

ZEW Gründungsreport

Jahrgang 6 · Nr. 2 · Dez 2006

Aktuelle Forschungsergebnisse und Berichte zu Unternehmensgründungen

Unternehmensgründungen in Deutschland

Abruptes Ende des Höhenfluges

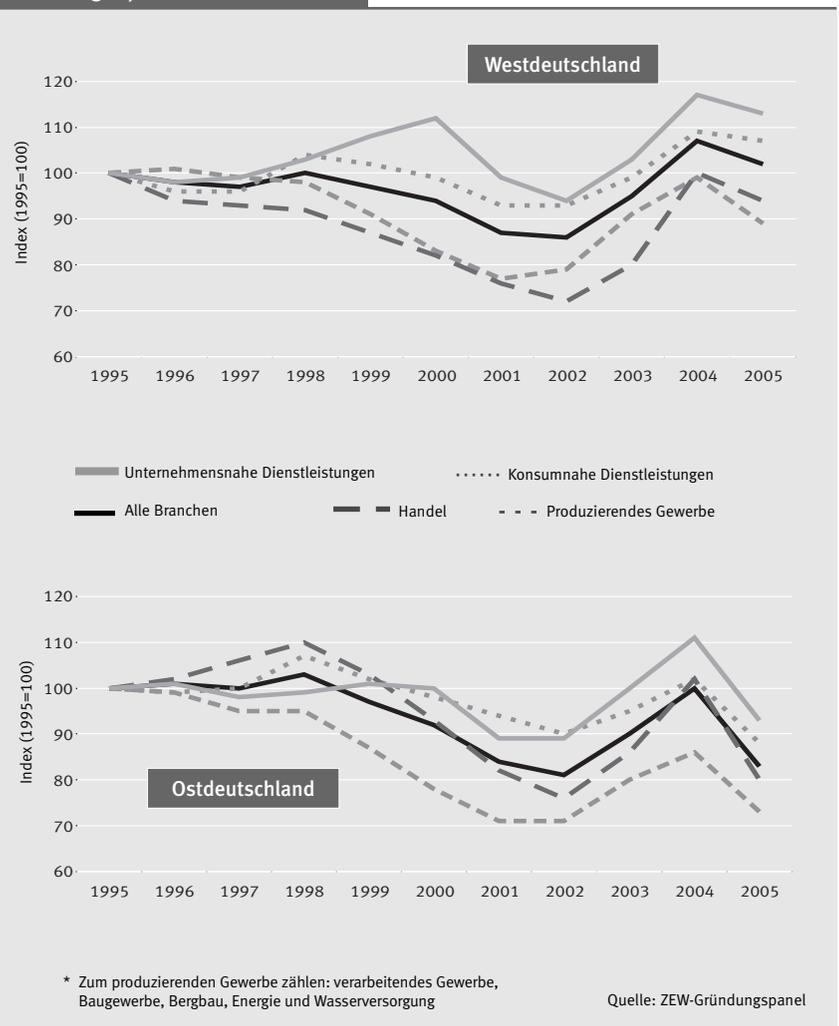
Die Anzahl der Unternehmensgründungen in Deutschland ist im Jahr 2005 im Vergleich zum Vorjahr um 8 v.H. zurückgegangen. Besonders groß war der Rückgang im Handel und im produzierenden Gewerbe. Bei unternehmensnahen Dienstleistungen war der Rückgang zwar etwas geringer, lag aber immer noch recht hoch. Im Bereich konsumorientierter Dienstleistungen ging die Anzahl der Unternehmensgründungen mit minus 4 v.H. im Vergleich zum Vorjahr am wenigsten zurück.

Die Anzahl der Unternehmensgründungen in Deutschland ging im Jahr 2005 stark zurück. Sie sank im Vergleich zum Vorjahr um etwa 8 v.H. Dies ist der erste deutliche Rückgang seit drei Jahren, nachdem in den Jahren 2003 und 2004 die Anzahl der Unternehmensgründungen zwei Mal in Folge kräftig gestiegen war. Die Gründungstätigkeit ließ in Ostdeutschland mit minus 17 Prozent mehr als dreimal so stark nach wie in Westdeutschland mit minus 5 v.H. Die Gründungsintensität (Anzahl der Gründungen je 10.000 Erwerbsfähigen) erreichte im Jahr 2005 einen Wert von 48,4 im Vergleich zu 52,5 im Vorjahr. Dies entspricht rund 252.000 neu gegründeten wirtschaftsaktiven Unternehmen im Jahr 2005.

