehmen im dritten und vierten Geschäftsjahr lag der Median des realisierten Umsatzwachstums bei Null. Um dieses Nullwachstum gibt es einen Indifferenzbereich, innerhalb dessen Grenzen ein Unternehmen den Umsatz als stagnierend angibt. In der Gruppe der Unternehmen, die sinkende Umsätze erwarteten, entwickelte sich in den jüngsten drei Gründungskohorten die Hälfte der Unternehmen besser als gedacht und konnte einen Umsatzrückgang vermeiden. In der ältesten Gründungskohorte liegt auch der Median im negativen Bereich.



Erläuterung: Die Grafik zeigt Verteilungsmaße für die in den Jahren 2009 und 2010 von jungen Unternehmen realisierten Umsatzwachstumsraten klassiert nach deren Alter und Umsatzerwartungen für diese Jahre.

Lesehilfe: Unternehmen im ersten Geschäftsjahr, die für das jeweilige Folgejahr einen steigenden Umsatz erwarteten, realisierten für das entsprechende Jahr im Median eine Steigerung ihres Umsatzes von 150 %. Unternehmen im ersten Geschäftsjahr, die einen gleich bleibenden Umsatz erwarteten, realisierten im Median eine Steigerung ihres Umsatzes von 70 %.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

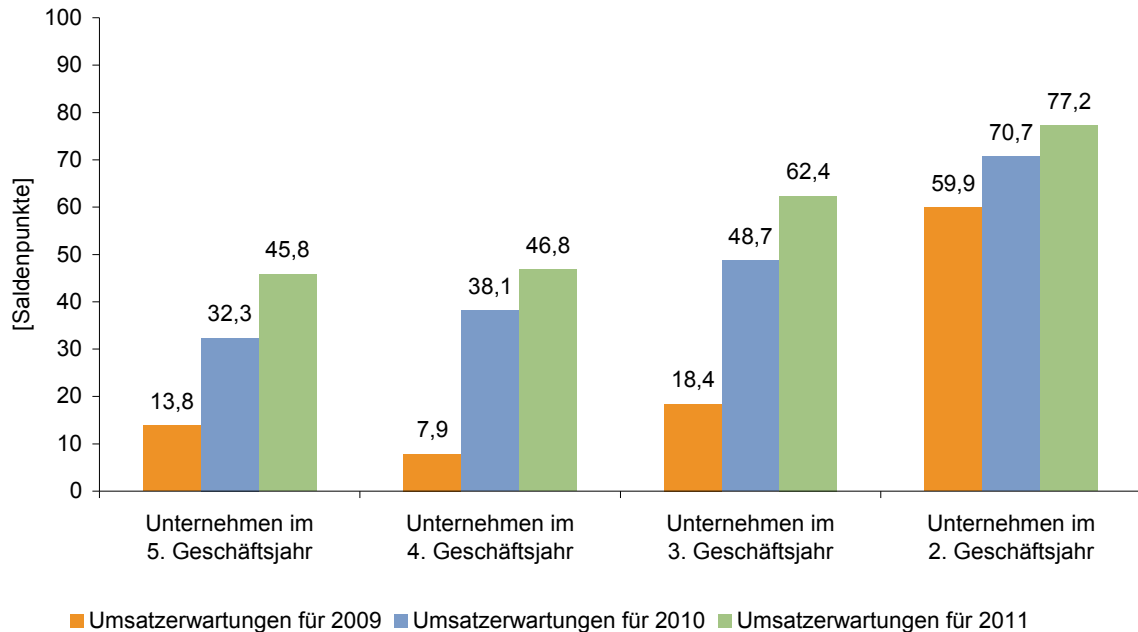
Grafik 2: Realisiertes Umsatzwachstum nach Umsatzerwartungen und Unternehmensalter

Insgesamt zeigt sich beim Vergleich der Umsatzerwartungen mit dem realisierten Umsatzwachstum, dass sich der Großteil der jungen Unternehmen tendenziell besser entwickelt als von ihnen selbst zunächst erwartet – zumindest in der kurzen Frist über den Erwartungshorizont von einem Jahr. Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich das realisierte Umsatzwachstum nur für die noch am Markt aktiven Unternehmen ermitteln lässt, was eine positive Verzerrung hervorrufen dürfte. Weiterhin spiegelt die Verteilung des realisierten Umsatzwachstums die ex ante-Erwartungen bei den älteren Unternehmen besser wider als bei den jüngeren Unternehmen. Mit zunehmender Dauer der Geschäftstätigkeit stehen den jungen Unternehmen mehr Informationen für ihre Erwartungsbildung zur Verfügung, sodass sie die Situation und Entwicklungsmöglichkeiten ihres Unternehmens genauer einschätzen können.

Die jüngeren Unternehmen unterschätzen tendenziell die tatsächliche Entwicklung. Mitverantwortlich hierfür dürfte ihre geringere Erfahrung am Markt sein, die eine korrekte Erwartungsbildung hinsichtlich der weiteren Entwicklung ihrer Geschäftstätigkeit erschwert. Der unter Gründern verbreitete Hang zu einem übersteigerten Selbstvertrauen (*overconfidence*, Hoffrage 2004, Koellinger et al. 2007, Cramerer und Lovallo 1999) lässt sich anhand ihrer Umsatzerwartungen allerdings nicht belegen.

Als Indikator für die Stimmung der Unternehmen auf Basis qualitativer Umfrageergebnisse wird oft der Saldo aus positiven und negativen Erwartungen herangezogen. In Grafik 3 ist der Saldo aus positiven und negativen Umsatzerwartungen von Unternehmen verschiedenen Alters für die Jahre 2009 bis 2011 dargestellt. Zunächst zeigt sich wiederum, dass bei den jüngeren Gründungskohorten die positiven Umsatzerwartungen die negativen stärker überwiegen. Für alle drei Bezugsjahre ist der Saldo für die Gruppe der jüngsten Unternehmen am höchsten und sinkt kontinuierlich mit dem Unternehmensalter. Darüber hinaus wird deutlich, dass sich – gemessen an den Salden – die Stimmung unter den jungen Unternehmen unabhängig von ihrem Alter seit dem Jahr 2009 kontinuierlich verbesserte. Der positive Saldensprung vom Krisenjahr 2009 auf das Erholungsjahr 2010 fällt dabei besonders groß aus. Hier zeigen sich klare Parallelen zur Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Konjunktur.

Für ihre Umsatzentwicklung im Jahr 2011 sind die jungen Unternehmen nochmals positiver gestimmt als im Jahr zuvor. Beispielsweise erreicht der Saldo in der Gruppe der jüngsten Unternehmen, die sich im zweiten Geschäftsjahr befinden – für das Jahr 2011 sind das die Unternehmen der Gründungskohorte 2010 – den bisherigen Spitzenwert von 77 Punkten. Aber auch bei den Unternehmen, die sich im fünften Geschäftsjahr befinden, beträgt der Überhang der positiven über die negativen Erwartungen für die Umsatzentwicklung im Jahr 2011 noch beachtliche 46 Punkte.



Erläuterung: Saldo in Prozentpunkten als Differenz aus dem Anteil der Unternehmen mit Erwartung eines sich verbessernden und eines sich verschlechternden Umsatzes. Die Jahreszahlen geben den Zeitraum für die Angabe der Umsatzerwartungen an. Die Gründungskohorte 2009 beispielsweise befindet sich im Jahr 2011 im dritten Geschäftsjahr, für welches sie über ihre Umsatzerwartungen befragt wurde. Der Überhang der positiven zu den negativen Umsatzerwartungen für diesen Jahrgang beträgt 62 Prozentpunkte.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

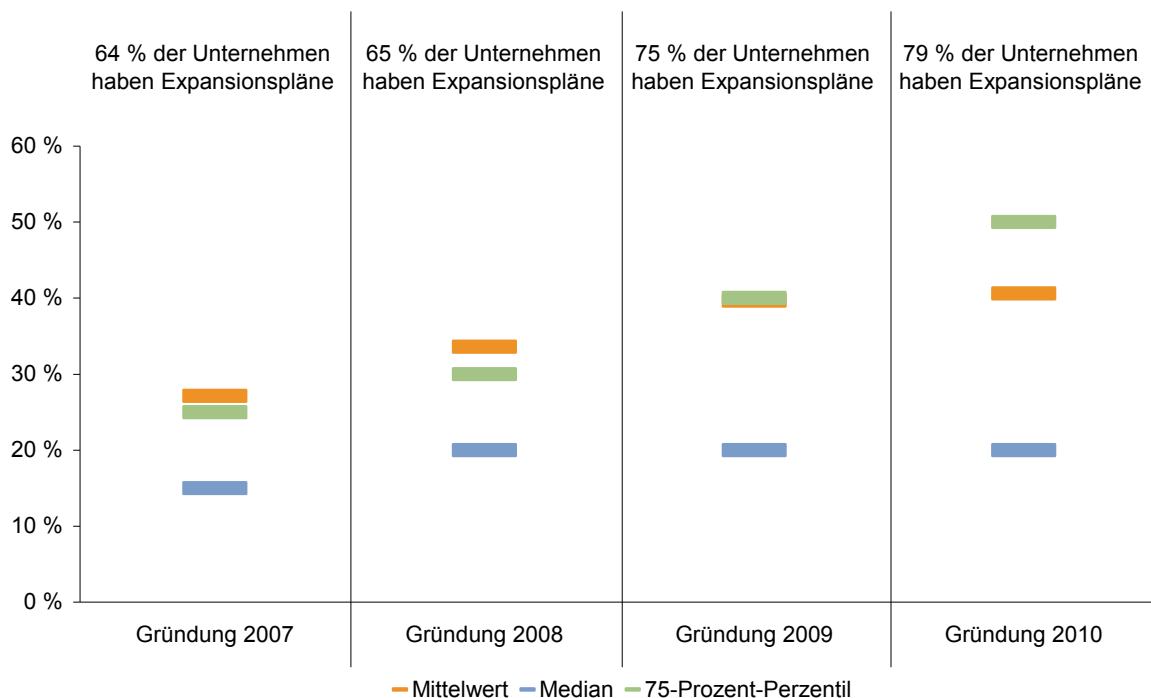
Grafik 3: Salden der Umsatzerwartungen für die Jahre 2009 bis 2011 nach Gründungskohorten

Um neben der kurzfristigen Entwicklung auch die mittelfristigen Entwicklungsziele der jungen Unternehmen zu erfassen, wurden diese in der aktuellen Erhebungswelle nach ihren Expansionsplänen für die nächsten drei Jahre befragt. Wird eine Expansion angestrebt, wurden sie um Angabe des Ausmaßes des geplanten Umsatzwachstums gebeten.⁶ Je jünger die Unternehmen sind, desto höher ist der Anteil von ihnen, der eine Umsatzexpansion über die nächsten drei Jahre anstrebt. Von den im Jahr 2010 gegründeten Unternehmen planen 79 % zu wachsen. Unter den im Jahr 2007 gegründeten Unternehmen ist dieser Anteil mit 64 % zwar geringer, dennoch will auch in dieser Kohorte die Mehrheit der Unternehmen expandieren (Grafik 4).

Neben ihrem hohen Anteil von Unternehmen, die eine Umsatzexpansion planen, strebt die jüngste Gründungskohorte mit 44 % auch die höchsten durchschnittlichen jährlichen Umsatzwachstumsraten an (Grafik 4). Da den neu gegründeten Unternehmen im ersten Geschäftsjahr i. d. R. nicht volle 12 Monate zur Verfügung stehen, müssen sie in den darauffolgenden Jahren zwingend hohe Umsatzsteigerungen erzielen, wenn sie ihre Geschäftstätigkeit aufrecht erhalten wollen. Je älter die Gründungskohorte ist, desto niedriger sind die

⁶ Ausgehend von den niedrigen und ggf. unterjährigen Umsätzen der jüngsten Gründungskohorte mag eine Quantifizierung des angestrebten Wachstums in einem Telefoninterview wie der Befragung zum KfW/ZEW-Gründungspanel eine Herausforderung darstellen.

durchschnittlichen geplanten Wachstumsraten. Die Median-Wachstumsraten unterscheiden sich hingegen für die jüngsten drei Gründungskohorten 2008 bis 2010 nicht, nur die Gründungskohorte 2007 liegt mit 15 % fünf Prozentpunkte unter den anderen Jahrgängen. Die Unterschiede zwischen Median und Mittelwert spiegeln die hohen Wachstumsraten wider, mit denen einige Unternehmen in den jüngeren Gründungskohorten planen. So streben 25 % der jüngsten Unternehmen ein Wachstum von mindestens 50 % an, während in der Gründungskohorte 2007 das Viertel der Unternehmen mit den stärksten Expansionsplänen mit einem Umsatzwachstum von mindestens 25 % pro Jahr plant. Auch hier ist zu berücksichtigen, dass die Gründungskohorte 2010 von einem niedrigeren Umsatzniveau startet als die älteren Gründungskohorten, sodass auch zu erwarten ist, dass sie eine relativ stärkere Ausweitung der Umsätze planen als ältere Unternehmen.



Erläuterung: Anteil der Unternehmen, der ausgehend von den Umsätzen im Jahr 2010 im Zeitraum 2011–2013 Umsatzsteigerungen plant. Für die Unternehmen mit Expansionsplänen sind der Mittelwert, der Median und das 75-Prozent-Perzentil der Verteilung der geplanten jährlichen Umsatzwachstumsrate wiedergegeben. Das 25-Prozent-Perzentil beträgt für alle Gründungskohorten 2007–2010 jeweils 10 %. Dabei ist zu berücksichtigen, dass ein Nullwachstum die Untergrenze darstellt.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 4: Einschätzungen zur Umsatzentwicklung im Zeitraum 2011 bis 2013 nach Gründungskohorten

Nach Branchen differenziert ist in den Hightech-Branchen der höchste Anteil von Unternehmen mit Expansionsplänen zu verzeichnen (Spitzen- und Hochwertige Technik 83 %, Hightech-Dienstleistungen 76 %), gefolgt vom nicht-technologieorientierten Verarbeitenden Gewerbe (77 %), den Nicht-Hightech-Dienstleistungen (72 %) und den Unternehmen des Bau-sektors (61 %).

Ob die jungen Unternehmen ihre kurz- und mittelfristigen Expansionspläne auch realisieren können, ist zum einen von ihrer Ausgangssituation und zum anderen von den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen abhängig. Insgesamt war das Jahr 2010 durch gute gesamtwirtschaftliche Bedingungen gekennzeichnet. Für die jungen Unternehmen fiel die Auslastung ihrer Kapazitäten höher aus als im Krisenjahr 2009 und auch ihre Investitionstätigkeit hat sich erholt.⁷ Die Kennzahlen zur wirtschaftlichen Tätigkeit der älteren Gründungskohorten zeigen ein positives Bild ihrer wirtschaftlichen Situation.⁸ Geringere Finanzierungsschwierigkeiten und ein gestiegenes Außenfinanzierungsvolumen deuten ebenfalls auf ein positives Umfeld für die jungen Unternehmen hin.⁹ Allerdings hat die Innovationstätigkeit insbesondere der jüngsten Gründungskohorte abgenommen und auch die Beschäftigungswirkung der neu gegründeten Unternehmen ist geringer als im Krisenjahr 2009.¹⁰ Kleinere, weniger innovative Gründungen deuten auf im Konjunkturaufschwung sinkende Markteintrittsbarrieren hin. Die kleinere Gründungsgröße betrifft vor allem den Nicht-Hightech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes und den Bausektor.¹¹ Die Wahrnehmung sinkender Markteintrittsbarrieren wird durch die vergleichsweise geringen durchschnittlichen Umsätze von Nicht-Hightech-Gründungen gestützt (vgl. Tabelle 20 im Anhang). Offensichtlich nutzen nicht-innovative Gründungen die gesunkenen Anforderungen an den Start der Geschäftstätigkeit bei der guten Nachfragesituation im Konjunkturaufschwung aus.

Aus einem guten Umfeld heraus gehen die jungen Unternehmen positiv gestimmt ihre weitere Entwicklung an. Nicht zuletzt die positiven Erwartungen der jungen Unternehmen deuten auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2011 hin. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen hierfür haben sich im Vergleich zu 2010 nur wenig verschlechtert. So liegt die KfW-Konjunkturprognose für das Jahr 2011 noch bei einer Wachstumsrate des preis- und kalenderbereinigten BIP von 3,1 % (Borger 2011). Allerdings nahmen die Unsicherheiten und Risiken für die weitere konjunkturelle Entwicklung im bisherigen Jahresverlauf 2011 deutlich zu. Die ZEW-Konjunkturerwartungen haben sich seit Beginn des Jahres 2011 kontinuierlich eingetrübt (Mokinski 2011). Auch der KfW-Konjunkturkompass prognostiziert eine reale BIP-

⁷ Durchschnittlicher Kapazitätsauslastung der Unternehmen im ersten bis vierten Geschäftsjahr 2009: 78 %, 2010: 83 %; Anteil investierender Unternehmen 2009: 64 %, 2010: 71 %; Anteil der Unternehmen mit revidierten Investitionsplänen 2009: 30 %, 2010: 23 %.

⁸ So nimmt beispielsweise der Anteil der Unternehmen mit positivem Gewinn mit der Länge der Geschäftstätigkeit zu, siehe Tabelle 2.

⁹ Anteil der Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten im jeweils ersten bis vierten Geschäftsjahr 2009: 19 %, 2010: 15 %; Median des externen Finanzierungsvolumens im Gründungsjahr 2009: 18.000 EUR, 2010: 24.000 EUR.

¹⁰ Anteil der Unternehmen im ersten Geschäftsjahr mit Marktneuheit 2009: 16 %, 2010: 12 %; VZÄ von Unternehmen im ersten Geschäftsjahr 2009: 3,7, 2010: 2,9.

¹¹ Beschäftigung im Gründungsjahr nach Branchen, siehe Kapitel 3, Tabelle 2.

Wachstumsrate von 1,6 % für das Jahr 2012 nur unter der Voraussetzung, dass sich die Negativszenarien beispielsweise aus der Staatsschuldenkrise und den Zweifeln an der politischen Handlungsfähigkeit in der Eurozone sowie der wieder zunehmenden Verunsicherung über die Solidität der Banken nicht realisieren (Borger 2012). Sollten sich diese konjunkturellen Risiken manifestieren, stünde für die neu gegründeten Unternehmen ihre erste Belastungsprobe an, während die älteren Gründungskohorten ihre Krisenfestigkeit erneut unter Beweis stellen müssten.

3 Beschäftigung in jungen Unternehmen

3.1 Die Beschäftigung zum Gründungszeitpunkt

Mit einem neu gegründeten Unternehmen werden nicht nur Arbeitsplätze für die Gründer selbst geschaffen. Ein nicht zu vernachlässigender Anteil von jungen Unternehmen beschäftigt auch schon zum Gründungszeitpunkt weitere Personen und trägt damit zur Schaffung von Arbeitsplätzen in Deutschland und der derzeit guten Lage auf dem Arbeitsmarkt bei. Insgesamt beschäftigten 41 % der jungen Unternehmen der Kohorte 2010 bereits zum Gründungszeitpunkt – neben den Gründern selbst – weitere Personen (siehe Tabelle 3). Diese umfassen sowohl angestellte sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter, als auch Mini-jobber, Auszubildende, mithelfende Familienangehörige, freie Mitarbeiter, Praktikanten und Leiharbeitskräfte. Unabhängig vom Gründungsjahr beschäftigen am häufigsten neue Unternehmen der forschungsintensiven Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes (STW & HTW) schon zum Gründungszeitpunkt (neben den Gründern) andere Personen: Beispielsweise haben im Gründungsjahr 2010 46 % der jungen Hightech-Unternehmen in STW & HTW zum Gründungszeitpunkt Mitarbeiter beschäftigt. Auf der anderen Seite ist der Anteil bei den Hightech-Dienstleistern (TDL & Software) unterdurchschnittlich. Nur 29 % der im Jahr 2010 gegründeten technologieintensiven Dienstleister und Software-Unternehmen beschäftigten zum Gründungszeitpunkt schon andere Mitarbeiter. Im Vergleich zu Gründungen des Vorjahres (Kohorte 2009) hat sich der Anteil der Unternehmen, die zum Gründungszeitpunkt schon Mitarbeiter beschäftigen, etwas verringert (2009: 43 %; 2010: 41 %). Dies ist insbesondere für neue Unternehmen der nicht-technologieintensiven Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes (NTW) und des Bausektors zu sehen, die im Vergleich zu Gründungen des Jahres 2009 deutlich seltener schon zum Gründungszeitpunkt Mitarbeiter beschäftigten.

Tabelle 3: Anteil der Unternehmen, die zum Gründungszeitpunkt außer den Gründern weitere Personen beschäftigen

	Kohorte 2007	Kohorte 2008	Kohorte 2009	Kohorte 2010
STW & HTW	50,9	43,1	44,4	46,2
TDL & Software	33,9	23,4	30,5	29,2
NTW	43,9	37,4	46,4	34,4
Bau	33,6	26,5	40,4	33,9
NTDL	41,8	33,8	44,7	43,5
Gesamt	40,5	32,6	43,3	41,0

Erläuterung: Häufigkeitsanteile (in Prozent) an allen Gründungen einer Kohorte, alle Arten von Beschäftigung.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Insgesamt ist die Zahl der im Jahr 2010 durch die von neuen Unternehmen zum Gründungszeitpunkt geschaffenen Stellen (ohne freie Mitarbeiter, Praktikanten und Leiharbeitskräfte) – der so genannte direkte Bruttobeschäftigungseffekt (BBE) – beträchtlich (siehe Tabelle 4). Im

Jahr 2010 betrug der Bruttobeschäftigungseffekt durch Unternehmensgründungen rund 459.400 vollzeitäquivalente Arbeitsplätze (VZÄ). Zunächst schaffen die Gründer vor allem einen Arbeitsplatz für sich selbst. Wird berücksichtigt, dass im Jahr 2010 28 % der Unternehmensgründungen im Team stattfanden, beträgt die durchschnittliche Anzahl der für die Gründer geschaffenen Arbeitsplätze pro Unternehmen 1,4. In STW & HTW liegt diese Größe mit 1,6 Stellen pro Unternehmen etwas höher. Das untere Ende des Spektrums wird von Gründungen in der Baubranche mit im Mittel nur 1,2 Gründern pro Unternehmen markiert. Diese Werte sind im Wesentlichen auf die Zahl der Teamgründungen in einer Branche zurückzuführen und weniger auf die Größe des Teams. So weist die Baubranche mit 17 % den kleinsten Anteil an Teamgründungen auf, während Teamgründungen im Hightech-Bereich des Verarbeitenden Gewerbes (STW & HTW) am häufigsten auftreten (37 %).

Tabelle 4: Gründungsbeschäftigung in den Kohorten 2007–2010

	BBE	durchs. Größe	davon angestellte Mitarbeiter	davon Gründer	Anteil Teamgründungen (in Prozent)
2007					
STW & HTW	6.400	3,3	1,6	1,7	40,6
TDL & Software	22.700	2,2	0,6	1,6	36,5
NTW	33.900	4,4	3,0	1,4	29,0
Bau	53.000	2,2	0,9	1,3	17,6
NTDL	358.000	2,5	1,1	1,4	24,4
Gesamt	473.900	2,5	1,1	1,4	24,5
2008					
STW & HTW	6.800	3,2	1,7	1,5	35,4
TDL & Software	23.900	2,2	0,6	1,6	38,9
NTW	27.000	3,3	1,9	1,4	31,0
Bau	47.300	2,2	0,9	1,3	21,4
NTDL	296.700	2,1	0,8	1,3	23,5
Gesamt	401.700	2,2	0,9	1,4	24,7
2009					
STW & HTW	6.300	2,9	1,2	1,7	40,5
TDL & Software	28.200	2,0	0,6	1,5	33,7
NTW	36.400	3,6	2,1	1,5	33,2
Bau	53.700	2,4	1,2	1,2	16,0
NTDL	422.500	2,8	1,5	1,3	24,5
Gesamt	547.100	2,8	1,4	1,3	24,8
2010					
STW & HTW	7.200	3,4	1,8	1,6	37,2
TDL & Software	25.700	1,9	0,4	1,5	33,3
NTW	22.100	2,2	0,9	1,3	24,0
Bau	43.900	2,0	0,8	1,2	17,1
NTDL	360.500	2,5	1,1	1,4	29,3
Gesamt	459.400	2,4	1,0	1,4	28,1

Erläuterung: Berechnung des BBE und der mittleren Größe als Vollzeitäquivalente inkl. Gründer, ohne freie Mitarbeiter, Praktikanten und Leiharbeitskräfte. Summationsdifferenzen durch Runden.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Für andere Personen ist durch Gründungen des Jahres 2010 im Mittel ein vollzeitäquivalenter Arbeitsplatz pro Unternehmen zum Gründungszeitpunkt geschaffen worden. Mit Aus-

nahme der jungen Unternehmen in der Spitzen- und Hochwertigen Technik, war die Zahl der zum Gründungszeitpunkt geschaffenen Stellen für die Gründer im Durchschnitt höher als für andere Personen (1,0 angestellte Mitarbeiter auf 1,4 Gründer). Für Gründungen des Jahres 2009 lag das Verhältnis von Gründern zu angestellten Mitarbeitern noch bei 1,4 angestellten Mitarbeitern zu 1,3 Gründern. Der starke Rückgang des Bruttobeschäftigungseffekts von rund 547.100 vollzeitäquivalenten Stellen im Jahr 2009 auf 459.400 vollzeitäquivalente Stellen im Jahr 2010 hat also seine wesentliche Ursache in der im Mittel geringeren Anzahl von angestellten Mitarbeitern, die zu einer etwas geringeren durchschnittlichen Beschäftigung pro Unternehmen von 2,4 VZÄ führte. Eine weitere Ursache für den Rückgang des Bruttobeschäftigungseffekts ist der Rückgang der Zahl der Gründungen wirtschaftsaktiver Unternehmen im Jahr 2010. Ein Grund für die um 2 % geringere Gründungsaktivität in 2010 und die um 0,4 VZÄ geringere Anzahl angestellter Mitarbeiter mag in der guten konjunkturellen Lage und der Erholung des Arbeitsmarktes im Jahr 2010 liegen. Denn im konjunkturellen Aufschwung ergeben sich für viele potenzielle Gründer bessere Chancen in abhängiger Beschäftigung und die Zahl der Notgründungen geht zurück. Des Weiteren sind junge Unternehmen bei einer guten Arbeitsmarktsituation, wie sie im Jahr 2010 herrschte, möglicherweise bei der Einstellung von Mitarbeitern stärker von angebotsseitigen Restriktionen betroffen. Selbst Gründungen mit angestellten Mitarbeitern sind im Vergleich zu etablierten Unternehmen noch klein und fallen hinsichtlich des Arbeitnehmerkündigungsschutzes in der Regel unter die „Kleinbetriebsklausel“, die für Unternehmen mit weniger als 10 vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmern Anwendung findet. Zusätzlich ist nicht zuletzt aufgrund des hohen Schließungsrisikos von jungen Unternehmen das Risiko eines Arbeitsplatzverlustes höher als in etablierten Unternehmen (vgl. Schnabel et al. 2011). Auch die in jungen Unternehmen geringere Entlohnung (vgl. Brixey et al. 2007) lässt Gründungen im Vergleich zu etablierten und größeren Unternehmen für Arbeitssuchende als Arbeitgeber weniger attraktiv erscheinen. Hinsichtlich des Bruttobeschäftigungseffektes ist zudem festzustellen, dass die Zahl der geschaffenen Stellen insbesondere in den Nicht-Hightech-Branchen (NTW, Bau, NTDL) zurückgeht, während sie in den Hightech-Branchen (STW, HTW, TDL und Software) über die Jahre recht stabil ist.

3.2 Beschäftigungswachstum

Im Jahr 2009 konnte ein positiver Wachstumsschub für junge Unternehmen identifiziert werden (siehe Fryges et al. 2010). Das Wachstum der ein- und zweijährigen Unternehmen hat sich auch im Jahr 2010 auf hohem Niveau gehalten (siehe Tabelle 5). Unternehmen im zweiten Geschäftsjahr (Kohorte 2009) haben die Zahl ihrer vollzeitäquivalenten Mitarbeiter im Jahr 2010 um durchschnittlich 35 % erhöht. Im Jahr 2009 konnten Unternehmen im zweiten Geschäftsjahr (Kohorte 2008) ein vergleichbar hohes Wachstum erreichen (36 %). Auch das

Beschäftigungswachstum für Unternehmen im dritten Geschäftsjahr hielt sich im Jahr 2010 auf hohem Niveau (Gründungskohorte 2007: 15 % in 2009, Gründungskohorte 2008: 17 % in 2010).

Bei einer Betrachtung nach den verschiedenen Branchengruppen zeigt sich, dass das Beschäftigungswachstum nicht in allen Branchen das hohe Niveau des Vorjahres erreicht. So sind Unternehmen im dritten Geschäftsjahr im Bau- und Ausbaugewerbe im Jahr 2009 noch um 29 % gewachsen, 2010 jedoch nur noch um durchschnittlich 14 %. Bauunternehmen der Gründungskohorte 2008 haben aber bereits im Jahr 2009 mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 51 % intensiv Mitarbeiter eingestellt. Die niedrigere durchschnittliche Wachstumsrate im Folgejahr weist darauf hin, dass diese Unternehmen im Zuge der Maßnahmen des ersten und zweiten Konjunkturpaktes der Bundesregierung die gewünschten Einstellungen schon früh realisieren konnten und damit eine kostendeckende Betriebsgröße bereits zu einem frühen Zeitpunkt erreichten.

Tabelle 5: Beschäftigungswachstum 2009 und 2010 in jungen Unternehmen

Branche \ Jahr	Kohorte 2007		Kohorte 2008		Kohorte 2009
	2009	2010	2009	2010	2010
STW & HTW	22,4	24,8	43,7	28,2	55,6
TDL & Software	13,2	11,4	33,2	29,8	26,0
NTW	18,0	10,1	36,8	25,5	38,1
Bau	28,7	24,8	50,6	13,7	52,3
NTDL	12,2	5,4	33,2	15,5	32,3
Gesamt	14,9	8,9	35,6	16,8	35,0

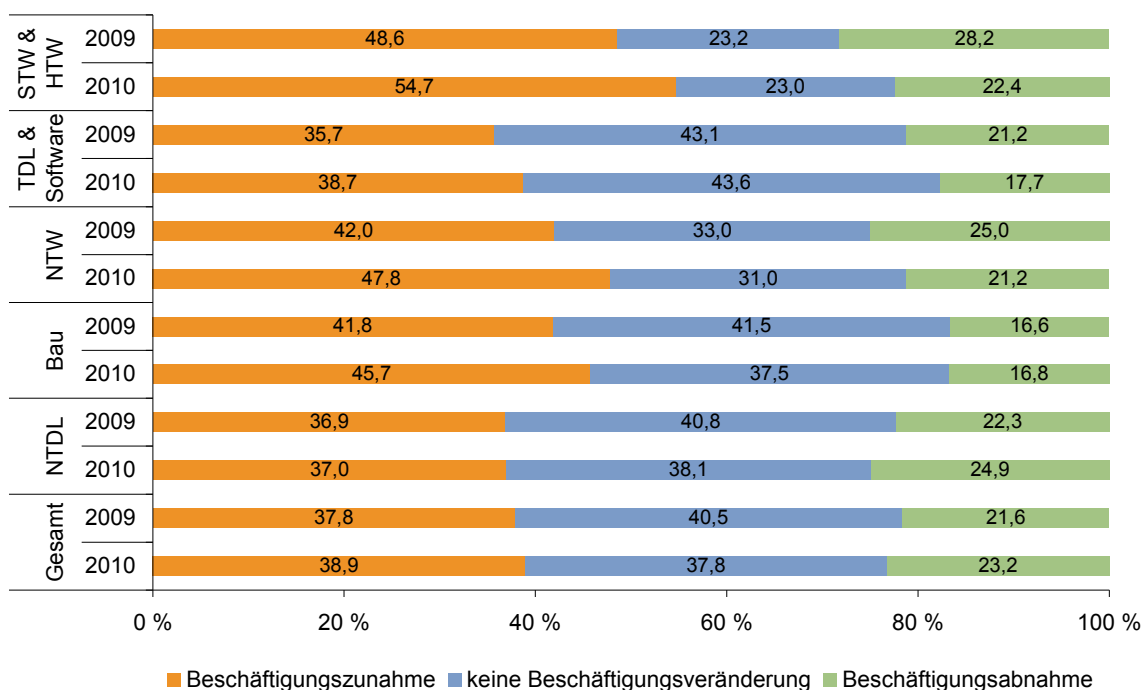
Erläuterung: Durchschnittliches Beschäftigungswachstum im Jahr 2009 und 2010 (in Prozent) der Kohorten 2007 bis 2009, berechnet bezüglich vollzeitäquivalenter Mitarbeiter ohne das obere 1-Prozent-Perzentil der Wachstumsraten. Das Wachstum für die Gründungskohorte 2009 ist in 2009 unterjährig und deshalb nicht ausgewiesen.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Die jungen Hightech-Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes (STW & HTW) gleichen Alters sind im Jahr 2010 sogar noch stärker gewachsen als im Jahr 2009 (einjährige: 44 % in 2009 vs. 56 % in 2010; zweijährige: 22 % in 2009 vs. 28 % in 2010). Dies spiegelt sich im überdurchschnittlich hohen Anteil aller jungen Unternehmen wider, die im Jahr 2010 ihre Beschäftigung in Vollzeitäquivalenten erhöht haben (Grafik 5). Im Jahr 2010 konnten knapp 55 % der Unternehmen in STW & HTW eine Beschäftigungszunahme verzeichnen, 23 % stagnierten und 22 % haben im Jahr 2010 Beschäftigung abgebaut.

Das Wachstum unter den Hightech-Dienstleistern hat im Gegensatz dazu leicht nachgelassen. Während einjährige Unternehmen in TDL & Software im Jahr 2009 um 33 % gewachsen sind, realisierten einjährige Hightech-Dienstleister im Jahr 2010 nur noch ein durchschnittliches Wachstum von 26 %. Insbesondere war im Jahr 2010 unter den technologieintensiven Dienstleistern (wie auch schon im Vorjahr) ein relativ großer Anteil von Unternehmen ohne

Beschäftigungsveränderung (44 %) zu beobachten (siehe Grafik 5). Ein im Branchenvergleich geringeres Wachstum ist bei allen Dienstleistern gleichermaßen zu beobachten. Auch junge Unternehmen in den nicht-technologieintensiven Dienstleistungsbranchen (NTDL) wachsen im Branchenvergleich tendenziell unterdurchschnittlich. Diese Gruppe von Unternehmen ist mit einem Anteil von 25 % auch am häufigsten geschrumpft und mit einem Anteil von 37 % am seltensten gewachsen. Dieser Umstand war schon im Vorjahr zu beobachten. Der Anteil der wachsenden technologieintensiven Dienstleister ist sogar leicht gestiegen. Gleichzeitig ist der Anteil der technologieintensiven Dienstleister, die geschrumpft sind, leicht zurückgegangen. Der Anteil der schrumpfenden nicht-technologieintensiven Dienstleister ist allerdings leicht gestiegen.



Erläuterung: Anteil der Unternehmen mit Beschäftigungszunahme, ohne Beschäftigungsveränderung und mit Beschäftigungszunahme, inkl. Gründer / Inhaber, ohne freie Mitarbeiter, Praktikanten und Leiharbeitskräfte.

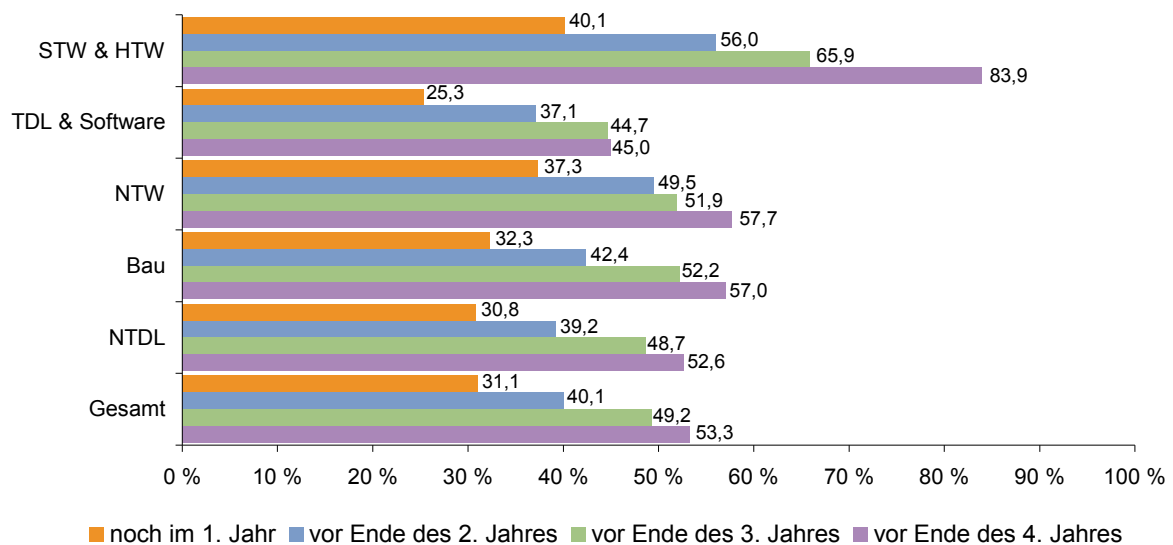
Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 5: Anteil der Unternehmen mit Beschäftigungszunahme und Beschäftigungsabnahme in den Jahren 2009 und 2010

Insgesamt lässt sich eine leicht positive Wirkung des Konjunkturaufschwungs im Jahr 2010 erkennen. So ist der Anteil unter den Unternehmen im zweiten bis vierten Geschäftsjahr, die im Jahr 2010 eine Beschäftigungszunahme verzeichnen konnten, in fast allen Branchen gestiegen. Diese positive Tendenz ist auch in der Baubranche zu beobachten. Während im Jahr 2009 knapp 42 % der Bauunternehmen im zweiten bis vierten Geschäftsjahr ihre Beschäftigung erhöht haben, haben dies im Jahr 2010 sogar 46 % der Bauunternehmen getan.

