

ZEW Gründungsreport

Jahrgang 7 · Nr. 2 · Nov. 2007

Aktuelle Forschungsergebnisse und Berichte zu Unternehmensgründungen

Unternehmensgründungen in Deutschland

Konjunktur hilft den Dienstleistern

Die Anzahl der Unternehmensgründungen in Deutschland blieb im Jahr 2006 mit rund 252.000 neuen Unternehmen auf dem Niveau des Vorjahres. Während bei den Dienstleistungen die Anzahl der Unternehmensgründungen zum Niveau des Vorjahres insgesamt leicht anstieg, ging sie im Handel und im Baugewerbe zurück. In der Industrie blieben die Gründungszahlen konstant. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Auswertung des ZEW-Gründungspanels.

Die Anzahl neuer Unternehmen in Deutschland liegt mit rund 252.000 Unternehmensgründungen im Jahr 2006 auf dem Niveau des Vorjahres. Die Gründungsintensität (Anzahl der Gründungen je 10.000 Erwerbsfähigen) blieb mit 49 damit ebenfalls stabil. Unterschiede zeigen sich allerdings bei einer Differenzierung nach Branchen. Während die Anzahl der Gründungen im Handel um 4 v.H. und im produzierenden Gewerbe um 6 v.H. im Vergleich zum Jahr 2005 zurückging, blieb sie in den konsumorientierten Dienstleistungen unverändert und stieg in den unternehmensnahen Dienstleistungen um 4 v.H. an.

Konjunktur treibt Gründungsgeschehen

Die Anzahl neuer Unternehmen, die Dienstleistungen für andere Unternehmen anbieten, ist im Jahr 2006 im Vergleich zum Jahr 2005 um 4 v.H. angestiegen. Der Rückgang, der sich im Jahr 2005 im Vergleich zum Vorjahr ergab, war damit nur vorübergehend. Die Gründungsintensität im Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen ist damit im Jahr 2006 auf einen Wert von 10 gestiegen. Auf Beratungsunternehmen („Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung, Markt- und Meinungsforschung“) entfällt der größte Anteil der Gründungen im Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen.

Im Jahr 2006 boten 12 v.H. mehr neue Unternehmen Beratungsdienstleistungen für andere Unternehmen an als noch im Jahr 2005. Ein Großteil davon wurde im Bereich Unternehmens- und Public-Relations-Beratung gegründet.

Eine noch höhere Dynamik im Gründungsgeschehen gab es in anderen Teilbranchen der unternehmensnahen Dienstleistungen (siehe Tabelle). Diese Teilbranchen sind allerdings relativ klein und tragen deshalb nur geringfügig zur Gesamtentwicklung bei.

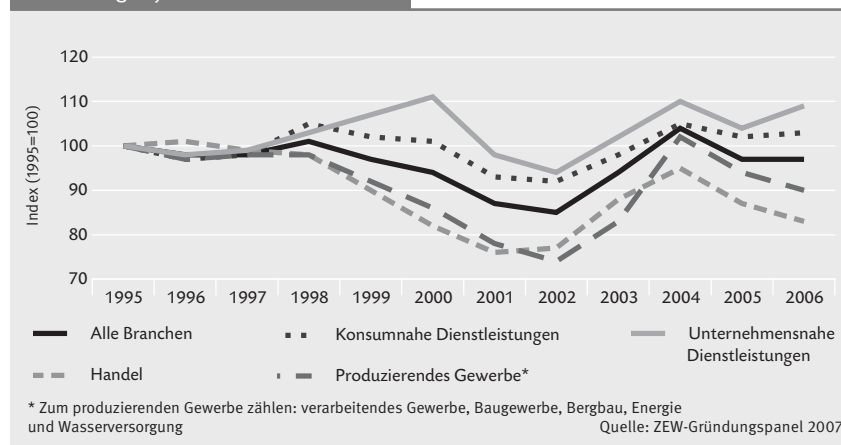
Die gestiegene Anzahl der Unternehmensgründungen im Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen reflektiert die gute Konjunktur in diesem Marktsegment im Jahr 2006. Bereits in der DIHK-Konjunkturumfrage vom Herbst 2005 zeigten sich überdurchschnittlich

hohe Investitionsabsichten der unternehmensnahen Dienstleister für das Folgejahr, was auf eine sich aufhellende Konjunktur und damit auf gute Gründungsbedingungen im Jahr 2006 hindeutete. Bei der DIHK-Konjunkturumfrage vom Herbst 2006 bestätigte sich diese Erwartung. Die Einschätzung der wirtschaftlichen Lage durch unternehmensnahe Dienstleister im Vergleich zum Vorjahr verbesserte sich gegen den Trend anderer Dienstleistungsanbieter. Zeitarbeitsfirmen und Leasing-Unternehmen erreichten hinsichtlich der Veränderung der Gewinnlage sogar fast die besten Werte aller Wirtschaftszweige.