Schere wird wieder größer

Die Anzahl der Unternehmensgründungen ging im Jahr 2005 im Vergleich zu 2004 in allen Hauptbranchen zurück. Im Handel, im produzierenden Gewerbe und bei unternehmensnahen Dienstleistungen war die Gründungstätigkeit deut-

Gründungsdynamik in Deutschland



lich rückläufig – und zwar im Osten wie im Westen. Einzig in den konsumorientierten Dienstleistungen blieb die Anzahl neu gegründeter Unternehmen in Westdeutschland in etwa gleich, in Ostdeutschland nahm sie auch hier stark ab. Der Rückgang in den einzelnen Branchen war in Ostdeutschland deutlich stärker als in Westdeutschland (siehe

Abbildung). Insgesamt war der Rückgang bei der Gründungstätigkeit im Osten Deutschlands mehr als dreimal so stark wie in Westdeutschland. Damit wurde die Schere zwischen den beiden Landes- teilen, was Unternehmensgründungen betrifft, wieder größer. In den vergangenen Jahren war die Entwicklung der Gründungszahlen in West und Ost noch

gleichläufig gewesen, sodass ihr Saldo relativ konstant blieb.

Im Handel hat die Anzahl der Gründungen am stärksten abgenommen. Im Vergleich zum Vorjahr wurden dort im Jahr 2005 um 11 Prozent weniger Firmen gegründet. Innerhalb des Handels gab es den stärksten Rückgang im Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln und bei Handelsvermittlungen. Aber auch im sonstigen Einzelhandel gab es Sektoren, in denen erheblich weniger neue Läden eröffnet wurden als noch im Vorjahr. Dazu zählen besonders der Textilhandel, der Einzelhandel mit Blumen und der Facheinzelhandel für Fotoerzeugnisse und Computer.

Im produzierenden Gewerbe war der Rückgang mit etwa 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr etwas geringer als im Handel. Allerdings ist hier der Unterschied zwischen der Entwicklung in West- (minus 6 v.H.) und Ostdeutschland (minus 21 v.H.) besonders groß. Das Gründungsgeschehen im produzierenden Gewerbe wird maßgeblich von der Entwicklung im Baugewerbe bestimmt, auf das drei Viertel der Gründungen in diesem Wirtschaftszweig entfallen. Im Baugewerbe gab es Rückgänge von 10 v.H. (West) und 25 v.H. (Ost). Besonders ausgeprägt war der Rückgang in den Bereichen Hoch-/Tiefbau, Bausinstallationen, „Dämmung“ und bei Heizungsbauern. Eine sehr dynamische Entwicklung zeigt sich im nach absoluten Zahlen kleinsten Sektor des produzierenden Gewerbes, nämlich bei der Energieerzeugung. Dort verdoppelte sich die Anzahl der Unternehmensgründungen seit 2003 auf nunmehr rund 1.800. Dies ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass im-

mer mehr Unternehmer auf dem Gebiet der Biogaserzeugung gewerblich tätig werden.

Im Bereich unternehmensnaher Dienstleistungen war der Rückgang nicht so groß wie in den vorgenannten Branchen. Im Vergleich zum Vorjahr wurden 6 v.H. weniger Firmen gegründet, die Dienstleistungen für Unternehmen anbieten. Besonders stark war der Rückgang bei technologieorientierten Sektoren wie Softwareerstellung, Datenverarbeitungsdienste oder Servicedienste für Büromaschinen. Dagegen nahm die Gründungstätigkeit bei Unternehmensberatungen gegen den Trend zu (plus 6 v.H.). Nach dem Zuwachs von 2003 auf 2004 stieg damit bei ihnen die Anzahl der Gründungen 2005 abermals. Mit einem Zuwachs von 15 v.H. stieg Anzahl neuer Architektur- und Ingenieurbüros noch deutlicher.