3.3 Der Zeitpunkt der Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiters

Auch wenn junge Unternehmen gerne flexible Beschäftigungsverhältnisse wie Minijobs, Leiharbeit, Praktika und freie Mitarbeit nutzen (vgl. Gottschalk et al. 2008), schaffen sie nicht nur so genannte atypische Beschäftigungsverhältnisse, sondern stellen mitunter schon zu einem frühen Zeitpunkt den ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter ein. Auf Basis der Panelbefragung kann festgestellt werden, wann ein neu gegründetes Unternehmen seinen ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter eingestellt hat. Bis zum Ende des ersten Geschäftsjahres haben 31 % der Unternehmen bereits ihren ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter eingestellt (siehe Grafik 6). Bei 40 % der Unternehmen fand die Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiters bis zum Ende des zweiten Geschäftsjahres statt, bei kumulierten 49 % vor Ende des dritten Geschäftsjahres und bei kumulierten 53 % vor Ende des vierten Geschäftsjahres. Nach vier Jahren hat also über die Hälfte der noch am Markt aktiven Unternehmen schon mindestens einen sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplatz in Voll- oder Teilzeit geschaffen.



Anmerkung: In die Berechnung des Anteils der Unternehmen die vor Ende des 3. Jahres bzw. vor Ende des 4. Jahres ihren ersten SV-Mitarbeiter eingestellt haben, gehen nur die Unternehmen der Gründungskohorten 2007–2009 ein, die das hierfür notwendige Unternehmensalter bis Ende 2010 bereits erreicht haben.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 6: Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiters (kumulierte Anteile)

In Grafik 6 ist zu erkennen, dass insbesondere Unternehmen der Spitzentechnik und der Hochwertigen Technik schon früh ihren ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter einstellen. Gut 40 % der jungen Hightech-Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe haben dies schon im ersten Jahr getan, während 84 % der jungen Unternehmen in dieser Branchen-Gruppe noch vor Ende des vierten Geschäftsjahres ihren ersten sozialversicherungspflichti-

gen Mitarbeiter eingestellt haben. Dies zeigt, dass insbesondere im FuE-intensiven Bereich des Verarbeitenden Gewerbes Mitarbeiter eine bedeutende Ressource darstellen. Im Gegensatz dazu dauert die Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiters unter den Hightech-Dienstleistern (TDL & Software) am längsten. Die Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiters fand in dieser Branchengruppe nur bei 25 % im ersten Jahr statt, bis zum Ende des vierten Jahres hatten 45 % die Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiters vorgenommen. Zwischen den anderen Branchen (NTW, Bau, NTDL) fallen kaum Unterschiede in den jeweiligen kumulierten Anteilen auf.

Um genauer zu untersuchen, welche jungen Unternehmen ihren ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter schon früh und welche diesen später oder gar nicht einstellen, wurde eine Regressionsanalyse durchgeführt. Regressionsanalysen haben gegenüber einfachen deskriptiven Analysen den Vorteil, dass sie es erlauben, mehrere Faktoren gleichzeitig in die Analyse einzubeziehen. Hierdurch können „Störeffekte“ bereinigt und der individuelle Effekt einer einzelnen Variable unter Konstanthalten aller anderen Einflussfaktoren (marginaler Effekt) bestimmt werden.

Mithilfe eines intervallzensierten Regressionsmodells wurde die Dauer bis zur Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiters geschätzt. Dieses Modell bietet sich an, da die Information des genauen Einstellungszeitpunktes nicht direkt zur Verfügung steht. Auf Basis der Angaben zur jeweiligen Anzahl der Mitarbeiter zum Ende eines Jahres kann jedoch bestimmt werden, zwischen welchen Zeitpunkten die Einstellung stattgefunden haben muss. Mithilfe der Regressionsergebnisse kann dann der Einfluss (marginale Effekt) einer Variable auf die Wahrscheinlichkeit bestimmt werden, dass der Zeitpunkt der erstmaligen Einstellung eines sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiters in ein bestimmtes Zeitintervall fällt. Tabelle 6 ist die Wahrscheinlichkeit zu entnehmen, dass die Einstellung in einem von drei Zeitintervallen stattfand: (i) im ersten Geschäftsjahr (GJ), (ii) im 2./3. GJ, (iii) im vierten GJ oder später.

Neben Brancheneffekten untersuchen wir in diesem Modell den Effekt der individuellen Innovationstätigkeit eines Unternehmens, die mithilfe einer Dummy-Variable dargestellt wird. Diese bildet ab, ob das Unternehmen mit einer Marktneuheit in den Markt eingetreten ist (Marktneuheit bei Gründung). Des Weiteren geht als erklärende Variable in das Modell ein, ob ein Unternehmen im Team gegründet wurde (Teamgründung). Hinsichtlich der Bedeutung des Humankapitals für die Startgröße eines Unternehmens (vgl. z. B. Mata 1996, Colombo et al. 2004, Resende 2007, Gottschalk et al. 2010) werden auch Variablen in die Schätzung aufgenommen, die verschiedene Komponenten des Humankapitals der Gründer beschreiben. Eine Dummy-Variable kennzeichnet, ob mindestens ein Mitglied des Gründungsteams über einen Fachhochschul- oder Hochschulabschluss verfügt. Eine weitere Dummy-Variable gibt

an, ob mindestens ein Gründer im Gründungsteam schon einmal ein Unternehmen gegründet hat oder selbstständig tätig war (unternehmerische Erfahrung). Eine weitere Komponente des Humankapitals stellt die Branchenerfahrung dar, die über die Anzahl der Jahre, die der Gründer in der Branche seines Unternehmens gearbeitet hat, ermittelt wird. Neben diesen Humankapitalvariablen fließen zusätzlich das wichtigste Gründungsmotiv ein (Notgründung vs. Chancengründung) und ein Indikator, der angibt, ob das Unternehmen im Gründungsjahr schon Gewinne erzielen konnte.

Als positive Einflussfaktoren auf die Wahrscheinlichkeit, schon früh den ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter einzustellen (linke Spalte in Tabelle 6), können verschiedene Faktoren identifiziert werden. Die Ergebnisse der Schätzung zeigen, dass Teamgründungen im Vergleich zu Einzelgründungen eine um 5,0 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit haben, bereits im ersten Geschäftsjahr sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter einzustellen. Wenn mindestens einer der Gründer studiert hat, erhöht dies die Wahrscheinlichkeit um 3,7 Prozentpunkte. Pro Jahr an Branchenerfahrung steigt die Wahrscheinlichkeit um 0,2 Prozentpunkte, d. h. ein Gründer der 10 Jahre mehr Branchenerfahrung hat, stellt den ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter mit einer um 2 Prozentpunkte höheren Wahrscheinlichkeit schon im ersten Geschäftsjahr ein. Das Vorliegen unternehmerischer Erfahrung erhöht die Wahrscheinlichkeit der Einstellung im ersten Geschäftsjahr um 6,6 Prozentpunkte.

Die Branchenzugehörigkeit hat auch im multivariaten Rahmen einen wesentlichen Einfluss auf den Zeitpunkt der Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiters. Verglichen mit nicht-technologieintensiven Dienstleistern haben Unternehmen in den Branchen STW & HTW eine um 11,2 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit, den ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter bereits im ersten Geschäftsjahr einzustellen. Auch in den nicht-technologieintensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes liegt die Wahrscheinlichkeit im Mittel um 6,7 Prozentpunkte höher als unter den nicht-technologieintensiven Dienstleistern. Demgegenüber haben technologieintensive Dienstleister (TDL & Software) eine deutlich geringere Wahrscheinlichkeit den ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter bereits im ersten Jahr einzustellen. Dieser Umstand zeigte sich schon in den deskriptiven Analysen: In der Branche der technologieintensiven Dienstleister starten Unternehmen kleiner und weisen einen großen Anteil von Unternehmen auf, die im Jahr 2010 nicht gewachsen sind. Die Unterschiede zwischen den Branchen ergeben Sinn, da im Verarbeitenden Gewerbe aufgrund von Skaleneffekten höhere mindestoptimale Betriebsgrößen zu beobachten sind. Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe haben also einen größeren Druck, schon früh Mitarbeiter einzustellen, während technologieintensi-

ve Dienstleister, wie kleine Computer-Notdienste in der Nachbarschaft, unter Umständen auch als Ein-Personen-Unternehmen kostendeckend operieren können.

Tabelle 6: Wahrscheinlichkeiten der intervallzensierten Regression hinsichtlich des Zeitpunktes der Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiters

	Einstellung im ersten GJ		Einstellung im zweiten oder dritten GJ		Einstellung im vierten GJ oder später	
	Marginaler Effekt	Std. fehler	Marginaler Effekt	Std. fehler	Marginaler Effekt	Std. fehler
Marktneuheit bei Gründung	0,019	(0,012)	0,003*	(0,002)	-0,022	(0,014)
Teamgründung	0,050***	(0,011)	0,008***	(0,002)	-0,057***	(0,013)
Mind. ein Gründer hat studiert	0,037***	(0,011)	0,006***	(0,002)	-0,043***	(0,012)
Branchenerfahrung	0,002***	(0,001)	0,000***	(0,000)	-0,002***	(0,001)
Unternehmerische Erfahrung	0,066***	(0,011)	0,010***	(0,002)	-0,076***	(0,012)
Gründungsmotiv						
Notgründung	-0,077***	(0,014)	-0,012***	(0,002)	0,089***	(0,017)
Chancengründung	0,010	(0,011)	0,002	(0,002)	-0,012	(0,013)
Referenz: Selbstständiges Arbeiten und andere Motive						
Gewinn						
weder Gewinn noch Verlust im Gründungsjahr	-0,046***	(0,011)	-0,007***	(0,002)	0,052***	(0,052)
Verlust im Gründungsjahr	-0,064***	(0,014)	-0,011***	(0,004)	0,075***	(0,075)
Referenz: Gewinn						
Branche						
STW & HTW	0,112***	(0,017)	0,003	(0,002)	-0,115***	(0,016)
TDL & Software	-0,054***	(0,012)	-0,015***	(0,004)	0,069***	(0,016)
NTW	0,067***	(0,017)	0,006***	(0,001)	-0,072***	(0,018)
Bau	0,023	(0,018)	0,003	(0,002)	-0,026	(0,020)
Referenz: NTDL						
Gründungsjahr	ja		ja		ja	
Gründungsmonat	ja		ja		ja	
Geschätzte Wahrscheinlichkeit	0,272		0,338		0,390	
Beobachtungen			5.080			
Log likelihood			-7.302,37			
χ^2			710,51			

Erläuterung: Marginale Effekte der intervallzensierten Regression; weitere Kontrollvariablen: Schichtungskriterium KfW-Förderung, Gründungsjahr, Gründungsmonat; * 10 % Signifikanzniveau, ** 5 % Signifikanzniveau, *** 1 % Signifikanzniveau.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Des Weiteren zeigt sich, dass Unternehmen, die im Gründungsjahr noch keine Gewinne erzielen konnten, auch mit geringerer Wahrscheinlichkeit früh sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter einstellen. Die Finanzierung von Personalkosten, wie auch anderer Betriebskosten (siehe Kapitel 6 bzw. Grafik 26 und Grafik 27 im Anhang) hängt demnach stark von den Möglichkeiten der Innenfinanzierung ab. Konnten im Gründungsjahr noch keine Gewinne erzielt, aber Verluste vermieden werden, sinkt die Wahrscheinlichkeit der Einstellung um 4,6 Prozentpunkte. Musste das junge Unternehmen sogar Verluste verzeichnen, sinkt die Wahrscheinlichkeit um 6,4 Prozentpunkte.

Auch eine Notgründung, d. h. eine Gründung, deren Motivation der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit war oder in Ermangelung eines alternativen abhängigen Beschäftigungsverhältnisses geschah, senkt im Vergleich zum Gründungsmotiv „selbstbestimmtes Arbeiten“ die Wahrscheinlichkeit schon im Gründungsjahr einen sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter einzustellen um 7,7 Prozentpunkte.

Während die meisten Variablen nur einen geringen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit der Einstellung des ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiters im zweiten oder dritten Jahr haben (mittlere Spalte in Tabelle 6), ist bei Notgründungen auch diese Wahrscheinlichkeit deutlich geringer (-1,2 Prozentpunkte). „Notgründungen“ starten demnach nicht nur kleiner (vgl. Gottschalk et al. 2010), sondern für sie ist es auch weniger wahrscheinlich, frühzeitig sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze zu schaffen.

Einen nicht nur statistisch, sondern auch von ihrer Größe her signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, den ersten Mitarbeiter im zweiten oder dritten Jahr einzustellen, haben ferner unternehmerische Erfahrung (+1 Prozentpunkt), Verluste im Gründungsjahr (-1,1 Prozentpunkte) und die Zugehörigkeit zur Branche „TDL & Software“ (-1,5 Prozentpunkte).

Die Effekte auf die Wahrscheinlichkeit, erst nach dem dritten Jahr den ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter einzustellen (rechte Spalte), wirken dementsprechend jeweils in entsprechender Höhe in die Gegenrichtung. So ist z. B. die Wahrscheinlichkeit, dass Unternehmen in der Branchengruppe STW & HTW ihren ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter erst im vierten Geschäftsjahr oder später einstellen, um 11,5 Prozentpunkte geringer als unter nicht-technologieintensiven Dienstleistern.

Keinen robusten statistisch signifikanten Einfluss auf die jeweiligen Wahrscheinlichkeiten haben gegenüber ihrer Referenzkategorie die Variablen „Marktneuheit bei Gründung“, „Chancengründung“ und „Zugehörigkeit zum Bausektor“.

3.4 Beschäftigung im Jahr 2010

Die Einstellung von sozialversicherungspflichtigen Mitarbeitern und das Beschäftigungswachstum insgesamt führen dazu, dass sich die Zahl der in jungen Unternehmen beschäftigten Personen bis zum Ende des Jahres 2010 im Vergleich zum Gründungszeitpunkt deutlich erhöht hat. Wurden in der Gründungskohorte 2010 zum Gründungszeitpunkt im Mittel 2,4 vollzeitäquivalente Arbeitsplätze geschaffen, so hat sich diese Zahl bis zum Ende des Jahres 2010 auf 2,9 vollzeitäquivalente Arbeitsplätze erhöht (siehe Tabelle 7). Für die etwas älteren Gründungskohorten der Jahre 2007 bis 2009 ist die mittlere Zahl an vollzeitäquivalenten Arbeitsplätzen bis Ende 2010 auf 3,4 bis 3,9 vollzeitäquivalente Arbeitsplätze ange-

stiegen. Der Median der Beschäftigung liegt Ende 2010 über alle Gründungskohorten hinweg bei zwei vollzeitäquivalenten Arbeitsplätzen.

Tabelle 7: Beschäftigung zum 31.12.2010

	Unternehmen mit abh. Beschäftigten (in Prozent)	durchschnittliche Beschäftigung 2010	Median
Kohorte 2007			
STW & HTW	84,2	4,6	3,5
TDL & Software	59,9	3,1	2,0
NTW	76,3	3,8	2,3
Bau	64,4	3,4	2,5
NTDL	62,1	4,0	2,0
Gesamt	63,1	3,9	2,0
Kohorte 2008			
STW & HTW	70,2	4,8	3,0
TDL & Software	66,4	4,2	2,3
NTW	71,7	4,8	2,5
Bau	68,2	3,1	2,0
NTDL	67,0	3,3	2,0
Gesamt	67,3	3,4	2,0
Kohorte 2009			
STW & HTW	66,3	4,9	3,0
TDL & Software	60,7	2,8	2,0
NTW	71,3	4,5	2,5
Bau	67,2	4,7	2,0
NTDL	62,6	3,3	2,0
Gesamt	63,5	3,5	2,0
Kohorte 2010			
STW & HTW	65,7	4,1	2,5
TDL & Software	44,2	2,2	2,0
NTW	47,7	2,5	2,0
Bau	52,0	2,7	1,3
NTDL	55,6	3,1	2,0
Gesamt	54,1	2,9	2,0

Erläuterung: Mittlere Beschäftigung beziehungsweise Median gemessen in Vollzeitäquivalenten inkl. Gründer, ohne freie Mitarbeiter, Praktikanten und Leiharbeitskräfte.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Neben der Einstellung weiterer Mitarbeiter ist der Anstieg in der mittleren Beschäftigungszahl auf den im Vergleich zum Gründungszeitpunkt gestiegenen Anteil an Unternehmen zurückzuführen, die bis zum Ende des Jahres 2010 überhaupt angestellte Mitarbeiter beschäftigen. Während dieser zum Gründungszeitpunkt für die Kohorte 2010 noch bei 41 % lag, ist er bis Ende des Jahres 2010 auf 54 % gestiegen.

Insbesondere junge Unternehmen in den Branchen STW & HTW weisen nicht nur zum Gründungszeitpunkt, sondern auch zum Ende des Jahres 2010 im Mittel eine wesentlich höhere vollzeitäquivalente Beschäftigung (Mittelwert: 4,1 VZÄ; Median: 3 VZÄ) als junge Un-

ternehmen anderer Branchen auf. Aufgrund des geringen Anteils von Gründungen im Bereich STW & HTW (ca. 1 % aller Gründungen) ist der gesamtwirtschaftliche Effekt auf die insgesamt durch Unternehmensgründungen geschaffene Beschäftigung jedoch sehr begrenzt.

Ferner ist sowohl aus der Analyse zum Beschäftigungswachstum als auch aus dem Vergleich der mittleren Beschäftigung zum Ende des Jahres 2010 über die einzelnen Gründungskohorten hinweg zu sehen, dass der Großteil der Arbeitsplätze im ersten und zweiten Jahr geschaffen wird. Zum einen nimmt die Wachstumsrate der Beschäftigung mit zunehmendem Unternehmensalter stark ab (siehe Tabelle 5). Zum anderen unterscheidet sich die Unternehmensgröße zum Ende des Jahres 2010 zwischen Unternehmen im zweiten (Kohorte 2009), dritten (Kohorte 2008) oder vierten (Kohorte 2007) Geschäftsjahr kaum.

3.5 Zwischenfazit

Im Jahr 2010 gegründete Unternehmen starteten im Mittel kleiner als Unternehmen, die im Vorjahr gegründet wurden. Dies ist auf den Umstand zurückzuführen, dass im Jahr 2010 gegründete Unternehmen in kleinerem Umfang als Gründungen des Jahres 2009 schon zum Gründungszeitpunkt Mitarbeiter in abhängiger Beschäftigung einstellten. Eine mögliche Ursache hierfür liegt in der in Deutschland im Jahr 2010 sich positiv entwickelnden Lage auf dem Arbeitsmarkt. Eine Beschäftigung in neu gegründeten Unternehmen ist für Arbeitnehmer häufig aufgrund des hohen Schließungsrisikos und dem geringen Spielraum junger Unternehmen in der Entlohnung ihrer Mitarbeiter weniger attraktiv als eine Beschäftigung in Großunternehmen oder etablierten mittelständischen Betrieben. Insbesondere Unternehmen der jüngsten Gründungskohorte mögen daher im Jahr 2010 auch angebotsseitigen Restriktionen ausgesetzt gewesen sein. Zusammen mit der geringeren Gründungsaktivität im Jahr 2010 führt dies zu einem deutlichen Rückgang des Bruttobeschäftigungseffekts. Das Beschäftigungswachstum überlebender Gründungen hat sich jedoch auch im Jahr 2010 auf hohem Niveau halten können, die Zahl der wachsenden Unternehmen übersteigt in allen Branchen die Zahl der schrumpfenden Unternehmen.

Eine multivariate Regressionsanalyse konnte zeigen, dass insbesondere Unternehmen, die im Team gegründet werden und deren Gründer eine hohe Humankapitalausstattung haben, schon zu einem frühen Zeitpunkt den ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter einstellen.

4 Innovationsverhalten junger Unternehmen

Gründungen und junge Unternehmen sind ein wichtiger Bestandteil des Innovationssystems wissensbasierter Volkswirtschaften. Mit neuen Produkten und Dienstleistungen fordern Gründungen etablierte Unternehmen heraus, erweitern mit innovativen Geschäftsideen das Produktangebot und intensivieren so den Wettbewerb am Markt um die besten Lösungen. Darüber hinaus spielen junge Unternehmen eine entscheidende Rolle für den Wissens- und Technologietransfer, indem sie neues Wissen in innovative Produkte und Dienstleistungen umsetzen und am Markt anbieten.

Die Innovationsaktivitäten junger Unternehmen der Kohorten 2007 bis 2010 sind Gegenstand dieses Kapitels. Dabei werden verschiedene Facetten des Innovationsverhaltens betrachtet. Über Marktneuheiten oder Produktinnovationen können sich junge Unternehmen von ihren Konkurrenten differenzieren und Wettbewerbsvorteile verschaffen. Prozessinnovationen dienen unter anderem dem Ziel, die Qualität bestehender Produkte zu verbessern oder die Herstellungskosten im Unternehmen zu senken. Um erfolgreich Marktneuheiten, Produkt- oder Prozessinnovationen einzuführen, ist jedoch neues Wissen erforderlich, das in den Innovationsprozess einfließt. Dieses Wissen kann über eigene Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (FuE) generiert werden. Das FuE-Verhalten junger Unternehmen wird daher in Abschnitt 4.1 als weiterer Innovationsindikator untersucht.

Während der Wirtschaftskrise wählten viele junge Unternehmen eine Innovationsstrategie als explizite Maßnahme gegen die Krise: Im Jahr 2009 hat ein höherer Anteil junger Unternehmen innovative Produkte oder Dienstleistungen auf den Markt gebracht und eigene FuE-Aktivitäten durchgeführt als in den Vorjahren (vgl. Fryges et al. 2010). Mithilfe eines Vergleichs der aggregierten Innovationskennziffern des Jahres 2009 mit den Werten für 2010 wird analysiert, ob der Anstieg des Innovatorenanteils nur ein vorübergehendes Phänomen war oder ob junge Unternehmen auch im Jahr 2010 verstärkt auf Innovationen gesetzt haben (Abschnitt 4.1). In Abschnitt 4.2 wird untersucht, welchen wirtschaftlichen Erfolg die Innovationen, die von jungen Unternehmen im Krisenjahr 2009 eingeführt wurden, erzielt haben. Der wirtschaftliche Erfolg wird dabei gemessen als Umsatzanteil mit Produktinnovationen sowie als Anteil der Prozessinnovatoren, bei denen Prozessinnovationen zu Kostensenkungen beziehungsweise Qualitätsverbesserungen geführt haben.

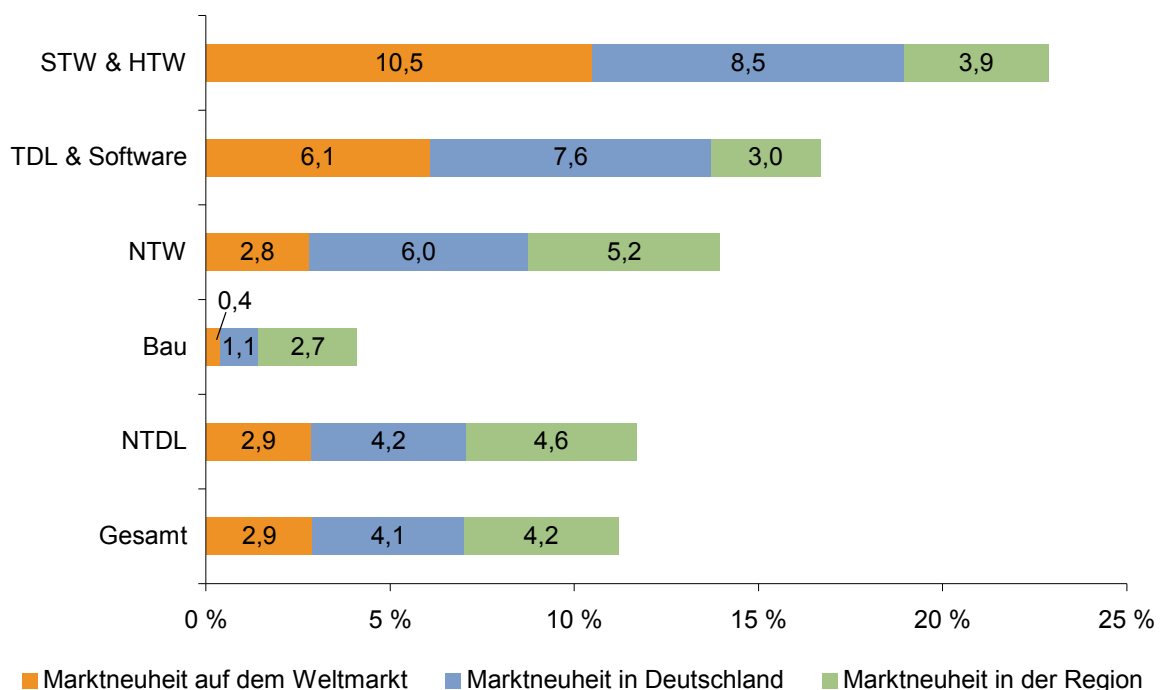
4.1 Marktneuheiten, Innovationen und Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten

Marktneuheiten

Mithilfe der Markteinführung von neuen Produkten und Dienstleistungen versuchen Unternehmen, sich einen Wettbewerbsvorteil gegenüber ihren Konkurrenten zu verschaffen. Die Wahrscheinlichkeit, dass sich junge Unternehmen erfolgreich von der etablierten Konkurrenz

differenzieren, ist umso größer, je eher ihre Produkte und Dienstleistungen über Alleinstellungsmerkmale verfügen. Produkte, die ein junges Unternehmen weltweit als erster Anbieter auf dem Markt einführt, sind definitionsgemäß einzigartig gegenüber allen anderen auf dem Markt gehandelten Produkten und haben den höchsten „Neuigkeitswert“. Neben Marktneuheiten auf dem Weltmarkt können junge Unternehmen Produkte als erster Anbieter auf den Markt bringen, die neu auf dem nationalen (deutschlandweiten) oder regionalen Markt sind. Bei regionalen Marktneuheiten handelt es sich möglicherweise um Produkte oder Dienstleistungen, die bereits ein anderes, auswärtiges Unternehmen für die Kunden in dessen Region anbietet. Diese Produkte können von den befragten Unternehmen imitiert und ebenfalls als regionale Marktneuheit auf ihrem lokalen Markt angeboten werden. Regionale Marktneuheiten weisen nur einen vergleichsweise niedrigen „Neuigkeitswert“ auf.

Im Jahr 2010 haben 11 % der jungen Unternehmen der Gründungskohorten 2007 bis 2010 eine Marktneuheit eingeführt (Grafik 7). 3 % der Unternehmen zeichnen sich durch eine Marktneuheit auf dem Weltmarkt aus, jeweils 4 % der Unternehmen bieten seit 2010 eine Neuheit auf dem deutschlandweiten und regionalen Markt an. Im Vergleich zum Jahr 2009 ist damit der Anteil der bis zu vier Jahre alten Unternehmen, die im Beobachtungsjahr Marktneuheiten vorweisen können, um gut einen Prozentpunkt gesunken.



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 7: Einführung von Marktneuheiten 2010, Gründungskohorten 2007–2010

Zwischen den einzelnen Branchen bestehen große Unterschiede im Anteil der Unternehmen mit Marktneuheiten. In den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes (STW & HTW) hat fast ein Viertel (23 %) der Unternehmen im Jahr 2010 sein Produktportfolio durch eine

Marktneuheit erweitert. In dieser Branchengruppe ist auch der Anteil der Unternehmen mit Weltmarktneuheiten besonders hoch (10 %). Da die Produzenten von Hightech-Produkten wie Pharmazeutika, Datenverarbeitungsgeräten oder Maschinen im globalen Wettbewerb mit anderen Anbietern stehen, ist es für diese Unternehmen besonders wichtig, ihre Wettbewerbsfähigkeit durch Marktneuheiten zu festigen. Den zweithöchsten Anteil an Unternehmen mit Marktneuheiten weisen technologieintensive Dienstleister (TDL & Software) auf (17 % Unternehmen mit Marktneuheiten). Insbesondere Softwareunternehmen sind innovativ. Ähnlich wie Hightech-Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe müssen sich Softwareunternehmen gegenüber globaler Konkurrenz behaupten, was sich im hohen Anteil an Unternehmen mit Weltmarktneuheiten (12 %) widerspiegelt. Demgegenüber sind Marktneuheiten bei Unternehmen des Baugewerbes selten vorzufinden (4 %). Sofern Bauunternehmen überhaupt Marktneuheiten einführen, handelt es sich überwiegend um Neuheiten für den regionalen Markt, wo lokale Bauunternehmen Produkte und Handwerksleistungen für Kunden in ihrer Region imitieren.

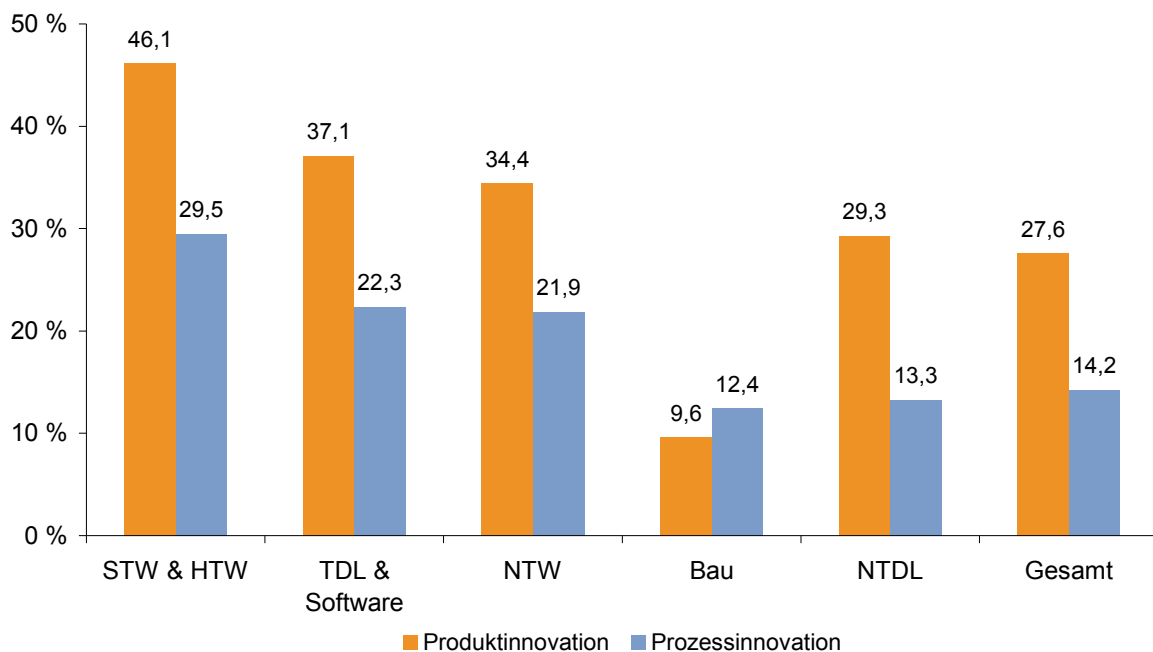
Eine Betrachtung über die Zeit verdeutlicht, dass sich der Anteil der Unternehmen mit Marktneuheiten in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes besonders stark reduziert hat. Im Jahr 2009 haben noch 26 % der Unternehmen der Spitzen- und der Hochwertigen Technik eine Marktneuheit eingeführt. Dieser Anteil sank im Jahr 2010 auf 23 %. In den übrigen Branchen hat sich der Anteil der Unternehmen mit Marktneuheiten nur geringfügig verändert. Während in den drei Nicht-Hightech-Branchen der Anteil der Unternehmen mit Marktneuheiten vom Jahr 2009 auf das Jahr 2010 leicht zurückging, ist er unter den technologieintensiven Dienstleistern konstant geblieben.

Bei der Analyse im Zeitablauf ist zudem auffällig, dass, außer im Baugewerbe, der Anteil der Unternehmen mit Marktneuheiten insbesondere unter Gründungen der jüngsten Kohorte stark rückläufig war. Im Jahr 2009 haben 16 % der im selben Jahr gegründeten Unternehmen eine Marktneuheit eingeführt. Dagegen lag der Anteil der im Jahr 2010 gegründeten Unternehmen, die ihren Kunden schon bei Gründung eine Marktneuheit angeboten haben, lediglich bei 12 %. Anscheinend haben Gründungen in dem durch die Wirtschaftskrise besonders stark betroffenen Jahr 2009 beim Markteintritt verstärkt auf Produkte mit hohem Alleinstellungsmerkmal gesetzt, um vor dem Hintergrund einer zurückgehenden gesamtwirtschaftlichen Nachfrage ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Dagegen hatten im Jahr 2010 aufgrund der anziehenden Konjunktur auch Unternehmen ohne Marktneuheiten gute Chancen, erfolgreich in den Markt einzutreten.

Innovationen

Während die Einführung von Marktneuheiten voraussetzt, dass das Unternehmen ein Produkt als erster Anbieter auf den regionalen oder globalen Markt bringt, besteht für Unter-

nehmen darüber hinaus die Möglichkeit, über Innovationen ihre Produktpalette zu erweitern. Produktinnovationen umfassen alle neuen oder merklich verbesserten Produkte und Dienstleistungen, die ein Unternehmen in einem Jahr in den Markt einführt. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass Produktinnovationen als Einführung eines neuen Produktes aus Sicht des einzelnen Unternehmens definiert sind (vgl. OECD 2005). Produktinnovationen umfassen somit auch Imitationen, die bereits von Wettbewerbern angeboten werden. Neben Produktinnovationen sind Prozessinnovationen eine weitere wesentliche Ausprägung des Innovationsverhaltens von Unternehmen. Unter Prozessinnovationen versteht man neue und merklich verbesserte Fertigungs- und Verfahrenstechniken beziehungsweise Verfahren zur Erbringung von Dienstleistungen, die in einem bestimmten Jahr im Unternehmen eingeführt wurden. Entscheidend ist wiederum die Sicht des Unternehmens.



Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 8: Produkt- und Prozessinnovationen 2010, Gründungskohorten 2007–2009

Grafik 8 zeigt den Anteil der Unternehmen der Gründungskohorten 2007 bis 2009,¹² die im Jahr 2010 eine Produkt- beziehungsweise Prozessinnovationen eingeführt haben. Über alle Branchen betrachtet haben im Jahr 2010 28 % der Unternehmen Produktinnovationen auf den Markt gebracht. Der Anteil der Unternehmen mit Prozessinnovationen ist im Jahr 2010 mit 14 % nur halb so hoch. Ähnlich der zeitlichen Entwicklung bei den Marktneuheiten hat sich sowohl der Anteil der Produktinnovatoren als auch der Anteil der Unternehmen mit Pro-

¹² Nach der Definition von Produkt- und Prozessinnovationen sind für Unternehmen der Kohorte 2010 alle Produkte, mit denen das Unternehmen im Gründungsjahr 2010 in den Markt eingetreten ist, Produktinnovationen. Unternehmen der Kohorte 2010 werden daher bei der Analyse der Produktinnovationen nicht berücksichtigt. Gleiches gilt auch für die Betrachtung der Prozessinnovationen.

zessinnovationen von 2009 auf 2010 verringert. Der Anteil der Produktinnovatoren reduzierte sich in diesem Zeitraum um 4 Prozentpunkte (Anteil der Produktinnovatoren unter jungen Unternehmen der Gründungskohorten 2006 bis 2008 im Jahr 2009: 32 %), der Anteil der Prozessinnovatoren fiel im Jahr 2010 um 2 Prozentpunkte niedriger aus als ein Jahr zuvor (2009: 16 %). Der beginnende wirtschaftliche Aufschwung veranlasste offenbar viele junge Unternehmen im Jahr 2010 auf Innovationen zu verzichten.

Die Innovationsaktivitäten junger Unternehmen unterscheiden sich deutlich zwischen den Branchen. 46 % der jungen Unternehmen der Spitzentechnik und der Hochwertigen Technik haben im Jahr 2010 eine Produktinnovation in den Markt eingeführt, gefolgt von den technologieintensiven Dienstleistern (einschließlich Software) mit 37 %. Im Baugewerbe haben nur knapp 10 % der jungen Unternehmen eine Produktinnovation vorzuweisen. Hightech-Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes weisen auch den höchsten Anteil an Prozessinnovatoren auf (30 %), der niedrigste Anteil an Unternehmen mit Prozessinnovationen ist wiederum im Baugewerbe zu beobachten (12 %).

Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten

Marktneuheiten sowie Produkt- und Prozessinnovationen beschreiben den Output des Innovationsprozesses. FuE-Aktivitäten stellen dagegen einen Inputfaktor dar. Dabei ist jedoch zu bedenken, dass eigene FuE-Aktivitäten weder notwendig noch hinreichend für die Einführung von Marktneuheiten oder die Umsetzung von Innovationsprojekten sind. Anstelle von eigenen FuE-Aktivitäten können Unternehmen auch FuE-Aufträge an andere Unternehmen oder Forschungseinrichtungen vergeben und auf diese Weise in den Besitz von für den Innovationsprozess notwendigem Wissen gelangen. Alternativ können Unternehmen auch auf vorhandenes Wissen zurückgreifen, z. B. durch den Erwerb einer Lizenz zur Nutzung patentierten Wissens. Umgekehrt sind eigene FuE-Aktivitäten auch nicht hinreichend für das Einfügen von Marktneuheiten, da nicht alle FuE-Projekte in dem Sinn erfolgreich sind, dass aus ihnen ein marktfähiges Produkt oder ein funktionierender Herstellungsprozess entspringt.