Bildungsanbieter weiter auf dem Vormarsch

Die Anzahl der Unternehmensgründungen im Bereich der konsumorientierten Dienstleistungen liegt im Jahr 2006 bei einer Gründungsintensität von 13 auf dem Niveau des Vorjahres. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass sich dort in der größten Teil-

Gründungsdynamik in Deutschland



Gründungsdynamik in Teilbranchen

Branche/Teilbranche	Veränderungsrate*
Unternehmensnahe Dienstleistungen	
Personaldienstleistungen („Gewerbsmäßige Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften“)	+ 18 v.H.
Hardwareberatung	+ 27 v.H.
Analysedienste („Technische, physikalische und chemische Untersuchung“)	+ 41 v.H.
Mobilitätsdienstleistungen („Vermietung von Pkw“)	+ 23 v.H.
Datenbankdienste	+ 19 v.H.
Konsumorientierte Dienstleistungen	
Glücksspiel („Spiel-, Wett- und Lotteriewesen“)	- 13 v.H.
Bildungsdienstleistungen („Erwachsenenbildung und anderer Unterricht“)	+ 8 v.H.
Handel	
Versandhandel	+ 34 v.H.**
Baugewerbe	
Hoch- und Tiefbau	- 3 v.H.
Bauinstallationen	- 5 v.H.
Baunebengewerbe (z.B. Fliesenleger, Bautischler, Gipser etc.)	- 15 v.H.

* Veränderung der Anzahl der Gründungen im Jahr 2006 im Vergleich zum Vorjahr. ** Zum vierten Mal in Folge Anstieg der Gründungstätigkeit.

branche, dem Gastgewerbe, auf das 38 v.H. der Gründungen entfallen, kaum eine Veränderung im Vergleich zum Jahr 2005 ergab. Neben dem Gastgewerbe enthält der Bereich der konsumorientierten Dienstleistungen zwei weitere große Teilbranchen, in denen sich die Anzahl der Unternehmensgründungen konträr zueinander veränderte. Das ist zum einen ein Aggregat, das diverse, keinem speziellen Sektor zuordenbare Dienstleistungsunternehmen umfasst. Zu diesem Aggregat gehören z.B. Wäschereien und chemische Reinigungen, Friseure und Kosmetiksalons, Bestatter, Bäder, Saunas, Solarien oder Ehevermittlungsinstitute. Dort ließ die Gründungstätigkeit im Jahr 2006 nach: Im Vergleich zum Vorjahr ging die Anzahl der neuen Unternehmen um 9 v.H. zurück. Dieser Rückgang wurde aber durch die Teilbranche mit dem dritthöchsten Anteil, der Wohnungswirtschaft („Grundstücks- und Wohnungswesen“), zum Großteil wieder ausgeglichen. Dort stieg die Anzahl der Unternehmensgründungen im Vergleich zum Jahr 2005 um 8 v.H.

In der Teilbranche der Bildungsdienstleistungen hat sich ein Trend eta-

liert. Dort stieg die Gründungstätigkeit zum fünften Mal in Folge (siehe Tabelle).

Drehtür verliert an Schwung

Im Gegensatz zu den Dienstleistungsbereichen war im Handel das Gründungsgeschehen rückläufig. Im Jahr 2006 gab es dort im Vergleich zum Jahr 2005 um 4 v.H. weniger neue Unternehmen. Für die Gründungsintensität ergibt sich damit ein Wert von 12. Hauptverantwortlich für den Rückgang der Anzahl der Gründungen ist der verkaufsraumgebundene Einzelhandel, auf den 48 v.H. der neuen Unternehmen entfallen. Dort wurden im Jahr 2006 um 8 v.H. weniger Unternehmen gegründet als im Vorjahr, obwohl sich die Einschätzung der wirtschaftlichen Lage durch den Einzelhandel laut den DIHK-Konjunkturumfragen aus dem Jahr 2006 stetig verbesserte. Die Abweichung ist damit zu erklären, dass sich die Gründungstätigkeit im Einzelhandel – anders als etwa in den unternehmensnahen Dienstleistungen oder in der Industrie – eher antizyklisch mit der wirtschaftlichen Entwicklung verändert. Dies kommt daher, dass die Gründungstätigkeit im Einzelhandel re-