Bei den konsumnahen Dienstleistungen war der Rückgang des Gründungsaufkommens 2005 im Vergleich zu 2004 am geringsten. Während in hier die Anzahl der Gründungen in Westdeutschland mit minus 2 v.H. sich nur wenig verringerte, ging sie in Ostdeutschland um 13 v.H. zurück. Im Vergleich zum Vorjahr deutlich weniger gegründet wurde im Gastgewerbe. Aber auch bei anderen Dienstleistungsunternehmen z.B. bei Frisörgeschäften war die Zurückhaltung groß. Allerdings gab es auch Steigerungen im Gründungsgeschehen gegen den Trend. So nahm die Anzahl der Gründungen im Bereich der Wohnungswirtschaft stark zu. Sowohl bei „Erschließung, An- und Verkauf“ (plus 40 v.H.) als auch bei „Vermietung und Verpachtung“ (plus 56 v.H.) von Grundstücken, Gebäuden

und Wohnungen gab es 2005 im Vergleich zu 2004 deutlich mehr neue Unternehmen.

„Ich-AG“-Effekt läuft langsam aus

In den Jahren 2003 und 2004 wurde das Gründungsgeschehen massiv durch arbeitsmarktpolitische Maßnahmen beeinflusst. Dies war auch im Jahr 2005 der Fall, allerdings mit umgekehrtem Vorzeichen. Die Einführung des Existenzgründungszuschusses für Arbeitslose (sog. „Ich-AG“-Zuschuss) zum 1. Januar 2003 war zu einem großen Teil mitverantwortlich für den starken Anstieg der Anzahl der Unternehmensgründungen in den folgenden zwei Jahren. Bereits zum Ende des Jahres 2004 wurde die Möglichkeit der Inanspruchnahme des Zuschusses eingeschränkt. Die Aufstellung eines Business-Plans, der genehmigt werden musste, wurde Zugangsvoraussetzung.

Auch der Kreis der Zuschussberechtigten wurde verkleinert. Die Maßnahmen führten dazu, dass 2005 im Vergleich zu 2004 annähernd 50 v.H. weniger Personen die Förderung erhielten – was allerdings immer noch mehr als 90.000 Personen entspricht. Frühere Analysen ergaben, dass Zuschussempfänger insbesondere im Handel und im Bereich konsumorientierter Dienstleistungen Fuß zu fassen versuchen. Deshalb kann davon ausgegangen werden, dass der Rückgang der Gründungsneigung in diesen beiden Branchen stärker ist, als durch die Zahlen zum Ausdruck kommt.

*Diana Heger, heger@zew.de
Georg Metzger, metzger@zew.de*

Das ZEW-Gründungspanel

Seit seiner Gründung arbeitet das ZEW in Kooperation mit dem Verband der Vereine CREDITREFORM am Aufbau mehrerer Paneldateien zu deutschen und österreichischen Unternehmen. CREDITREFORM ist die größte deutsche Kreditauskunftei, die über eine umfassende Datenbank zu deutschen Unternehmen verfügt. Zweimal jährlich die Angaben zu neu gegründeten Unternehmen sowie zu bereits in den Paneldateien enthaltenen Unternehmen aktualisiert.

Erhebungseinheit ist das rechtlich selbstständige Unternehmen. Ein wichtiger Vorteil der Datenbasis ist darin zu sehen, dass aufgrund der Geschäftsausrichtung von CREDITREFORM praktisch nur wirtschaftsaktive Unternehmen erfasst werden. Weil die Daten jedoch zum Zwecke der Kreditauskunft erhoben werden, sind sie nicht unmittelbar einer wissen-

schaftlichen Auswertung zugänglich. Deswegen werden die vorliegenden Rohdaten verschiedenen Analysen und Hochrechnungsprozeduren unterzogen. Hierzu zählen Verfahren zur Identifizierung originärer Gründungen sowie von Mehrfacherfassungen von Unternehmen. Des Weiteren kommen Hochrechnungsverfahren zur Abbildung des Gründungsgeschehens am „aktuellen Rand“, den beiden Jahren vor dem Zeitpunkt der letzten Datenlieferung, zur Anwendung. Dadurch wird der zeitliche Abstand zwischen dem Gründungsdatum und der Ersterfassung einer Unternehmensgründung durch CREDITREFORM berücksichtigt. Die so erhaltenen Indikatoren zum Gründungsgeschehen werden abschließend umfangreiche Plausibilitätsprüfungen hinsichtlich der zeitlichen und regionalen Struktur im Gründungsaufkommen unterzogen.