Im Jahr 2010 haben 13 % der jungen Unternehmen der Gründungskohorten 2007 bis 2010 eigene FuE-Aktivitäten durchgeführt (Tabelle 8). Im Vergleich zum Anteil FuE-treibender Unternehmen im Jahr 2009 bedeutet dies einen Rückgang um zwei Prozentpunkte (Gründungskohorten 2006–2009 im Jahr 2009: 15 %). Wie schon bei den Outputindikatoren des Innovationsprozesses zeigt sich auch beim Innovationsinput FuE, dass junge Unternehmen im Jahr 2010 ihre Innovationstätigkeit zurückgefahren haben.

Tabelle 8: Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten 2010

	Anteil Unternehmen mit eigenen FuE-Aktivitäten (in Prozent)	FuE-Ausgaben (in EUR)	
		Mittelwert	Median
STW & HTW	46,9	61.200	30.000
TDL & Software	34,8	50.200	20.000
NTW	24,3	40.200	15.000
Bau	2,7	43.500	10.000
NTDL	12,0	26.200	10.000
Gesamt	13,0	32.500	10.000

Anmerkungen: Gründungskohorten 2007–2010. Die FuE-Ausgaben beinhalten die 2010 getätigten Ausgaben für eigene Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie Ausgaben für Forschungs- und Entwicklungsaufträge an Dritte. Werte für Unternehmen entweder mit eigenen FuE-Aktivitäten oder mit FuE-Aufträgen an Dritte, berechnet ohne das eine Prozent der Unternehmen mit den höchsten Werten für FuE-Ausgaben.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Die Verteilung der Anteile FuE-treibender Unternehmen über die einzelnen Branchen korrespondiert mit den Branchenunterschieden im Innovationsoutput. Die Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes weisen mit 47 % den höchsten Anteil an Unternehmen mit eigenen FuE-Aktivitäten auf. Unter den technologieintensiven Dienstleistern und Softwareunternehmen haben im Jahr 2010 knapp 35 % der Unternehmen eigene FuE-Aktivitäten durchgeführt, im Baugewerbe sind eigene FuE-Tätigkeiten dagegen sehr selten (3 %).

Ausgaben für FuE umfassen unter anderem die Zahlung von Löhnen und Gehältern für FuE-Mitarbeiter, Investitionen in Maschinen und Anlagen, die speziell für FuE-Projekte getätigt wurden, sowie die Ausgaben für an Dritte vergebene FuE-Aufträge¹³. Dabei wird der größte Teil der FuE-Ausgaben in der Regel für die Zahlung von Löhnen und Gehältern verwendet (Rammer 2009). Sind Ausgaben für FuE angefallen, betragen diese im Jahr 2010 durchschnittlich 33.000 EUR (Tabelle 8). Zwischen den Unternehmen variiert die Summe der FuE-Ausgaben stark. Das eine Prozent der Unternehmen mit den höchsten FuE-Ausgaben hat mindestens 300.000 EUR für seine FuE-Aktivitäten aufgewendet, wohingegen die Hälfte der FuE-treibenden Unternehmen 10.000 EUR und weniger ausgegeben hat (Median der FuE-Ausgaben). Eine Analyse der FuE-Ausgaben im Zeitablauf lässt erkennen, dass, wie oben gezeigt, nicht nur der Anteil der Unternehmen mit eigenen FuE-Tätigkeiten gesunken ist, sondern auch die durchschnittlichen FuE-Ausgaben im Jahr 2010 um rund 5.000 EUR niedriger lagen als 2009 (durchschnittliche FuE-Ausgaben 2009: 37.900 EUR). Im Jahr 2008 erreichten die durchschnittlichen FuE-Ausgaben sogar einen Wert von 48.200 EUR, was auf eine Tendenz zu eher kleinvolumigen FuE-Projekten in den letzten zwei Jahren hindeutet.

Hightech-Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes haben im Jahr 2010 im Branchenvergleich am meisten für FuE ausgegeben (Mittelwert: 61.200 EUR). Auch der Median der FuE-

¹³ Im Jahr 2010 haben 4 % der Unternehmen der Gründungskohorten 2007 bis 2010 Forschungs- und Entwicklungsaufträge an Dritte (z. B. andere Unternehmen oder Forschungseinrichtungen) vergeben.

Ausgaben liegt in dieser Branchengruppe mit 30.000 EUR höher als in anderen Branchen. Da die technologieintensiven Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes häufiger auf die Einführung von neuen Produkten und Dienstleistungen mit einem hohen Neuigkeitswert und Alleinstellungsmerkmalen abzielen (vgl. die Diskussion zu Grafik 7), für deren Entwicklung mitunter teure Laboreinrichtungen oder Messinstrumente benötigt werden, sind die zugrunde liegenden FuE-Projekte tendenziell umfangreicher als bei Unternehmen anderer Branchen. Insbesondere bei den nicht-technologieintensiven Dienstleistern werden kleinvolumige FuE-Projekte durchgeführt, die im Jahr 2010 FuE-Ausgaben von durchschnittlich 26.200 EUR verursacht haben.

4.2 Erfolg von Produkt- und Prozessinnovationen

Im Innovationsprozess stellt die Einführung einer Produkt- oder Prozessinnovation an sich schon einen ersten Erfolg dar, da es dem Unternehmen gelungen ist, die Einwicklung eines neuen oder merklich verbesserten Produkts oder Dienstleistung erfolgreich zum Abschluss zu bringen. Das ist keineswegs selbstverständlich. So gaben bei der letztjährigen Befragung des KfW/ZEW-Gründungspanels 29 % der Unternehmen der Gründungskohorten 2007 und 2008 an, dass sie im Jahr 2009 gerne (weitere) Produkte, Dienstleistungen oder Herstellungsverfahren eingeführt hätten, diese Pläne aber nicht umsetzen konnten. 12 % der Unternehmen mussten nach der Revision ihrer Innovationspläne im Jahr 2009 ganz auf Innovationen verzichten.

Doch auch nach Einführung einer Produktinnovation im Markt oder der Umsetzung einer Prozessinnovation im Unternehmen ist der Innovationserfolg mit Unsicherheit verbunden. Das neu eingeführte Produkt wird möglicherweise von den potenziellen Kunden im Markt nicht akzeptiert oder das neue Herstellungsverfahren führt nicht zu der erhofften Senkung der Produktionskosten.

Im Jahr 2009 hatten 34 % der 2007 oder 2008 gegründeten Unternehmen eine oder sogar mehrere Produktinnovationen auf den Markt gebracht.¹⁴ Der Erfolg der Produktinnovationen wird über den Umsatzanteil gemessen, den diese im Jahr 2010, also ein Jahr nach ihrer Einführung in den Markt, erzielt haben. Die Produktinnovatoren des Jahres 2009 erwirtschafteten durchschnittlich 34 % ihres Umsatzes im Jahr 2010 mit Produkten und Dienstleistungen,

¹⁴ Für Analysen zum Erfolg von Innovationen müssen Angaben mehrerer aufeinander folgender Jahre vorliegen. Die Einführung einer Innovation wurde im Beobachtungsjahr 2009 gemessen, der Erfolg der Innovation mit einer einjährigen Zeitverzögerung im Beobachtungsjahr 2010 erfasst. Da Unternehmen der Kohorte 2009 im Beobachtungsjahr 2009 definitionsgemäß zu den Innovatoren zählen, liegen für diese Unternehmen keine Angaben zu Innovationen im Jahr 2009 vor, sodass auch der Innovationserfolg im Jahr 2010 nicht gemessen werden kann. Von den vier Gründungskohorten, für die Gewichtungsfaktoren zur Hochrechnung der Befragungsergebnisse vorliegen (2007 bis 2010), können daher nur die Gründungsjahre 2007 und 2008 in die Analysen zum Innovationserfolg einbezogen werden.

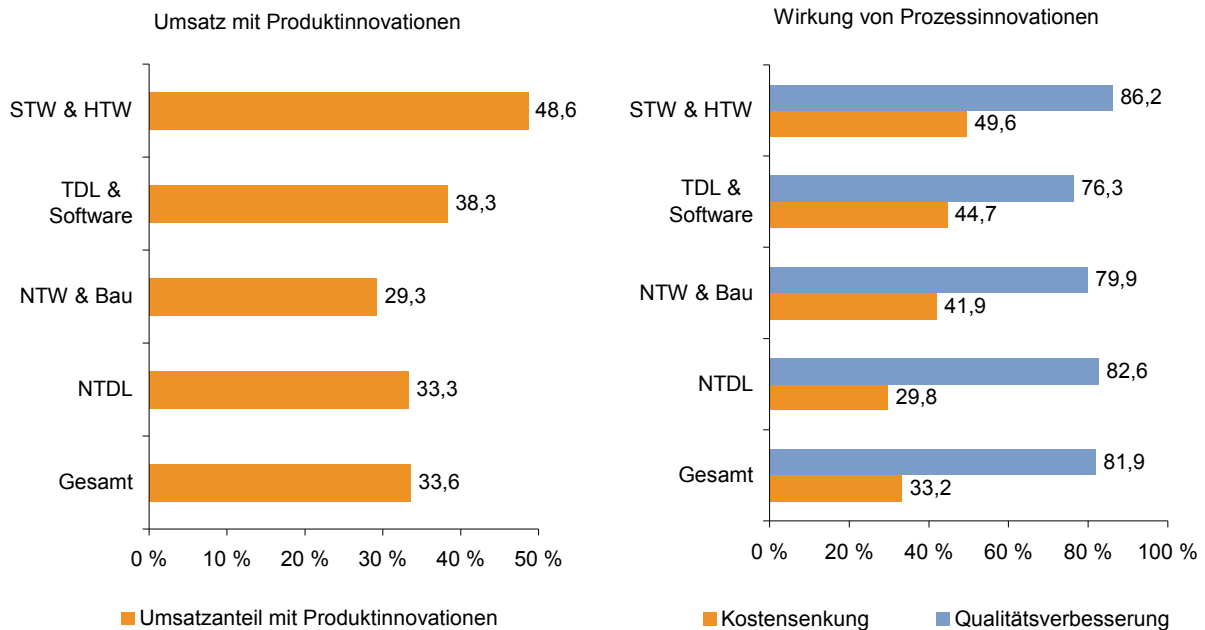
die sie ein Jahr zuvor in den Markt eingeführt haben (linke Abbildung in Grafik 9). Die, gemessen am Umsatzanteil, erfolgreichsten Produktinnovatoren stammen aus den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes. Fast die Hälfte ihres Umsatzes (49 %) wurde im Jahr 2010 mit Produktinnovationen des Vorjahres erzielt. Technologieintensive Dienstleister (einschließlich Softwareunternehmen) generierten 38 % ihres Umsatzes mit Innovationen. Vor allem Softwareunternehmen waren mit ihren Produktinnovationen erfolgreich. Wie bei den Hightech-Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes entfiel im Jahr 2010 die Hälfte (50 %) des Umsatzes von jungen Softwareunternehmen auf Produktinnovationen des Jahres 2009. Kurze Produktlebenszyklen auf den Hightech-Märkten erfordern die häufige Einführung neuer oder merklich verbesserter Produkte und führen dazu, dass Innovationen für die Umsatzgenerierung besonders wichtig sind. Allerdings bedeuten kurze Produktlebenszyklen auch, dass existierende Produkte der Unternehmen schnell veralten, sodass der hohe Umsatzanteil mit Produktinnovationen nicht notwendigerweise aus hohen absoluten Umsatzzahlen der Innovation selber resultiert, sondern ein Ergebnis stark zurückgehender Umsätze älterer Produkte und Dienstleistungen sein kann.

Hinter dem durchschnittlichen Umsatzanteil von Produktinnovationen verbergen sich große Unterschiede zwischen einzelnen Unternehmen. So haben einerseits 4 % der 2007 und 2008 gegründeten Unternehmen im Jahr 2010 keine Umsätze mit Produkten erzielt, die sie 2009 auf dem Markt eingeführt haben. Vermutlich handelt es sich hierbei um gescheiterte Innovationen, die von den Kunden nicht akzeptiert wurden und die das Unternehmen daher wieder vom Markt genommen hat. Auf der anderen Seite haben 9 % der Produktinnovatoren ihre gesamten Umsätze des Jahres 2010 mit Produkten erwirtschaftet, die erst 2009 auf den Markt gebracht wurden.

Gemessen am Umsatzanteil waren junge Unternehmen im Jahr 2010 mit ihren Produktinnovationen weniger erfolgreich als ein Jahr zuvor. Im Jahr 2009 erreichte der Umsatzanteil mit Produktinnovationen, die 2008 erstmals auf dem Markt angeboten wurden, im Durchschnitt 38 % (Gründungskohorten 2006 und 2007). Der geringere Umsatzanteil könnte daraus resultieren, dass Unternehmen, die 2010 im dritten oder vierten Geschäftsjahr waren, mit ihren existierenden Produkten hohe Umsätze erzielt haben, sodass der Prozentsatz der Umsätze mit neuen Produkten vergleichsweise niedrig ausfiel.¹⁵ Ein weiterer Grund könnte sein, dass Unternehmen im Jahr 2009 versucht haben, mit zusätzlichen Innovationen die Wirtschaftskrise zu überwinden. Im Zuge dieser Strategie wurden möglicherweise Innovationsprojekte mit vergleichsweise geringen Erfolgsaussichten umgesetzt, die in einer konjunkturellen Wachstumsphase nicht durchgeführt worden wären. Bei dieser Interpretation muss jedoch

¹⁵ Zu den Umsatzzahlen junger Unternehmen vgl. Tabelle 2 und die Diskussion in Kapitel 2.

bedacht werden, dass Produktinnovationen auch bei einem geringen Umsatzanteil möglicherweise einen entscheidenden Beitrag leisteten, damit das Unternehmen die Wirtschaftskrise überlebt. Die Sicherstellung des Überlebens kann in Zeiten einer ernsten Wirtschaftskrise als primäres Ziel unternehmerischen Handelns angesehen werden, sodass es aus Sicht der Unternehmen im Jahr 2009 gegebenenfalls sinnvoll war, auch Produktinnovationen mit einem eher niedrigen Umsatzpotenzial auf den Markt zu bringen.



Erläuterung: durchschnittlicher Umsatzanteil 2009 in den Markt eingeführter Produktinnovationen im Jahr 2010. Nur Unternehmen mit Produktinnovationen im Jahr 2009.

Erläuterung: Anteil der Unternehmen, bei denen die Einführung einer Prozessinnovation 2009 bis zum Befragungszeitpunkt im Frühjahr 2011 zu einer Kostensenkung / Qualitätsverbesserung geführt hat. Nur Unternehmen mit Prozessinnovationen im Jahr 2009.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 9: Erfolg von Produkt- und Prozessinnovationen 2010, Gründungskohorten 2007 und 2008

18 % der Unternehmen der Gründungskohorten 2007 und 2008 führten im Jahr 2009 eine Prozessinnovation in ihrem Unternehmen ein. Zur Messung des Erfolgs von Prozessinnovationen wurden die Unternehmen zum einen gefragt, ob die Prozessinnovation seither zu einer Reduktion der durchschnittlichen Herstellungskosten geführt hat, und zum anderen, ob sich die Qualität der angebotenen Produkte und Dienstleistungen durch die Prozessinnovation verbessert hat. 82 % der Prozessinnovatoren des Jahres 2009 konnten durch neue Herstellungsprozesse die Qualität ihrer Produkte verbessern (rechte Abbildung von Grafik 9). Ihre Stückkosten konnten 33 % der Prozessinnovatoren erfolgreich senken. Auch im Jahr 2009 dienten Prozessinnovationen in erster Linie dem Ziel der Qualitätsverbesserung. Dagegen versuchen junge Unternehmen eher selten, sich über Kostensenkungen Wettbewerbsvorteile zu erarbeiten (vgl. Gottschalk et al. 2008). Wie schon bei den Produktinnovationen ist die Einführung neuer Herstellungsverfahren nicht bei allen Unternehmen erfolgreich.

17 % der Prozessinnovatoren der Jahres 2009 konnten mit den neu installierten Verfahren weder Qualitätsverbesserungen noch eine Senkung der durchschnittlichen Herstellungskosten erreichen. Allerdings stellen Qualitätsverbesserungen und Kostensenkungen nur zwei Erfolgskriterien für Prozessinnovationen dar. Andere Erfolgskriterien, die junge Unternehmen mit Prozessinnovationen möglicherweise verfolgt haben, sind beispielsweise eine Reduktion der Umweltbelastung oder eine Erhöhung der Sicherheit und des Gesundheitsschutzes der Mitarbeiter (vgl. OECD 2005). Informationen, inwieweit durch Prozessinnovationen andere Ziele realisiert werden konnten, liegen im KfW/ZEW-Gründungspanel jedoch nicht vor.

Ein Vergleich der Erfolgskriterien Qualitätsverbesserung und Kostenreduktion über die Zeit macht deutlich, dass die Prozessinnovatoren des Jahres 2009 die Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen im Folgejahr häufiger steigern konnten als Unternehmen, die 2008 eine Prozessinnovation in ihrem Unternehmen umgesetzt haben: Der Anteil der 2006 und 2007 gegründeten Unternehmen, die im Zeitraum zwischen Einführung der Prozessinnovation im Jahr 2008 und dem Befragungszeitpunkt im Frühjahr 2010 (Beobachtungsjahr 2009) Qualitätsverbesserungen erreichen konnten, betrug 77 %. Der Anteil der gleichaltrigen Prozessinnovatoren, die ihre durchschnittlichen Herstellungskosten reduzieren konnten, lag in den beiden Beobachtungsjahren 2009 und 2010 bei 33 %. Im Gegensatz zu den Produktinnovationen, deren Erfolgsmaß zwischen 2009 und 2010 zurückgegangen ist, waren junge Unternehmen mit Prozessinnovationen im Jahr 2010 erfolgreicher als im Vorjahr.

Beim Erfolgsmaßstab Qualitätsverbesserung lassen sich im Branchenvergleich nur geringe Unterschiede erkennen. In allen Branchen erreichte der Anteil der Prozessinnovatoren, die erfolgreich die Qualität ihrer Produkte verbessern konnten, einen Wert von rund 80 %. Größere Unterschiede sind beim Erfolgskriterium Kostensenkung zu beobachten. Während die Hälfte der Prozessinnovatoren der Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes dank neuer Herstellungsverfahren die Kosten senken konnte, waren es bei den nicht-technologieintensiven Dienstleistern nur 30 %.

4.3 Zwischenfazit

Sowohl die Outputindikatoren des Innovationsprozesses (Marktneuheiten, Produkt- und Prozessinnovationen) als auch die FuE-Aktivitäten als Inputfaktor zeigen für das Jahr 2010 einen Rückgang der Innovationsaktivitäten von jungen Unternehmen. Im Jahr 2010 haben 11 % der jungen Unternehmen der Gründungskohorten 2007 bis 2010 eine Marktneuheit als erster Anbieter auf den Markt gebracht. Im Vergleich zu gleichaltrigen Unternehmen im Jahr 2009 bedeutet dies einen leichten Rückgang um 1 Prozentpunkt. In den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes hat sich der Anteil der Unternehmen mit Marktneuheiten deutlicher reduziert. Hier fiel er von 26 % im Jahr 2009 auf 23 % im Jahr 2010. Neue oder merk-

lich verbesserte Produkte und Dienstleistungen aus Sicht des Unternehmens (Produktinnovation) haben im Jahr 2010 knapp 28 % auf dem Markt eingeführt. Dies bedeutet einen Rückgang um 4 Prozentpunkte im Vergleich zu 2009. 14 % der jungen Unternehmen haben im Jahr 2010 neue oder merklich verbesserte Fertigungsverfahren beziehungsweise Verfahren zur Erbringung von Dienstleistungen im eigenen Unternehmen umgesetzt. Im Jahr 2009 waren es noch 16 %. Der Anteil der jungen Unternehmen mit eigenen FuE-Aktivitäten sank ebenfalls um 2 Prozentpunkte von 15 % im Jahr 2009 auf nunmehr 13 % im Jahr 2010. Die Höhe der durchschnittlichen FuE-Ausgaben verringerte sich im Jahresvergleich um gut 5.000 EUR (2010: 32.500 EUR, 2009: 37.900 EUR).

Im Jahr der Wirtschaftskrise haben viele junge Unternehmen eine Innovationsstrategie als Maßnahme gegen die Folgen der Wirtschaftskrise ergriffen. Die verstärkten Innovationsaktivitäten erwiesen sich jedoch nur als vorübergehendes Phänomen. Mit dem beginnenden Wirtschaftsaufschwung gingen die Innovationsaktivitäten wieder zurück. Dies kann daran liegen, dass aufgrund günstiger wirtschaftlicher Perspektiven im Jahr 2010 weniger junge Unternehmen die Notwendigkeit für eine Erweiterung oder Erneuerung ihrer Produktpalette oder für eine Verbesserung ihrer Herstellungsverfahren gesehen haben.

Die Einführung neuer Produkte und Herstellungsverfahren ist immer mit Unsicherheit verbunden und nicht jede Produkt- und Prozessinnovation ist erfolgreich. Als ein Indikator für den Erfolg von Produktinnovationen dient der Umsatzanteil, der mit Produktinnovationen erwirtschaftet wird. Junge Unternehmen, die 2009 Produktinnovationen auf den Markt gebracht haben, erzielten mit diesen Innovationen im Folgejahr durchschnittlich 34 % ihres Umsatzes. Im Jahr 2009 lag der mittlere Umsatzanteil mit Produktinnovationen des Jahres 2008 noch bei 38 %. Der Rückgang des durchschnittlichen Umsatzanteils ist möglicherweise darauf zurückzuführen, dass Unternehmen im Jahr 2009 als Maßnahme gegen die Wirtschaftskrise auch Innovationsprojekte mit vergleichsweise geringen Erfolgsaussichten realisiert haben, die dementsprechend im Folgejahr nur niedrige Umsätze erzielten. Der Erfolg von Prozessinnovationen wird gemessen als Anteil der Unternehmen, bei denen Prozessinnovationen zum einen zu einer Verbesserung der Qualität der eigenen Produkte und Dienstleistungen und zum anderen zu einer Senkung der durchschnittlichen Herstellungskosten geführt haben. 82 % der Prozessinnovatoren des Jahres 2009 konnten 2010 mithilfe der Innovationen eine Qualitätsverbesserung erreichen, 33 % waren in der Lage, ihre Kosten zu senken. Im Hinblick auf das Kriterium Qualitätsverbesserung waren junge Unternehmen im Jahr 2010 sogar erfolgreicher als ein Jahr zuvor (2009: 77 % der Prozessinnovatoren erzielten Qualitätsverbesserungen).

5 Investitionen und Leasing

Das Investitionsklima in der deutschen Wirtschaft hat sich im Jahr 2010 gegenüber dem Vorjahr deutlich aufgehellt (vgl. Zimmermann und Steinbach 2011). Auch für die jungen Unternehmen zeichnete sich eine Verbesserung ab, wie Auswertungen mit dem KfW/ZEW-Gründungspanel zeigen. Die Tendenz zu höheren Investitionen hat sich jedoch nicht in allen Branchen gleichermaßen durchgesetzt: Im Verarbeitenden Gewerbe ist die Investitionstätigkeit anders als in vielen Bereichen des Dienstleistungssektors noch nicht wieder angestiegen.

In diesem Jahr wurden die Unternehmen des KfW/ZEW-Gründungspanels neben ihrem Investitionsverhalten zum Thema „Leasing“ befragt. Laut dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) (2011) ist Leasing im Jahr 2011 die bevorzugte Finanzierungsform für Anschaffungen in Höhe von 25.000–30.000 EUR. Mithilfe der diesjährigen Umfrage soll erstmals geklärt werden, welche Bedeutung Leasing speziell für junge Unternehmen hat. Dahinter steht vor allem die Frage, inwieweit junge Unternehmen neben Investitionen auch Leasing nutzen, um ihren Bedarf an Sachkapital zu decken.

In Abschnitt 5.1 werden die Investitionsaktivitäten der Gründungskohorten 2007 bis 2010 dargestellt. Insbesondere wird auf die nicht umgesetzten Investitionspläne der jungen Unternehmen und deren Gründe eingegangen. Im darauffolgenden Abschnitt 5.2 wird die Bedeutung von Leasing für die Finanzierungsstrategien junger Unternehmen erörtert. Insbesondere wird der Frage nachgegangen, zu welchem Zeitpunkt sich junge Unternehmen eher für eine Investition als für das Leasing von Objekten entscheiden.

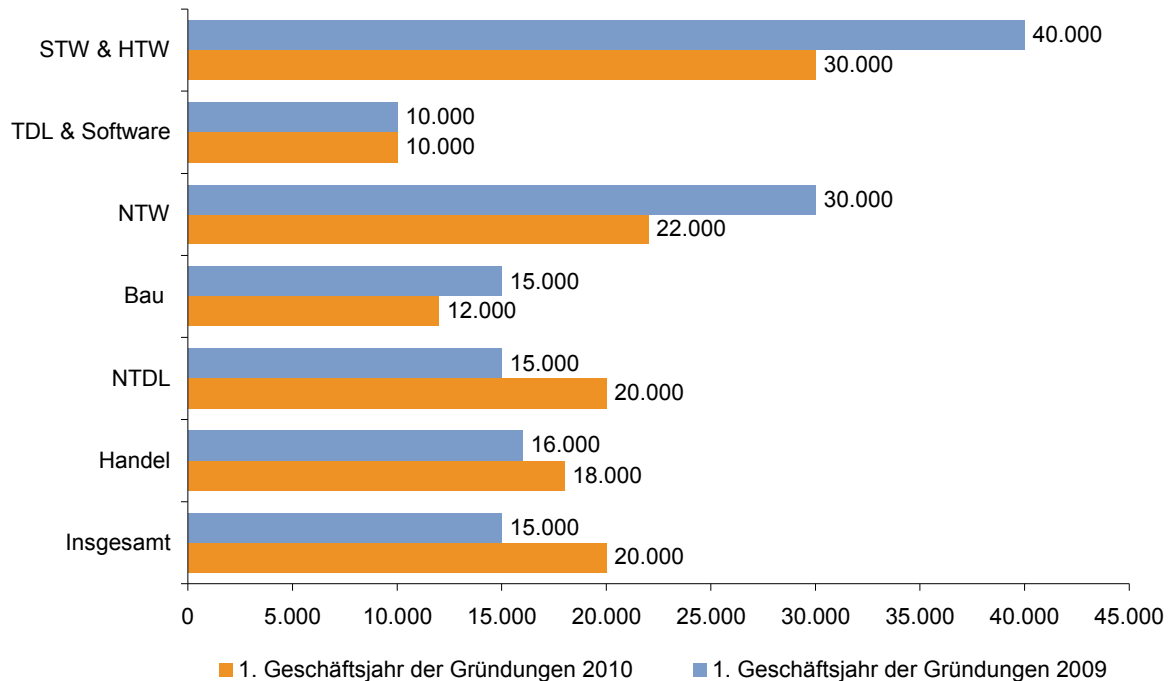
5.1 Investitionsaktivitäten

Im Jahr 2010 investierten 90 % der Unternehmen der Gründungskohorte 2010 in Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Anlagen oder sonstige Objekte. In den Jahren 2007 und 2008 waren es rund 93 % der jeweiligen Gründungen im ersten Geschäftsjahr, im Jahr 2009 90 %. Ab dem zweiten Geschäftsjahr sinken sowohl der Anteil der investierenden Unternehmen als auch das durchschnittliche Investitionsvolumen¹⁶ erfahrungsgemäß deutlich, da die jungen Unternehmen einen Großteil ihrer nötigen Ausstattung bereits im ersten Geschäftsjahr angeschafft haben. Dies war auch im Jahr 2010 der Fall: Von den Unternehmen der Gründungskohorte 2009 wendeten rund zwei Drittel Finanzmittel für Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen auf (Gründungskohorte 2008: 61 %, 2007: 63 %). Im Jahr 2009 waren die gleichaltrigen Gründungskohorten (Gründungsjahrgänge 2006–2008) zurückhaltender. Nur knapp 60 % der Gründungskohorte 2008 und 51 % der Gründungskohorte 2006 haben im Jahr 2009 In-

¹⁶ Das Investitionsvolumen ist definiert als Investitionsausgaben pro Unternehmen.

vestitionen getätigt. Der Anstieg der Investitionsbereitschaft im Jahr 2010 mag als ein Indiz für den Konjunkturaufschwung nach der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise gewertet werden.

Es zeigt sich auch, dass die Hälfte der jungen Unternehmen, die sich im letzten Jahr im ersten Geschäftsjahr befanden, einen größeren Betrag investierte als die Gründungen des Vorjahres 2009: Der Median des Investitionsvolumens liegt in der Gründungskohorte 2010 bei 20.000 EUR (Mittelwert 40.000 EUR¹⁷), im Jahr 2009 lag der Median bei 15.000 EUR (Grafik 10). Allerdings wird der entsprechende Medianwert des Jahres 2008 von 22.000 EUR



Erläuterung: Dargestellt ist jeweils der Median der Verteilung der Investitionsausgaben der Unternehmen, die im Jahr 2010 bzw. 2009 Investitionen getätigt haben, in EUR.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 10: Median-Investitionsvolumen der Kohorten 2010 und 2009 im Gründungsjahr nach Branchen

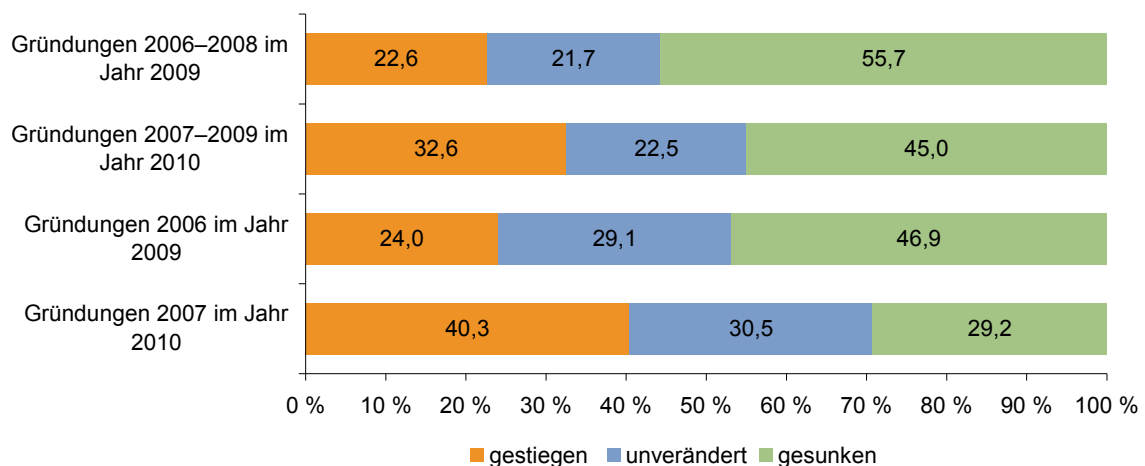
noch nicht wieder erreicht. Im Branchenvergleich zeigt sich ferner, dass beim Verarbeitenden Gewerbe und dem Bausektor bezüglich des Investitionseinsatzes der jungen Unternehmen noch nicht von einem Aufschwung gesprochen werden kann. Die insgesamt positive Entwicklung ist auf die nicht-technologieintensiven Dienstleistungen und den Handel zurückzu-

¹⁷ Der Mittelwert des Investitionsvolumens der jüngsten Gründungskohorte liegt 2010 mit 40.000 EUR zwar unter dem Wert von 2009 mit 49.000 EUR, dies ist aber auf eine kleine Stichprobengruppe von Unternehmen mit relativ hohem Investitionsvolumen zurückzuführen (5-Prozent-Perzentil), die den Mittelwert, aber nicht den Median stark beeinflussen. Die Verteilung des Investitionsvolumens ist stark rechtsschief (vgl. z. B. Fryges et al. 2010).

führen.¹⁸ In diesen beiden Branchen steigt der Median des Investitionsvolumens im Vorjahresvergleich deutlich.

Ein Medianvergleich auf Basis der Unternehmen, die sich im zweiten bis vierten Geschäftsjahr befinden, zeigt im Jahr 2010 über alle Branchen betrachtet keine Veränderung gegenüber dem Jahr 2009. Das Medianunternehmen der im zweiten bis vierten Geschäftsjahr befindlichen Unternehmen investierte sowohl im Jahr 2010 als auch 2009 einen Betrag von 10.000 EUR (Mittelwert 2010: 23.000 EUR, 2009: 30.000 EUR). Nur im nicht-technologieintensiven Dienstleistungsbereich und im Bausektor wurde vom Medianunternehmen – wie auch bei den in 2010 neu gegründeten Unternehmen – ein höherer Betrag investiert als im Vorjahr.

Der Anteil der Unternehmen, die im Jahr 2010 ihre Investitionsausgaben gegenüber dem Vorjahr steigerten, ist von 23 auf 33 % gestiegen (vgl. Grafik 11).



Erläuterung: Veränderung des Investitionsvolumens gegenüber dem Vorjahr, berechnet für Unternehmen, die jeweils in den Jahren 2008 und 2009 bzw. 2009 und 2010 an der Befragung teilgenommen haben.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 11: Veränderung des Investitionsvolumens im Jahr 2010 gegenüber dem Vorjahr

Dies gilt insbesondere für die nunmehr vier Jahre alten Unternehmen der Gründungskohorte 2007; immerhin 40 % der Unternehmen dieses Gründungsjahrganges erhöhten das Investitionsvolumen gegenüber dem Jahr 2009. Im (Krisen-) Jahr 2009 ist das Investitionsvolumen noch bei deutlich mehr als der Hälfte der zwei bis vier Jahre alten Unternehmen gesunken.

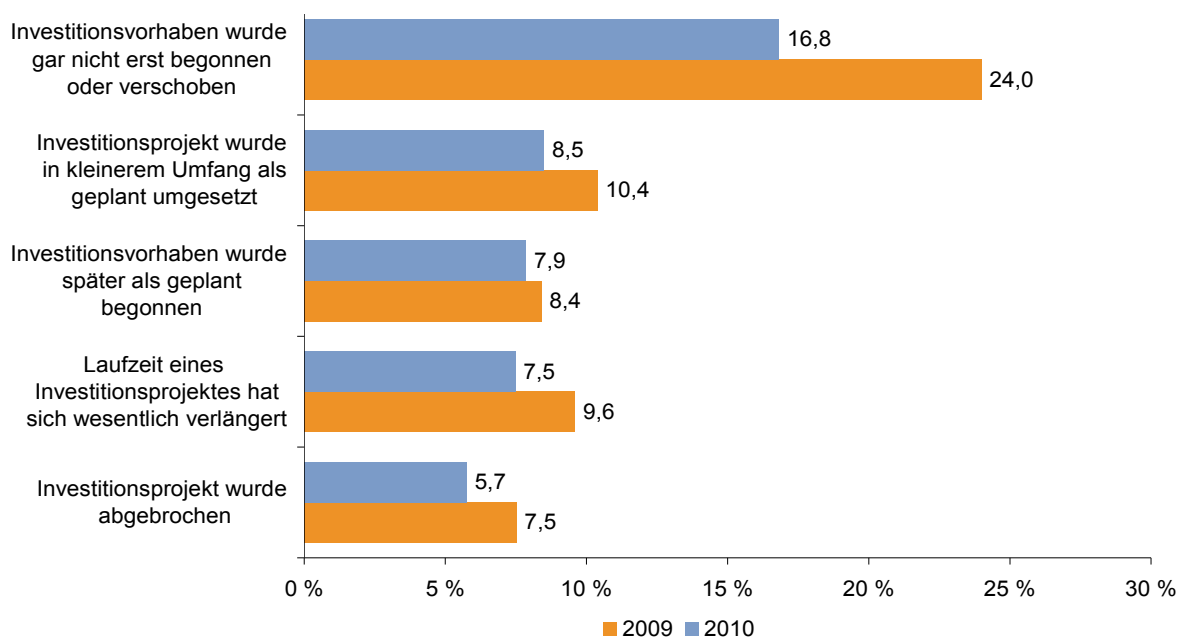
In einer Unternehmensbefragung (Zimmermann und Steinbach 2011), die die KfW im Jahr 2011 bei Unternehmen verschiedener Größenklassen und Branchen zu den Themen Investi-

¹⁸ Im Gegensatz zu anderen Darstellungen in dieser Studie wurde in diesem Kapitel eine getrennte Analyse für die nicht-technologieintensiven Dienstleistungen und den Handel vorgenommen, da sich diese beiden Branchengruppen bezüglich der Investitionstätigkeit als zu verschieden erwiesen, um sie als eine gemeinsame Gruppe abzubilden.

tion und Finanzierung durchführte, zeigt sich, dass sich das Investitionsklima in deutschen Unternehmen insgesamt im Jahr 2010 gegenüber dem Jahr 2009 deutlich verbesserte. Demnach steigerten im Jahr 2010 38 % der Unternehmen gegenüber dem Vorjahr ihre Investitionsausgaben, im Jahr 2009 waren es nur 28 %. Auch der Anteil der Unternehmen mit verringertem Investitionsvolumen ging um 10 Prozentpunkte auf 24 % zurück. Im Vergleich zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung schreitet demzufolge die Erholung bei den jungen Unternehmen etwas langsamer voran.

Im Jahr 2010 haben 23 % der jungen Unternehmen (Gründungskohorten 2007–2010) ihre Investitionspläne nicht wie beabsichtigt umgesetzt. Das führte bei rund 6 % der Unternehmen dazu, dass sie überhaupt keine Investitionen tätigten. Im Vorjahr gaben mit 30 % noch deutlich mehr Unternehmen des entsprechenden Alters (Gründungskohorten 2006–2009) an, ihre Investitionspläne revidiert zu haben, wobei etwa ein Zehntel der Unternehmen ihre Investitionspläne für das Jahr 2009 ganz aufgaben.

Grafik 12 stellt dar, welcher Art die Änderungen der Investitionspläne 2010 im Vergleich zum Vorjahr waren. Im Jahr 2010 haben 17 % der Unternehmen einige oder alle Investitionsvorhaben erst gar nicht begonnen oder verschoben. Im Jahr 2009 war es dagegen fast ein Viertel. Jeweils rund 6 bis 8 % der jungen Unternehmen investierten zwar, waren allerdings gezwungen, entweder das Investitionsvolumen zu reduzieren oder die Investitionsprojekte verspätet umsetzen, zu verlängern oder abubrechen. Bereits im Vorjahr musste jeweils ein ähnlich hoher Anteil der Unternehmen ihre Investitionspläne auf diese Weise revidieren.