lativ stark durch den so genannten Drehtüreffekt beeinflusst ist: Viele Einzelhandelsgründungen sind Ersatzangebote für geschlossene Ladengeschäfte. Im Abschwung oder in der Konsumflaute dreht sich die Drehtür schneller: Die Anzahl freier geeigneter Lokalitäten steigt aufgrund der höheren Anzahl an Unternehmensschließungen. Diese werden auch trotz mäßiger wirtschaftlicher Bedingungen vergleichsweise schnell wieder besetzt, weil es im Handel relativ geringe Markteintrittsbarrieren gibt. Bei anziehender Konjunktur schwächt sich dieser Effekt entsprechend ab.

Eine positive Entwicklung gibt es allerdings außerhalb des verkaufsraumgebundenen Einzelhandels. Im Versandhandel stieg die Anzahl der Gründungen im Jahr 2006 um 34 v.H. im Vergleich zum Vorjahr. Dort erhöht sich das Gründungsaufkommen seit dem Jahr 2000 stetig.

Bausektor schwach

Wie im Handel ist auch im produzierenden Gewerbe (Bergbau, verarbeitendes Gewerbe, Energie- und Wasserversorgung, Baugewerbe) die Anzahl neuer Unternehmen im Jahr 2006 zurückgegangen. Im Vergleich zum Vorjahr wurden dort um 6 v.H. weniger Unternehmen gegründet. Die Gründungsintensität sank auf einen Wert von 8. Die Entwicklung wird im produzierenden Gewerbe vom Baugewerbe dominiert, auf das 72 v.H. der dortigen Gründungen entfallen. Im Baugewerbe sank die Anzahl neuer Unternehmen um 8 v.H. im Vergleich zum Vorjahr. Innerhalb des Baugewerbe gab es allerdings unterschiedliche Entwicklungen (siehe Tabelle). Im klassischen Industriebereich, dem verarbeitenden Gewerbe, gab es im Jahr 2006 keine wesentliche Veränderung des Gründungsaufkommens zum Niveau des Jahres 2005.

Georg Metzger, metzger@zew.de

Anmerkung: Gründungsintensitäten und v.H.-Werte wurden gerundet.

Standardauswertungen für externe Datennutzer

Indikatoren zum Gründungsgeschehen in Deutschland und Österreich können externen Datennutzern in Form von standardisierten Tabellen zur Verfügung gestellt werden. Ausgewiesen werden Gründungsintensitäten (absolute Zahl der Gründungen je 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis 65 Jahre (Erwerbsfähige)) für zwei verschiedene Branchenabgrenzungen. In der Auswertung 1 wird die Abgrenzung technologieorientierter Wirtschaftszweige zu Grunde gelegt. In der Auswertung 2 wird dagegen eine Auszählung der Gründungszahlen auf der Ebene der

Wirtschaftszweig-Zweisteller nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 des Statistischen Bundesamtes bzw. geeigneter Aggregate vorgenommen. Die vorgegebene Sektorstruktur erlaubt den unmittelbaren Vergleich mit anderen Datenquellen, z.B. der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes. Regionale Ebene stellen in beiden Auswertungen die Bundesländer, Raumordnungsregionen und Kreise dar. Das aktuelle Angebot von Standardauswertungen ist unter <http://www.zew.de/> verfügbar.

Business Angels und Hightech-Gründungen

„Business Angels“ spielen in der Frühphase für die Finanzierung von jungen Hightech-Unternehmen eine wichtige Rolle. Sie übernehmen dabei die noch vor wenigen Jahren von Risikokapitalunternehmen ausgefüllte Rolle des wichtigsten Gebers von externem Eigenkapital für neue Hightech-Unternehmen. Dies gilt nicht nur in den Vereinigten Staaten, Schweden oder im Vereinigten Königreich. Auch in Deutschland sind Business Angels in der Startphase inzwischen wichtiger als Risikokapitalgesellschaften. Dies ergab eine im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) durchgeführte Studie des ZEW, bei der im Frühjahr 2007 rund 3.000 Unternehmen aus FuE- und technologieintensiven Wirtschaftszweigen befragt wurden.