Warum gibt es kein „Silicon Valley“ in Deutschland?

An mehreren Orten in den USA entstanden in den vergangenen Jahrzehnten Zentren privater Forschungs- und Gründungsaktivitäten, von denen das „Silicon Valley“ südlich von San Francisco wohl das bekannteste ist. Nahe der privat finanzierten Stanford University entstand ein Forschungs- und Industriegebiet, das sich bis heute zur weltweit größten Agglomeration forschungsintensiver Privatunternehmen mauserte. Weltweit wird versucht diese Entwicklung nachzuahmen und in Universitätsnähe private Forschungsparks zu etablieren. Jedoch blieb trotz zum Teil erheblicher staatlicher Hilfen eine vergleichbare Entwicklung meist aus. So stellt sich einerseits die Frage, worin der Unterschied besteht, und andererseits, ob es überhaupt wünschenswert ist, mit staatlichen Transfers solche Zentren aufzubauen. Erklärungsversuche sollten dabei ins Kalkül ziehen, wieso Menschen ein Unternehmen gründen.

Jede Gründung birgt ein hohes Risiko für die Beteiligten. In innovativen Unternehmensgründungen wird dieses Risiko jedoch noch verstärkt, da zur Kommerzialisierung neuer Technologien oftmals verschiedene Qualifikationen notwendig sind. Einerseits sind diese Qualifikationen häufig an einzelne Personen – die „Hi-Potentials“ – gebunden. Andererseits stellt jedes neue Teammitglied auch eine neue Risikoquelle dar. Wenn sich ein Team zur Selbstständigkeit entscheidet, ist eine partnerschaftliche Unternehmensstruktur optimal, um das Risiko effizient zu verteilen. Dabei bildet die Beschäftigung im Management oder in Forschungsabteilungen von Großunternehmen für diese Personengruppe eine relevante und attraktive Alternative zur Unternehmensgründung. Zwar wird ihnen dort nur ein Durchschnittslohn bezogen auf alle Individuen mit den entsprechenden Fähigkeiten, die eine derartige unselbstständige Tätigkeit ausüben, geboten. Im Gegensatz zum Unternehmereinkommen ist dieses Einkommen jedoch weitgehend sicher.

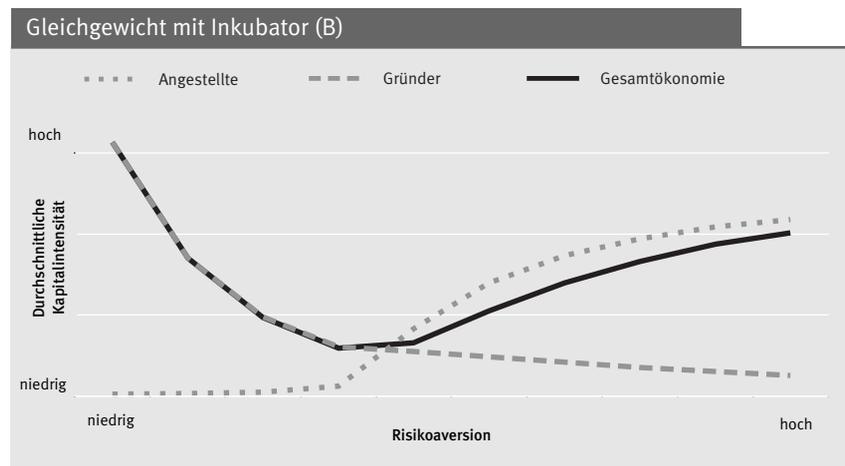
Der Prozess der Teambildung verläuft häufig „zufällig“, z.B. on-the-job durch gemeinsame Projekte in forschenden Unternehmen. Transferzentren können als Inkubatoren einen Beitrag leisten, diesen Prozess zu verändern, indem sie jedem Mitglied die Möglichkeit bieten, das Potential jedes anderen Mitglieds zu beobachten, ja zu testen. Teams sollten sich in diesem Umfeld somit weniger zufällig sondern besser informiert bilden. Annäherungsweise so, dass sich die besten Forscher mit den besten Managern, die zweitbesten Forscher mit den zweitbesten Managern usw. zusammenschließen. Damit steigt die durchschnittliche Qualität der Teams.