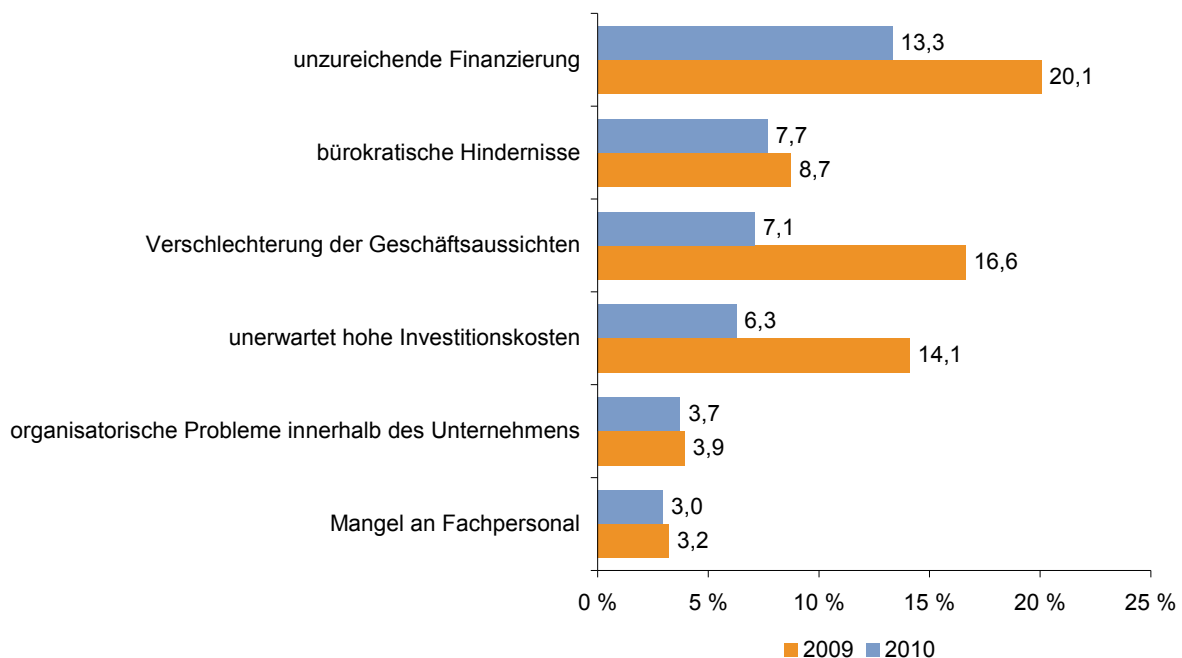


Erläuterung: Anteil der Unternehmen, die ihre Investitionspläne revidierten, an allen Unternehmen der Gründungskohorten 2007–2010 und 2006–2009

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 12: Geänderte Investitionspläne in den Jahren 2010 und 2009

Die Rangfolge der Gründe für die veränderten Investitionspläne im Jahr 2010 (2009), die die Unternehmen der Gründungskohorten 2007–2010 (2006–2009) angeben, hat sich im Jahresvergleich teilweise verändert (Grafik 13). Mit 13 % der Unternehmen im Jahr 2010 und 20 % im Jahr 2009 wurde eine unzureichende Finanzierung zwar jeweils am häufigsten von den Unternehmen als Grund für die revidierten Investitionspläne angeführt. Eine Verschlechterung der Geschäftsaussichten wurde im Jahr 2009 von 17 % der Unternehmen – und damit am zweithäufigsten – für die veränderten Pläne verantwortlich gemacht. Im Jahr 2010 waren es nur noch 7 %. Bürokratische Hindernisse waren eine mindestens genauso bedeutende Investitionshürde (2010: 8 %, 2009: 9 %). Auch unerwartet hohe Investitionskosten spielten im Krisenjahr 2009 für deutlich mehr Unternehmen eine hemmende Rolle für ihre Investitionspläne als 2010 (14 % versus 6 %).



Erläuterung: Anteile der Unternehmen, die folgende Gründe für eine Veränderung ihrer Investitionspläne angaben, an allen Unternehmen der Gründungskohorten 2007–2010 bzw. 2006–2009

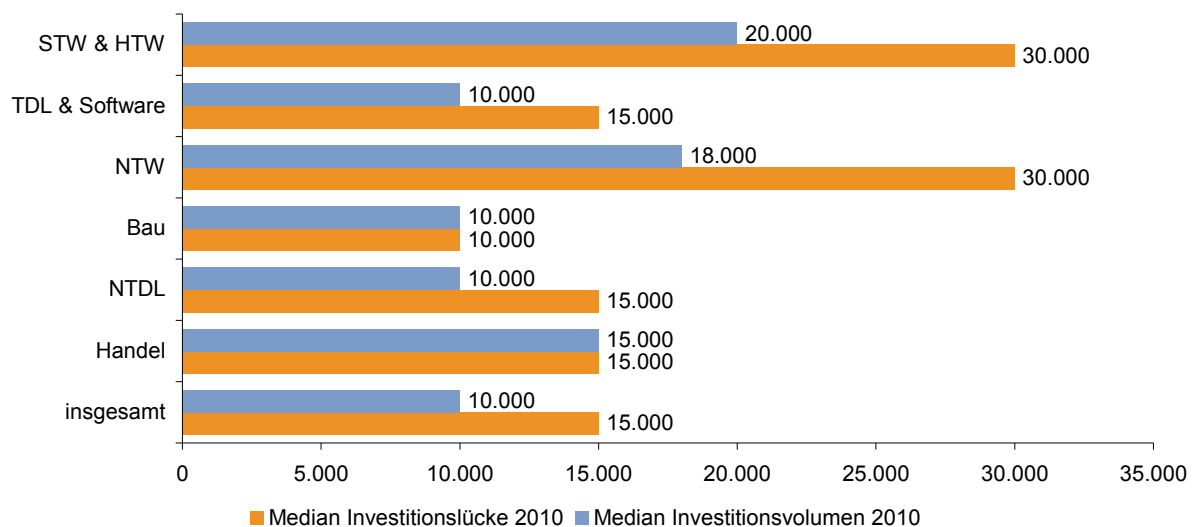
Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 13: Gründe für die Änderung der Investitionspläne in den Jahren 2009 und 2010

Über eine unzureichende Finanzierung als Grund für geänderte Investitionspläne klagen in überproportionalem Maß Unternehmen, die im Bereich der Spitzen- und Hochwertigen Technik des Verarbeitenden Gewerbes tätig sind. Im Jahr 2010 waren es 17 % und im Jahr 2009 23 % der forschungsintensiven Industrieunternehmen. In diesem Wirtschaftszweig gaben darüber hinaus überdurchschnittlich viele Unternehmen an, geplante Investitionsprojekte gar nicht erst begonnen oder verschoben zu haben (2010: 22 %, 2009: 30 %). Dies signalisiert, dass im Hightech-Sektor vermutlich viele Investitionsprojekte aufgrund mangelnder Finanzierungsmöglichkeiten brach liegen. In diesem Wirtschaftsbereich sind die Investitionsvolumina auch besonders hoch: Im Jahr 2010 investierten die jungen Hightech-Unternehmen

im Median 20.000 EUR (Mittelwert: 52.000 EUR), der Median der jungen Unternehmen insgesamt lag dagegen nur bei 10.000 EUR (Mittelwert: 29.000 EUR) (vgl. auch Grafik 10 für die jüngsten Gründungskohorten). Ferner liegt das oberste 1-Prozent-Perzentil des Investitionsvolumens der jungen Unternehmen insgesamt bei 400.000 EUR, bei den Hightech-Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes ist der entsprechende Wert mit 635.000 EUR deutlich höher. Diese relativ hohen Beträge zu finanzieren, dürfte für die jungen Unternehmen eine Herausforderung darstellen. Vermutlich greifen in den forschungsintensiven Wirtschaftszweigen wegen des höheren Kreditausfallrisikos aber auch Kreditvergaberestriktionen durch Banken.

Nicht nur der Anteil der Unternehmen (Gründungskohorten 2007–2010 bzw. 2006–2009), die ihre Investitionspläne ändern mussten, ist im Jahr 2010 zurückgegangen, sondern auch der Betrag, den die Unternehmen gerne zusätzlich investiert hätten, die so genannte Investitionslücke. Diese Differenz (die Investitionslücke) zwischen dem realisierten Investitionsvolumen und dem gewünschten Investitionsvolumen vermittelt einen Eindruck, inwieweit die Unternehmen in ihrem Handlungsspielraum eingeschränkt sind. Je geringer die Differenz, desto geringer ist die Diskrepanz zwischen den unternehmerischen Zielvorstellungen und der Umsetzbarkeit. Im Jahr 2010 investierte das Medianunternehmen der Gründungskohorten 2007–2010 rund 10.000 EUR und gab an, dass es bei der Umsetzung der Pläne etwa 15.000 EUR zusätzlich ausgegeben hätte (Grafik 14). Im Vorjahr war diese Diskrepanz höher (realisiertes Investitionsvolumen: 10.000 EUR, Investitionslücke: 20.000 EUR). Diese Verringerung der Investitionslücke ist in unterschiedlichem Ausmaß in allen Branchen zu beobachten.



Erläuterung: Dargestellt ist jeweils der Median der Verteilung der Unternehmen der Gründungskohorten 2007–2010 in EUR.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 14: Realisiertes Investitionsvolumen und Investitionslücke im Jahr 2010

Bemerkenswert ist, dass im Jahr 2010 für das Verarbeitende Gewerbe (Hightech und Nicht-Hightech) die Investitionslücke gegenüber 2009 (wie in allen Branchen) zwar kleiner geworden ist. Aber dennoch ist hier im Vergleich zu den anderen Branchen die größte Diskrepanz zwischen dem tatsächlich realisierten Investitionsvolumen und dem gewünschten Investitionsvolumen entstanden. Während im Jahr 2009 die Differenz zwischen gewünschtem und realisiertem Investitionsvolumen in allen Branchen gleichermaßen groß war, ist sie im Jahr 2010 in den anderen Branchen deutlicher geschrumpft. Industrieunternehmen haben anscheinend nach der Durststrecke im Zuge der Wirtschaftskrise einen besonders großen Investitions-Nachholbedarf, der aber im Jahr 2010 nicht bedient werden konnte.

5.2 Leasing

Eine wichtige Alternative zu Investitionen in Sachkapital ist die Anschaffung benötigter Objekte durch Leasing. Dass dies auch für junge Unternehmen der Fall ist, zeigt ein Vergleich von Leasing und Investitionen im Durchschnitt aller jungen Unternehmen.¹⁹ Für die jüngsten Unternehmen des Gründungsjahrgangs 2010 lässt sich der gesamte durchschnittliche Sachkapitalstock pro Unternehmen im Jahr des Markteintritts in eingebrachte Sachmittel, Investitionen und Leasinggüter aufgliedern (vgl. Tabelle 25 im Anhang). Der Sachkapitalstock beträgt im Durchschnitt insgesamt 56.200 EUR und setzt sich aus eingebrachten Sachmitteln der Gründer im Wert von 13.100 EUR (23 % des Gesamtbetrages), Investitionen in Höhe von 35.400 EUR (63 %) und Leasingobjekten im Gesamtwert von 7.700 EUR (14 %) zusammen. Ferner lässt sich feststellen, dass der Anteil von Leasinggütern am gesamten Sachkapitalstock zum Gründungszeitpunkt bei Hightech-Unternehmen höher ist als bei Nicht-Hightech-Unternehmen.

Bei den zwei bis vier Jahre alten Unternehmen beträgt der durchschnittliche Bruttozuwachs²⁰ an Sachkapital durch Investitionen und Leasinggüter im Jahr 2010 24.400 EUR und setzt sich aus Investitionen in Höhe von 15.000 EUR (61 %) und Leasingobjekten in Höhe von 9.400 EUR (39 %) zusammen. Betrachtet man als Vergleichswert die gesamtwirtschaftliche Leasingquote im Jahr 2010 von 14,3 % (BDL 2011), zeigt sich, dass der Anteil von Leasingobjekten bei jungen Unternehmen deutlich höher ist. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, welche Vor- und Nachteile Leasing im Vergleich zu einer Kreditfinanzierung des Investitionsobjektes hat und wie diese für junge Unternehmen zu bewerten sind.

¹⁹ Die Werte beziehen sich auf den Durchschnitt aller jungen Unternehmen, also auch der Unternehmen die Investitionen und / oder Leasingobjektwerte in Höhe von Null aufweisen. Diese Werte können daher von den später für verschiedene Untergruppen analysierten Werten und vom in Tabelle 2 in Kapitel 2 dargestellten Mittelwert für alle investierenden Unternehmen abweichen.

²⁰ Der Nettowert des Zuwachses müsste zusätzlich die Abschreibungen auf den Vorjahreswert des Sachkapitalstocks berücksichtigen.

Mögliche Vorteile von Leasing

Vorteile für den Leasingnehmer können bei Leasinggeschäften unter anderem durch deren Bilanzneutralität entstehen. Im Gegensatz zu Krediten verlängern geleaste Anlagegüter die Bilanz nicht, sondern müssen nur im Anhang erwähnt werden. Somit ergibt sich keine Änderung der Eigenkapitalquote und es sind weniger negative Auswirkungen auf den Kreditrahmen bei Banken und die Bonität zu befürchten (vgl. Bauer und Götz 2011).²¹ Dieser bilanzielle Vorteil von Leasing ist für junge Unternehmen bedeutsam, da ihre Innenfinanzierungskraft noch beschränkt ist und für sie daher der Erhalt der Verschuldungsfähigkeit bei ihrer Hausbank, als eine wesentliche Quelle der Außenfinanzierung, von zentraler Bedeutung ist.

Eine im Vergleich zur Kreditfinanzierung häufigere Nutzung von Leasing durch finanziell beschränkte Unternehmen erklären Eisfeldt und Rampini (2008) mit dem Umstand, dass Unternehmen aus der Sicht von Leasinggebern eine höhere Verschuldungskapazität besitzen als aus der Sicht von Kreditgebern. Dies ergibt sich aus der unterschiedlichen Behandlung eines Wirtschaftsgutes im Fall einer Insolvenz des Leasing- bzw. Kreditnehmers. Im Insolvenzfall ist es für einen Leasinggeber, der rechtlicher Eigentümer des Wirtschaftsgutes bleibt, einfacher, seinen eigenen wirtschaftlichen Schaden zu minimieren, da er bei einem Ausfall der Leasingzahlungen das Leasinggut zurückfordern kann. Bei einem kreditfinanzierten Kauf hat der Kreditgeber hingegen deutlich schlechtere Chancen, den ihn treffenden Schaden zu reduzieren oder gar zu verhindern, da seine finanziellen Forderungen aus der Insolvenzmasse möglicherweise nur teilweise bedient werden. Aus diesem Grund ist ein Leasinggeber bereit, eine höhere Verschuldung des Leasingnehmers zu tolerieren, als dies bei einem Bankkredit der Fall wäre. Ein Leasinggeber weist einem Kapitalnehmer also eine höhere Verschuldungskapazität zu als ein Kreditgeber. Die Zuweisung einer höheren Verschuldungskapazität kann zu niedrigeren Finanzierungskosten für den Leasingnehmer als bei einem Kredit in vergleichbarer Höhe führen oder ihm überhaupt erst weitere Anschaffungen ermöglichen. Letzteres wäre der Fall, wenn ihm ein Leasinggeschäft gewährt wird, seine Kreditwürdigkeit aber negativ beschieden würde.

Zusätzliche Kosten können bei Leasinggeschäften hingegen durch die Trennung von Eigentum und Besitz entstehen. Ein Beispiel für solche Kosten können Anreizprobleme des Leasingnehmers bei der Instandhaltung des von ihm genutzten Leasinggutes sein. Eine mangelhafte Instandhaltung beeinträchtigt den Wert des Leasingobjekts nach Vertragsende und führt, wenn der Leasinggeber dies antizipiert, zu einem Ausgleich des Verlusts durch höhere

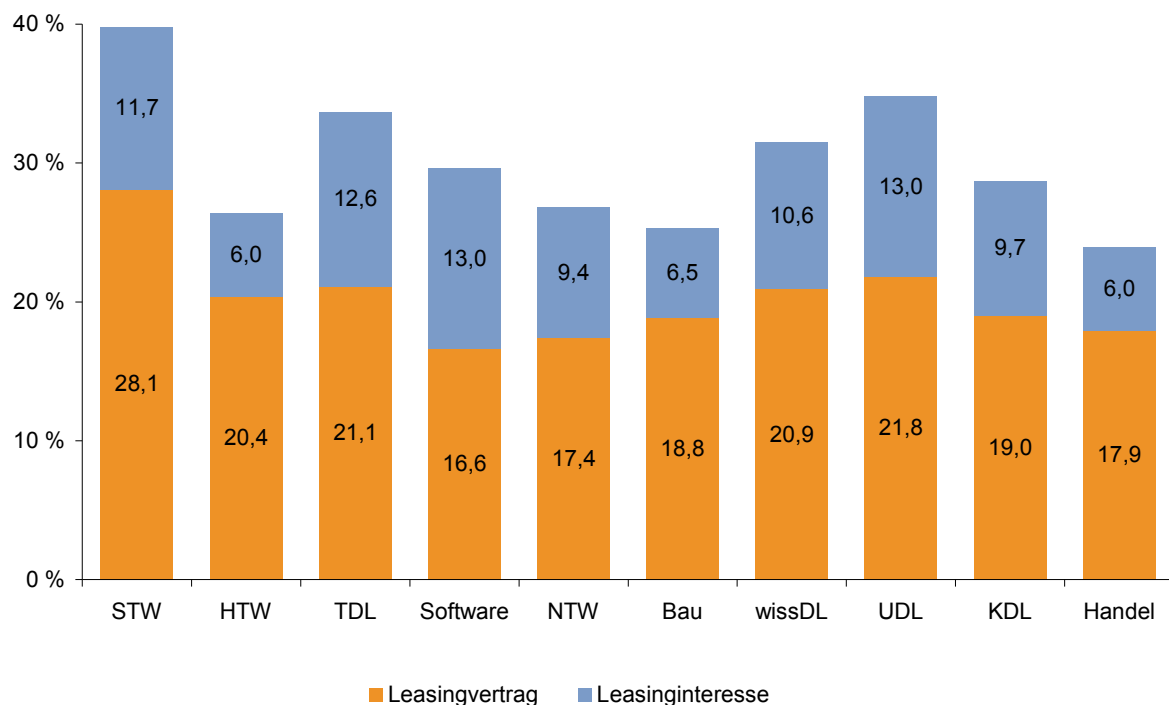
²¹ Momentan stehen Veränderungen der internationalen Bilanzierungsrichtlinien bevor, die die Bilanzneutralität von Leasinggütern vermutlich aufheben werden. Sollten auch die deutschen Bilanzierungsrichtlinien in der Folge harmonisiert werden, würde dieser Vorteil in Zukunft entfallen.

Leasingraten. Je beschränkter ein Unternehmen bei der Finanzierung ist, desto schwerer wiegen die Vorteile aus der höheren Verschuldungskapazität im Vergleich zu den potenziellen Kosten durch die Trennung von Eigentum und Besitz.

Die verschiedenen unternehmensabhängigen Vorteile von Leasing und der zuvor erwähnte große Anteil von Leasinggütern am gesamten durchschnittlichen Investitionsvolumen junger Unternehmen zeigen, dass eine genauere Betrachtung des Zusammenhangs von Investitionen und Leasing wichtig ist.

Leasingaktivitäten

Im Jahr 2010 haben 19 % der jungen Unternehmen Leasingverträge abgeschlossen. Weitere 9 % zogen die Nutzung von Leasing in Betracht. Die Unternehmen der Gründungskohorten 2010 (21 %) und 2009 (22 %) nutzen Leasing etwas häufiger als die drei und vier Jahre alten Unternehmen (2008: 17 %; 2007: 18 %). Der Anteil an Unternehmen, die zwar Interesse an Leasing hatten, aber schlussendlich keine Verträge abschlossen, war unter den jüngsten, im Jahr 2010 gegründeten Unternehmen (12 %) höher als unter den Unternehmen der älteren Gründungsjahrgänge (2009: 9 %, 2008: 6 %, 2007: 9 %). Neben ihrer höheren Investitionsbereitschaft, ziehen die jüngsten Unternehmen also auch eine Vergrößerung ihres Sachkapitals durch Leasing häufiger in Betracht, als die etwas älteren Unternehmen.



Erläuterung: Die Grafik zeigt die Anteile an Unternehmen (in Prozent) innerhalb der jeweiligen Branchen, die im Jahr 2010 zum einen Leasingverträge abgeschlossen haben (Leasingvertrag) und zum anderen ohne Vertragsabschluss Leasing zumindest in Erwägung gezogen haben (Leasinginteresse).

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

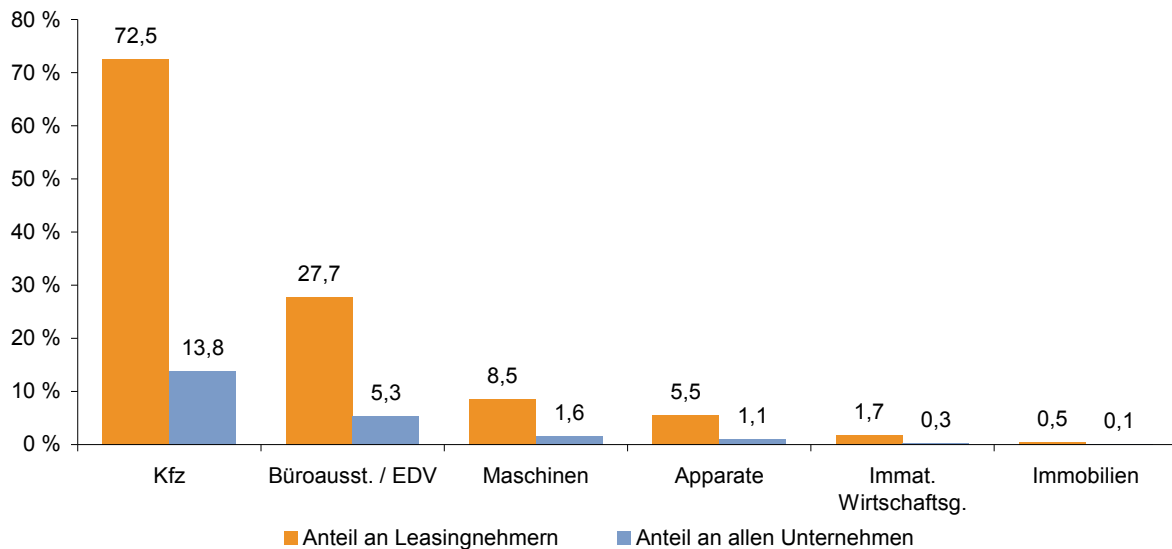
Grafik 15: Leasingverträge und Leasinginteresse nach Branchen

Analog zur Investitionsneigung war der Anteil der Leasingnutzer bei den Hightech-Unternehmen am höchsten (vgl. Grafik 15). Sowohl im Verarbeitenden Gewerbe als auch bei den Dienstleistungen realisierten im Hightech-Sektor mehr Unternehmen Anschaffungen durch Leasing als im Nicht-Hightech-Bereich. Eine detaillierte Betrachtung zeigt, dass die hohe Leasingneigung im Hightech-Bereich vor allem von den Unternehmen der Spitzentechnik im Verarbeitenden Gewerbe (28 %) getrieben wird. Unter den nicht-technologieintensiven Dienstleistern nutzen die unternehmensnahen Dienstleister Leasing am häufigsten (22 %). Im Softwarebereich (17 %), in den nicht-technologieintensiven Branchen des Verarbeitenden Gewerbes (17 %) und im Handel (18 %) zeigen sich dagegen die geringsten Anteile.

Unter den Hightech-Unternehmen kam der größte Anteil an Unternehmen, die Interesse an Leasing hatten, aber keinen Vertrag schlossen, aus dem Dienstleistungsbereich. Sowohl bei den Softwareunternehmen als auch unter den technologieintensiven Dienstleistern hatten, zusätzlich zu den Unternehmen die Leasingverträge abgeschlossen haben, weitere 13 % Interesse an Leasing gezeigt. In den nicht-technologieintensiven Branchen zeigte sich der größte Anteil an zusätzlichen Unternehmen mit Interesse an Leasing unter den unternehmensnahen Dienstleistern (ebenfalls 13 %).

Art der Leasingobjekte und Leasingverträge

Von den Unternehmen, die im Jahr 2010 Leasingverträge abgeschlossen haben, hat die überwiegende Mehrheit (73 %) Kraftfahrzeuge geleast. Das entspricht 14 % der jungen Unternehmen insgesamt. Dass Kfz mit Abstand die wichtigsten Leasinggüter darstellen, ist unabhängig von der Branche. Überdurchschnittlich häufig werden sie jedoch von Hightech-Unternehmen und Unternehmen im Bausektor geleast (vgl. Grafik 16 und Tabellen 21 und 22 im Anhang). Büroausstattung oder EDV werden von 28 % der Leasingnehmer geleast (5 % an allen jungen Unternehmen insgesamt). Dabei nutzt der Dienstleistungssektor – sowohl unter den Hightech-Unternehmen als auch unter den Nicht-Hightech-Unternehmen – mehr als doppelt so häufig das Leasing von Büroausstattung und EDV als Leasingnehmer im Verarbeitenden Gewerbe. Insgesamt von deutlich geringerer Bedeutung ist das Leasing von Produktionsmaschinen (9 % der Leasingnehmer), welches jedoch im gesamten Verarbeitenden Gewerbe (HTU: 23 % der Leasingnehmer; NHTU: 33 % der Leasingnehmer) und in der Baubranche (16 % der Leasingnehmer) eine wichtige Rolle spielt.



Erläuterung: Anteil an Unternehmen (in Prozent), die einen Leasingvertrag für ein Objekt der jeweiligen Art abgeschlossen haben. Die blauen Säulen zeigen den Anteil in der Gruppe der Leasingnehmer, die orangefarbenen Säulen den Anteil an allen jungen Unternehmen insgesamt.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 16: Geleaste Objekte

Ebenfalls von etwas geringerer Verbreitung war das Leasing von technischen Apparaten wie beispielsweise Mikroskopen oder Medizintechnik (6 % der Leasingnehmer). Wie bei Maschinen bestand jedoch auch hier ein deutlich höherer Bedarf bei den Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, insbesondere bei den Hightech-Unternehmen. Relativ wenige Unternehmen haben immaterielle Wirtschaftsgüter wie Lizenzen für Patente geleast (2 % der Leasingnehmer). Unter diesen Unternehmen finden sich fast ausschließlich Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich. Immobilien, zu welchen neben Gebäuden und Grundstücken auch große technische Anlagen zählen können, wurden von den jungen Unternehmen aller Branchengruppen kaum geleast (0,5 % der Leasingnehmer).

Abgeschlossene Leasingverträge kamen bei 82 % der leasenden Unternehmen über den Händler oder Hersteller und deren hauseigene Bank zu Stande. Im Vergleich dazu schlossen nur 18 % der Unternehmen Verträge über unabhängige Leasinggesellschaften und 12 % über ihre eigene Hausbank ab. Der hohe Anteil der über den Hersteller oder dessen Bank geschlossenen Leasingverträge hängt dabei offensichtlich mit dem ebenfalls hohen Anteil an geleasten Kfz zusammen, da diese Verträge oft über Herstellerbanken abgewickelt werden. Eine zusätzliche Erklärung für den hohen Anteil an Leasingverträgen, die direkt mit den Herstellern zu Stande kamen, könnten Vorteile aus der Nutzung von Komplettangeboten wie Full-Service-Leasing sein. Solche Leasingverträge werden in der Regel direkt vom Hersteller angeboten. Diese Angebote sind beliebt, da sie sowohl dem Leasingnehmer als auch dem Leasinggeber Vorteile bieten. Sie können dem Leasingnehmer helfen, das unternehmerische Risiko zu minimieren, indem sie vorhersagbare Zahlungsströme auch für die Instandhal-

tungskosten ermöglichen. Der Leasinggeber profitiert bei einer in die Leasingrate eingepreisten Instandhaltung durch einen gesicherteren Restwert des Objekts. Im Gegensatz zu einem normalen Leasingvertrag, bei dem der Leasingnehmer ein Anreizproblem bei der Instandhaltung des Objekts hat, verringern sich so die zuvor angesprochenen Kosten, die durch die Trennung von Eigentum und Besitz entstehen. Dies führt zu einer gesteigerten Attraktivität solcher Leasingangebote im Vergleich zu einer Kreditfinanzierung.

Wert der Leasingobjekte

Insgesamt beträgt der Median des Gesamtwerts der im Jahr 2010 von jungen Unternehmen geleasteten Objekte pro leasendem Unternehmen 30.000 EUR (Mittelwert: 49.100 EUR). Die damit verbundenen jährlichen Leasingzahlungen betragen im Median 4.800 EUR (Mittelwert: 9.300 EUR). Hightech-Unternehmen und Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes leasen dem Wert nach am meisten (vgl. Tabelle 9).²² Der Median unter den Hightech-Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes liegt mit 40.000 EUR am höchsten. Die Unternehmen der nicht-technologieintensiven Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes liegen mit einem Median von 35.000 EUR gleichauf mit den Hightech-Dienstleistern, gefolgt von den nicht-technologieintensiven Dienstleistern (Median 30.000 EUR). Den geringsten Wert der Leasinggüter weisen die Unternehmen der Baubranche mit einem Median von 25.000 EUR auf. Junge Unternehmen aus den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes leasen somit nicht nur vergleichsweise häufig sondern auch die höchsten Volumina.

Tabelle 9: Wert der im Jahr 2010 geleasteten Objekte bei Vertragsabschluss nach Branche und Gründungsjahr (Median)

	Gründung 2007	Gründung 2008	Gründung 2009	Gründung 2010	Alle Kohorten
STW & HTW	40.000	30.000	40.000	40.000	40.000
TDL & Software	50.000	39.000	33.000	32.000	35.000
NTW	30.000	35.000	35.000	30.000	35.000
Bau	30.000	22.000	28.000	25.000	25.000
NTDL	35.000	40.000	26.000	23.000	30.000
Gesamt	33.000	35.000	27.000	25.000	30.000

Erläuterung: Berechnet ohne das oberste 1-Prozent-Perzentil; Angaben bezogen auf alle Unternehmen, die im Jahr 2010 Leasingverträge abgeschlossen haben und für die vollständige Informationen zum Wert der Leasingobjekte bei Vertragsabschluss vorliegen.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Zusätzliche Erkenntnisse über den Stellenwert von Leasing im Verlauf der ersten Geschäftsjahre junger Unternehmen bringt eine Aufschlüsselung der Leasingwerte nach dem Unternehmensalter. Der Objektwert für die Unternehmen der Gründungskohorten 2007 (Median: 33.000 EUR) und 2008 (Median: 35.000 EUR) ist etwas höher als für die jüngeren Unter-

²² Die entsprechenden Mittelwerte sind in Tabelle 23 im Anhang wiedergegeben.

nehmen der Gründungskohorten 2009 (Median: 27.000 EUR) und 2010 (Median: 25.000 EUR). Die Unternehmen im dritten und vierten Geschäftsjahr leasen zwar etwas seltener, dafür aber Objekte von höherem Wert als die jüngeren Unternehmen, die sich im ersten oder zweiten Geschäftsjahr befinden. Dies weist darauf hin, dass Leasing sowohl im eigentlichen Gründungsprozess als auch zur Finanzierung von ergänzenden und wachstumsbegleitenden Anschaffungen in den Folgejahren eine wichtige Rolle spielt. Speziell für die Unternehmen der Hightech-Branchen weist der Wert der im Jahr 2010 geleaste Objekte über alle Gründungskohorten konstant hohe Werte auf.

Leasing und Investitionen

Werden die Leasingaktivitäten ins Verhältnis zu den Investitionen gesetzt, zeigt sich, dass im Jahr 2010 bei 14 % der Unternehmen Sachkapital sowohl durch Leasing als auch durch Investitionen zugeführt wurde (vgl. Tabelle 24 im Anhang).²³ Auf der anderen Seite haben 5 % der Unternehmen ausschließlich Objekte geleast und 57 % ausschließlich investiert. 24 % der jungen Unternehmen haben im Jahr 2010 weder investiert noch Leasingverträge abgeschlossen.

Eine Betrachtung nach Kohorten zeigt, dass nach hohen Werten im ersten Geschäftsjahr der Anteil der investierenden Unternehmen in den Folgejahren deutlich sinkt, während der Anteil an Leasingnutzern vergleichsweise konstant bleibt. Dadurch wird in der Nachgründungsphase ein höherer Anteil der Anschaffungen durch Leasing realisiert als im Gründungsjahr. Innerhalb der Gruppe der Unternehmen, die im Jahr 2010 einen Zuwachs an Sachkapital aufweisen konnten, also geleast oder investiert haben, beträgt der Anteil der Leasingobjekte am Sachkapitalzuwachs (Leasingquote) 31 % (vgl. Tabelle 10).

Tabelle 10: Leasingquote im Jahr 2010 innerhalb der Gruppe der Unternehmen mit Sachkapitalzuwachs nach Branche

L / (L+INV)	Gründung 2007	Gründung 2008	Gründung 2009	Gründung 2010	Alle Kohorten
STW & HTW	31 %	29 %	30 %	16 %	25 %
TDL & Software	38 %	47 %	38 %	29 %	38 %
NTW	21 %	25 %	45 %	10 %	24 %
Bau	35 %	40 %	25 %	25 %	29 %
NTDL	45 %	37 %	39 %	18 %	31 %
Alle Branchen	42 %	37 %	38 %	18 %	31 %

²³ Die prozentualen Angaben können von zuvor genannten Werten leicht abweichen, da für diese Statistik nur Beobachtungen einfließen, für die sowohl für Leasing als auch für Investitionen vollständige Informationen verfügbar sind.

Erläuterung: Durchschnittlicher Anteil der geleasten Objekte am gesamten, durch Leasing und Investitionen realisierten, Sachkapitalzuwachs im Jahr 2010. Angaben bezogen auf alle Unternehmen für die Angaben zum Wert der Leasingobjekte bei Vertragsabschluss und zum Investitionsvolumen vorliegen und die im Jahr 2010 einen Zuwachs an Sachkapital zu verzeichnen hatten.

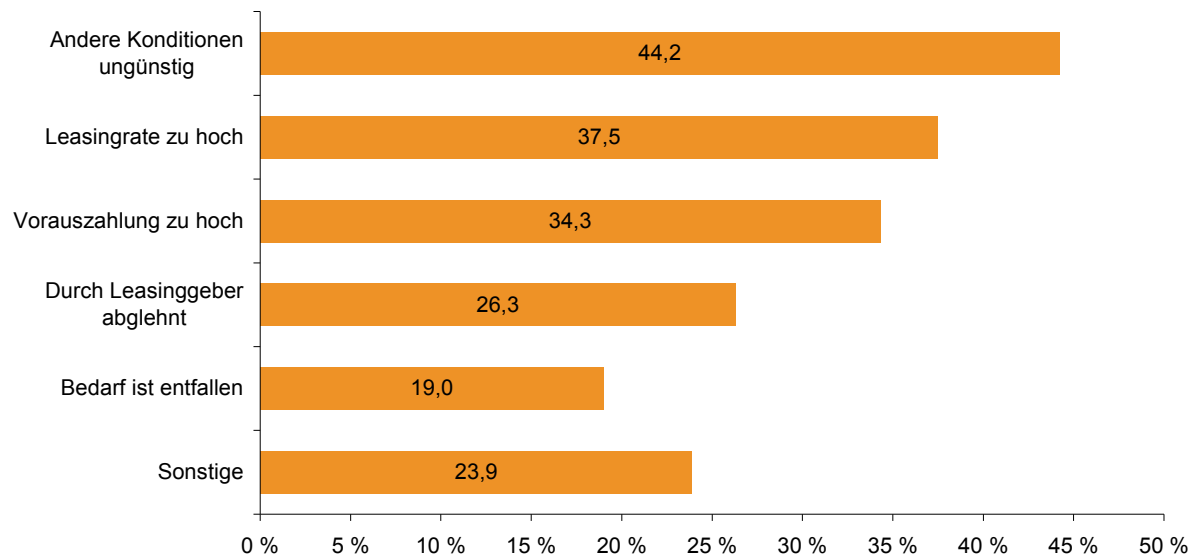
Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Die mit dem Unternehmensalter steigende Leasingquote zeigt sich für die nicht-technologieintensiven Dienstleister und für die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes – allen voran im Hightech-Bereich – besonders deutlich. Im Hightech-Dienstleistungsbereich und im Baugewerbe liegen die Leasingquoten bereits im Gründungsjahr auf einem hohen Niveau und steigen in den auf die Gründung folgenden Jahren weiter an. Dies unterstreicht die große Relevanz von Leasing für ergänzende Anschaffungen in den Nachgründungsjahren. Eine mögliche Erklärung hierfür ist die Möglichkeit zur zeitlich begrenzten Nutzung von Leasingobjekten. Eine solche kann zur kurzfristigen Ergänzung des Anlagevermögens überproportional wichtig sein.

Nicht-zu-Stande-Kommen von Leasingverträgen

Neben den bislang analysierten, zu Stande gekommenen Leasingverträgen, hatten 11 % der jungen Unternehmen Interesse, (weitere) Objekte zu leasen, gingen aber zumindest für einige Objekte keinen Leasingvertrag ein. 35 % dieser Unternehmen haben stattdessen alle benötigten Objekte gekauft, weitere 13 % erwarben zumindest einen Teil davon. Um das Potenzial für zusätzliches Leasing zu ermitteln, wurden die betroffenen Unternehmen gefragt, warum es bei angestrebten Leasingverträgen nicht zum Abschluss gekommen ist.