„Business Angels“, also Privatinvestoren, die aus ihrem Privatvermögen Eigenkapitalbeteiligungen an jungen Unternehmen erwerben und darüber hinaus unternehmerisches Know-how und andere Unterstützungsleistungen in das finanzierte Unternehmen einbringen, spielen in der Frühphase für die Finanzierung von jungen Hightech-Unternehmen eine wichtige Rolle.

In den ersten Jahren nach Gründung erhalten ca. 5 v.H. der Hightech-Unternehmen in Deutschland eine Finanzierung durch Business Angels. Bei Ausgründungen aus der Wissenschaft und bei jungen Unternehmen mit besonders intensiven Innovations- und FuE-Aktivitäten liegt der Anteil doppelt so hoch. Im Mittel investieren die Business Angels 30.000 Euro in die Unternehmen, in einzelnen Fällen jedoch auch beträchtlich höhere Beträge. In weiteren 3 v.H. der Unternehmen sind private Investoren involviert, die jedoch keine weitere Unterstützung für die Unternehmensentwicklung leisten. Demgegenüber sind Risikokapital-Unternehmen nur bei 2,5 v.H. der Hightech-Gründungen mit dabei. Bezogen auf die durchschnittlichen Finanzierungsanteile erweisen sich die Business Angels ebenso als eine wichtigere Finanzierungsquelle als Risikokapitalgesellschaften. Wie die Abbildung 1 zeigt, tragen Business Angels den überwiegenden Teil des Finanzierungsanteils von Außenstehenden bei.

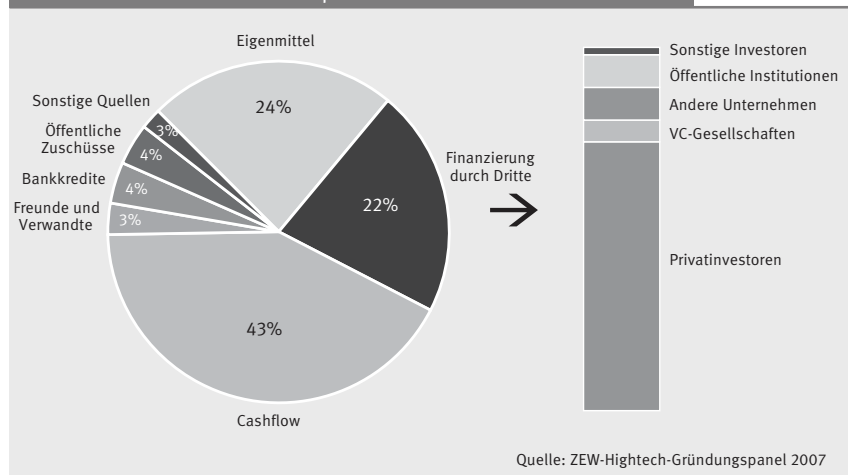
Auch wenn sich VC-Gesellschaften nach dem Zusammenbruch des Neuen Marktes stark aus der Frühphasenfinanzierung zurückgezogen haben, beschränken sich VC-Gesellschaften weiterhin nicht ausschließlich auf die Wachstumsphase der jungen Unternehmen,

sondern unterstützen zudem Unternehmen in der Seed- und Start-up-Phase. Im Vergleich zu Business Angels investieren VC-Gesellschaften mit ca. 2 Mio. Euro im Durchschnitt einen deutlich höheren Betrag in junge Hightech-Unternehmen. Das unterschiedliche Verhalten von Business Angels und VC-Gesellschaften wird hier deutlich: Business Angels investieren vergleichsweise geringe Geldbeträge in junge Unternehmen und bringen darüber hinaus ihre Erfahrung und ihre Netzwerke ein, um das Unternehmen am Markt zu positionieren und Kundeninteresse zu gewinnen. VC-Gesellschaften steigen, auch bei der Frühphasenfinanzierung, mit höheren Beträgen in ein junges Unternehmen ein, wenn das hohe Marktpotenzial des Geschäftsmodells überzeugend dargelegt werden kann. Formelles Risikokapital von VC-Gesellschaften wird häufiger in Unternehmen platziert, deren Gründer schon vor der Gründung ein Patent besaßen. Dies ist bei einem