Die gezielte Zuordnung von Fähigkeitsprofilen in Inkubatoren führt auch insgesamt zu mehr Gründungen. Individuen entschließen sich zum Unternehmertum, die ohne Inkubator in einer „unglücklichen“ Teamzuordnung die unselbstständige Beschäftigung wählen würden. Soweit ist der Fall eindeutig. Allerdings sinkt durch diese zusätzlichen Ausgründungen auch die durchschnittliche Teamqualität in bereits existierenden Unternehmen. Dies schlägt sich in einer zwar weiter sicheren, aber eben geringeren Bezahlung in diesem Sektor nieder. Die Einkommensschere öffnet sich daher weiter. Ökonomisch betrachtet reflektieren diese Einkommensdifferenzen aber nichts anderes als ein ge-

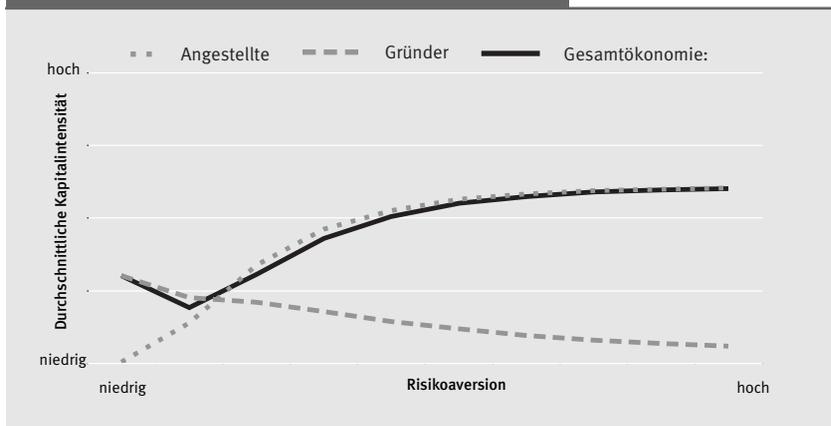
stiegenes Einkommensrisiko für diejenigen, die sich durch Ausbildung und Studium die notwendigen Fähigkeiten aneignen müssen. Die Förderpolitik steht also vor einem „Trade-Off“ zwischen mehr Einkommensrisiko und einer besseren Allokation der Fähigkeiten seiner Mitglieder in „passenderen“ Teams.

Die Frage, ob es für die Gesellschaft vorteilhaft ist, öffentliche Mittel einzusetzen, um die Bildung von „Hi-Potential“-Partnerschaften durch Inkubatoren zu fördern, ist daher nicht eindeutig zu beantworten. Empirische Untersuchungen des Gründungserfolgs von Transferzentren geben jedenfalls keine Antwort auf diese Frage. Fabel und Weber (2005) verwenden ein Simulationsmodell, um die Auswirkungen eines „Systemswechsels“ auf die Kapitalintensität der Wirtschaft und die Wohlfahrt zu untersuchen. Entscheidend ist dabei die Annahme über den Grad der Risikoaversion der Individuen. Eine Vielzahl von empirischen Studien unterstützt die Vermutung, dass die durchschnittliche Risikoscheu in den USA niedriger ist als in Kontinentaleuropa.

Vergleicht man eine Ökonomie A (z.B. die USA), in der Akteure eher Risiko nehmen, mit Ökonomie B, deren Akteure stärker risikoavers sind (z.B. Deutschland), so werden – vgl. die nachstehenden Graphiken - in Ökonomie A bereits