Bei den meisten Unternehmen (siehe Grafik 17) scheiterte ein Zu-Stande-Kommen an den Vertragskonditionen (Vorauszahlung: 34 %; Leasingrate: 38 %; andere Konditionen: 44 %). Von diesen Unternehmen kaufte die Hälfte (51 %) zumindest einen Teil der Objekte stattdessen, Leasing war für diese Gruppe finanziell also nicht attraktiv. Dies unterstreicht nochmals, dass die Frage nach der Vorteilhaftigkeit von Leasing für junge Unternehmen nicht generell beantwortet werden kann, sondern von unternehmensspezifischen Faktoren wie der finanziellen Restriktion abhängt. Bei etwa einem Viertel der Unternehmen wurde ein Vertrag vom Leasinggeber abgelehnt. Knapp ein Fünftel der Unternehmen hat einen geplanten Leasingvertrag nicht abgeschlossen, weil der Bedarf für das Objekt entfallen ist.



Erläuterung: Zustimmungsqoten (in Prozent) bezogen auf alle jungen Unternehmen, die im Jahr 2010 Interesse an (zusätzlichen) Leasingverträgen hatten, diese aber nicht abgeschlossen haben und Angaben zu den Gründen gemacht haben. Die Balken zeigen den Anteil der Unternehmen, die auf die vorgegebenen Antwortmöglichkeiten mit „ja“ geantwortet haben.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 17: Gründe für das Nicht-zu-Stande-Kommen von Leasingverträgen

Bei den Unternehmen, die sonstige Gründe angegeben haben, wurde die geplante Anschaffung am häufigsten lediglich verschoben oder der Vertrag kam wegen Lieferschwierigkeiten erst im Jahr 2011 zu Stande.²⁴

5.3 Zwischenfazit

Das Investitionsklima in jungen Unternehmen hat sich im Jahr 2010 gegenüber dem Vorjahr insgesamt verbessert. Nicht nur der Anteil der investierenden Unternehmen und das Investitionsvolumen sind angestiegen, auch der Anteil der Unternehmen, die ihre Investitionspläne revidierten, ist 2010 gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen. Nur im Verarbeitenden Gewerbe (sowohl im Hightech- als auch im Nicht-Hightech-Bereich) kann bei den jungen Unternehmen noch nicht von einem Aufschwung gesprochen werden. Die Investitionstätigkeit hat hier noch nicht wieder das Niveau des Jahres 2008 – also dem Jahr vor der Krise – erreicht.

Leasing ist neben Investitionen eine zweite Möglichkeit, benötigtes Sachkapital anzuschaffen. Ein Vergleich der Höhe des Wertes von Leasing und Investitionen in Sachkapital zeigen, dass Leasing für junge Unternehmen, vor allem in den Nachgründungsjahren, zur Realisierung von ergänzenden Anschaffungen eine bedeutende Rolle spielt. Im ersten Geschäftsjahr werden die Anschaffungen für die Anfangsausstattung hingegen noch überwiegend durch Investitionen realisiert.

²⁴ Analog identifiziert auch der BDL in seinem Jahresbericht 2010/11 wegen sehr langer Lieferfristen für Kfz und Maschinen einen Neugeschäftsstau, der zu vielen erst Anfang 2011 vollendeten Leasinggeschäften führte.

Von allen Branchen leasen junge Hightech-Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sowohl am häufigsten als auch die Objekte mit dem größten Gesamtwert. Dies erklärt sich zum einen durch den insgesamt sehr hohen Bedarf an Sachkapital in diesen Branchen. Eine weitere Begründung kann eine bei Leasinggeschäften, im Vergleich zu einem kreditfinanzierten Kauf, höhere Verschuldungskapazität sein: Durch ihren hohen Bedarf an Sachkapital stoßen speziell Hightech-Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes an die Grenzen ihrer finanziellen Möglichkeiten und profitieren deshalb durch Leasing. Im Dienstleistungssektor entfällt bei den technologieintensiven Unternehmen im Median ebenfalls ein deutlich höherer Wert auf Leasingobjekte als bei den nicht-technologieintensiven Unternehmen.

6 Finanzierung und Zahlungsziele

Eine wesentliche Aufgabe für das Management junger Unternehmen ist die Beschaffung von Ressourcen, um Investitionen vornehmen zu können und die Betriebskosten zu decken. Im Folgenden wird das Finanzierungsverhalten der Gründungskohorten 2007 bis 2010 im Jahr 2010 detailliert dargestellt und die Veränderung der Finanzierungsaktivitäten in Abhängigkeit vom Unternehmensalter analysiert. Dazu werden zum Ersten die Finanzierungsmöglichkeiten aus der Innen- und Außenfinanzierung und die Höhe des Außenfinanzierungsbedarfs vorgestellt. Zum Zweiten werden die externen Finanzierungsquellen und damit die Struktur der Außenfinanzierung von jungen Unternehmen ermittelt. Zum Dritten werden die Schwierigkeiten der jungen Unternehmen bei der Beschaffung externer Finanzmittel im Zeitablauf sowie in Abhängigkeit vom Unternehmensalter und weiteren Eigenschaften, wie der Innovationstätigkeit, untersucht. Im Kasten 2 werden die verwendeten Begriffe zu Finanzierungsbedarf, -formen und -schwierigkeiten erläutert.

Kasten 2: Finanzierungsbedarf, -formen und -schwierigkeiten

Die jungen Unternehmen müssen sowohl für ihre Investitionen als auch zur Deckung ihrer Betriebskosten Ressourcen beschaffen. Investitionen sind vor der Aufnahme der Geschäftstätigkeit notwendig, um Anlagen und Maschinen, Büroausstattung oder Fahrzeuge anzuschaffen. Etabliert sich ein Unternehmen am Markt, kann sich Bedarf für Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen ergeben. Betriebskosten fallen im laufenden Geschäftsbetrieb an, beispielsweise für Löhne, Vorleistungen oder Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe. Die Summe aus Investitionen und Betriebskosten bestimmt die Höhe des notwendigen Finanzierungsbedarfs. Dieser kann durch Sach- oder Finanzmittel gedeckt werden.

Grundsätzlich stehen zur Beschaffung von Finanzmitteln Maßnahmen der Innen- und Außenfinanzierung zur Verfügung. Interne Mittel können durch Einnahmen aus der laufenden Geschäftstätigkeit, wie Umsatzerlöse oder Gewinnrücklagen, generiert werden. Zu den dem Unternehmen von außen zugeführten Mitteln (Außenfinanzierung) gehören neben Finanzierungen durch Dritte, wie Bankdarlehen, Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit oder Gelder von Familienangehörigen und Freunden (Fremdfinanzierung), auch die eingebrachten Mittel der Gründer selbst (Eigenfinanzierung).

Die Finanzierung von Investitionen und Betriebskosten stellt für junge Unternehmen eine besondere Herausforderung dar. So ist bei jungen Unternehmen die Innenfinanzierungskraft meist noch gering und mit den eigenen Mitteln der Gründer und Inhaber lässt sich i. d. R. nur ein begrenztes Finanzierungsvolumen stemmen. Daher ist zur Deckung des gewünschten Finanzierungsbedarfs oft der Rückgriff auf Fremdkapital notwendig. Sobald jedoch Finanzmittel dritter Kapitalgeber notwendig sind, müssen Informationsasymmetrien aufgelöst und Fragen zu Sicherheiten oder – bei eigenkapitalähnlichen Instrumenten – Aufsichts- und Eingriffsrechte geklärt werden (z. B. Mark 2005).

Immanente Informationsasymmetrien zwischen Kapitalgeber und -nehmer ergeben sich bei jungen Unternehmen aufgrund der fehlenden Unternehmenshistorie und der damit einhergehenden fehlenden Reputation der Unternehmen. Sollen Innovationsprojekte finanziert werden, erhöhen sich die Informationsdefizite aus Sicht der Kapitalgeber nochmals, weil die Unternehmen selbst den Innovationserfolg i. d. R. besser einschätzen können. Des Weiteren können Probleme nach Vertragsschluss auftreten, wenn der Kapitalnehmer beispielsweise in riskantere Projekte als geplant investiert (moral hazard). Dies erhöht aus der Sicht externer Finanziers das Risiko eines Zahlungsausfalls und senkt entsprechend ihre Finanzierungsbereitschaft (Akerlof 1970, Arrow 1985). Nur unzureichend vorhandene Sicherheiten vergrößern die Finanzierungsprobleme gegebenenfalls zusätzlich.

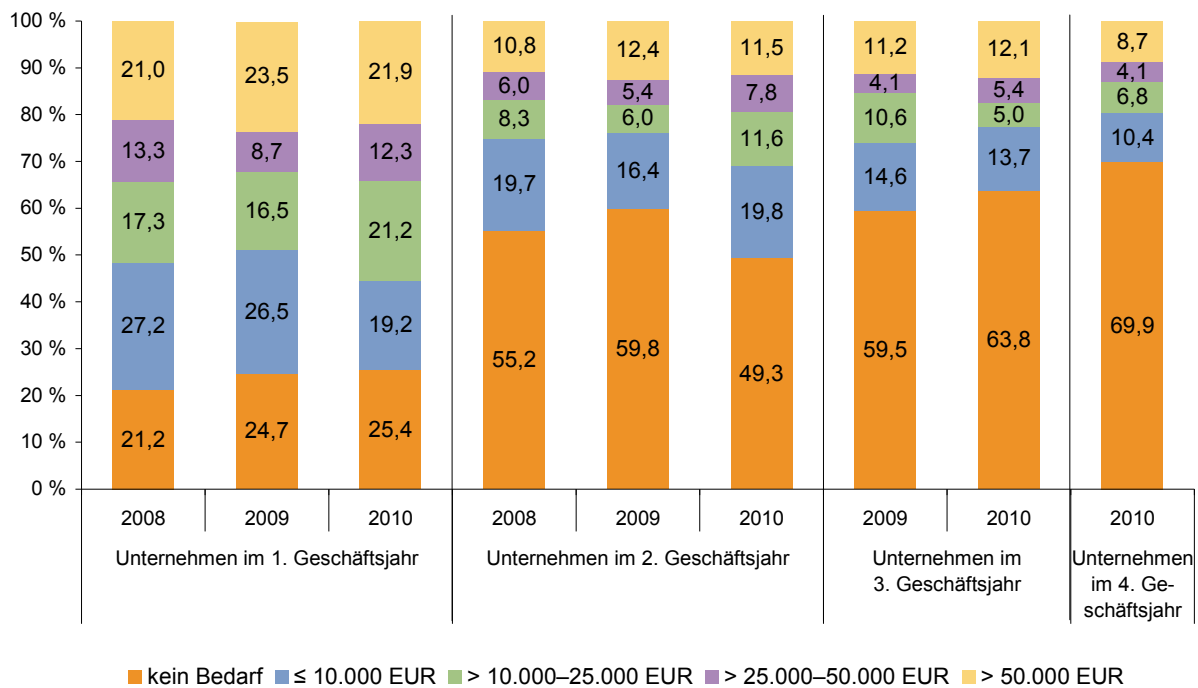
Ein Schwerpunkt des diesjährigen Berichts liegt auf Zahlungszielen, den so genannten Lieferantenkrediten. Die Organisation von Lieferantenkrediten ist Aufgabe des Liquiditätsmana-

gements eines Unternehmens. Lieferantenkredite können beschaffungsseitig als Möglichkeit der kurzfristigen Fremdfinanzierung gesehen, aber gleichzeitig auch als absatzpolitisches Instrument eingesetzt werden. Im Rahmen des Berichtsschwerpunkts wird die Verbreitung von gewährten und in Anspruch genommenen Lieferantenkrediten gegenübergestellt und ein Überblick über das Zahlungsverhalten der jungen Unternehmen und ihrer Kunden gegeben.

6.1 Finanzierungsstruktur und Finanzierungsquellen

Die jungen Unternehmen greifen zur Deckung ihrer Ausgaben für Investitionen und Betriebskosten in unterschiedlichem Ausmaß auf eine Innenfinanzierung zurück (vgl. Grafik 26 und Grafik 27 im Anhang). Die Betriebskostenfinanzierung erfolgt schon bei den jüngsten Unternehmen zu einem hohen Anteil intern und mit zunehmendem Unternehmensalter gewinnt die interne Finanzierung immer mehr an Bedeutung. Zur Investitionsfinanzierung dagegen greifen jüngere Unternehmensjahrgänge insgesamt häufiger auf eine Außenfinanzierung zurück. Aber auch hier zeigt sich eine mit dem Unternehmensalter zunehmende Bedeutung von Einnahmen aus der laufenden Geschäftstätigkeit.

Wie in den Vorjahren haben auch im Jahr 2010 nahezu alle mit dem KfW/ZEW-Gründungspanel repräsentierten, neu gegründeten Unternehmen (97 %) für die Unternehmensgründung finanzielle Mittel eingesetzt (2009: 97 %; 2008: 98 %; 2007: 98 %). Dabei waren sie stark auf die Zufuhr finanzieller Mittel von außen angewiesen. Unabhängig von der Gründungskohorte kommt nur maximal ein Viertel der jungen Unternehmen im ersten Geschäftsjahr ohne Außenfinanzierung aus (vgl. Grafik 18). Die zwei bis vier Jahre alten Unternehmen hingegen greifen deutlich seltener als die jeweiligen Gründungen auf finanzielle Mittel von außen zurück. So hat rund die Hälfte der Unternehmen, die sich im Jahr 2010 im zweiten Geschäftsjahr befinden, keinen Außenfinanzierungsbedarf mehr. Dieser Anteil steigt auf gut zwei Drittel für die Unternehmen im vierten Geschäftsjahr. Auch für die Beobachtungsjahre 2008 bis 2009 lässt sich ein ähnlicher Verlauf des Finanzierungsverhaltens nachvollziehen. Darin spiegelt sich wider, dass Unternehmen mit zunehmendem Alter aufgrund ihrer steigenden Innenfinanzierungskraft seltener Finanzmittel von außen zuführen müssen. Auffallend ist allerdings, dass Unternehmen im zweiten Geschäftsjahr im Jahr 2010 häufiger als in den Vorjahren auf eine Außenfinanzierung zurückgegriffen haben. Die Ursachen hierfür sind zum einen in der im Jahresvergleich häufigeren Investitionstätigkeit der jungen Unternehmen im zweiten Geschäftsjahr zu suchen. Zum anderen dürfte das gute Konjunktur- und Finanzierungsumfeld die Aufnahme von externen Mitteln erleichtert haben.



Erläuterung: Häufigkeitsanteile (in Prozent) der jeweiligen Größenklassen, bezogen auf alle Gründungen, für die vollständige Angaben zum Außenfinanzierungsbedarf für Investitionen und Betriebskosten im Jahr 2008 bis 2010 vorliegen.

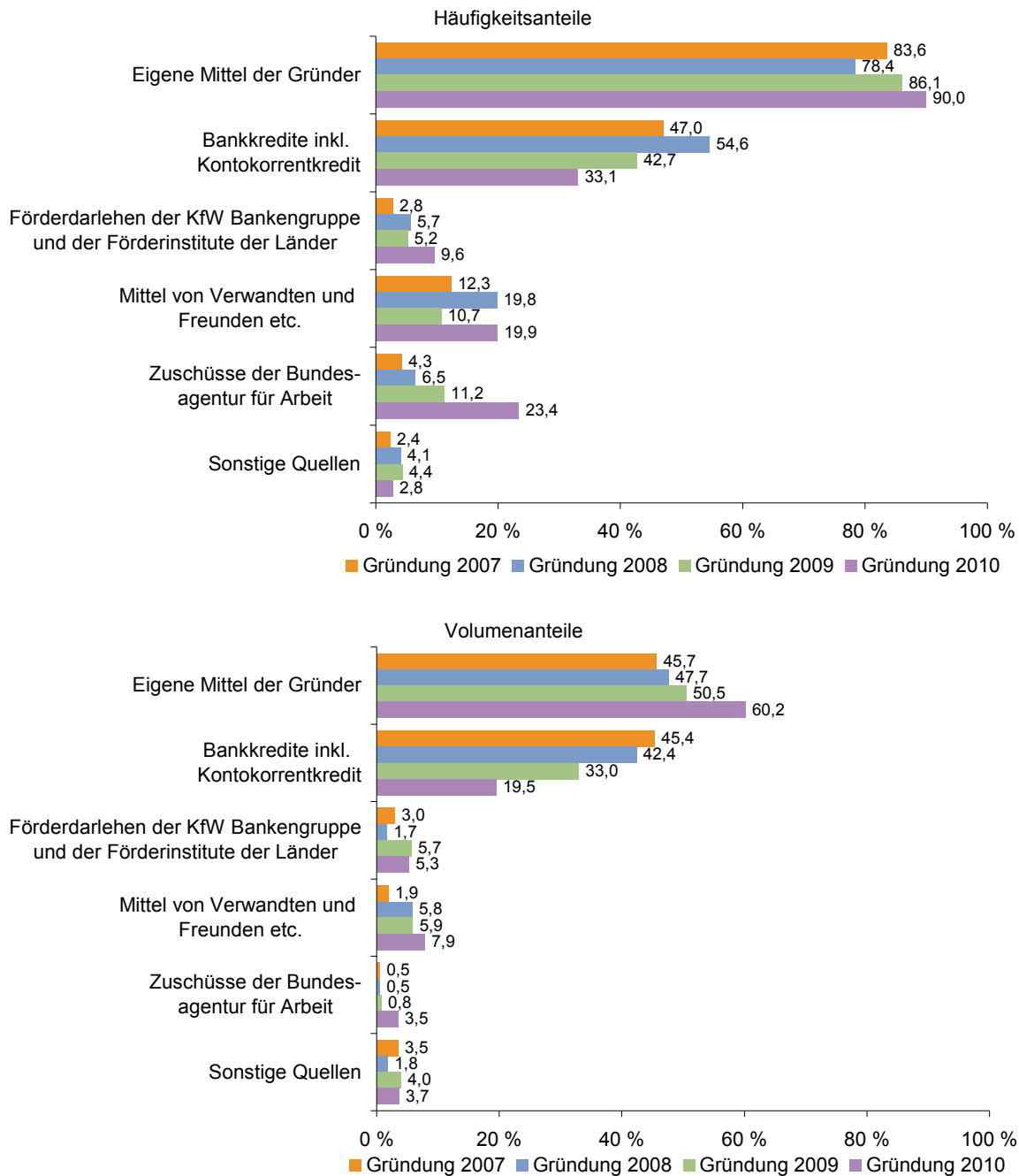
Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 18: Außenfinanzierungsbedarf nach Größenklassen in den Jahren 2008 bis 2010 nach Gründungskohorten

Ferner zeigen sich mit zunehmendem Unternehmensalter Verschiebungen in der Struktur der Außenfinanzierung, wobei die deutlichsten Veränderungen zwischen dem ersten und zweiten Geschäftsjahr auftreten (vgl. Grafik 18). Von den Unternehmen mit Außenfinanzierungsbedarf im ersten Geschäftsjahr haben im Jahr 2010 jeweils rund ein Fünftel einen Bedarf von bis zu 10.000 EUR, 10.000–25.000 EUR und über 50.000 EUR. In den Beobachtungsjahren 2008 und 2009 hatten noch je rund ein Viertel der neu gegründeten Unternehmen einen Finanzierungsbedarf von bis zu 10.000 EUR. Dafür war der Anteil der nächsthöheren Volumenklasse (10.000–25.000 EUR) geringer. In allen betrachteten Jahren waren Finanzierungsvolumina von 25.000–50.000 EUR am seltensten. Insgesamt zeigt sich, dass die meisten Unternehmensgründungen, wenn sie denn externen Finanzierungsbedarf haben, mit Volumina im Mikrofinanzierungsbereich (maximal 25.000 EUR) auskommen. Gleichzeitig hat jedoch ein substantieller Anteil von ihnen einen Außenfinanzierungsbedarf, der erheblich ist.

Unternehmen im zweiten Geschäftsjahr benötigen am häufigsten eine Außenfinanzierung von bis zu 10.000 EUR. Darin spiegelt sich wider, dass die größeren Finanzierungen, beispielsweise für Investitionen, eher zum Beginn der Geschäftstätigkeit im Rahmen der Anschubfinanzierung anfallen, während im Folgejahr eher geringere Volumina, beispielsweise für Ergänzungsinvestitionen, notwendig sind (siehe Tabelle 1). Die Unternehmen im dritten und vierten Geschäftsjahr benötigen seltener geringere Finanzierungen von bis zu

10.000 EUR. Ihr Außenfinanzierungsbedarf – wenn ein solcher vorhanden ist – nimmt also wieder etwas zu. In diesem Alter festigen sich die Unternehmen in ihrem Bestand und haben erste Expansionsschritte mit entsprechend hohen Betriebskosten zu finanzieren.



Erläuterung: Obere Teilgrafik: Häufigkeitsanteile (in Prozent, Mehrfachnennungen möglich) der Unternehmen, die im Jahr 2010 die jeweilige Finanzierungsquelle genutzt haben, bezogen auf alle jungen Unternehmen, die Außenfinanzierungsbedarf hatten und für die jeweils vollständige Angaben zur Nutzung der Finanzierungsquellen vorliegen. Untere Teilgrafik: Volumenanteile (in Prozent) der Finanzierungsquellen, bezogen auf das Außenfinanzierungsvolumen aller jungen Unternehmen im Jahr 2010, berechnet ohne das oberste 1-Prozent-Perzentil der Betragsangaben zur Außenfinanzierung.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 19: Außenfinanzierungsquellen im Jahr 2010 nach Kohorten

Grafik 19 weist Häufigkeits- und Volumenanteile für die verschiedenen Quellen der Außenfinanzierung im Kohortenvergleich für das Beobachtungsjahr 2010 aus. Sowohl bezüglich der

Häufigkeit der Nutzung als auch hinsichtlich des Volumens dominieren die eigenen Mittel der Gründer und Inhaber die Außenfinanzierung der jungen Unternehmen. Dies gilt insbesondere für die Außenfinanzierung im Gründungsjahr. Aber auch in den folgenden Geschäftsjahren setzen vier von fünf Unternehmen mit Außenfinanzierungsbedarf eigene Mittel der Inhaber ein. Gleichzeitig bestreiten sie mit diesen Mitteln knapp die Hälfte ihres gesamten Außenfinanzierungsvolumens. Die zweitwichtigste externe Finanzierungsquelle für junge Unternehmen ist die Bankfinanzierung. Allerdings hat ein relativ geringer Anteil der im Jahr 2010 neu gegründeten Unternehmen eine kurz- oder längerfristige Bankfinanzierung in Anspruch genommen. Auch der Anteil der Bankfinanzierung am Finanzierungsvolumen der neuen Unternehmen bleibt mit 20 % deutlich hinter dem Volumenanteil der älteren Gründungskohorten zurück. Im Gegensatz dazu greifen Unternehmen im ersten Geschäftsjahr häufiger als die älteren Gründungskohorten auf Förderkredite der KfW Bankengruppe und der Förderinstitute der Länder zurück. Der damit gedeckte Volumenanteil ist allerdings vergleichbar mit jenen der älteren Unternehmensjahrgänge.

Auch Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit sind für die im Jahr 2010 neu gegründeten Unternehmen wichtiger als für die älteren Unternehmensjahrgänge, wenngleich ihr Beitrag zu deren Außenfinanzierungsvolumen gering ist. So hat nahezu ein Viertel dieser Unternehmen BA-Zuschüsse in Anspruch genommen und deckt damit knapp 4 % des gesamten Außenfinanzierungsvolumens.²⁵ Die für neu gegründete Unternehmen deutlich höheren Nutzungs- und Volumenanteile der Zuschüsse der Bundesagentur sind auf die Zugangsvoraussetzungen und die begrenzte Dauer der Förderprogramme zurückzuführen.²⁶ Wie bei den eben diskutierten BA-Zuschüssen fällt der Beitrag von Mitteln von Verwandten und Freunden zum Finanzierungsvolumen im Vergleich zu ihrer Nutzungshäufigkeit gering aus.²⁷

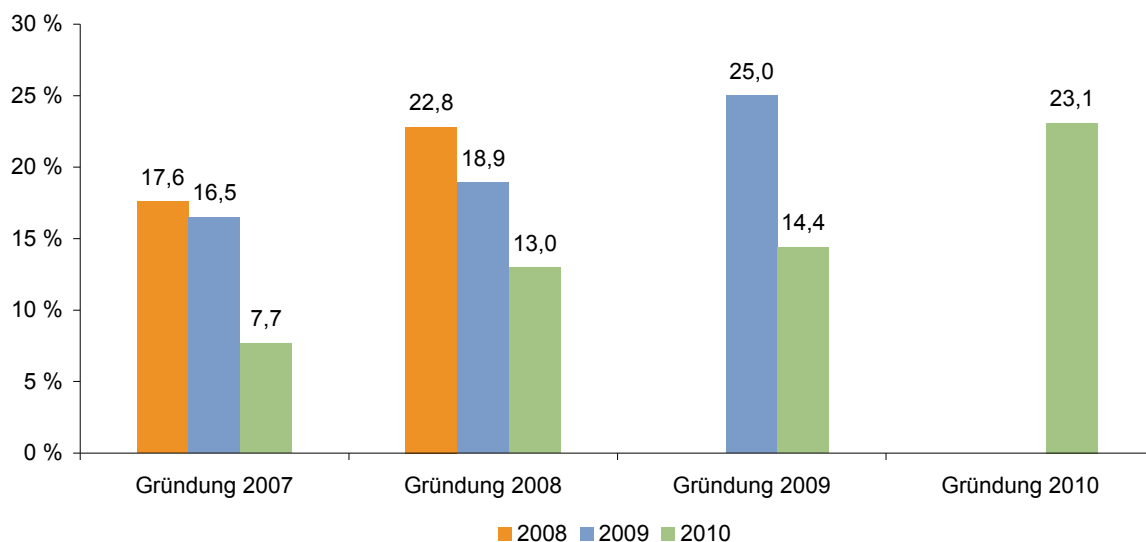
²⁵ Für das einzelne Unternehmen kann der Anteil von BA-Mitteln an seinem Außenfinanzierungsvolumen beträchtlich sein, insbesondere wenn dem Unternehmensgründer durch seine vorherige Arbeitslosigkeit keine weiteren externen Finanzierungsquellen offenstehen.

²⁶ Neben der direkten Förderung von Gründern mittels Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld (bzw. früher mittels Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld) besteht eine weitere Möglichkeit der Förderung des Gründungsprojekts durch die Bundesagentur für Arbeit mit dem Eingliederungs- und dem Einstellungszuschuss, die sich an Gründer als Arbeitgeber richten, die Arbeitslose als Mitarbeiter einstellen. Eine Förderung des Unternehmens in dieser Form ist nicht an eine vorherige Arbeitslosigkeit des Gründers geknüpft. Zwar kann nicht vollkommen ausgeschlossen werden, dass Gründer eine derartige Förderung des Beschäftigungsaufbaus über Einstellungs- oder Eingliederungszuschuss zu den externen Finanzierungsquellen gezahlt haben, die Konzentration des Zuschusseinsatzes auf die beiden jüngsten Gründungskohorten legt jedoch nahe, dass sich Mittel der Bundesagentur für Arbeit vorwiegend auf die Förderung des Übergangs vormals arbeitsloser Personen in die Selbstständigkeit beziehen. Für eine ausführliche Diskussion siehe Kohn et al. (2010).

²⁷ Mit Ausnahme der selteneren Nutzung von Mitteln von Verwandten und Freunden durch Unternehmen der Gründungskohorte 2009 sind die Abweichungen zwischen den dargestellten Häufigkeitsanteilen statistisch nicht signifikant. Die Häufigkeitsanteile der Quelle „Mittel von Verwandten und Freunden“ nach Gründungskohorten weisen eine große Bandbreite auf (2008: 13–25 %; 2009: 16–23 %). Der Ausschlag nach unten für die Gründungskohorte 2009 ist damit nicht außergewöhnlich.

6.2 Finanzierungsschwierigkeiten

Wie in Kasten 2 ausgeführt stellt die Finanzierung von Investitionen und des laufenden Geschäftsbetriebs für junge und insbesondere neu gegründete Unternehmen eine besondere Herausforderung dar. Die Häufigkeit, mit der sich Gründungen der verschiedenen Kohorten bei der Aufnahme externer Mittel von Dritten (Fremdkapital) Finanzierungsschwierigkeiten gegenübersehen, ist in Grafik 20 dargestellt. Dabei werden sowohl Unternehmen erfasst, die Schwierigkeiten mit Fremdkapitalgebern hatten, diese aber überwinden und die Finanzierung durch Dritte realisieren konnten, als auch Unternehmen, die wegen Problemen auf den Einsatz externer Mittel von Dritten verzichten mussten. Eine notwendige Bedingung für das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten ist lediglich, dass es seitens der Unternehmen Akquisitionsbemühungen um Kapital von Dritten gab.



Erläuterung: Häufigkeitsanteile (in Prozent), bezogen auf alle Gründungen, die Angaben zum Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten in den jeweiligen Beobachtungsjahren 2008, 2009 und 2010 gemacht haben.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 20: Finanzierungsschwierigkeiten in den Jahren 2008 bis 2010 nach Kohorten

Ein über die Jahre gleichbleibendes Ergebnis ist, dass Unternehmen im Gründungsjahr den höchsten Anteil an Finanzierungsschwierigkeiten aufweisen. Regelmäßig rund ein Viertel der Gründungskohorte berichtet über Probleme bei der Beschaffung von Fremdkapital. Mit zunehmendem Alter der Gründungskohorte sinkt dann der Anteil von Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten.²⁸ Für dieses Ergebnis werden die Informationsasymmetrien zwischen Kapitalnehmer und externem Kapitalgeber ausschlaggebend sein, die aufgrund der

²⁸ So sind Gründer – selbst wenn sie Sicherheiten stellen, persönliche Garantien geben oder eine Beziehung zur Bank aufbauen – häufiger von einer Kreditablehnung betroffen (Coleman 2004). Finanzierungsrestriktionen können junge Unternehmen nicht nur in ihrer Anzahl beschränken, indem Gründungen unterbleiben, sondern wirken sich auch auf ihre Größe und ihr Wachstum negativ aus (Parker 2005, Kohn 2009, Evans und Jovanovic 1989; Cabral und Mata 2003; Kerr und Nanda 2009 a, b).

fehlenden Unternehmenshistorie für die jüngsten Unternehmen typischerweise am größten sind. Unternehmen der älteren Gründungskohorten haben den Markttest bestanden und konnten sich schon eine gewisse Reputation und Historie im Zahlungsverhalten aufbauen, sodass weniger Finanzierungsprobleme auftreten. Hinzu kommt, dass sie auch seltener überhaupt einen Außenfinanzierungsbedarf haben, bei dessen Deckung sie auf Schwierigkeiten stoßen könnten.

Ferner ergeben sich Unterschiede beim Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten im Jahresvergleich. Für diese Unterschiede dürfte das Finanzierungsumfeld eine wichtige Rolle spielen. So hatten im Jahr 2008 rund 17 % der Unternehmen im ersten bis vierten Geschäftsjahr Finanzierungsschwierigkeiten. Im Rezessionsjahr 2009 stieg dieser Anteil auf 19 % und sank im Jahr 2010 auf 15 %.²⁹ Das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten entwickelt sich somit erwartungsgemäß entgegengesetzt zum Konjunkturverlauf.

Das umgekehrt u-förmige Muster der Finanzierungsschwierigkeiten im Zeitablauf zeigt sich auch in der Entwicklung verschiedener Indikatoren zum Finanzierungsumfeld (Kreditneugeschäft mit Unternehmen und Selbstständigen, Denzer-Speck 2011; ifo-Kredithürde, Sinn 2011; Bank Lending Survey, Deutsche Bundesbank 2011). Diese signalisieren sich verschlechternde Finanzierungsbedingungen in den Jahren 2008 und 2009 sowie eine deutliche Entspannung der finanziellen Rahmenbedingungen während des Jahres 2010. Das Jahr 2010 war durch eine dynamische Erholung nach der Wirtschaftskrise gekennzeichnet. Die Banken stuften daher das Risiko, welches vom konjunkturellen Umfeld ausging, als deutlich geringer ein als noch im Vorjahr. Die finanziellen Rahmenbedingungen trugen deshalb nicht mehr so stark zu einer Verschärfung und im zweiten Halbjahr 2010 sogar zu einer Lockerung der Kreditrichtlinien³⁰ für kleine und mittlere Unternehmen bei (Deutsche Bundesbank 2011).

²⁹ Dieses Resultat steht im Gegensatz zu Erkenntnissen für das breitere, kleinteiligere Existenzgründungsgeschehen. Im KfW-Gründungsmonitor gaben im Jahr 2009 weniger Gründer an, bei ihrem Schritt in die Selbstständigkeit auf Finanzierungsschwierigkeiten gestoßen zu sein als noch im Jahr 2008, während dieser Anteil für das Jahr 2010 wieder anstieg (Hagen et al. 2010). Dieser Jahreseffekt ist jedoch nach Kontrolle der Eigenschaften der Gründer und der Merkmale der Gründungsprojekte statistisch nur noch schwach signifikant. Werden für die Analyse auf Basis des KfW/ZEW-Gründungspanels nur die Angaben der im jeweiligen Beobachtungsjahr neu gegründeten Unternehmen herangezogen, zeigt sich bei einem nahezu konstanten Anteil der Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten kein statistisch signifikanter Jahreseffekt mehr. Offenbar wird das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten bei neu gegründeten Unternehmen stärker von ihren Merkmalen als vom Finanzierungsumfeld bestimmt. Entsprechende Unterschiede der betrachteten Gründungen können im deskriptiven Vergleich nicht berücksichtigt werden.

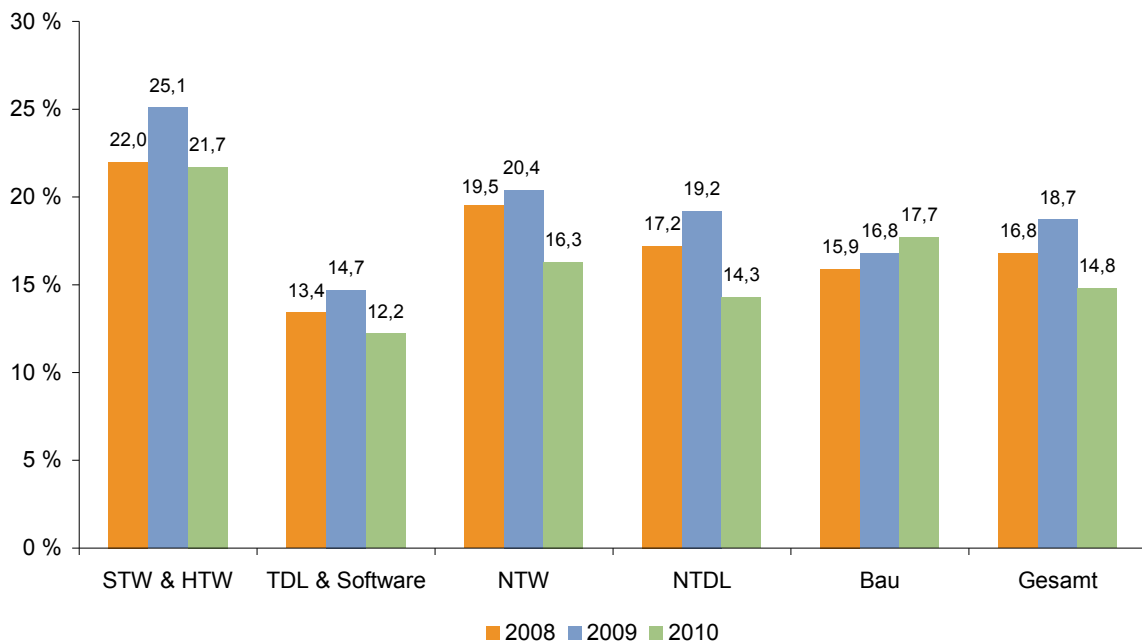
³⁰ „Kreditrichtlinien sind definiert als interne Richtlinien oder Kriterien, die die Kreditpolitik einer Bank widerspiegeln. Sie umfassen die schriftlich fixierten und die ungeschriebenen Kriterien oder sonstigen Gepflogenheiten im Zusammenhang mit dieser Politik, die festlegen, welche Art von Krediten eine Bank als wünschenswert erachtet und welche nicht, welche geografischen Prioritäten vorgesehen sind, welche Sicherheiten als akzeptabel gelten und welche nicht und so weiter. In der Umfrage sollten Änderungen der schriftlich fixierten Kreditpolitik zusammen mit Änderungen in ihrer Anwendung betrachtet werden“ (Deutsche Bundesbank 2009).

Ein ähnliches Muster zeigt sich für den Einfluss branchen- und firmenspezifischer Faktoren, deren Risikoeinschätzung durch die Banken Ende 2010 ebenfalls nicht mehr zu einer Verschärfung der Kreditrichtlinien geführt hat (Deutsche Bundesbank 2011). Ein weiteres Signal für die verbesserten Finanzierungsbedingungen im Jahr 2010 im Vergleich zum Vorjahr kommt von der positiven Stimmung und den geringfügig höheren Frühphaseninvestitionen am Beteiligungsmarkt. So hat sich die Stimmung am deutschen Beteiligungsmarkt laut dem German Private Equity Barometer im Jahresverlauf 2010 vom historischen Tief im Jahr 2009 deutlich erholt (KfW Bankengruppe 2011). Das Investitionsvolumen hingegen zeigt eine eher zurückhaltende Verbesserung. In Deutschland wurde im Venture Capital-Segment des Beteiligungsmarktes (Seed-, Start-up- und Later-stage Venture-Capital) im Jahr 2010 rund 654 Mio. EUR in 929 Unternehmen investiert, während es im Jahr zuvor 645 Mio. EUR und 904 Unternehmen waren (Marktstatistik, BVK 2010).