Drittel dieser Unternehmen der Fall. Dagegen haben nur bei etwa 12 v.H. der Unternehmen, in denen Business Angels aktiv sind, Gründer ein Patent eingebracht. Die Frage nach der Nutzung eigener Patente bejahen sogar 60 v.H. der VC-finanzierten Hightech-Unternehmen. Etwa 18 v.H. der Unternehmen mit einer Business-Angel-Finanzierung stützen sich auf eigene Patente. Dies zeigt, dass VC-Gesellschaften höhere Anforderungen an die technologischen Potenziale ihrer Portfolio-Unternehmen stellen als Business Angels.

Dies spiegelt sich jedoch nicht unmittelbar in einem höheren Anteil der Unternehmen mit Marktneuheiten wider: Knapp 38 v.H. der Unternehmen, die von Business Angels finanziert werden, gelang 2006 die Einführung einer Marktneuheit. Bei den Unternehmen mit einer Venture-Capital-Ausstattung sind dies zwar etwa 44 v.H., statistisch signifikant ist diese Differenz nicht. Die dennoch deutlich erkennbaren Unterschiede der

Abbildung 1: Finanzierungsstruktur von Hightech-Gründungen, die 2005 und 2006 neues Kapital von Dritten erhalten haben



nieren und Kundeninteresse zu gewinnen. VC-Gesellschaften steigen, auch bei der Frühphasenfinanzierung, mit höheren Beträgen in ein junges Unternehmen ein, wenn das hohe Marktpotenzial des Geschäftsmodells überzeugend dargelegt werden kann. Formelles Risikokapital von VC-Gesellschaften wird häufiger in Unternehmen platziert, deren Gründer schon vor der Gründung ein Patent besaßen. Dies ist bei einem

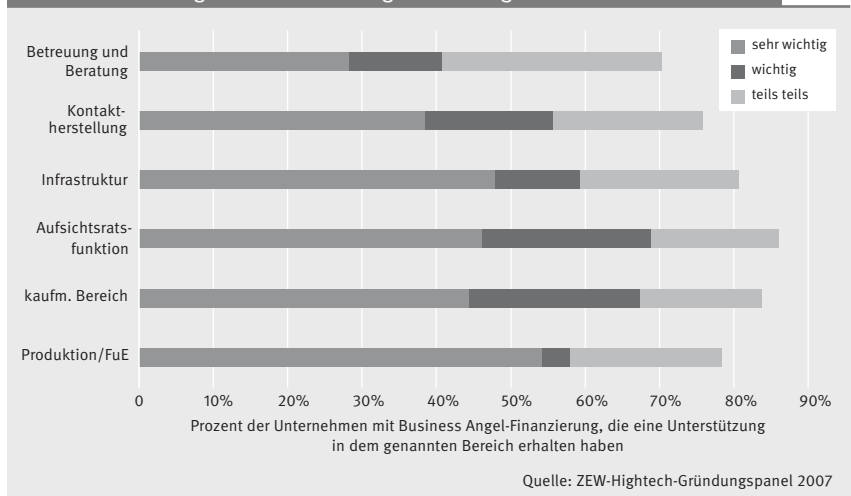
FuE-Tätigkeit und des Patentierungsverhaltens zwischen Hightech-Unternehmen, in denen sich auf der einen Seite Business Angels und auf der anderen Seite Venture-Capital-Gesellschaften engagieren, lassen vermuten, dass Business Angels und VC-Geber bezüglich ihres Auswahlprozesses komplementär sind. In aller Regel konkurrieren sie nicht um die gleichen potenziellen Portfoliounternehmen.

Business Angels unterstützen die Unternehmen, in die sie investieren, durch ihre Erfahrung und ihre Kontakte. In jeweils etwa einem Drittel der Fälle erhalten die Unternehmen jedoch auch Hilfe durch die Überlassung von Infrastruktur, durch die Unterstützung bei Produktion und Entwicklung oder durch Hilfe in administrativen und kaufmännischen Dingen. Die von den Business Angels erbrachten Unterstützungsleistungen werden von den Gründern geschätzt und als tatsächlicher Mehrwert für das eigene Unternehmen angesehen. Insofern stehen die deutschen Business Angels ihren US-amerikanischen Vorbildern in nichts nach.