Gleichgewicht ohne Inkubator (A)



ohne Inkubator relativ viele Unternehmen neu gegründet. Mit Einführungen von Inkubatoren als Gründungskatalysatoren stellt man in dieser Ökonomie also relativ viele Gründungswillige und -fähige besser, da diese nun gezielter nach einem Partner suchen können. Nur relativ wenige verbleibende unselbstständig Beschäftigte in Großunternehmen entstehen Nachteile bei diesem Übergang – sie erhalten einen geringeren Lohn als zuvor. Die Kapitalintensität nimmt aufgrund der gestiegenen durchschnittlichen Erfolgsaussichten der vielen Gründer und deren geringer Risikoaversion bei dem Übergang ebenfalls zu. In Ökonomie B wird die Zahl der Unternehmer zwar ebenfalls steigen und diese werden im Mittel ebenfalls von den besseren Partnerwahlmöglichkeiten profitieren. Insgesamt stellt man jedoch relativ wenige Personen besser, so dass der negati-

ve Wohlfahrtseffekt – alle Angestellten erhalten einen etwas geringeren Lohn – unter Umständen dominiert. Auch wird der Kapitaleinsatz der neu gegründeten Partnerschaften aufgrund der hohen Risikoscheu nur schwach zunehmen. Die im Mittel gesunkene Teamqualität wird gleichzeitig im Bereich der unselbstständigen Beschäftigten zu einem Rückgang des Kapitaleinsatzes führen, der für hohe Risikoaversionen die Zunahme im Gründungssektor mehr als ausgleicht.

Der Vergleich zeigt auf, dass die öffentliche Förderung von Gründerzentren nicht notwendigerweise die Kapitalintensität und die Wohlfahrt einer Volkswirtschaft verbessern. Ferner erklärt sich aus diesen Überlegungen auch, warum solche Zentren in den USA, deren Bevölkerung eher dazu neigt Risiken zu übernehmen, als effiziente Marktlösungen

entstehen und sich im Wettbewerb behaupten, während sie in Kontinentaleuropa, als ineffiziente Institutionen künstlich erzeugt, nur durch andauernde staatliche Förderung überleben können. Natürlich können außerhalb dieser Analyse liegende Argumente – z. B. die Rolle von Gründungen für die dynamische Entwicklung der Wirtschaft betreffend – dennoch gut begründen, dass mehr Unternehmensgründungen durch Hochqualifizierte vorteilhaft wären. Allerdings scheint ein effizienter Weg dorthin dann nur über eine Änderung der Einstellungen der Bevölkerung zum Unternehmertum und der damit notwendigerweise verbundenen Übernahme von Risiken zu führen. Dies verlangt aber nach einem kulturellen Wandel, den zu erreichen sich vermutlich als schwieriger herausstellen wird, als die Politik der Förderung von Inkubatoren einfach weiter zu verfolgen.

Oliver Fabel und Thomas Weber

Die Autoren:

Prof. Dr. Oliver Fabel ist Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre, insb. Unternehmenspolitik Fachbereich Wirtschaftswissenschaften an der Universität Konstanz, Leiter des Thurgauer Wirtschaftsinstituts und Forschungsprofessor am ZEW

Thomas Weber ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Internationales Finanzmanagement von Prof. Dr. Günter Franke, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften an der Universität Konstanz

Literatur: Oliver Fabel and Thomas Weber (2005), *Entrepreneurial Elites: Industry Structure and Welfare Effects of Incubating New Businesses*, in: *Diskussionspapiere der Forschergruppe 'Heterogene Arbeit'*; 05/09, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=870407

Unternehmensgründungen in den ZEW-Gründungspanels

Als Unternehmensgründung wird jeder erstmalige Aufbau eines Unternehmens bezeichnet (originäre Unternehmensgründung). Es werden alle Unternehmensgründungen berücksichtigt, die ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt nicht in der Land- und Forstwirtschaft oder im öffentlichen Sektor haben und die keine Beteiligungsgesellschaften sind. Der überwiegende Teil der neu gegründeten Beteiligungsgesellschaften erfolgt aus haftungsrechtlichen Motiven, sodass diese keine Unternehmensgründung laut Definition darstellen.

Technologie- und wissensintensiven Gründungen verteilen sich auf die industriellen Branchen Spitzentechnik, d.h. Wirtschaftszweige mit einer FuE-Intensität (= FuE-Aufwendungen/Umsatz) über 8,5 v.H., höherwertige Technik (FuE-Intensität zwischen 3,5 und 8,5 v.H.) sowie auf die technologieorientierten Dienstleistungen (Fernmeldedienste, Datenverarbeitung, FuE-Dienstleister, Architektur- und Ingenieurbüros) und die Branche der übrigen wissensintensiven Dienstleistungen (nicht-technische Beratungsdienstleistungen).