Grafik 21 zeigt die Häufigkeit von Finanzierungsschwierigkeiten nach Branchen. Finanzierungsprobleme dürften in den Branchen am weitesten verbreitet sein, in denen die Unternehmen aufgrund einer größeren Kapitalintensität einen höheren Finanzierungsbedarf aufweisen. Indirekt ergibt sich damit eine stärkere Notwendigkeit der Akquisition externer Mittel von Dritten. Auch Unternehmen in Branchen, in denen komplexe und innovative Technologien die Bewertung der Finanzierungsanfragen durch externe Kapitalgeber erschweren, werden eher mit Finanzierungsschwierigkeiten konfrontiert sein. Dies wird durch die Ergebnisse bestätigt. Mit 22 % ist im Jahr 2010 der Anteil von jungen Unternehmen mit Finanzierungsschwierigkeiten in der Spitzen- und Hochwertigen Technik am größten. Auf diese Branchen entfielen auch in den beiden vorangegangenen Jahren anteilig die meisten Unternehmen mit Finanzierungsproblemen. Unternehmen des nicht-technologieintensiven Verarbeitenden Gewerbes sind ebenfalls vergleichsweise häufig mit Finanzierungsschwierigkeiten konfrontiert. Erstmals werden sie jedoch vom Baugewerbe übertroffen, für das sich als einzige Branche im Jahr 2010 ein weiterer, wenn auch sehr geringer Anstieg des Anteils von Unternehmen zeigt, die über Finanzierungsschwierigkeiten berichten. Die finanziellen Rahmenbedingungen verbesserten sich im Baugewerbe offensichtlich nicht in gleichem Maße wie in den anderen Sektoren. Dies signalisiert auch die ifo-Kredithürde (Quelle: ifo-Kredithürde, eigene Berechnungen): Der Anteil an Unternehmen, die von einer restriktiven Kreditpolitik der Banken berichten, liegt für das Baugewerbe im Jahresmittel 2010 nur um 14 % unter dem mittleren Anteil des Vorjahres, während er sich etwa für den Handel oder das Verarbeitende Gewerbe um etwa ein Viertel verringerte.³¹ Gleichzeitig fällt die Innenfinanzierungskraft der jun-

³¹ Mittlerer Anteil an Unternehmen, die von einer restriktiven Kreditpolitik der Banken berichten (ifo-Kredithürde), im Vergleich der Jahre 2009 und 2010: Baugewerbe 47,0 und 40,5 % (minus 6,5 Prozentpunkte bzw. 14 %); Handel 39,5 und 29,7 % (minus 9,8 Prozentpunkte bzw. 25 %); Verarbeitendes Gewerbe 44,4 und 33,8 % (minus 10,6 Prozentpunkte bzw. 24 %).

gen Unternehmen im Bausektor geringer aus als noch im Jahr 2009, in dem sie vom Sondereffekt des Konjunkturprogramms profitiert hatten. Die relativ geringe Realkapitalintensität und das hohe Humankapital der Gründer bei jungen Unternehmen in den Branchen der technologieintensiven Dienstleistungen und Software (Gottschalk et al. 2008) wirken Finanzierungsproblemen entgegen, sodass diese Unternehmen entsprechend seltener über Schwierigkeiten bei der Finanzierung berichten. Zudem weisen diese Unternehmen im Branchenvergleich mit Ausnahme der Gründungskohorte 2008 die durchschnittlich geringste Anzahl angestellter Mitarbeiter auf, sodass sie weniger Lohnkosten zu finanzieren haben (vgl. Tabelle 5 in Kapitel 3).



Erläuterung: Häufigkeitsanteile (in Prozent), bezogen auf alle in den jeweiligen Jahren bis zu vierjährigen Unternehmen, die vollständige Angaben zum Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten bei der Akquisition externer Mittel von Dritten in den Beobachtungsjahren 2008, 2009 bzw. 2010 gemacht haben. Erläuterungen zu den Branchenabkürzungen siehe Kapitel 1, Tabelle 1.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 21: Finanzierungsschwierigkeiten in den Jahren 2008 bis 2010 nach Branchen

Um die im Rahmen der deskriptiven Analyse dargestellten Effekte zu isolieren, schätzen wir die Einflüsse des Beobachtungsjahres, des Unternehmensalters und der Branche auf das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten bei der Akquisition von Fremdkapital mittels einer Probit-Regression. Wie die Ergebnisse des Basismodells in Tabelle 11 (Hauptspalte 2) zeigen, waren Finanzierungsprobleme nur im Jahr 2007 seltener als 2010. In den Jahren 2008 und 2009, den Jahren der Finanz- und Wirtschaftskrise, war die Wahrscheinlichkeit für ein junges Unternehmen, Schwierigkeiten bei der externen Finanzierung zu begegnen, hingegen signifikant höher. Dies gilt insbesondere für das Rezessionsjahr 2009. Die Ergebnisse der deskriptiven Analyse bleiben somit auch nach der Kontrolle für andere Einflüsse erhalten. In Bezug auf das Unternehmensalter bestätigen sich die bei der deskriptiven Analyse

beschriebenen Einflüsse, dass jüngere Unternehmen eher Finanzierungsprobleme haben, ebenso wie die Brancheneffekte. Im Vergleich zu nicht-technologieintensiven Dienstleistern sind Unternehmen der Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes eher von Schwierigkeiten betroffen. Das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten ist im Vergleich zur Referenzkategorie der nicht-technologieintensiven Dienstleister hingegen weniger wahrscheinlich, wenn ein Unternehmen den technologieintensiven Dienstleistungen oder dem Softwaresektor zuzurechnen ist.

Um die Belastbarkeit der im Basismodell gefundenen Effekte zu testen, schätzen wir ein erweitertes Regressionsmodell. In diesem werden zusätzlich die FuE-Tätigkeit, die Einführung von Marktneuheiten, die Beschäftigung von Mitarbeitern sowie der Rückgriff auf eine Außenfinanzierung berücksichtigt. Bezüglich der Außenfinanzierung wird unterschieden, ob ein Unternehmen ausschließlich eigene Mittel der Gründer nutzt oder Finanzmittel von dritten Kapitalgebern (Fremdkapital) zuführt. Im Ergebnis verändern sich die Einflüsse der Beobachtungsjahre auf die Finanzierungsschwierigkeiten kaum (Tabelle 11, Hauptspalte 3). Im Gegensatz dazu schwächt sich der Effekt einer mit dem Unternehmensalter signifikant geringer werdenden Wahrscheinlichkeit für das Auftreten von Finanzierungsschwierigkeiten deutlich ab. Die Indikatoren zur Finanzierungsstruktur nehmen einen Teil der Alterseffekte auf, weil mit zunehmendem Alter der Unternehmen die Innenfinanzierung an Bedeutung gewinnt (vgl. Grafik 26 und Grafik 27 im Anhang).

Weiter zeigt sich, dass Unternehmen, die FuE betreiben oder Marktneuheiten einführen, eher über Finanzierungsschwierigkeiten berichten als Unternehmen ohne solche Innovationsaktivitäten. Für dieses Ergebnis dürfte eine Rolle spielen, dass FuE als Input für den Innovationsprozess nicht zwingend zu einer verwertbaren Idee führen muss (Braunerhjelm et al. 2010), sodass bei der Finanzierung von FuE-Projekten mit einem erhöhten Rückzahlungsrisiko für den Kapitalgeber zu rechnen ist. Auch für Unternehmen, die eine Marktneuheit einführen, ist deren Erfolg nicht sicher, zumal junge Unternehmen in der Regel ihre Geschäftstätigkeit wenig diversifiziert haben und der Fortbestand des Unternehmens eng mit dem Erfolg der Marktneuheit verknüpft sein dürfte. Bei einem Scheitern der Marktneuheit und damit des Unternehmens können dritte Kapitalgeber nicht auf eine Erfüllung verbleibender Zahlungsverpflichtungen aus anderweitiger Geschäftstätigkeit des Unternehmens hoffen, sondern nur auf eine Verwertung zusätzlicher Sicherheiten zurückgreifen. Die höhere Innovationsintensität in den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes erklärt somit einen wesentlichen Teil der dort vergleichsweise hohen Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Finanzierungsschwierigkeiten. Unternehmen, die Mitarbeiter beschäftigen, sehen sich ebenfalls häufiger Finanzierungsschwierigkeiten gegenüber, was auf die Notwendigkeit zurückzuführen sein dürfte, die Lohnkosten auch bei Umsatz- und Ertragsschwankungen finanzieren

zu müssen. So stellt rund ein Drittel der jungen Unternehmen schon im ersten Geschäftsjahr ihren ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter ein und bei mehr als die Hälfte der Unternehmen erfolgt dies bis zum vierten Geschäftsjahr (vgl. Grafik 2 in Kapitel 3).

Tabelle 11: Probit-Schätzungen der Wahrscheinlichkeit von Finanzierungsschwierigkeiten

	Basismodell (1)			Erweitertes Modell (2)		
	Marginaler Effekt	t-Wert		Marginaler Effekt	t-Wert	
Beobachtungsjahr						
2009	0,037	5,09	***	0,031	5,76	***
2008	0,023	2,87	***	0,018	3,81	***
2007	-0,026	-3,22	***	-0,018	-3,64	***
Referenz: 2010						
Unternehmensalter						
zweites Geschäftsjahr	-0,035	-5,57	***	-0,008	-1,81	*
drittes Geschäftsjahr	-0,045	-6,81	***	-0,011	-2,41	***
viertes Geschäftsjahr	-0,057	-6,97	***	-0,014	-2,72	***
fünftes Geschäftsjahr	-0,060	-5,62	***	-0,016	-2,50	***
sechstes Geschäftsjahr	-0,071	-4,23	***	-0,017	-1,70	*
Referenz: Gründungsjahr						
Branche						
STW & HTW	0,060	5,26	***	0,007	1,04	
TDL & Software	-0,033	-4,29	***	-0,019	-4,22	***
NTW	0,014	1,38		0,002	0,27	
Bau	-0,009	-0,82		0,003	0,40	
Referenz: NTDL						
Mitarbeiter (ja / nein)				0,020	4,73	***
FuE (ja / nein)				0,044	8,55	***
Marktneuheit (ja / nein)				0,019	3,65	***
Finanzierungsart						
mit Außenfinanzierung, nur Mittel der Gründer				0,062	9,92	***
mit Außenfinanzierung, auch Mittel Dritter				0,142	23,10	***
Referenz: nur Innenfinanzierung						
Anzahl der Beobachtungen		23.125			18.013	
Log Pseudolikelihood		-9.874,07			-7.517,25	
Pseudo-R ²		0,012			0,068	
Beobachtete Wahrscheinlichkeit		0,156			0,165	
Geschätzte Wahrscheinlichkeit für Referenzgründung		0,153			0,149	

* 10 % Signifikanzniveau, ** 5 % Signifikanzniveau, *** 1 % Signifikanzniveau, heteroskedastiekonsistente t-Werte.

Die Koeffizienten geben die Veränderung der Wahrscheinlichkeit, dass sich ein Unternehmen Finanzierungsschwierigkeiten gegenüber sah, relativ zur Referenzgründung für die diskrete Veränderung der Dummyvariablen von 0 nach 1 an. (marginale Effekte für die Referenzgründung). Referenz: Gründung im ersten Geschäftsjahr, beobachtet im Jahr 2010 im Wirtschaftszweig der nicht-technologieintensiven Dienstleistungen. In der erweiterten Schätzung wird zusätzlich Bezug genommen auf eine rein innenfinanzierte Gründung, die keine FuE-Aktivitäten entfaltet, keine Marktneuheit einführt und keine Mitarbeiter beschäftigt.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Bezüglich der Finanzierungsstruktur zeigen die Regressionsergebnisse, dass bei außenfinanzierten Unternehmen, die eigene Mittel der Inhaber, aber keine fremden Mittel nutzten, Finanzierungsschwierigkeiten wahrscheinlicher sind als bei rein innenfinanzierten Unternehmen. Dazu ist festzuhalten, dass junge Unternehmen, die eigene Mittel der Inhaber zur Finanzierung einsetzen, gleichzeitig auch signifikant häufiger Fremdkapital nutzen. Dies lässt vermuten, dass unter den auch eigenfinanzierten Unternehmen im Vergleich zu den rein

innenfinanzierten Unternehmen ein größerer Anteil zusätzlich Mittel Dritter einsetzen wollte, bei diesem Versuch jedoch an den aufgetretenen Finanzierungsschwierigkeiten scheiterte. Noch häufiger treten Finanzierungsschwierigkeiten bei Unternehmen auf, die Fremdkapital zur Finanzierung nutzen. In diesem Effekt dürfte sich widerspiegeln, dass alle diese Unternehmen per Definition Kontakt zu Fremdkapitalgebern hatten und aufgrund dessen die Möglichkeit des Auftretens von Finanzierungsschwierigkeiten per se höher ist.³² Bei diesen Unternehmen können Finanzierungsschwierigkeiten sowohl bedeuten, dass Akquisitionsbemühungen zwar scheiterten, eine Fremdfinanzierung jedoch anderweitig zustande kam, aber auch, dass sich die aufgetretenen Finanzierungsprobleme klären ließen.

6.3 Lieferantenkredite als Instrument der kurzfristigen Fremdfinanzierung

Lieferantenkredite können als Teil der kurzfristigen Fremdkapitalfinanzierung oder des Liquiditätsmanagements aufgefasst werden. Sie werden in Form eines Zahlungsaufschubs des Verkäufers von Waren und Dienstleistungen an den Käufer gewährt. Zahlt ein Käufer nicht rechtzeitig, handelt es sich hierbei um eine unfreiwillige Gewährung oder Verlängerung eines Lieferantenkredits. Wird einem Käufer ein Zahlungsziel ohne die Möglichkeit des Skontoabzugs gewährt, dann liegt es in seinem Interesse, dieses auszuschöpfen und erst zum Ende der Frist zu zahlen, weil die Kreditgewährung unentgeltlich erfolgt und er den entsprechenden Betrag zwischenzeitlich alternativ im operativen Geschäft verwenden oder auch gewinnbringend anlegen kann (siehe Kasten 3). Ein Vorteil des Lieferantenkredits ist auch, dass er im Vergleich zu Bankkrediten leichter zugänglich ist. Zudem stellt die gelieferte Ware die Kreditsicherheit dar, da sie bis zur Zahlung meist einem Eigentumsvorbehalt unterliegt. Ein Käufer muss also für den Lieferantenkredit keine zusätzlichen Sicherheiten stellen.

Diese Ausführungen verdeutlichen, dass Lieferantenkredite beschaffungsseitig ein kurzfristiges Finanzierungsinstrument für Unternehmen darstellen. Ihre Bedeutung als solches ist aus der Sicht von Unternehmen über die Zeit relativ stabil (Tchouvakhina und Zimmermann 2010). Kleinere und junge Unternehmen stufen die Bedeutung von Lieferantenkrediten als Finanzierungsquelle dabei tendenziell höher ein als ältere Unternehmen (Zimmermann und Steinbach 2011). Lieferantenkredite sind für Unternehmen jedoch auch absatzseitig als ein Instrument zur Kundenpflege relevant. Indem die jungen Unternehmen ihren Kunden Liefe-

³² Gesondert durchgeführte Korrelationsanalysen zeigen, dass die Nutzung von Fremdkapital aus einer bestimmten Quelle meist mit einer hohen, signifikanten Zunahme des Auftretens von Problemen mit entsprechenden Fremdkapitalgebern einhergeht; beispielsweise die Nutzung kurz- und langfristiger Kredite und das Auftreten von Problemen mit Banken. Dies deutet darauf hin, dass trotz Finanzierungsproblemen mit einer bestimmten Finanzierungsquelle den fremdfinanzierten Unternehmen diese oft nicht grundsätzlich verwehrt ist.

rantenkredite gewähren, können sie ihnen beispielsweise beim Ausgleich von Liquiditätsschocks helfen.

Kasten 3: Kosten eines Lieferantenkredits

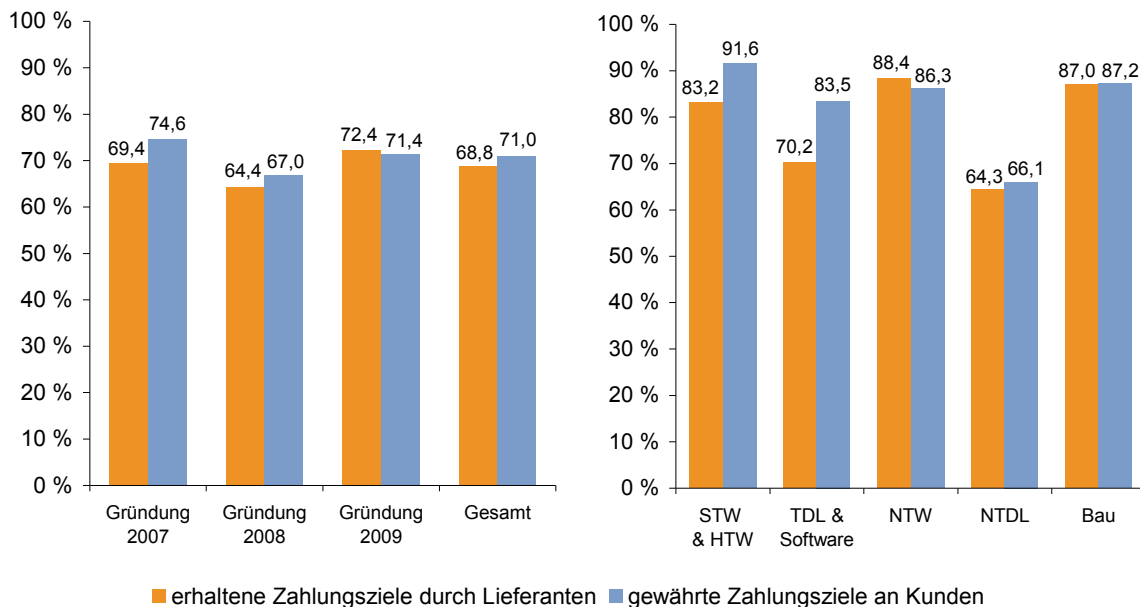
Beim Lieferantenkredit werden dem Kreditnehmer keine Geldmittel zur Verfügung gestellt. Die Kreditleistung liegt vielmehr in der Stundung des Kaufpreises der Ware durch den Lieferanten, indem dieser ein Zahlungsziel gewährt (Perridon und Steiner 1997). Der Lieferantenkredit ist für den Käufer typischerweise unentgeltlich, das heißt im Regelfall gibt der Verkäufer seine Refinanzierungskosten für den Zeitraum des Lieferantenkredits nicht an den Käufer weiter. Ist ein Skontoabzug möglich, beschränkt sich die Unentgeltlichkeit allerdings nur auf den Zeitraum der Skontofrist. Der Rechnungsbetrag (Zielpreis) ist dann so zu interpretieren, dass er im Vergleich zum innerhalb der Skontofrist fälligen Betrag (Barpreis) Kreditkosten enthält. Käufer, die das Zahlungsziel nicht in Anspruch nehmen, können diese Kreditkosten als Skonto in Abzug bringen. Eine Rechnungsstellung zum Barpreis und die anschließende Hinzurechnung von Zinsen, wenn ein Zahlungsziel ausgenutzt wird, ist die seltenere Variante (Perridon und Steiner 1997). In den Kreditkosten sind die Kosten für die Kreditbereitstellung sowie für die Übernahme des Kreditausfallrisikos enthalten. Der Lieferantenkredit ist eine relativ teure Kreditform, wenn ein Käufer bei möglichem Skontoabzug das Zahlungsziel ausnutzt. Nimmt ein Käufer beispielsweise bei einer Gewährung von 2 % Skontoabzug innerhalb von 10 Tagen bei einem Zahlungsziel von 30 Tagen den Lieferantenkredit in Anspruch, beträgt der einkalkulierte Kreditzins bezogen auf die Kreditlaufzeit vom Ablauf der Skontofrist bis zum Zahlungsziel 33,7 % p. a. Für Unternehmen kann es sich daher auch lohnen, einen möglichen Skontoabzug über einen kurzfristigen Bankkredit zu finanzieren.

Lieferantenkredite sind unter jungen Unternehmen weit verbreitet. Rund 69 % der zwei bis vier Jahre alten Unternehmen haben im Jahr 2010 Lieferantenkredite erhalten, 71 % gewährten Zahlungsziele (Grafik 22, linke Teilgrafik).³³ Systematische Unterschiede bei diesen Anteilen zwischen Unternehmen unterschiedlichen Alters zeigen sich nicht. Allerdings unterscheiden sich die jungen Unternehmen unterschiedlicher Branchen hinsichtlich der Gewährung und Inanspruchnahme von Zahlungszielen (Grafik 22, rechte Teilgrafik). So gewähren insbesondere die jungen Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe, unabhängig von ihrer Technologieorientierung, und im Baugewerbe ihren Kunden eher Zahlungsziele als in den Dienstleistungsbereichen.

Für den Erhalt der Möglichkeit des Zielkaufs zeigt sich ein sehr ähnliches Muster. Auch hier ist der Anteil unter den jungen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und im Bausektor höher als in den Dienstleistungsbereichen. Bei den nicht-technologieorientierten Dienstleistern sind Zahlungsziele zwar auch weit verbreitet, aber im Vergleich zu den anderen Branchen doch seltener. Darüber hinaus gewähren in den Hightech-Branchen vergleichsweise mehr junge Unternehmen ihren Kunden Zahlungsziele als sie von ihren Liefe-

³³ Wird nicht die Häufigkeit unter den jungen Unternehmen, sondern der Volumenanteil von Zahlungszielen betrachtet, zeigt sich ein sehr ähnliches Bild. Für 67 % ihrer Ausgaben für Güter und Dienste wurde jungen Unternehmen ein Zahlungsziel gewährt, während sie auf 70 % ihres Umsatzes ihren Kunden Zahlungsziele eingeräumt haben. Auch hier sind Branchenunterschiede stärker ausgeprägt als Unterschiede nach Gründungskohorten.

ranten Zahlungsziele eingeräumt bekommen. Dies kann mit den bereits in Kasten 2 erläuterten Informationsasymmetrien erklärt werden, die auch bei der Kreditbeziehung zwischen Lieferant und Kunde auftreten und im Hightech-Bereich besonders ausgeprägt sind.³⁴



Erläuterung: Häufigkeitsanteile (in Prozent), bezogen auf alle im Jahr 2010 zwei- bis vierjährigen Unternehmen bzw. auf die Unternehmen der jeweils betrachteten Kohorte.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 22: Erhalt und Gewährung von Zahlungszielen im Jahr 2010 nach Kohorten und Branchen

Rund 7 % junger Unternehmen wurde im Jahr 2010 von mindestens einem Lieferanten ein Zahlungsziel verweigert. Die Unterschiede zwischen den Kohorten fallen mit einem Prozentpunkt gering aus. Auffällig sind aber die Unterschiede zwischen den Branchen. Mit Abstand am häufigsten wurde jungen Unternehmen der Spitzen- und Hochwertigen Technik ein Zahlungsziel von mindestens einem Lieferanten verweigert (18 %). Es folgen die Unternehmen des nicht-technologieorientierten Verarbeitenden Gewerbes mit 10 % sowie der technologieorientierten Dienstleistungen und des Softwaresektors (je 8 %). Bei den nicht-technologieorientierten Dienstleistern und im Baugewerbe wurden hingegen jeweils nur 6 % der jungen Unternehmen von mindestens einem Lieferanten ein Zahlungsziel verweigert.

Im Fall einer Verweigerung von Zahlungszielen bleibt den jungen Unternehmen oft keine andere Wahl, als dies hinzunehmen. Drei Viertel der betroffenen Unternehmen akzeptieren in diesem Fall Vorkasse oder Zahlung bei Lieferung. In 56 % der Fälle wechseln die jungen Unternehmen jedoch den Lieferanten und in 50 % der Fälle wird ein Preisnachlass verhan-

³⁴ Wie die später erläuterten Gründe für die Gewährung von Zahlungszielen zeigen, ist zwar „Branchenüblichkeit“ ein weit verbreitetes Motiv. Aber schon junge Unternehmen ziehen die Bonität und Etablierung ihrer Kunden bei der Gewährung von Zahlungszielen in Betracht. Dies dürfte entsprechend auch für ihre Lieferanten gelten.

delt. Der Kauf einer geringeren Menge oder gar die Aufschiebung des Kaufs sind weitere Optionen (34 und 35 % der Unternehmen mit verweigeren Zahlungszielen).

Zahlungsziele sollten im Rahmen der Liquiditätsplanung und der kurzfristigen Unternehmensfinanzierung stets in Betracht gezogen werden. Dies betrifft die grundsätzliche Inanspruchnahme und Gewährung von Lieferantenkrediten, aber auch das Management der Zahlungsein- und -ausgänge. Positiv für das Liquiditätsmanagement ist, wenn die Unternehmen kürzere Zahlungsziele gewähren als sie in Anspruch nehmen. Hierdurch wird ihre Liquiditätssituation entlastet. Typischerweise setzen die jungen Unternehmen dieses Prinzip auch um. Das Medianunternehmen gesteht seinen Kunden 14 Tage zu, bis der Zahlungseingang fällig ist (Tabelle 12). Ihm selbst wird dagegen ein Zahlungsziel von 28 Tagen gewährt. Während Lieferantenkredite von mehr als 30 Tagen relativ unüblich sind, müssen die Unternehmen ihre Rechnungen in gut der Hälfte der Fälle in einem Zeitraum von 15 bis 30 Tagen begleichen. Sie selbst fordern den Zahlungseingang jedoch in mehr als der Hälfte der Fälle innerhalb von 14 Tagen.

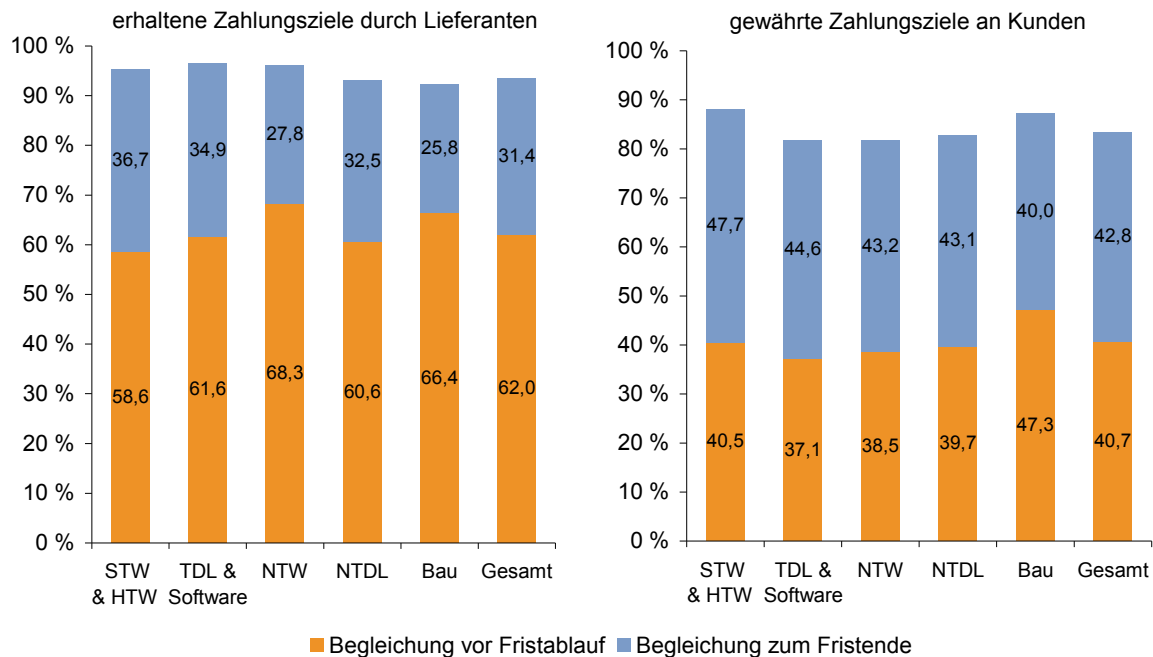
Tabelle 12: Fristen von Zahlungszielen

	Häufigkeit insgesamt	
	erhaltene Zahlungsziele	ingeräumte Zahlungsziele
bis 14 Tage	39,6 %	56,3 %
15 bis 30 Tage	51,6 %	34,8 %
mehr als 30 Tage	8,8 %	9,0 %
Median	28 Tage	14 Tage

Anmerkung: Basis der Auswertung sind alle im Jahr 2010 zwei- bis vierjährigen Unternehmen, die von ihren Lieferanten ein Zahlungsziel erhielten bzw. ihren Kunden ein Zahlungsziel gewährten.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Für das Liquiditätsmanagement der jungen Unternehmen ist es zudem wichtig, ob die Fristen für die Zahlungsziele, die sie ihren Kunden einräumen, auch eingehalten werden. Werden Rechnungen bei jungen Unternehmen nicht fristgerecht beglichen, stellt dies zusätzliche Anforderungen an ihre Liquidität und erfordert weitere finanzielle Ressourcen zur Überbrückung von möglicherweise daraufhin auftretenden Zahlungseingängen. Verletzen sie selbst den Zeitraum ihrer Zahlungsverpflichtungen, kann dies auf eine angespannte Liquiditätssituation hindeuten. Wie die Ergebnisse zeigen, bezahlt sowohl die große Mehrheit der jungen Unternehmen ihre mit einem Zahlungsziel versehenen Rechnungen innerhalb der gesetzten Frist und auch ihre Kunden begleichen die meisten ihrer Rechnungen mit Zahlungsziel fristgerecht (Grafik 23).



Erläuterung: Anteile (in Prozent) an den Rechnungen mit Zahlungsziel, die vorfällig und endfällig beglichen wurden. Basis der Auswertung sind alle im Jahr 2010 zwei- bis vierjährigen Unternehmen, die von ihren Lieferanten ein Zahlungsziel erhielten bzw. die ihren Kunden ein Zahlungsziel gewährten.

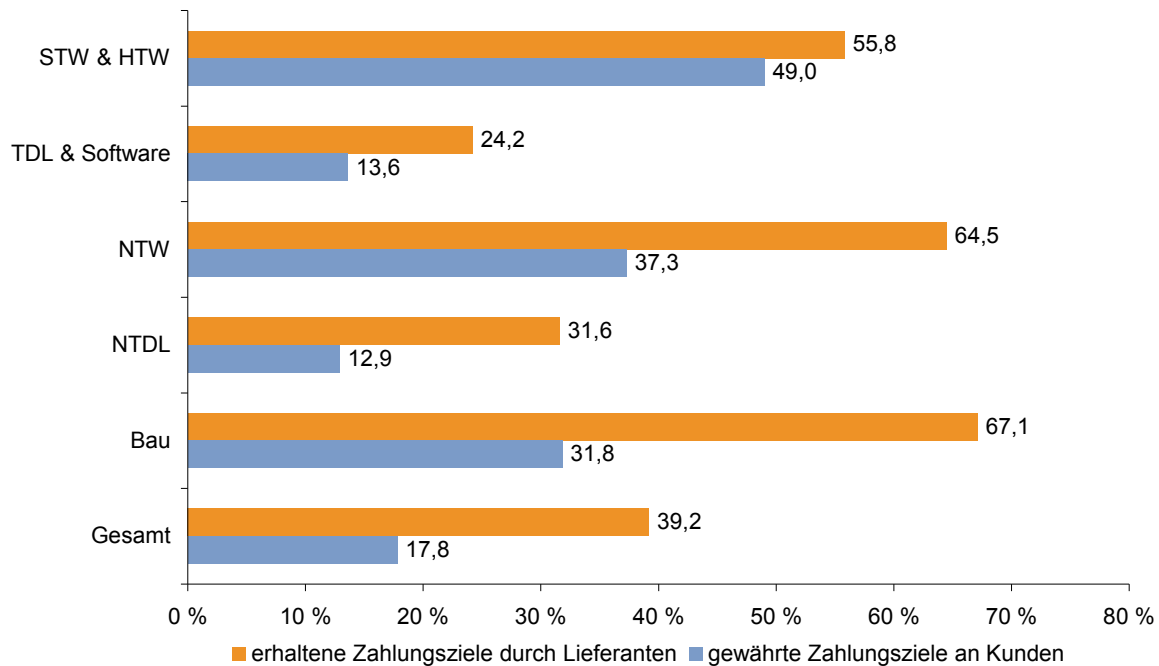
Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 23: Zahlungsverhalten bei Rechnungen mit Zahlungsziel nach Branchen

Allerdings wird von den jungen Unternehmen nach eigener Einschätzung ein größerer Teil der entsprechenden Rechnungen innerhalb der gesetzten Frist gezahlt – unabhängig von der Branche über 90 % – als ihre eigenen Kunden Rechnungen mit Zahlungsziel fristgerecht begleichen (branchenunabhängig mehr als 80 %). Außerdem zeigt sich, dass die Kunden junger Unternehmen Zahlungsziele zu einem höheren Anteil eher zum Ende der Frist begleichen als die jungen Unternehmen selbst. Sie bezahlen ihre Rechnungen mit Zahlungsziel eher vorfällig. Ein besonderes Branchenmuster ist hierbei nicht zu beobachten. Möglicherweise versuchen die jungen Unternehmen eine gute Zahlungsmoral zu beweisen, um durch die vorfällige Begleichung ihrer Rechnungen Reputation aufzubauen.

Einen Einfluss darauf, ob die jungen Unternehmen ihre Rechnungen vorfällig begleichen oder erst zum Zeitpunkt des Zahlungsziels, dürfte die Möglichkeit zum Skontoabzug haben. Denn existiert die Möglichkeit zum Skontoabzug, ist die Ausreizung des Zahlungsziels, wie im Kasten 3 erläutert, relativ kostspielig. Skontoabzug ist bei 39 % der Rechnungen mit Zahlungsziel, die junge Unternehmen von ihren Lieferanten erhalten, möglich. Dagegen gewähren die jungen Unternehmen nur bei 18 % der von ihnen gestellten Rechnungen mit Zahlungsziel Skonto. Dieses grundsätzliche Ergebnis, häufiger eine Skantomöglichkeit zu erhalten als diese zu gewähren, gilt für alle Branchen (Grafik 24). Allerdings zeigen sich deutliche Unterschiede im Niveau zwischen den einzelnen Wirtschaftsbereichen. Skontoabzug wird am häufigsten den jungen Unternehmen des nicht-technologieintensiven Verarbeitenden Gewerbes und im Baugewerbes gewährt, gefolgt von jungen Unternehmen des Hightech-

Sektors (Spitzen- und Hochwertigen Technik des Verarbeitenden Gewerbes). Die Möglichkeit zum Skontoabzug ist in den Dienstleistungsbranchen hingegen eher seltener gegeben.



Erläuterung: Anteil (in Prozent) an den Rechnungen mit Zahlungsziel, für die Skontoabzug möglich war. Basis der Auswertung sind alle im Jahr 2010 zwei- bis vierjährigen Unternehmen, die von ihren Lieferanten ein Zahlungsziel erhielten bzw. ihren Kunden ein Zahlungsziel gewährten.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 24: Möglichkeit zum Skontoabzug nach Branchen

Die Festlegung von Zahlungsbedingungen einschließlich der Gewährung von Zahlungszielen mit der Möglichkeit zum Skontoabzug ist eine Aufgabe des Forderungsmanagements von Unternehmen. Die Möglichkeit zum Skontoabzug ist ein Anreiz für Kunden, Rechnungen kurzfristig zu begleichen, um die im Zielpreis enthaltenen Kreditkosten zu sparen. Für den Skontogeber verringert sich somit indirekt das eigene Zahlungsausfallrisiko, weil die Kunden versuchen werden, die Forderung zum günstigeren Barpreis zu begleichen. Vor dem Hintergrund des vergleichsweise geringen Anteils von Rechnungen, die von den jungen Unternehmen mit der Möglichkeit des Skontoabzugs gestellt werden und des signifikanten Anteils der von ihren Kunden nicht fristgerecht geleisteten Zahlungen, wird Verbesserungspotenzial beim Forderungsmanagement der jungen Unternehmen sichtbar.

Junge Unternehmen gewähren vor allem dann Zahlungsziele, wenn dies in der eigenen Branche üblich und der Vertragspartner ein Unternehmen oder eine öffentliche Einrichtung ist (Tabelle 13). Auch wenn Zahlungsziele für die Branche des Kunden typisch sind, verkaufen die jungen Unternehmen ihre Güter und Dienstleistungen häufig auf Ziel. Die Dauer der Geschäftsbeziehung, die Bonität des Kunden und seine hohe Bedeutung für die Geschäftstätigkeit im Fall von Privatpersonen sind ebenfalls für viele junge Unternehmen ausschlag-

gebend dafür, Zahlungsziele zu gewähren. Hingegen ist es weniger wichtig, ob Kunden etabliert sind oder Marktmacht besitzen, wenn es sich um andere Unternehmen handelt.

Tabelle 13: Gründe für die Gewährung von Zahlungszielen nach Art der Kunden

	Kunden sind überwiegend Unternehmen	Kunden sind überwiegend Privatpersonen	Kunden sind überwiegend öffentliche Einrichtungen
Üblich in meiner Branche	82,3	62,8	81,1
Üblich in der Branche des Kunden	81,3	-	-
Üblich für Kunden	-	-	84,0
Bonität des Kunden	68,6	63,4	-
Dauer der Geschäftsbeziehung zum Kunden	67,5	70,5	42,6
Nur für etablierte Kunden	43,2	-	-
Große Marktmacht des Kunden	35,5	-	57,5
Große Bedeutung des Kunden	-	69,7	-

Häufigkeitsanteile (in Prozent), bezogen auf alle im Jahr 2010 zwei- bis vierjährigen Unternehmen, die ihren Kunden ein Zahlungsziel gewährten.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Wenn junge Unternehmen nicht auf Barzahlung oder Vorkasse bestehen und ihren Kunden Zahlungsziele gewähren, belasten sie nicht nur ihre Liquidität – insbesondere wenn die Zahlung nicht fristgerecht erfolgt –, sondern sind auch mit dem Risiko eines Zahlungsausfalls konfrontiert. Allerdings sind Unternehmen, die Zahlungsziele gewähren, eher als Banken in der Lage, ihre „Kreditverträge“ durchzusetzen (Cuñat 2007). So werden die Produkte üblicherweise unter Eigentumsvorbehalt geliefert. Der Liquidationswert der Ware ist dabei für den Lieferanten vergleichsweise höher als die Verwertung von Sicherheiten im Rahmen einer Bankfinanzierung (Antov und Atanasova 2007). Darüber hinaus ist das bei Kreditgeschäften typischerweise gegebene Problem verminderter Sorgfalt im Verhalten (*moral hazard*) bei Lieferantenkrediten weniger prekär als bei Bankkrediten, da der Einsatzzweck der Lieferungen und Leistungen relativ vorherbestimmt ist (Antov und Atanasova 2007). Auch kann argumentiert werden, dass Lieferantenkredite eine Versicherungsfunktion ausüben (Banerjee et al. 2004, Cuñat 2007). Wenn ein junges Unternehmen seinen Kunden Lieferantenkredite gewährt, schützt es seine Geschäftsbeziehung, da die Kunden dadurch besser in der Lage sind, negative Liquiditätsschocks auszugleichen.