Bei der Kontaktaufnahme zwischen Business Angels und jungen Unternehmen spielt der Zufall eine wichtige Rolle. Kontakte sind viel öfter ein Zufallsprodukt als das Ergebnis einer zielgerichteten Suche der jungen Unternehmen nach einem Kapitalgeber. So bilden bei 93 v.H. der Unternehmen, die eine Finanzierung durch Business Angels erhalten haben, private Kontakte den Ausgangspunkt. Suchen die Unternehmen aktiv nach einem Business Angel, nimmt die Bedeutung von organisierten Kontaktwegen wie Business Angels-Netzwerken zu. In immerhin rund 12 v.H. der Fälle werden Kontakte zu potenziellen Privatinvestoren über die heute auch in Deutschland verbreiteten Business Angels-Netzwerke aufgenommen.

Private Kontakte sind allerdings der Erfolg versprechendste Weg gemessen an der Wahrscheinlichkeit, mit der aus einem Kontakt eine Finanzierung resultiert. Die Erfolgsquote liegt für private Kontakte bei über 50 v.H. Andere Kontaktwege haben Erfolgsquoten, die mitunter weit unter 20 v.H. liegen. Beteiligungen durch einen Privatinvestor kommen trotz eines Kontakts häufig deshalb nicht zustande, weil sich Investor und Unternehmen nicht über die Bedingun-

Abbildung 2: Wie wichtig war für die Entwicklung Ihres Unternehmens die Unterstützung von Business Angels in den genannten Bereichen?



gen der Beteiligung einigen können, keine Einigung über eine für beide Seiten tragbare Weiterentwicklung des Unternehmens erzielt wird oder die „Chemie“ zwischen dem oder den Gründer(n) und dem potenziellen Investor nicht stimmt.

Andererseits haben drei Viertel der Hightech-Gründungen noch nicht einmal Kontakt zu potenziellen Privatinvestoren. Zwei Gründe hierfür stechen besonders hervor: Ein hoher Anteil der Unternehmen kann den Finanzbedarf aus anderen Quellen decken und ist daher nicht auf die Finanzierung durch Business Angels angewiesen. Ebenso wichtig ist aber, dass sich viele Gründer scheuen, Mitspracherechte an externe Investoren abzugeben (58 v.H. der Unternehmen ohne Kontakt zu Privatinvestoren). Mangelnde Kontaktmöglichkeiten und Unwissenheit über die Betätigungsfelder von Business Angels sind ebenfalls häufig genannte Gründe dafür, dass Business Angels nicht in Anspruch genommen werden. Hier könnten Business Angels-Netzwerke ansetzen, um die Zahl der Beteiligungen von Privatinvestoren zu erhöhen.

Schätzungen zufolge gibt es in den USA rund 225.000 Business Angels, die

jungen Unternehmen mit Geld, Rat und Tat zur Seite stehen. In Deutschland dürften es wohl lediglich 2 v.H. davon sein. Business Angels in Deutschland sind damit zwar seltener als in den USA, für die jungen, Business-Angel-finanzierten Unternehmen jedoch nicht weniger hilfreich. Bei den in diesem Herbst im Bundestag diskutierten Reformen für privates Beteiligungskapital sollte daher darauf geachtet werden, dass die Rahmenbedingungen für die Beteiligung von Business Angels an jungen Unternehmen verbessert werden beispielsweise hinsichtlich der steuerlichen Behandlung von Veräußerungsgewinnen bei Investitionen in junge Hightech-Unternehmen oder durch erweiterte Verrechnungsmöglichkeiten für Verluste aus Beteiligungen an diesen Unternehmen.

Georg Licht, licht@zew.de

Fryges, Helmut, Sandra Gottschalk, Georg Licht und Kathrin Müller (2007), Hightech-Gründungen und Business Angels, Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi), Mannheim, www.zew.de/businessangels.

Gottschalk, Sandra, Helmut Fryges, Georg Metzger, Diana Heger, Georg Licht (2007), Start-ups zwischen Forschung und Finanzierung: Hightech-Gründungen in Deutschland, in Zusammenarbeit mit Microsoft, Mannheim, www.zew.de/htg07.