6.4 Zwischenfazit

Das Finanzierungsverhalten von jungen, wirtschaftsaktiven Unternehmen gibt einen wesentlichen Hinweis auf ihren späteren Erfolg. Größere Gründungen mit externem Mitteleinsatz weisen größere Überlebenschancen auf, wachsen schneller und schaffen auch mehr Arbeitsplätze (Brüderl et al. 2007, Hagen et al. 2011). Nahezu alle der im KfW/ZEW-Gründungspanel repräsentierten jungen Unternehmen benötigen für den Start ihrer Geschäftstätigkeit finanzielle Mittel. Zu diesen Unternehmen gehören Hersteller von chemi-

schen Erzeugnissen aus der Branche der Hochwertigen Technik über Softwareentwickler bis hin zu Reinigungen und Friseuren aus dem Bereich der konsumnahen Dienstleistungen (siehe Kapitel 1, Tabelle 1 für die Branchenaufteilung und weitere Beispiele der im KfW/ZEW-Gründungspanel repräsentierten Unternehmen).

Im Jahr 2010 deckten die neu gegründeten Unternehmen 78 % des Investitionsvolumens und 22 % der Betriebskosten, insgesamt 40 % des Finanzierungsbedarfs, durch von außen zugeführte Finanzmittel ab. Unternehmen im zweiten bis vierten Geschäftsjahr finanzieren noch 14 % des gesamten Finanzierungsvolumens durch externe Mittel der Gründer und Inhaber sowie dritter Kapitalgeber. Vom ersten auf das zweite Geschäftsjahr ist die stärkste Veränderung im Finanzierungsverhalten zu beobachten. Offenbar sind dann die Startinvestitionen finanziert und die Innenfinanzierungskraft nimmt zu. Auch wenn im Jahr 2010 mehr als die Hälfte der jungen Unternehmen mit Außenfinanzierungsbedarf weniger als 25.000 EUR benötigten, setzen je nach Gründungskohorte zwischen 23 und 33 % von ihnen mehr als 50.000 EUR externes Kapital ein.

Die Außenfinanzierung wird bei jungen Unternehmen auch im Jahr 2010 durch die eigenen Mittel der Gründer und Inhaber dominiert; 86 % der jungen Unternehmen mit Außenfinanzierungsbedarf haben im Jahr 2010 auf die eigenen Mittel der Gründer zurückgegriffen. Mit deutlichem Abstand sind Bankkredite die zweitwichtigste Quelle (41 % der jungen Unternehmen mit Außenfinanzierungsbedarf). Mittel von Freunden und Verwandten, Zuschüsse der Bundesagentur für Arbeit und Förderkredite der KfW Bankengruppe und der Landesförderinstitute werden zwar, soweit möglich, in Anspruch genommen. Insbesondere BA-Zuschüsse haben jedoch im Vergleich zu ihrer Nutzungshäufigkeit einen geringen Volumenanteil an dem gesamten Außenfinanzierungsvolumen der jungen Unternehmen.

Finanzierungsbeschränkungen werden als ein wesentliches Hemmnis angesehen, welches Größe und Entwicklungschancen der jungen Unternehmen negativ beeinflussen kann. Zwar konnte im Jahr 2010 die Mehrheit der jungen Unternehmen ihren externen Finanzierungsbedarf problemlos decken, nur 15 % von ihnen berichteten über Schwierigkeiten eine externe Finanzierung zu erhalten (2009: 19 %). Besonders verbreitet sind jedoch Finanzierungsprobleme unter den neu gegründeten Unternehmen. Rund ein Viertel von ihnen berichtete unabhängig vom Gründungsjahr über Finanzierungsschwierigkeiten. Zudem treten bei jungen Unternehmen mit eigenen FuE-Projekten oder Marktneuheiten sowie bei Außenfinanzierungsbedarf, der durch die eigenen Mittel der Gründer oder Mittel dritter Kapitalgeber gedeckt werden muss, eher Finanzierungsprobleme auf. Hieraus resultieren auch die vergleichsweise weit verbreiteten Finanzierungsschwierigkeiten unter jungen Unternehmen der Spitzen- und Hochwertigen Technik. Gerade jene jungen Unternehmen, an die die größten

Erwartungen bezüglich ihres Entwicklungspotenzials und ihres volkswirtschaftlichen Beitrags geknüpft sind, haben Schwierigkeiten bei der Akquisition externer Finanzmittel.

Lieferantenkredite erweitern sowohl das Finanzierungs- als auch das absatzseitige Instrumentarium der jungen Unternehmen. 71 % der jungen Unternehmen gewährten ihren Kunden Lieferantenkredite und 69 % bekamen von ihren Lieferanten Zahlungsziele eingeräumt. Bei 39 % der Rechnungen mit Zahlungsziel war für die jungen Unternehmen Skontoabzug möglich; sie selbst gewährten ihn bei 18 % ihrer gestellten Rechnungen mit Zahlungsziel. Die weite Verbreitung von Zahlungszielen eröffnet jungen Unternehmen Möglichkeiten zum Liquiditätsmanagement. Allerdings ist für junge Unternehmen der Hightech-Branchen – ähnlich wie bei anderen Finanzierungsformen auch – der Zugang zu Lieferantenkrediten häufiger beschränkt als für andere Unternehmen. Wird den jungen Unternehmen ein Zahlungsziel verweigert, haben sie meist keine Alternative, als Vorkasse oder Zahlung bei Lieferung zu akzeptieren.

Bei ihrem Liquiditätsmanagement beherzigen die jungen Unternehmen typischerweise die betriebswirtschaftliche Maxime, kürzere Zahlungsziele zu gewähren als sie in Anspruch nehmen (Median erhaltene Zahlungsziele: 28 Tage, gewährt: 14 Tage). Die jungen Unternehmen begleichen nach eigener Einschätzung einen größeren Teil der entsprechenden Rechnungen innerhalb oder zum Ende der gesetzten Frist (93 % der Rechnungen mit Zahlungsziel) als sie von ihren eigenen Kunden Zahlungen fristgerecht erhalten (84 %). Die frühe Begleichung ihrer Rechnungen kann zum einen dadurch bedingt sein, dass die jungen Unternehmen die Möglichkeit zum Skontoabzug nutzen. Zum anderen werden sie auch versuchen, durch eine gute Zahlungsmoral Reputation aufzubauen.

7 Fazit

Dank des konjunkturellen Aufschwungs nach der schweren Wirtschaftskrise 2009 agierten junge wirtschaftsaktive Unternehmen im Jahr 2010 in einem günstigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld. Die wieder ansteigende gesamtwirtschaftliche Nachfrage bot jungen Unternehmen auf der einen Seite gute Start- und Wachstumschancen. Auf der anderen Seite waren gerade neu gegründete Unternehmen der Kohorte 2010 infolge des konjunkturellen Aufschwungs von angebotsseitigen Restriktionen auf dem Arbeitsmarkt betroffen.

Gründungen des Jahres 2010 haben zum Gründungszeitpunkt 459.400 vollzeitäquivalente Arbeitsplätze (direkter Bruttobeschäftigungseffekt inklusive Gründerpersonen) geschaffen und damit wie schon im Vorjahr zur guten Lage auf dem deutschen Arbeitsmarkt beigetragen. Allerdings fiel der Bruttobeschäftigungseffekt neu gegründeter Unternehmen im Jahr 2010 deutlich niedriger aus als im Krisenjahr 2009, in dem durch Gründungen noch 547.100 Arbeitsplätze neu entstanden. Der wesentliche Grund für den Rückgang des Bruttobeschäftigungseffekts liegt in der gesunkenen durchschnittlichen Gründungsgröße neuer Unternehmen, die von 2,8 vollzeitäquivalenten Beschäftigten im Jahr 2009 auf 2,4 Beschäftigte in 2010 zurückgegangen ist. Vermutlich hatten Arbeitsuchende im Jahr 2010 wegen der steigenden Arbeitsnachfrage genügend Möglichkeiten, eine Beschäftigung in einem etablierten Unternehmen zu finden. Da etablierte Unternehmen tendenziell eine höhere Arbeitsplatzsicherheit sowie höhere Löhne bieten, war im Jahr 2010 aus Sicht der Arbeitsuchenden die Beschäftigung in einem neu gegründeten Unternehmen weniger attraktiv. Der wirtschaftliche Aufschwung im Jahr 2010 war für neu gegründete Unternehmen anscheinend auch mit angebotsseitigen Restriktionen auf dem Arbeitsmarkt verbunden, sodass ein Teil der Gründungen nicht mit der gewünschten Anzahl Mitarbeiter starten konnte.

Die Kennzahlen der Kohorte 2010 fielen nicht nur im Hinblick auf die Höhe der Beschäftigung hinter die Indikatoren anderer Kohorten in deren Gründungsjahr zurück. Auch der im Gründungsjahr durchschnittlich erwirtschaftete Umsatz der Kohorte 2010 war deutlich niedriger als der Umsatz, den die im Jahr 2009 gegründeten Unternehmen in ihrem Gründungsjahr erzielten. Bemerkenswert ist zudem, dass Gründungen im Jahr 2010 deutlich seltener mit einer Marktneuheit gestartet sind und weniger eigene FuE-Projekte durchgeführt haben als Gründungen ein Jahr zuvor. In der Erwartung, aufgrund günstiger makroökonomischer Nachfragebedingungen genügend Kunden für ihre Produkte und Dienstleistungen zu gewinnen, hat möglicherweise ein höherer Anteil der neuen Unternehmen den Markteintritt mit einem weniger innovativen Geschäftskonzept gewagt. Inwieweit sich der Verzicht auf innovative Produkte bei Markteintritt langfristig auf Überleben und Performance der Unternehmen der Gründungskohorte 2010 auswirkt, wird Gegenstand zukünftiger Analysen auf Basis des KfW/ZEW-Gründungspanels sein.

Die im Jahresvergleich mäßige Entwicklung der Umsatzzahlen hat auch Auswirkungen auf die Finanzierungsstruktur 2010 gegründeter Unternehmen. Infolge der im Durchschnitt geringeren Umsätze war die Innenfinanzierungskraft der Gründungskohorte 2010 stark eingeschränkt, sodass die Unternehmen gezwungen waren, einen höheren Anteil ihres Investitionsvolumens extern zu finanzieren. Die benötigten Mittel der Außenfinanzierung stammten vor allem von den Gründern selbst: Der Volumenanteil der eigenen Mittel der Gründer an der gesamten Außenfinanzierung ist für die im Jahr 2010 gegründeten Unternehmen wieder auf das Niveau der Beobachtungsjahre 2007 und 2008 zurückgekehrt und lag damit deutlich höher als bei Unternehmen der Kohorte 2009 in deren Gründungsjahr. Das Medianunternehmen der Kohorte 2010 war daher in der Lage, trotz vergleichsweise niedrigerer Umsatzzahlen höhere Anfangsinvestitionen im Gründungsjahr zu tätigen als das Medianunternehmen der Kohorte 2009. Hohe Investitionsvolumina konnten mit dieser Strategie jedoch nicht realisiert werden: Der Mittelwert des Investitionsvolumens im Gründungsjahr ist von 2009 auf 2010 weiter gefallen. Bei der Akquirierung von externen Finanzmitteln Dritter (insbesondere Banken) sind Gründungen des Jahres 2010 nahezu ebenso häufig auf Probleme gestoßen wie Gründungen ein Jahr zuvor. Das Abflauen der Finanzkrise hat diesen Unternehmen im Jahr 2010 keinen leichteren Zugang zu Fremdkapital ermöglicht. Dies spricht dafür, dass die spezifischen Probleme neu gegründeter Unternehmen (z. B. keine Unternehmenshistorie, keine Evidenz der Marktauglichkeit der angebotenen Produkte) die Entscheidung der Kreditvergabe unabhängig von der allgemeinen Lage auf dem Kreditmarkt dominiert haben.

Junge Unternehmen, die sich im Jahr 2010 in ihrem zweiten bis vierten Geschäftsjahr befanden, konnten im Gegensatz zu den Unternehmen der Gründungskohorte 2010 vom gesamtwirtschaftlichen Aufschwung im letzten Jahr profitieren. Sowohl der durchschnittliche Umsatz als auch der mittlere Gewinn von Unternehmen im zweiten bis vierten Geschäftsjahr überstiegen 2010 die Vergleichswerte gleichaltriger Unternehmen im Jahr 2009. Das Beschäftigungswachstum der „älteren“ (sich im zweiten bis vierten Geschäftsjahr befindlichen) der untersuchten jungen Unternehmen lag 2010 auf einem vergleichbar hohen Niveau wie im Jahr 2009. Die durchschnittliche Anzahl vollzeitäquivalenter Beschäftigter der Unternehmen im zweiten bis vierten Geschäftsjahr erreichte daher zum Jahresende 2010 ebenfalls einen ähnlich hohen Wert wie Ende des Jahres 2009. Da sich gleichaltrige Unternehmen in den Beobachtungsjahren 2009 und 2010 hinsichtlich ihrer Beschäftigtenzahl kaum unterscheiden, wurden die im Jahresvergleich höheren Umsatzwerte im Jahr 2010 durch einen Anstieg der durchschnittlichen Kapazitätsauslastung erwirtschaftet. Auffällig ist zudem, dass Umsatz und Gewinn zwar im Durchschnitt gewachsen sind, die Medianwerte der beiden Indikatoren sich in der Gruppe der „älteren“ jungen Unternehmen jedoch kaum verändert haben. Dies deutet darauf hin, dass die Dynamik der Umsatz- und Gewinnentwicklung junger Unternehmen im Jahr 2010 von einer eher kleineren Gruppe umsatzstarker Unternehmen getragen

wurde. Auf die „typischen“ jungen Unternehmen in ihrem zweiten bis vierten Geschäftsjahr haben sich die positiven Effekte des konjunkturellen Aufschwungs nicht oder nur in geringem Maß ausgewirkt.

Wie bei den Unternehmen der Gründungskohorte 2010, ist auch bei den „älteren“ jungen Unternehmen ein Nachlassen ihrer Innovationstätigkeit zu beobachten. Zwar lag der Anteil der Unternehmen, die eine Marktneuheit eingeführt haben, im Jahr 2010 genauso hoch wie im Vorjahr. Auch der Anteil der Unternehmen mit eigenen FuE-Aktivitäten veränderte sich kaum. Dafür sanken 2010 sowohl die Anteile der Produkt- und Prozessinnovatoren wie auch die durchschnittliche Höhe der FuE-Ausgaben unter den „älteren“ jungen Unternehmen. Der Rückgang der Innovationsindikatoren kann verschiedene Gründe haben. Zum einen fehlten den Unternehmen im Jahr 2010 wegen des hohen Auslastungsgrades möglicherweise die nötigen Kapazitäten zur Durchführung von Innovations- oder FuE-Aktivitäten. In jungen Unternehmen werden die Innovationstätigkeiten in der Regel neben dem Tagesgeschäft erledigt, was in Zeiten einer hohen Nachfrage zu Kapazitätsengpässen führen kann. Zum anderen dürften einige der „älteren“ jungen Unternehmen vor dem Hintergrund guter Umsatz- und Gewinnzahlen keine Notwendigkeit für Innovationsaktivitäten gesehen haben, da sie im Jahr 2010 mit ihren existierenden Produkten und Dienstleistungen offensichtlich eine gute Performance erzielt haben. Hinzu kam, dass relativ viele Unternehmen im Krisenjahr 2009 Innovationen eingeführt haben und wahrscheinlich aus diesem Grund auf weitere Innovationen im Jahr 2010 verzichteten. Allerdings waren zumindest die Produktinnovationen des Jahres 2009 weniger erfolgreich als die Innovationen anderer Jahre: Mit ihren 2009 auf den Markt gebrachten Produktinnovationen generierten die Unternehmen der Gründungskohorten 2007–2009 im Jahr 2010 einen niedrigeren Umsatzanteil als Unternehmen gleichen Alters im Jahr 2009 mit Produktinnovationen von 2008. Im Rahmen ihrer Maßnahmen gegen die Wirtschaftskrise haben die Unternehmen im Jahr 2009 vermutlich auch Produktinnovationen mit eher niedrigem Umsatzpotenzial umgesetzt, deren langfristiger Beitrag zum Unternehmenserfolg fraglich erscheint.

Die Investitionsaktivität der jungen Unternehmen im zweiten bis vierten Geschäftsjahr hat sich im Jahr 2010 im Vergleich zum Vorjahr wieder erhöht. Das zeigt sich weniger im durchschnittlichen Investitionsvolumen oder im Median der Investitionshöhe als vielmehr im erheblich gestiegenen Anteil investierender Unternehmen. Allerdings bleibt der Anteil der „älteren“ jungen Unternehmen, die im Jahr 2010 investiert haben, trotz des Anstiegs kleiner als im Jahr 2008. Das bedeutet, dass die „älteren“ jungen Unternehmen zwar nicht auf dem niedrigen Investitionsniveau von 2009 verharrten, den wirtschaftlichen Aufschwung von 2010 aber nur bedingt für eine Ausweitung der Investitionen genutzt haben. Erweiterung oder Ersatz des in jungen Unternehmen genutzten Kapitalstocks erfolgt jedoch nicht nur über Investitio-

nen, also den Kauf von Sachkapital. Wie der diesjährige Befragungsschwerpunkt des KfW/ZEW-Gründungspanels belegt, spielt Leasing, das sowohl substitutiv als auch komplementär zu Investitionen eingesetzt wird, gerade bei den „älteren“ jungen Unternehmen eine wichtige Rolle. Der Anteil von Leasingobjekten am durchschnittlichen Bruttozuwachs des genutzten Sachkapitals betrug im Jahr 2010 bei den zwei bis vier Jahre alten Unternehmen 39 % und übertraf damit die gesamtwirtschaftliche Leasingquote (2010: 14 %) deutlich. Besonders häufig wird Leasing von Unternehmen der Spitzentechnik des Verarbeitenden Gewerbes, aber auch von unternehmensnahen Dienstleistern genutzt. Drei Viertel der Unternehmen, die 2010 Leasingverträge abgeschlossen haben, haben Kraftfahrzeuge geleast.

Die gestiegene Nachfrage im Jahr 2010 erlaubte den „älteren“ jungen Unternehmen, einen größeren Anteil ihres Investitionsvolumens über Umsatzerlöse zu finanzieren, als dies bei gleichaltrigen Unternehmen im Jahr 2009 der Fall war. Doch nicht nur die Innenfinanzierungskraft der Unternehmen hat sich verbessert. Auch die Chancen, eine externe Finanzierung durch Dritte zu erhalten, waren im Jahr 2010 günstiger: Der Prozentsatz der Unternehmen im zweiten bis vierten Geschäftsjahr, die mit Problemen bei der Beschaffung externer Finanzmittel konfrontiert waren, ist von 2009 auf 2010 erkennbar zurückgegangen.

Zum Befragungszeitpunkt im Frühsommer 2011 erwarteten zwei Drittel der jungen Unternehmen eine Umsatzsteigerung in diesem Jahr. Auch in der mittelfristigen Perspektive wollen die meisten jungen Unternehmen ihre Umsätze ausweiten: 71 % der jungen Unternehmen streben in den nächsten drei Jahren eine Umsatzexpansion an. Diese angestrebten Wachstumsprozesse sind für viele junge Unternehmen auch erforderlich, da sie ihre mindestoptimale Betriebsgröße noch nicht erreicht haben. Allerdings dürften sich die Erwartungen der jungen Unternehmen hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung ihrer Umsätze im Verlauf des Jahres 2011 zunehmend eingetrübt haben. Die Zuspitzung der Schuldenkrise in den Euro-Ländern sowie Prognosen über ein Ende des wirtschaftlichen Aufschwungs in Deutschland sind bei der Erwartungsbildung im Frühsommer 2011 vermutlich noch nicht von allen jungen Unternehmen berücksichtigt worden. Für die Erwartungsbildung der jungen Unternehmen dürfte jedoch auch eine Rolle gespielt haben, dass junge Unternehmen auch im Krisenjahr 2009 keinen Einbruch bei ihren Umsätzen und Gewinnen im Vergleich zu 2008 hinnehmen mussten, was ihren Optimismus in Bezug auf ihre zukünftige Entwicklung möglicherweise bestärkt hat.

8 Literaturverzeichnis

- Agarwal, R. und D. B. Audretsch (2001), Does entry size matter? The impact of the life cycle and technology on firm survival, *Journal of Industrial Economics*, XLIX (1), 21–43.
- Akerlof, G. A. (1970), The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), 488–500.
- Almus, M.; Engel, D. und S. Prantl (2000), The „Mannheim Foundation Panels“ of the Centre of European Economic Research (ZEW), ZEW Dokumentation, Nr. 00-02, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.
- Antov, D. S. und C. V. Atanasova (2007), Trade Credit Financing: How Expensive Is It Really? Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=967522>.
- Arrow, K. J. (1985), The economics of agency, in: J. W. Pratt und R. J. Zeckhauser (Hrsg.), *Principals and Agents: The Structure of Business*, Boston, 37–51.
- Banerjee, S.; Dasgupta, S. und Y. Kim (2004), Buyer-Supplier Relationships and Trade Credit, HKUST Working Paper. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=590482>.
- Bauer, A. und D. Götz (2011), Leasing in Deutschland – Aufschwung nach der Krise, Akzent Nr.46, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main
- Braunerhjelm, P.; Acs, Z. J.; Audretsch, D. B. und B. Carlsson (2010), The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth, *Small Business Economics*, 34, 105–125.
- Brüderl, J.; Preisendörfer, P. und R. Ziegler (2007), *Der Erfolg neu gegründeter Betriebe*, 3., erw. Aufl., Duncker & Humblot, Berlin.
- Borger, K. (2011): Rezessionsängste sind wenig begründet, trotz gestiegener Risiken reißt der Aufschwung nicht ab, KfW-Konjunkturkompass Deutschland, September 2011, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Borger, K. und C. Hornberg (2011), KfW-Investbarometer, März 2011, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- 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.
- Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (2011), *Jahresbericht 2010/11*, Berlin.

- BVK (2010), BVK Statistik: Das Jahr 2010 in Zahlen, Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften, Berlin.
- Cabral, L. M. B. und J. Mata (2003), On the evolution of the firm size distribution: Facts and theory, *American Economic Review*, 93 (4), 1075–1090.
- Coleman, S. (2004), The 'Liability of Newness' and Small Firm Access to Debt Capital: Is There a Link? *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, 9 (2), 37–60.
- Colombo, M., Delmastro, M. und L. Grilli (2004), Entrepreneurs' human capital and the start-up size of new technology-based firms, *International Journal of Industrial Organization*, 22, 1183–1211.
- Cramerer, C. F. und D. Lovallo (1999), Overconfidence and excess entry: An experimental approach, *American Economic Review*, 89, 306–318.
- Cuñat, V. (2007), Trade Credit: Suppliers as Debt Collectors and Insurance Providers, *Review of Financial Studies* 20 (2), 491–527.
- Denzer-Speck, D. (2011), Aufschwung erreicht den Kreditmarkt, *KfWKreditmarktausblick*, Juni 2009, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.
- Deutsche Bundesbank (2009), Bank Lending Survey: eine Zwischenbilanz und aktuelle Entwicklungen, in: *Monatsbericht Januar 2009*, S. 15–31, Frankfurt am Main.
- Deutsche Bundesbank (2011), Bank Lending Survey des Eurosystems: Ergebnisse für Deutschland, Nettosalen aus gewichteten Antworten (Diffusionsindices), Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main.
- Engel, D.; Kohn, K.; Sahm, A. und H. Spengler (2008), Unternehmensfluktuation: Aktuelle Entwicklungen und Effekte einer alternden Bevölkerung, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), *Mittelstand trotz nachlassender Konjunkturdynamik in robuster Verfassung. Mittelstandsmonitor 2008*, Frankfurt am Main, 37–102.
- Eisfeldt, A. L. und A. A. Rampini (2008), Leasing, Ability to Repossess, and Debt Capacity, *The Review of Financial Studies*, 22(4), 1621–1657.
- Evans, D. S. und B. Jovanovic (1989), An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints, *Journal of Political Economy*, 97, 808–827.

- Ezzell, J. R. und P. P. Vora (2001), Leasing versus Purchasing: Direct Evidence on a Corporation's Motivations for Leasing and Consequences of Leasing, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 41, 33–47.
- Fryges, H.; Gottschalk, S. und K. Kohn (2010), The KfW/ZEW Start-up Panel: Design and research potential, *Schmollers Jahrbuch/Journal of Applied Social Sciences Studies, European Data Watch*, 130, 117–131.
- Fryges, H.; Gottschalk, S.; Gude, H.; Kohn, K.; Müller, K.; Niefert, M. und K. Ullrich (2009), Fahrt aufnehmen in stürmischen Gewässern. Chancen und Herausforderungen in der Entwicklung junger Unternehmen, *Gründungspanelreport, Jahrgang 2, Creditreform, KfW, ZEW (Hrsg.)*, Mannheim.
- Fryges, H.; Gottschalk, S.; Gude, H.; Kohn, K.; Müller, K.; Niefert, M. und K. Ullrich (2010), *Gründungspanelreport, Aufbruch nach dem Sturm. Junge Unternehmen zwischen Investitionsschwäche und Innovationsstrategie, Gründungspanelreport, Jahrgang 3, Creditreform, KfW, ZEW (Hrsg.)*, Mannheim.
- Fryges, H.; Gottschalk, S.; Gude, H.; Kohn, K.; Müller, K.; Niefert, M. und K. Ullrich (2010), *Aufbruch nach dem Sturm. Junge Unternehmen zwischen Investitionsschwäche und Innovationsstrategie, Gründungspanelreport, Jahrgang 3, Creditreform, KfW, ZEW (Hrsg.)*, Mannheim.
- Gottschalk, S.; Gude, H.; Kanzen, S.; Kohn, K.; Licht, G.; Müller, K.; Niefert, M. und H. Spengler (2008), *KfW/ZEW-Gründungspanel für Deutschland – Beschäftigung, Finanzierung und Markteintrittsstrategien junger Unternehmen, Creditreform, KfW, ZEW (Hrsg.)*, Mannheim.
- Gottschalk, S.; Müller, K. und M. Niefert (2010), Entry Strategies, Founder's Human Capital and Start-Up Size, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 11(4), 403–423.
- Günterberg, B.; Kohn, K. und M. Niefert (2010), Unternehmensfluktuation: Aktuelle Trends im Gründungs- und Liquidationsgeschehen, in: *KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.)*, *Konjunkturelle Stabilisierung im Mittelstand – aber viele Belastungsfaktoren bleiben, Mittelstandsmonitor 2010, Frankfurt am Main*, 39–70.
- Hagen, T.; Kohn, K. und K. Ullrich (2011), *KfW-Gründungsmonitor 2011. Dynamisches Gründungsgeschehen im Konjunkturaufschwung. Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main*.

- Hoffrage, U. (2004), Overconfidence, in: R. F. Pohl (Hrsg.), *Cognitive illusions – A handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*, Psychology Press, Hove, 235–254.
- Kerr, W. R. und R. Nanda (2009a), Banking deregulations, financing constraints and firm entry size, Harvard Business School Working Paper 10-101.
- Kerr, W. R. und R. Nanda (2009b), Democratizing entry: Banking deregulations, financing constraints, and entrepreneurship, *Journal of Financial Economics*, 94 (1), 124–149.
- Koellinger, P., Minniti, M. und C. Schade (2007), “I think I can, I think I can”: Overconfidence and entrepreneurial behavior, *Journal of Economic Psychology* 28, 502–527.
- Kohn, K. (2009), Marktversagen und Gründungshemmnisse – Was können wir aus der empirischen Literatur lernen?, *FINANZ BETRIEB* 11, 678–684.
- Kohn, K.; Niefert, M. und K. Ullrich (2010), Gründer aus der Arbeitslosigkeit: Motive, Projekte und Beitrag zum Gründungsgeschehen, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), *Konjunkturelle Stabilisierung im Mittelstand – aber viele Belastungsfaktoren bleiben*, Mittelstandsmonitor 2010, Frankfurt am Main, 71–108.
- KfW Bankengruppe (2011), *German Private Equity Barometer – 1. Quartal 2011*, Frankfurt am Main.
- 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.
- Mark, K. (2005), *Venture Capital und die Governance-Struktur innovativer Unternehmen*, Shaker, Aachen.
- Mata, J. (1996), Markets, entrepreneurs and the size of new firms, *Economics Letters*, 52, 89–94.
- Myers, S. C. und N. S. Majluf (1984), Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have, *Journal of Financial Economics*, 13, 187–221.
- Miller M. H. und C. W. Upton (1976), Leasing, Buying, and the Cost of Capital Services, *The Journal of Finance*, 31(3), 761–786.
- Mokinski, F. (2011), Erwartungen abermals verschlechtert, *ZEW Finanzmarktreport* 19, Oktober 2011, Mannheim.

- OECD (2005), Oslo Manual – Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3. Auflage, Organisation for Economic Co-Operation and Development, Statistical Office of the European Communities, Paris.
- Parker, S. C. (2005), The economics of entrepreneurship: What we know and what we don't, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 1 (1), 1–54.
- Perridon, L. und M. Steiner (1997), *Finanzwirtschaft der Unternehmung*, 9., überarbeitete und erweiterte Auflage, Vahlen, München.
- Prantl, S. (2003), Bankruptcy and voluntary liquidation: Evidence for new firms in East and West Germany after unification, ZEW Discussion Paper, Nr. 03-72, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.
- Rammer, C. (2009), *Innovationsverhalten der Unternehmen in Deutschland 2007 – Aktuelle Entwicklungen und die Rolle der Finanzierung*, Studien zum deutschen Innovationssystem 04-2009, Berlin.
- Resende, M. (2007), Determinants of firm start-up size in the Brazilian industry: an empirical investigation, *Applied Economics*, 39, 1053–1058.
- Schnabel, C., S. Kohaut und U. Brixy (2011), Employment stability in newly founded firms: a matching approach using linked employer-employee data from Germany. *Small Business Economics*, 36(1), 85–100.
- Sinn, H.-W. (2011), Die Kredithürde. Ergebnisse des ifo Konjunkturtests im August 2011, ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München.
- Statistisches Bundesamt (2008), *Klassifikation der Wirtschaftszweige 2008*, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.
- Tchouvakhina, M. und V. Zimmermann (2010), Finanzierungsinstrumente im Lichte des Finanzmarkt wandels, *Finanzierung im Mittelstand* 1, 13–15.
- Zimmermann, V. und J. Steinbach (2011), Unternehmensbefragung 2011, Folgen der Krise auf die Unternehmensfinanzierung weitgehend überwunden – strukturelle Finanzierungsprobleme rücken wieder in den Vordergrund, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

9 Anhang

9.1 Technischer Anhang

Konzeption der Befragung des KfW/ZEW-Gründungspanels

Das KfW/ZEW-Gründungspanel ist eine Kooperation von KfW, ZEW und Creditreform. Es hat zum Ziel, erstmals Unternehmensgründungen nicht nur auf Jahresbasis zu beobachten, sondern kontinuierlich über einen Zeitraum von mehreren Jahren zu verfolgen. Mittels einer computergestützten Telefonbefragung (computer-assisted telephone interviews, CATI) werden im Mittel jährlich 6.000 Gründungen befragt. 2011 wurde die vierte von bislang sechs geplanten Befragungswellen durchgeführt.

Zielgruppe des KfW/ZEW-Gründungspanels sind Unternehmen aus dem am ZEW gepflegten Mannheimer Unternehmenspanel (MUP), das sich seinerseits auf die von Creditreform erfassten Unternehmensgründungen stützt.³⁵ Somit werden nur so genannte „wirtschaftsaktive“ Unternehmensgründungen befragt, also solche, die entweder in das Handelsregister eingetragen sind, die für die Gründung auf Fremdkapital, Handelskredite oder Ähnliches zurückgegriffen haben oder die auf sonstige Weise, z. B. durch intensive Kundenbeziehungen, aktiv in den Wirtschaftsprozess eingebunden sind.³⁶

Die Bruttostichprobe des KfW/ZEW-Gründungspanels (d. h. die Gesamtheit aller kontaktierten Unternehmen) umfasst zwei Gruppen von Unternehmen. Zum einen gehen in die Bruttostichprobe diejenigen Unternehmen ein, die schon mindestens einmal an der Befragung zum KfW/ZEW-Gründungspanel teilgenommen haben, die so genannten Panelunternehmen. Bei der Befragung 2011 bestand die Gruppe der Panelunternehmen aus den Teilnehmern der ersten drei Erhebungen, welche in den Jahren 2008 bis 2010 durchgeführt und in deren Rahmen Gründungen der Kohorten 2005 bis 2009 interviewt worden waren. Die zweite Gruppe der Bruttostichprobe besteht aus einer Zufallsstichprobe von maximal drei Jahre alten Unternehmensgründungen. Für die Bruttostichprobe 2011 wurde folglich eine neue Stichprobe von Unternehmen der Kohorten 2008 bis 2010 gezogen. Unternehmen, die an einer oder mehreren Befragungen teilgenommen haben, bleiben in den kommenden Jahren in der Bruttostichprobe enthalten, bis sie maximal acht Jahre alt sind. Damit deckt das KfW/ZEW-Gründungspanel die erste Phase des Lebenszyklus von Unternehmen ab, die

³⁵ Eine detaillierte Beschreibung des Mannheimer Unternehmenspanels geben Almus et al. (2000).

³⁶ Übernahmen von bestehenden Unternehmen werden hier nicht als Unternehmensgründungen gezählt, da auf die Entstehung neuer Wirtschaftsaktivitäten abgestellt wird. Auch Kleinstgründungen oder Nebenerwerbsgründungen werden aufgrund zu geringer Wirtschaftsaktivität nicht erfasst. Zur Abgrenzung verschiedener Datensätze zum Gründungsgeschehen in Deutschland vgl. auch Engel et al. (2008).

unter anderem durch eine im Vergleich zu etablierten Unternehmen höhere Sterbewahrscheinlichkeit der Unternehmen charakterisiert ist (vgl. Prantl 2003, Agarwal und Audretsch 2001).

Branchenabgrenzung des KfW/ZEW-Gründungspanels

Das KfW/ZEW-Gründungspanel umfasst Gründungen aus fast allen Wirtschaftszweigen. Die Stichprobe des KfW/ZEW-Gründungspanels setzt sich aus Hightech- und Nicht-Hightech-Unternehmen (HTU und NHTU) zusammen. Diese verteilen sich jeweils auf vier beziehungsweise sechs Branchengruppen, die auf der Zusammenfassung bestimmter Wirtschaftszweige beruhen.³⁷ Tabelle 14 zeigt, welche Wirtschaftszweige ins KfW/ZEW-Gründungspanel aufgenommen wurden sowie deren Zuordnung zu den zehn Branchengruppen.

Der Hightech-Bereich lässt sich nach Spitzentechnik und Hochwertiger Technik im Verarbeitenden Gewerbe sowie technologieintensiven Dienstleistungen und Software aufgliedern. Die Spitzentechnik (STW) setzt sich aus denjenigen Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes zusammen, die eine durchschnittliche Forschungs- und Entwicklungsintensität von über 7 % aufweisen. Die Spitzentechnik schließt somit Unternehmen ein, die z. B. pharmazeutische Grundstoffe, Datenverarbeitungsgeräte oder Mess- und Navigationsinstrumente produzieren. Die Hochwertige Technik (HTW) umfasst die Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes mit einer durchschnittlichen FuE-Intensität von 2,5 bis 7 %. Hierzu zählt unter anderem die Herstellung von Maschinen, Motoren, Kraftfahrzeugen und verschiedenen chemischen Erzeugnissen.³⁸ Technologieintensive Dienstleister (TDL) sind Unternehmen, die sich z. B. auf Forschung und Entwicklung im Bereich der Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaft oder der Medizin spezialisiert haben, sowie Architektur-, Ingenieurbüros oder Fernmeldedienste. Diese Branchengruppe gehört ebenso zum Dienstleistungsbereich des Hightech-Sektors wie Softwareentwicklung oder Webdesign (zusammengefasst unter „Software“).

³⁷ Eine differenziertere Betrachtung als diese Zehnereinteilung ist nicht sinnvoll, weil sie aufgrund zu geringer Beobachtungszahlen keine repräsentativen Aussagen auf Branchenebene zuließe.

³⁸ Die FuE-Intensität ist definiert als Anteil der FuE-Aufwendungen am Umsatz eines Unternehmens. Die Zuordnung der Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes zu den Hightech-Branchen erfolgt nach der Definition von Legler und Frietsch (2006). Diese Definition basiert noch auf der Klassifikation der Wirtschaftszweige von 2003. Für die Befragungen 2010 und 2011 des KfW/ZEW-Gründungspanels wurde die Definition von Legler und Frietsch auf die Klassifikation der Wirtschaftszweige von 2008 übertragen.

Tabelle 14: Branchenabgrenzung des KfW/ZEW-Gründungspanels

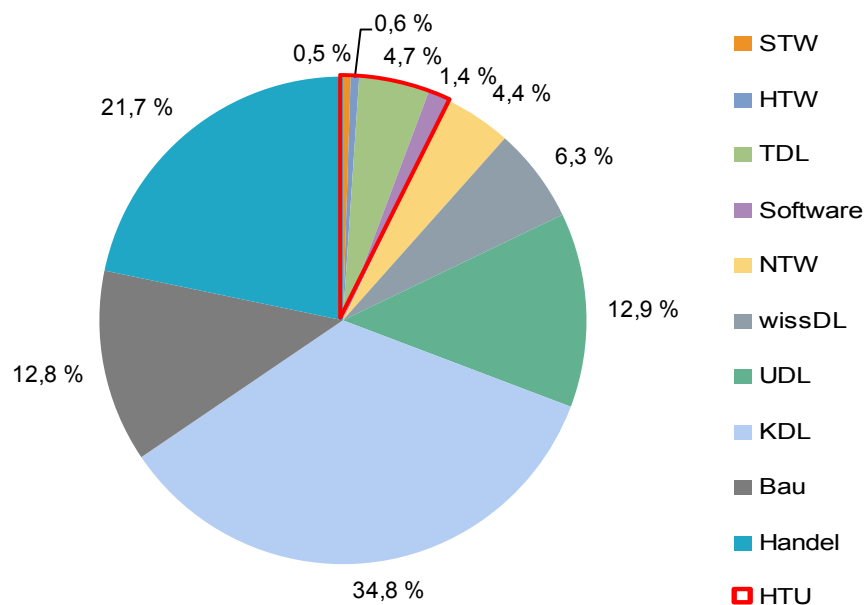
Branchenbezeichnung	Abkürzung	WZ 2008-Code
Hightech-Branchen		
Spitzentechnik im Verarbeitenden Gewerbe	STW	20.20, 21.10, 21.20, 24.46, 25.40, 26.11, 26.20, 26.30, 26.40, 26.51, 26.60, 30.30, 30.40, 32.50
Hochwertige Technik im Verarbeitenden Gewerbe	HTW	20.13, 20.14, 20.16, 20.17, 20.41, 20.51, 20.53, 20.59, 22.11, 22.19, 23.19, 26.70, 27.11, 27.12, 27.20, 27.40, 27.90, 28.11–15, 28.23, 28.24, 28.29, 28.30, 28.41, 28.49, 28.92–96, 28.99, 29.10, 29.31, 29.32, 30.20
Technologieintensive Dienstleister	TDL	61.1–3, 62 (ohne 62.01), 63.1, 71.1–2, 72.1
Software	Software	62.01
Nicht-Hightech-Branchen		
Nicht technologieintensive Wirtschaftszweige im Verarbeitenden Gewerbe	NTW	10–33 (ohne STW und HTW)
Wissensintensive Dienstleister	wissDL	69.1–2, 70.2, 72.2, 73.1–2
Übrige unternehmensnahe Dienstleister	UDL	49.2, 49.5, 50.2, 50.4, 51.2, 52, 53, 61.9, 63.9, 64, 74.1, 74.3, 74.9, 77.1, 77.3–4, 78, 80–82,
konsumnahe Dienstleister	KDL	49.1, 49.3–4, 50.1, 50.3, 51.1, 55, 56, 58–60, 65–66, 68, 74.2, 77.2, 79, 85.5–6, 90–93, 95–96
Bau- und Ausbaugewerbe	Bau	41–43
Handel (ohne Handelsvermittlung)	Handel	45–47 (ohne 46.1)

Anmerkung: Außer den oben explizit ausgeschlossenen Wirtschaftszweigen bleiben der Agrarsektor (WZ 2008-Code 01–03), der Bergbau (05–09), die Energie- und Wasserversorgung (35, 36), Abwasser- und Abfallentsorgung (37–39), der öffentliche Sektor (84, 94) sowie das Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen (75, 86–88) bei der Untersuchung unberücksichtigt. Abgrenzung gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige (Ausgabe 2008) des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel, Legler und Frietsch (2006).

Die Nicht-Hightech-Branchen sind zum einen die nicht technologieintensiven Wirtschaftszweige im Verarbeitenden Gewerbe (NTW). Diese umfassen das gesamte Verarbeitende Gewerbe von der Nahrungsmittel- über die Textil- bis hin zur Metallverarbeitung, mit Ausnahme der Wirtschaftszweige, die unter die Spitzentechnik oder Hochwertige Technik fallen. Des Weiteren zählen wissensintensive Dienstleister (wissDL) zu den Nicht-Hightech-Unternehmen. Diese bieten beispielsweise Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung oder Marketingberatung an. Wissensintensive Dienstleistungen erfordern in der Regel ein hohes Maß an Humankapital der Gründer und Mitarbeiter, weshalb diese Unternehmen hinsichtlich mancher Charakteristika eher den Hightech- als den Nicht-Hightech-Unternehmen ähneln. Da das Unterscheidungskriterium jedoch der Grad der Technologieorientierung ist, werden wissensintensive Dienstleistungen den Nicht-Hightech-Branchen zugerechnet. Leasingfirmen, Gebäudereinigungen oder Entsorgungsunternehmen zählen zu den unternehmensnahen Dienstleistern (UDL), während konsumnahe Dienstleistungen (KDL) das Gastgewerbe, Anbieter von Kultur, Sport und Unterhaltung sowie Friseure, Reinigungen etc. umfassen. Weitere Nicht-Hightech-Branchen des KfW/ZEW-Gründungspanels sind das Bau- und Ausbaugewerbe.

werbe (von Hoch- und Tiefbau über Heizungsinstallation bis zu Malereibetrieben) sowie der Handel (Kraftfahrzeug-, Groß- und Einzelhandel).



Unternehmensgründungen in Deutschland 2005–2010.

Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel.

Grafik 25: Branchenverteilung in der Grundgesamtheit des KfW/ZEW-Gründungspanels

Insgesamt wurden in den zehn Branchengruppen des KfW/ZEW-Gründungspanels zwischen 2005 und 2010 ca. 196.000 wirtschaftsaktive Unternehmen pro Jahr gegründet. Auf die zwei Branchen konsumnahe Dienstleister und Handel entfielen mehr als die Hälfte aller Gründungen. In den vier Hightech-Branchen wurden insgesamt gut 7 % aller neuen, wirtschaftsaktiven Unternehmen gegründet. Die Branchenverteilung aller Unternehmensgründungen in der Grundgesamtheit ist in Grafik 25 dargestellt.

Stichprobendesign des KfW/ZEW-Gründungspanels, Befragung 2011

Die Bruttostichprobe der Befragung 2011 des KfW/ZEW-Gründungspanels teilt sich in zwei Gruppen ein. Zur ersten Gruppe gehören die Unternehmen, die bereits in den letzten beiden Jahren mindestens einmal an den Befragungen des KfW/ZEW-Gründungspanels teilgenommen haben (Panelunternehmen). Für die zweite Gruppe wird eine neue Zufallsstichprobe von bis zu drei Jahre alten Unternehmensgründungen gezogen. Die Stichproben des KfW/ZEW-Gründungspanels sind nach drei Schichtungskriterien gegliedert: der Branche, des Gründungsjahres und einer Indikatorvariablen, die angibt, ob ein Unternehmen eine Förderung durch die KfW Bankengruppe erhalten hat. In jeder durch Branche und Gründungsjahr definierten Schichtungszelle haben maximal 50 % der Unternehmen eine Förderung

durch die KfW Bankengruppe erhalten. Die Übergewichtung KfW-geförderter Unternehmen dient dem Ziel, mithilfe der Daten des KfW/ZEW-Gründungspanels die Gründungs- und Mittelstandsförderung der KfW Bankengruppe weiter zu verbessern.

In den Jahren 2008 bis 2010 wurden Interviews mit insgesamt 9.848 Unternehmen der Gründungskohorten 2005 bis 2009 geführt (vgl. Gottschalk et al. 2008, Fryges et al. 2009, Fryges et al. 2010). Von einer weiteren Befragung wurden unter anderem solche Unternehmen ausgeschlossen, die nach ihrem letzten Interview geschlossen worden sind, sowie Unternehmen, deren Geschäftsfeld nach eigenen Angaben außerhalb der vom KfW/ZEW-Gründungspanel befragten Branchen, also zum Beispiel in der Landwirtschaft, liegt. Des Weiteren wurden diejenigen Panelunternehmen nicht erneut kontaktiert, die in zwei Wellen hintereinander nicht mehr an den Befragungen des Panels teilgenommen haben. Nach Ausschluss dieser Fälle gingen 7.928 Panelunternehmen in die Bruttostichprobe der Befragung 2011 ein. Die Verteilung der Bruttostichprobe für die Panelbefragung nach den Schichtungskriterien Branche und Gründungskohorte ist Tabelle 15 zu entnehmen.

Tabelle 15: Verteilung der Bruttostichprobe 2011 nach Branche und Gründungsjahr: Panelbefragung

Branche	2005	2006	2007	2008	2009	Gesamt
STW	75	133	126	110	60	504
HTW	40	79	105	77	46	347
TDL	267	318	369	375	342	1.671
Software	111	127	131	107	116	592
HTU	493	657	731	669	564	3.114
NTW	139	221	218	193	176	947
wissDL	77	108	141	102	81	509
UDL	49	65	101	97	88	400
KDL	173	172	213	235	169	962
Bau	151	164	198	157	165	835
Handel	143	189	242	324	263	1.161
NHTU	732	919	1.113	1.108	942	4.814
Gesamt	1.225	1.576	1.844	1.777	1.506	7.928

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Wie Tabelle 15 darüber hinaus zeigt, sind Hightech-Unternehmen im KfW/ZEW-Gründungspanel überrepräsentiert. Während, wie oben dargelegt, in der Grundgesamtheit nur gut 7 % der Gründungen auf die vier Hightech-Branchen entfallen, gehören gut 39 % der Unternehmen in der Bruttostichprobe der Panelbefragung diesen Branchen an. Da Hightech-Unternehmen aufgrund ihrer Forschungsintensität und des daraus resultierenden hohen Innovationsgrades besonders wichtig für eine Volkswirtschaft sind, finden sie sowohl in der wirtschaftspolitischen Diskussion als auch in der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung großes Interesse. Um eine getrennte Analyse für Hightech-Unternehmen auf der einen und Nicht-Hightech-Unternehmen auf der anderen Seite zu ermöglichen, sind die vier Hightech-Branchen in der Stichprobe des KfW/ZEW-Gründungspanels Übergewichtet.

Zusätzlich zu der Gruppe der Panelunternehmen wurde für die vierte Welle des KfW/ZEW-Gründungspanels aus dem Datenbestand des Mannheimer Unternehmenspanels eine Zufallsstichprobe von Gründungen der Kohorten 2008 bis 2010 für eine erstmalige Befragung verwendet. Der Schwerpunkt der Erstbefragung lag auf den Unternehmen der neu in die Bruttostichprobe aufgenommenen Kohorte 2010. Zusätzlich wurde für die Kohorten 2008 und 2009 eine Ergänzungsstichprobe gezogen. In diese gingen alle Unternehmen dieser Jahrgänge in den Branchen STW und HTW aus dem Mannheimer Unternehmenspanel ein. Bei den Hightech-Branchen des Verarbeitenden Gewerbes (STW und HTW) handelt es sich um die zahlenmäßig kleinsten Branchen, die aber wegen ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung von besonderem Forschungsinteresse sind. Durch die zusätzlichen Unternehmen aus den Branchen STW und HTW in der Bruttostichprobe soll eine hohe Zahl an Interviews mit Unternehmen dieser Branchen sichergestellt werden. In die Ergänzungsstichprobe für die Kohorten 2008 und 2009 wurde ferner jeweils eine kleine Stichprobe technologieintensiver Dienstleister und Softwareunternehmen aufgenommen sowie für das Gründungsjahr 2009 eine Stichprobe aus den sechs Nicht-Hightech-Branchen. Tabelle 16 zeigt die Verteilung der Bruttostichprobe für die Erstbefragung nach den Schichtungskriterien Branche und Gründungskohorte.

Tabelle 16: Verteilung der Bruttostichprobe 2011 nach Branche und Gründungsjahr: Erstbefragung

Branche	2008	2009	2010	Gesamt
STW	347	360	255	962
HTW	330	379	275	984
TDL	135	104	1.832	2.071
Software	26	29	520	575
HTU	838	872	2.882	4.592
NTW	–	309	784	1.093
wissDL	–	259	442	701
UDL	–	265	587	852
KDL	–	263	1.078	1.341
Bau	–	264	773	1.037
Handel	–	255	1.075	1.330
NHTU	–	1.615	4.739	6.354
Gesamt	838	2.487	7.621	10.946

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Durchführung der Befragung und Feldverlauf

Die computergestützte Telefonbefragung der vierten Welle des KfW/ZEW-Gründungspanels wurde vom Zentrum für Evaluation und Methoden (ZEM) der Universität Bonn durchgeführt. Die durchschnittliche Länge eines Interviews lag bei 25 Minuten.

Für die Befragung der Panelunternehmen auf der einen und für die Erstbefragung auf der anderen Seite wurden zwei unterschiedliche Fragebögen erarbeitet. Der Fragebogen für die Panelunternehmen zielt insbesondere auf Veränderungen innerhalb der Unternehmen im

Zeitablauf. Zudem wurden auf Basis des Fragebogens für die Panelunternehmen Informationen zur Bedeutung von Lieferantenkrediten und Factoring als Mittel der Finanzierung von jungen Unternehmen erhoben. Der Fragebogen für die Erstbefragung konzentriert sich auf strukturelle Charakteristika der Unternehmen zum Gründungszeitpunkt. Zwischen beiden Fragebögen gibt es eine hinreichend große Überschneidung, sodass Analysen im Querschnitt und Vergleiche der einzelnen Gründungskohorten möglich sind.

Die Feldphase der Befragung startete am 14. April 2011 und endete am 22. Juli 2011. Jedem Interview war ein Screening-Prozess vorgeschaltet, im Zuge dessen festgestellt wurde, ob das jeweilige Unternehmen für die Befragung geeignet ist. Ein Panelunternehmen wurde von der Befragung ausgeschlossen, wenn sich ein anderes Unternehmen mit mehr als 75 % der Anteile am kontaktierten Unternehmen beteiligt hat, denn in diesem Fall kann davon ausgegangen werden, dass das betreffende Unternehmen nicht mehr wirtschaftlich selbstständig ist.³⁹ Bei der Erstbefragung wurde das Interview nicht fortgeführt, wenn das Gründungsjahr des Unternehmens nach Auskunft des Interviewpartners nicht im vorgesehenen Zeitraum zwischen 2008 und 2010 lag, wenn das kontaktierte Unternehmen als ein Tochterunternehmen oder als eine Zweigniederlassung eines anderen Unternehmen gegründet worden ist oder wenn es nicht möglich war, als Interviewpartner einen Geschäftsführer zu finden, der auch selbst finanziell am Unternehmen beteiligt ist.

Bei der Panelbefragung konnten insgesamt 4.063 Interviews geführt werden. Dies entspricht einer Responsequote (Anteil der interviewten Unternehmen an allen kontaktierten Unternehmen) von gut 51 %. Der detaillierte Responsecode für alle kontaktierten Panelunternehmen ist in Tabelle 17 dargestellt. Im Rahmen der Erstbefragung wurden 1.944 Interviews geführt. Die Responsequote bei der Erstbefragung beträgt damit knapp 18 %. Den Responsecode für alle kontaktierten Unternehmen der Erstbefragung zeigt Tabelle 18.

³⁹ Im Fall einer Aktiengesellschaft besitzt nach deutschem Recht ein Anteilseigner, der mindestens 25 %, aber weniger als 50 % der Anteile an einem Unternehmen hält, eine Sperrminorität, mit der er bei Abstimmungen bestimmte Beschlüsse verhindern kann. Die Beteiligung eines anderen Unternehmens mit mehr als 75 % der Anteile würde daher bei einer Aktiengesellschaft den Verlust der Sperrminorität bedeuten.

Tabelle 17: Responsecode der kontaktierten Unternehmen 2011: Panelbefragung

	Anzahl	Anteil in Prozent
Interview vollständig abgeschlossen	4.063	51,25
Freizeichen besetzt	687 0	8,67 0,00
Nummer funktioniert nicht offener Termin	814 165	10,27 2,08
kein / falsches Unternehmen	174	2,19
Verweigerung	1.718	21,67
anderes Unternehmen mit mehr als 75 % beteiligt	20	0,25
Unternehmen geschlossen	200	2,52
Verständigungsschwierigkeiten	37	0,47
Abbruch	50	0,64
Gesamt	7.928	100

Quelle: Zentrum für Evaluation und Methoden (ZEM), Bonn.

Tabelle 18: Responsecode der kontaktierten Unternehmen 2011: Erstbefragung

	Anzahl	Anteil in Prozent
Interview vollständig abgeschlossen	1.944	17,76
Freizeichen besetzt	1.385 62	12,65 0,57
Nummer funktioniert nicht offener Termin	1.499 862	13,69 7,88
kein / falsches Unternehmen	677	6,18
Unternehmen nicht 2007 / 2008 / 2009 gegründet	2.268	20,72
Verweigerung	2.007	18,34
Zweigniederlassung	10	0,09
Tochterunternehmen	71	0,65
kein Miteigentümer erreichbar	25	0,23
Verständigungsschwierigkeiten	80	0,73
Abbruch	56	0,51
Gesamt	10.946	100

Quelle: Zentrum für Evaluation und Methoden (ZEM), Bonn.

Für die Analysen dieses Berichts stehen aus der diesjährigen Befragung demnach die Datensätze von insgesamt 6.007 Unternehmen zur Verfügung. Die Verteilung auf die einzelnen Branchen und Gründungsjahre in der Nettostichprobe (d. h. der Gesamtheit der realisierten Interviews) ist Tabelle 19 zu entnehmen. In die dynamischen Analysen des Berichts, z. B. zur Fluktuation der Beschäftigtenzahlen, gehen darüber hinaus alle im Paneldatensatz zusammengefassten Informationen aus vorangegangenen Befragungswellen ein.

Tabelle 19: Realisierte Nettostichprobe 2011 nach Branchen und Gründungsjahren

Branche	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Gesamt
STW	44	73	65	115	99	66	462
HTW	25	37	48	84	83	64	341
TDL	152	163	195	213	210	341	1.274
Software	50	60	61	50	70	123	414
HTU	271	333	369	462	462	594	2.491
NTW	78	102	104	104	165	133	686
wissDL	33	52	77	66	90	96	414
UDL	23	35	50	50	83	95	336
KDL	89	83	91	104	132	174	673
Bau	71	76	83	71	142	160	603
Handel	79	92	115	143	186	189	804
NHTU	373	440	520	538	798	847	3.516
Gesamt	644	773	889	1.000	1.260	1.441	6.007

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Gewichtung der Befragungsergebnisse

Aufgrund der Übergewichtung einzelner Branchen ist die Struktur der bereinigten Nettostichprobe nicht repräsentativ für die Grundgesamtheit. Um dieser Tatsache Rechnung zu tragen und um auf die Gesamtheit aller Unternehmensgründungen in den betrachteten Branchen hochrechnen zu können, wurden auf Basis der Gründungszahlen gemäß dem Mannheimer Unternehmenspanel Hochrechnungsfaktoren für jedes Unternehmen in der Stichprobe ermittelt. Die im Bericht dargestellten Resultate basieren in der Regel auf gewichteten Analysen. Diese Gewichtung bewirkt, dass die Information einer Beobachtung mit dem Gewicht in die ausgewiesenen Gesamtergebnisse einfließt, das dem Gewicht dieser Beobachtung in der Grundgesamtheit entspricht. Dabei wird angenommen, dass jede Antwort eines Unternehmens bei der Befragung repräsentativ für eine bestimmte Anzahl anderer existierender Unternehmen derselben Branche und desselben Gründungsjahres ist.

Für die Unternehmen der Gründungskohorten 2005 und 2006 wurden keine Gewichtungsfaktoren bestimmt, da für diese Kohorten in den Befragungsjahren 2010 und 2011 keine zusätzlichen Unternehmensgründungen in die Bruttostichprobe gezogen werden und dadurch die Nettostichprobe dieser Kohorten in jeder weiteren Befragungswelle schrumpft. Eine repräsentative Hochrechnung von Kennzahlen für diese Kohorten ist daher nicht mehr möglich.

Zur Gewichtung der Befragungsergebnisse stehen drei verschiedene Gewichtungsfaktoren für jede Zelle zur Verfügung. Durch die Verwendung eines „Gründungs-Gewichtungsfaktors“ können Auswertungen der Unternehmensangaben, die sich auf den Zeitpunkt der Gründung beziehen, durchgeführt werden, z. B. die Berechnung der durchschnittlichen Gründungsgröße der Unternehmen und der Bruttobeschäftigungseffekt einer Gründungskohorte.

Sollen die Entwicklung der Unternehmen oder aktuelle Unternehmensmerkmale untersucht werden, wie z. B. das Beschäftigungswachstum bis zum Jahr 2010 oder die Innovatorenquo-

te der jungen Unternehmen im Jahr 2010, dann sind die Gewichtungsfaktoren, die sich auf die Grundgesamtheit der Unternehmen zum Zeitpunkt ihrer Gründung beziehen, nicht geeignet. Denn die Grundgesamtheit der Gründungen ist mittlerweile durch Unternehmensschließungen geschrumpft. Für Analysen, die sich auf das aktuelle Jahr (in diesem Fall 2010) beziehen, muss demnach der Unternehmensbestand dieses Jahres als Bezugsbasis herangezogen werden. Der Unternehmensbestand der relevanten Gründungsjahrgänge ergibt sich aus der Differenz der Anzahl der Gründungen und der Anzahl der Unternehmensschließungen innerhalb dieser Gruppe der jungen Unternehmen bis zum aktuellen Jahr.

Für die Bestimmung von aktuellen Kennzahlen der im Jahr 2010 noch existierenden Unternehmensgründungen muss weiterhin zwischen zwei verschiedenen Gewichtungsfaktoren ausgewählt werden. Einer dieser Gewichtungsfaktoren steht nur für Panelunternehmen zur Verfügung, welche in der jüngsten Erhebung und mindestens einmal an einer der drei vorangegangenen Erhebungswellen teilgenommen haben. Panelunternehmen repräsentieren die Gründungskohorten 2007 bis 2009. Eine Hochrechnung mit diesem „Panelgewichtungsfaktor“ ist sinnvoll, wenn die Dynamik der jungen Unternehmen untersucht werden soll, z. B. die Berechnung des Beschäftigungswachstums oder ein Vergleich des Innovationsverhaltens junger Unternehmen in den Jahren 2009 und 2010.

Sollen auch die Beobachtungen aller in 2011 erstmals befragten Unternehmen in die Analyse einfließen (insbesondere Gründungen der Kohorte 2010), z. B. zur Berechnung des Investitionsvolumens oder der durchschnittlichen Investitionsintensität der existierenden jungen Unternehmen im Jahr 2010, dann muss ein dritter Gewichtungsfaktor verwendet werden. Dieser Faktor lässt eine Hochrechnung auf den aktuellen Unternehmensbestand der Gründungskohorten 2007 bis 2010 zu. Sowohl alle Panelunternehmen als auch alle in 2011 neu befragten Unternehmen repräsentieren nach Gewichtung diese Grundgesamtheit. Dieser Gewichtungsfaktor wird im Folgenden „Gewichtungsfaktor für 2010“ genannt.

Bei der Bestimmung des Panelgewichtungsfaktors und des Gewichtungsfaktors für 2010 ist ferner berücksichtigt worden, dass die Nettostichprobe der befragten Panelunternehmen keine Zufallsstichprobe ist. Letzteres ist nur dann der Fall, wenn die Unternehmen erstmals befragt werden und die Antwortbereitschaft der Unternehmen bezüglich der Unternehmensmerkmale gleich verteilt ist. Nimmt ein Unternehmen ein weiteres Mal an einer Befragung teil, d. h. wird es mit einer Wahrscheinlichkeit von eins kontaktiert, dann ist zu prüfen, ob die Antwortbereitschaft innerhalb der schon einmal Befragten gleich verteilt ist. Die Wahrscheinlichkeit, ein weiteres Mal zu antworten, d. h. im Panel zu bleiben, ist die so genannte „Bleibewahrscheinlichkeit“ im Panel. Sie ist potenziell abhängig von unterschiedlichen Unternehmensmerkmalen wie Größe, Wachstum etc., aber auch vom Zeitpunkt der Befragung (konjunkturelle Einflüsse können beispielsweise eine Rolle spielen) und von der Anzahl der Be-

fragungswellen des Panels, an denen ein Unternehmen bereits teilgenommen hat. Existieren unterschiedliche Bleibewahrscheinlichkeiten für die Unternehmen in der Stichprobe, dann wären unkorrigierte Gewichtungsfaktoren verzerrt, weil sie die zugrunde liegende Grundgesamtheit nicht widerspiegeln.

Die individuelle Bleibewahrscheinlichkeit der Unternehmen wurde auf Basis der Befragungsdaten der drei vorangegangenen Erhebungswellen geschätzt. Als ein signifikanter Einflussfaktor für die Bereitschaft erneut zu antworten, hat sich die Größe der Unternehmen erwiesen. Diese wurde durch die jeweils zuletzt beobachtete Beschäftigungszahl (inklusive der Gründerpersonen bzw. Geschäftsführer) gemessen. Demnach steigt die Bleibewahrscheinlichkeit mit der Größe der Unternehmen. Abhängig von der Größenklasse wurden die Panelgewichtungsfaktoren und die Gewichtungsfaktoren für 2010 der Panelunternehmen um die durchschnittliche Bleibewahrscheinlichkeit in der Größenklasse korrigiert. Durch die nachträgliche Korrektur der Gewichtungsfaktoren wird so berücksichtigt, dass kleinere Unternehmen in der Panelstichprobe im Verhältnis zur Grundgesamtheit unterrepräsentiert sind.

9.2 Anhang zu Kapitel 2

Tabelle 20: Umsätze und Gewinne im Gründungsjahr nach Branche im Jahr 2009 und 2010

	Umsatz im Gründungsjahr				Gewinn im Gründungsjahr			
	Gründungskohorte 2010		Gründungskohorte 2009		Gründungskohorte 2010		Gründungskohorte 2009	
	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median
STW	245,3	60	292,4	120	0,5	0,0	-15,3	-1,0
HTW	239,4	100	262,2	200	2,9	0,0	-3,0	0,0
TDL	142,5	50	110,9	50	8,0	0,0	4,1	0,0
Software	80,7	35	130,8	50	-4,6	0,0	-4,1	0,0
NTW	135,3	50	275,5	100	-4,4	0,0	1,0	0,0
wissDL	147,7	68	103,0	70	24,7	6,0	0,6	0,0
UDL	158,7	30	125,0	70	15,2	0,0	3,7	0,0
KDL	115,6	40	206,8	50	-12,6	0,0	-0,6	0,0
Bau	118,4	50	277,3	80	4,1	3,5	10,5	5,0
Handel	197,9	36	187,5	60	1,4	0,0	-3,8	0,0
Gesamt	143,7	42	192,0	60	0,5	0,0	1,0	0,0

Anmerkung: Mittelwerte und Mediane in 1.000 EUR, berechnet auf Basis der kleinsten 99 % der Umsatzbeträge bzw. der Gewinn- (positive Werte) bzw. Verlustbeträge (negative Werte); Angaben bezogen auf alle Unternehmen, für die vollständige Informationen zum Umsatz bzw. zu Gewinnen / Verlusten im Jahr 2009 bzw. 2010 vorliegen.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

9.3 Anhang zu Kapitel 5

Tabelle 21: Geleaste Objekte nach Branche in Prozent (Anteil an allen Unternehmen)

	Kfz	Büroausst. / EDV	Maschinen	Apparate	Immat. Wirtschaftsg.	Immobilien
STW & HTW	17,8 %	3,5 %	5,4 %	3,5 %	0,1 %	0,1 %
TDL & Software	15,2 %	6,3 %	0,4 %	0,5 %	0,4 %	0,1 %
NTW	11,9 %	1,8 %	5,7 %	1,5 %	0,0 %	0,1 %
Bau	16,2 %	0,5 %	2,9 %	0,4 %	0,3 %	0,0 %
NTDL	13,4 %	6,3 %	1,2 %	1,2 %	0,3 %	0,1 %
Alle Branchen	13,8 %	5,3 %	1,6 %	1,1 %	0,3 %	0,1 %

Erläuterung: Prozentualer Anteil der Unternehmen die Objekte der jeweiligen Kategorie geleast haben, an allen Unternehmen der jeweiligen Branche, für die Angaben vorliegen, ob sie Leasing genutzt haben und wenn ja welche Objekte geleast wurden.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Tabelle 22: Geleaste Objekte nach Branche in Prozent (Anteil an Leasingnehmern)

	Kfz	Büroausst. / EDV	Maschinen	Apparate	Immat. Wirtschaftsg.	Immobilien
STW & HTW	73,7 %	14,7 %	22,6 %	14,7 %	0,5 %	0,5 %
TDL & Software	76,1 %	31,6 %	1,8 %	2,6 %	2,1 %	0,3 %
NTW	68,1 %	10,4 %	32,7 %	8,6 %	0,2 %	0,7 %
Bau	86,4 %	2,4 %	15,6 %	1,9 %	1,8 %	0,0 %
NTDL	70,1 %	32,8 %	6,4 %	6,0 %	1,8 %	0,6 %
Alle Branchen	72,5 %	27,7 %	8,5 %	5,5 %	1,7 %	0,5 %

Erläuterung: Prozentualer Anteil der Unternehmen die Objekte der jeweiligen Kategorie geleast haben, an allen Leasingnehmern der jeweiligen Branche, für die Angaben vorliegen, ob sie Leasing genutzt haben und wenn ja welche Objekte geleast wurden.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Tabelle 23: Wert der im Jahr 2010 geleasten Objekte bei Vertragsabschluss nach Branche und Gründungsjahr (Mittelwert)

	Gründung 2007	Gründung 2008	Gründung 2009	Gründung 2010	Insgesamt
STW & HTW	90,1	47,7	65,8	51,4	61,4
TDL & Software	51,9	64,4	49,4	41,0	51,2
NTW	48,9	48,2	78,3	34,5	54,9
Bau	40,2	33,1	32,8	29,0	33,3
NTDL	56,8	59,2	49,4	42,4	51,1
Gesamt	54,6	58,4	49,6	40,7	49,1

Erläuterung: Angaben in 1.000 EUR, berechnet ohne das oberste 1-Prozent-Perzentil; Angaben bezogen auf alle Unternehmen, die im Jahr 2010 Leasingverträge abgeschlossen haben und für die vollständige Informationen zum Wert der Leasingobjekte bei Vertragsabschluss vorliegen.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Tabelle 24: Leasing und Investitionen in Sachkapital 2010 (in %)

	Gründung 2007	Gründung 2008	Gründung 2009	Gründung 2010	Insgesamt
Nur Leasing	6 %	6 %	7 %	3 %	5 %
Nur Investitionen	52 %	50 %	52 %	73 %	57 %
Leasing und Investitionen	12 %	11 %	15 %	17 %	14 %
Weder Leasing noch Investitionen	31 %	33 %	26 %	8 %	24 %

Erläuterung: Prozentuale Anteile in der jeweiligen Kohorte; Angaben bezogen auf alle Unternehmen für die für das Jahr 2010 Informationen zu getätigten Investitionen und abgeschlossenen Leasingverträgen vorliegen.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

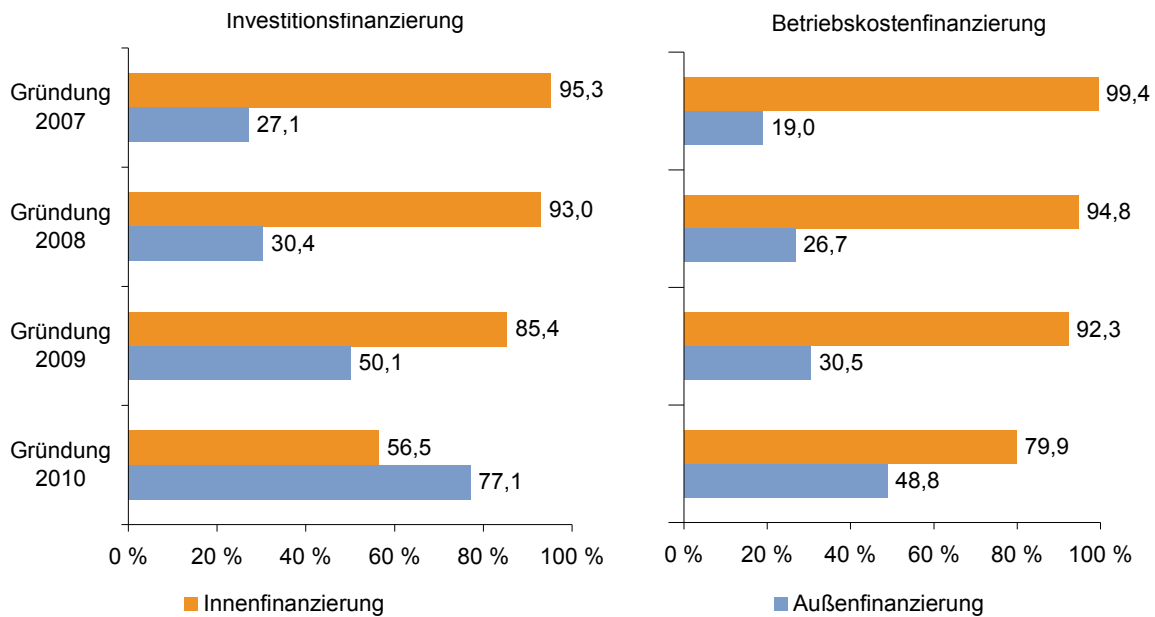
Tabelle 25: Sachkapital bei Gründung für Unternehmen des Gründungsjahrgangs 2010

	Eingebr. Sachmittel	Investitionen	Wert d. Leasinggüter	Insgesamt
STW & HTW	14,8	64,7	12,7	92,2
TDL & Software	10,0	20,4	8,5	38,9
NTW	9,0	36,6	5,3	50,8
Bau	8,5	19,7	6,2	34,4
NTDL	14,3	38,7	7,9	60,9
Alle Branchen	13,1	35,4	7,7	56,2

Erläuterung: Aufgliederung des durchschnittlichen Sachkapitalstocks der 2010 gegründeten Unternehmen in 1.000 EUR, berechnet ohne das oberste 1-Prozent-Perzentil; Angaben bezogen auf alle Unternehmen, die vollständige Angaben zum Wert der eingebrachten Sachmittel, zum Investitionsvolumen und zum Wert der 2010 geleasteten Objekte gemacht haben.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

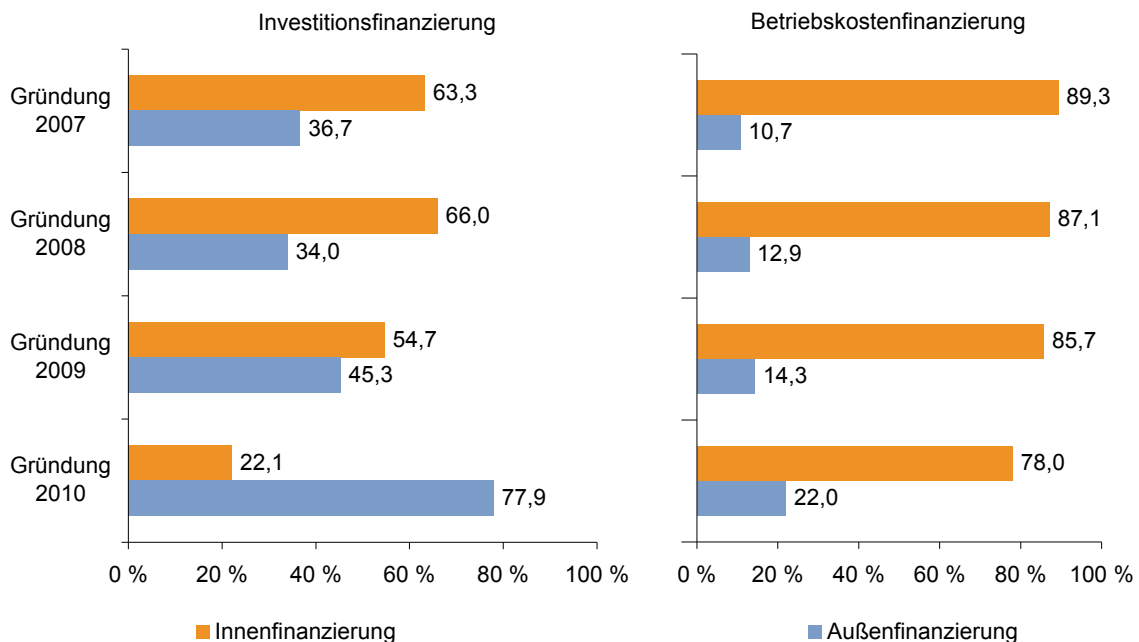
9.4 Anhang zu Kapitel 6



Erläuterung: Häufigkeitsanteile (in Prozent, Mehrfachnennungen möglich) der Unternehmen, die 2010 die jeweilige Finanzierungsart genutzt haben, bezogen auf alle Gründungen, die 2010 Finanzierungsbedarf für Betriebskosten oder Investitionen hatten und für die vollständige Angaben zur Nutzung der Finanzierungsarten vorliegen.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 26: Innen- und Außenfinanzierung von Investitionen und Betriebskosten, Nutzungshäufigkeiten 2010



Erläuterung: Volumenanteile (in Prozent) der Finanzierungsarten, bezogen auf das gesamte Betriebskosten- oder Investitionsvolumen im Jahr 2010, berechnet ohne das jeweilige oberste 1-Prozent-Perzentil.

Quelle: KfW/ZEW-Gründungspanel.

Grafik 27: Innen- und Außenfinanzierung von Investitionen und Betriebskosten, Volumenanteile 2010